

**Ekonomideki büyük çalkantı sürüyor, taşımacı önünü göremiyor!**

## GİDERLER HERGÜN ARTIYOR, GELİRLER HERGÜN AZALIYOR

■ **Döviz artışı ile iç ve dış piyasa kaynaklı girdi fiyatlarının özellikle de akaryakıt fiyatlarının devamlı ve yüksek oranlı artışları taşımacıları nefessiz bırakıyor.**

■ **Taşımacılar, yeterli yolcu, müşteri veya iş bulamıyor. Bulduklarında da gelir artışı için maliyetlerini karşılayacak taşıma ücreti alamıyorlar.**

■ **Piyasaların ne zaman dengeleneceği ve özellikle de önümüzdeki yaz sezonunun nasıl geçeceği hâlâ belirsiz ve bu, taşımacıları bir hayli endişelendiriyor.**

**G**eçen yılın son aylarındaki döviz artışı ve diğer fiyat artışlarından kaynaklanan belirsizlikler taşımacıları sarsıyor. İşlerin düzeleceğine ilişkin beklentiler ne yazık ki sonuç vermiyor. Ümitlerin kısmen canlandığı anlarda yeni olumsuzluklar ortaya çıkıyor. Şubat sonlarında başlayan Rusya-Ukrayna savaşı olumsuzlukları iyice arttırıp ümitleri biraz daha kırdı. Belirsizlik ve kriz iyice belirginleşti.

### Kriz yaygın

Herkes kendi problemini öne çıkartmaya çalışsa da çok geniş kesimleri ilgilendiren yaygın bir kriz söz konusu. Bu durum; çözüm, yardım veya destek bekleyenlerin sayısını ve bunların beklentilerinin yükünü arttırıyor. Bu da çözümleri zorlaştırıyor.

### Enerji ve akaryakıt

Akaryakıt, özellikle de motorin kullanan taşımacılar bu alanda vergi muafiyeti yoluyla fiyat indirimini talep ediyor. Bunu isteyen yolcu-yük, şehiriçi ve şehirlerarası

taşımacı sayısı çok fazla. Üstelik taşımacılar dışında akaryakıt veya enerji kullanan sektörler ve bunların tüketimleri büyük boyutlarda.

### Fiyat arttırmak

Turizm taşımacıları gibi serbestçe fiyat imkanı bulunan iş sahipleri müşteri kaybetme korkusuyla fiyat yükseltmekte zorlanıyor. Tarifeli ücret uygulayanların eli kolu zaten bağlı; kimi kendileri dışında belirlenen ücret tarifelerinin sıkça güncellenmesini isterken kendi tarifesini hazırlayan taşımacılar da tarife alma sürelerinin kısaltılmasını talep ediyor.

### Hesaplar uzun süreli yapılmalı

Ekonomik göstergeler, kısa sürede çalkantının dineceğini enflasyonun düşeceğini göstermiyor. Uzun süreli bir belirsizlik yaşanması söz konusu olabilir. Herkes beklentilerinin karşılanmasına ilişkin çeşitli olasılıklara göre farklı seçenekler düşünmeli ve piyasayı dikkatle takip etmeli. ■

## Mevlüt İlgin son yolculuğuna uğurlandı



Şehirlerarası otobüsle yolcu taşımacılığının önde gelen isimleri arasında olan ve **Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri Mevlüt İlgin** sektör mensupları ve otobüs üretici şirketlerinin yöneticilerinin yoğun katılımıyla son yolculuğuna uğurlandı. **Oğlu Ürün İlgin**'e cenaze namazı öncesinde başsağlığı dilekleri iletili.

Mevlüt İlgin aynı zamanda gazetemizde köşe yazarı olarak sektör üzerine bilgilendirme yapıyordu.

13'te

## Mercedes-Benz Türk, yüksek kaliteli hizmetini Kaporta ve boya işlemlerinde de sunuyor



**Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu**, "Mercedes-Benz yetkili servislerimizde eğitilmiş ve sertifikalı uzman teknisyenler tarafından yapılan kaporta ve boya işlemlerimiz ile, araçlarımızın fabrika çıkışında olduğu gibi üst düzey güvenlik, performans ve konforu müşterilerimize sunuyoruz."

3'te

## Gürsel Turizm, halka arzını gerçekleştirdi



**Gürsel Turizm'in artık 256 bin 544 ortağı daha var**

6'da

### Niğde İnan Turizm'e Travego



### DAE Turizm'e Safir Plus



5'te

## Özlem Cizre Nuh 6 Turismo aldı



8'de

## Otobüsçüler Sakarya'da çözüm aradı



12'de

## Temsa Yetkili Satıcılar İle Kıbrıs'ta Buluştu

### Temsa, 2022'de Teknoloji İle Büyüyecek



4'te

### Malatya Zafer'e MAN Lion's Coach



11'de

### Niğde Aydoğanlar Turizm'e Turismo



9'da

### Astor Turizm 5 Maraton aldı



10'da



**Dr. Zeki Dönmez**

Belge ücretleri

7'de



**Mustafa Yıldırım**

Bu akaryakıt fiyatlarıyla bu işi sürdürebilmek mümkün değil

19'da



**Mevlüt İlgin**

Üzgünüz!

∞



**Cumhur Aral**

Diesel

20'de



**Korkut Akın**

Birazcık Barış!

2'de



**Otokar, mobil uygulamasıyla**

Kolaylık ve kazancı bir arada sunuyor

9'da



**Köksallar Turizm'e Travego**

9'da



## Büyük İstanbul Otogarı'nda 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü kutlandı

Büyük İstanbul Otogarı'nda 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü anma ve kutlama programı gerçekleştirildi. Kutlama proramı ressam Pınar Gürsoy'un resim sergisiyle başladı. Etkinlik tango dans gösterimi ile devam etti. Ardından "Kadın ve Sanat" temalı panel ile etkinlik devam etti. ■



## Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

## Birazcık Barış!

Öyle çok ki sorunumuz, sadece askeri savaştan söz etmiyorum, ekonomik savaş da var, sosyal ve kültürel savaş da... İşte en tam o nedenle "birazcık barış" molası istiyoruz.

Nicole, "a little peace" adıyla, bundan tam kırk yıl önce seslendirmiş ve hepimiz İngilizce bilelim bilmeyelim, mırıldanarak da olsa katılmışız sözlerine...

İran-Irak, Irak-Kuveyt, Irak-ABD, Suriye-Rusya-ABD, Azerbaycan-Ermenistan hemen sınırlarımızda yaşanan savaşlardı. Buna Afganistan'da yaşanan eklendi, insanlar günlerce, kilometrelerce yürüyerek iltica ettiler, ülkemizin etkilediği bir savaş oldu.

Mültecilik veya sığınmacılık sanki hayatın bir gerçeği artık, iktidarların kabul etmek istemediği... Suriye'den akın akın gelenlere, Afganistan'dan gelenler eklendi. Onların yaşadıkları zorlukları ve sorunları görmezden gelip de sadece "yabancı" olarak görmek yeterli değildi ve her geçen gün büyüyor bu sorun.

Şimdi, Rusya'nın Ukrayna'yı işgaliyle yeni bir mülteci akımı başladı. Avrupa'nın İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana gördüğü en büyük sığınmacı hareketliliği diye anılsa da, unutmayın, Sırbistan-Bosna Hersek savaşı '90'ların başındaydı ve beş milyon insanın mülteci olduğu ifade edilmişti. Yani, savaşlar her zaman sadece sivil insanların kaybına yol açıyor. Onca insan evlerinden, işlerinden, ailelerinden uzaklaşınca hayatın dengesi kayıyor.

Bir tarafta haksız ve hadsiz kültüre bile sansür uygulamaya çalışanlar... Sporda da yaşanıyor bu haksızlık. Bir tarafta da sürdürülen barış görüşmelerinden bir sonuç çıkmaması... Türkiye'nin öncülüğünde, Antalya'da yapılan Dışişleri Bakanları arasındaki görüşmenin karara varılmadan bitmesi... Hastanelerin vurulması, sivil kayıplar... Gelin de savaşa hayır, barış hemen şimdi diye haykırmanın ağız dolusu...

Peki, bir de kendimize bakalım, bu çerçeveden: Akaryakıt fiyatlarının inanılmaz artışıyla her şeyin ucu kaçtı. Her şey pahalalandı, pahalaniyor. Bu ekono-

mik savaşa da hayır demek gerekir. Silkinip kalkmak gerekiyor bu tembellikten, biliyoruz ki ağlamayan bebeğe meme vermiyor kimse. Sosyal, siyasal, ekonomik, kültürel yaşamın her anında her alanında bir değişim gerekiyor.

En tam da bu nedenle katılıyorum Nicole'ün "a little peace" (Birazcık barış) talebine...

"A little peace..."

"Kış kapıyı aralarken bir çiçek, / Dondurucu rüzgârda bir ateş, / Kucaktan kucağa istenmeden dolaşan taşbebek sanırım bazen kendimi. // Başımın üstündeki bulutları görüyorum / Rüzgârın uğultusunu, kuş cıvıltıları kesiyor / Karanlığın ürpertici şarkısı dökülüyor dudaklarımdan / Ve her şeyin böyle sürüp gitmeyeceğini biliyorum..."

Biraz barış, / Biraz güneş / Üzerinde yaşadığımız bu dünya için. / Biraz barış, / Biraz neşe. / Biraz sıcaklık diliyorum sadece / Biraz barış, / Biraz rüya, / ve insanlar ağlamasın istiyorum. / Biraz barış, biraz sevgi, / ve hiç yitirmeyelim umudumuzu diyorum.

Biliyorum şarkılarım değiştirmeyecek dünyayı / Biliyorum sadece şarkı söyleyen ve duyan bir genç kız olmadığımı / Yalnız ve terk edilmiş rüzgârda kanat çırpıp bir kuş yaklaşan fırtınayı duyuyor ama...

Biraz barış, / Biraz güneş üzerinde yaşadığımız bu dünya için. / Biraz barış, / Biraz neşe, / Biraz sıcaklık diliyorum sadece. / Biraz barış, / Biraz rüya, / ve insanlar ağlamasın istiyorum. / Biraz barış, / Biraz sevgi, / ve hiç yitirmeyelim umudumuzu diyorum.

Birlikte küçük bir şarkı söyleyelim, -ki dünyanın tümü barış içinde yaşasın.

Hep birlikte bir şarkı söyleyelim. -ki dünyanın tümü barış içinde yaşasın."

\* \* \*

*DİSK'te örgütlü gücün yenilmezliğini kavrayıp da karayoluyla yolcu taşımacılığı sektöründe de örgütlü olmanın gerekliliğini savunan; TOFED'in Genel Sekreteri olarak bu görevini aksatmadan sürdüren Mevlüt İlgin yaşamı bizlere bıraktı. Üzgünüz. Çiçek koksun toprağı. ■*

## Anadolu Isuzu'dan TTDER üyelerine özel kampanya

Anadolu Isuzu Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) üyelerine yönelik 2022 model Novo Lux Euro 6 E araç kampanyası başlattı.

Kampanya TTDER üyelerine yönelik özel olarak hazırlandı. Kampanya 25 Mart 2022 tarihine kadar geçerli olacak. Kampanya kapsamında yatırımcılara 500 bin TL kredi 36 aylık vade ve yüzde 1.5 faizle sunulacak. İsteyen dernek üyeleri leasing finansman seçeneğinden de yararlanabilecek. Bu kampanya kapsamında araç alanların ilk periyodik bakımı da Anadolu Isuzu'dan olacak. Dernek üyelerine özel yedek parça da yüzde 20 iskonto ve alternatifli uzatılmış garanti paketleri de kampanya içinde yer alıyor. ■



## Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den Kamyona özel fırsatlar



Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Mercedes-Benz çekici/inşaat ve kargo kamyonlarında Mart ayına özel kampanya düzenliyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Aksaray ve Wörth üretimi çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Mart ayı boyunca geçerli olacak kasko ve servis sözleşmesini kapsayan bir finans kampanyası sunuyor. Söz konusu kampanya kapsamında, kurumsal müşteriler yüzde 0,69'dan başlayan faiz oranları ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.

Kampanya hakkında detaylı bilgi için [www.mbfh.com.tr](http://www.mbfh.com.tr) sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■

## VEFAT ve BAŞSAĞLIĞI



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu  
(TOFED) Genel Sekreteri

Sayın

## MEVLÜT İLGİN'i

Kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz. Kendisine Allah'tan rahmet, ailesi, yakınları, sevenleri ve camiamıza başsağlığı dileriz.





# Mercedes-Benz Türk, yüksek kaliteli hizmetini Kaporta ve boya işlemlerinde de sunuyor

Otobüs ve kamyonlarının kaporta ve boya işlemlerini Mercedes-Benz Türk'ün yetkili servislerinde gerçekleştiren müşteriler, fabrika çıkışında olduğu gibi tüm güvenlik, performans ve konfor özelliklerini güvence altına alıyorlar.

Mercedes-Benz Türk, kaporta ve boya işlemleri ile de müşterilerine üst düzey bir hizmet kalitesi sunuyor. Otobüs ve kamyonlarının kaporta ve boya işlemlerini yetkili servislerde gerçekleştiren müşteriler, fabrika çıkışında olduğu gibi tüm güvenlik, performans ve konfor özelliklerini güvence altına alırken araçlarının 2.El değerini de koruyabiliyorlar. Yetkili servislerde onarım gören parçalar, Mercedes-Benz Türk'ün 1 yıl yedek parça ve işçilik garantisi kapsamına da dâhil ediliyor.

**Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu**, "Daimler Truck'ın global standartlarına uygun, Mercedes-Benz kalitesine yakışan satış sonrası hizmetleri müşterilerimize sunmaya devam ediyoruz. Yet-



kili servislerimizde eğitimli ve sertifikalı uzman teknisyenler tarafından yapılan kaporta ve boya işlemlerimiz ile, araçlarımızın fabrika çıkışında olduğu gibi üst düzey güvenlik, performans ve konforu müşterilerimize sunuyoruz."

## Türkiye'de üretim avantajı

Mercedes-Benz Türk, araçların Türkiye'de üretilmesinin sağladığı avantaj sayesinde, ihtiyaç duyulan karoseri parçaları Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası'nda araca özel olarak en hızlı şekilde üretiyor. Mercedes-Benz Türk'ün yedek parça ambarındaki stok seviyesi yakından takip ediliyor ve parçalar hızlıca sipariş ediliyor. Böylece, ihtiyaç duyulan parçaların tedariki

Mercedes-Benz Türk tarafından hızlı bir şekilde gerçekleştirilerek bayilere iletiliyor ve araçların onarım süreçleri tamamlanıyor. Bu da araçların serviste kalma sürelerinin önemli bir oranda kısalmasını sağlıyor. Tüm bakım ve onarım çalışmalarının orijinal yedek parça ile gerçekleştirilmesi sayesinde, Mercedes-Benz Türk müşterileri ilk günkü güven ve konforla yola devam ediyorlar.

## Kaporta ve boya uzman teknisyenler tarafından yapılıyor

Mercedes-Benz Türk, yetkili servislerdeki kaporta ve boya teknisyenleri, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Pazarlama Merkezi Eğitim Bölümleri'nde "Mercedes-Benz Kaporta Boya Teknisyenliği" eğitimi alıyorlar. Yetkili servislerde eğitimli ve sertifikalı uzman teknisyenler tarafından yapılan kaporta ve boya

işlemleri, hızlı ve kaliteli bir şekilde gerçekleştiriliyor.

## Kazalara hızlı müdahale

Her koşulda müşterilerinin yanında olmayı ilke edinen Mercedes-Benz Türk, yaygın servis ağı ile kazalara hızlı şekilde müdahale edilmesi konusunda da müşterilerini yalnız bırakmıyor. Mercedes-Benz Türk, herhangi bir kaza anında müşterilerinin çekici & kurtarıcı hizmeti ile iletişim kurmasına yardımcı olarak araçlarının yetkili servislere alınmasını sağlıyor.

Kazalı araçların en hızlı, kaliteli ve seyir güvenliğinin ilk günkü gibi korunarak onarıldığı yetkili servislerde, otobüs ön cam değişimleri 4 saat gibi kısa bir sürede yapılıyor. Ön cam değişimlerinin yetkili servislerde yapılmasının önemine dikkat çeken Mercedes-Benz Türk, Euro 6 kamyon ve otobüslerin ön camında bulunan yağmur, ışık sensörü ve şerit takip asistanının doğru bir şekilde çalışmasının orijinal ön cam kullanımı ile mümkün olduğunun altını çiziyor. Aracın seyir ve yolcu güvenliği için söz konusu sensörlerin sürekli devrede olması büyük bir önem taşıyor. ■



# Yeni numaramızda biz bizyiz.

Mercedes-Benz  
**444 628 4**  
İletişim Hattı 4 4 4 **MBT** 4



Yükü ağır, işi zor olanları sadece yakınları anlar dedik. Mercedes-Benz Müşteri İletişim Merkezi numarasını ağır ticari araçlar ailemiz için özel olarak değiştirdik. Aradığınız an ulaşacağınız, her zaman yanınızda olan bir numara; **444 628 4**. Rehberinizi güncelleyin, çağrınıza hemen kulak verelim.

Mercedes-Benz





# Temsa Yetkili Satıcılar İle Kıbrıs'ta Buluştu

## Temsa, 2022'de Teknoloji İle Büyüyecek



TEMsa, 07 -08 Mart'ta tüm Türkiye'den yetkili satıcıların katılımıyla Kıbrıs'ta yıl değerlendirme ve yeni hedefler odaklı bir toplantı düzenledi. 'Birlikte Daha Güçlüyüz' temasıyla düzenlenen etkinlikte 2021'e ilişkin başarı rakamları paylaşılırken, 2022'nin gündem maddeleri arasında 'Sürdürülebilirlik' ve 'Dijitalleşme' ön plana çıktı.

Sabancı Holding ve PPF Group (Skoda Transportation) ortaklığıyla faaliyet gösteren TEMsa, 07 -08 Mart tarihlerinde "Birlikte Daha Güçlüyüz" mottosuyla yetkili satıcının katılımıyla yıl değerlendirme ve '2022 vizyonu' temalı bir toplantı düzenledi. Kıbrıs'ta yapılan toplantı, Türkiye'den çok sayıda bayinin katılımıyla gerçekleştirildi.

TEMsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu'nun genel stratejiyi değerlendiren açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, TEMsa Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp'in satış stratejisi ve 2022 vizyonuna ilişkin yaptığı önemli değerlendirme-lerle devam etti.



kin yaptığı önemli değerlendirme-lerle devam etti.

2021 yılında üretim, satış ve ihracatta önemli başarılarla imza atan TEMsa'nın 2022 ajandasının en önemli gündem maddeleri arasında ise 'Sürdürülebilir Büyüme', Yeni Teknolojiler & İş Alanları' yer aldı.

**Yurtiçi satışlarımız yüzde 90 arttı**

TEMsa'nın 2021'deki başarılı yur-

tiçi grafiğine dikkat çeken TEMsa Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, otobüs ve midibüs segmentinde, adet bazında satışlarını yüzde 90 artırdıklarına vurgu yaparak şu bilgileri paylaştı: "Otobüs, midibüs ve hafif kamyon segmentinde önemli bir başarı yakalayarak yaklaşık 2000 adetlik araç satışı gerçekleştirdik. Tüm ürünlerde toplam satış adedimiz ise yüzde 122 yükseldi. 2022 de yine ivmemizi artırarak devam ettireceğimiz bir yıl olacak. Burada özellikle segmentinin lideri Prestij SX'in pazar payında yüzde 45, Fuso Canter'da ise yüzde 25'lik bir artış hedefliyoruz.

**En önemli konumuz müşteri memnuniyeti**

TEMsa'nın gelecek hedeflerinin



Sürdürülebilir Büyüme' ve 'Yeni Teknolojiler' çerçevesinde şekillendiğine dikkat çeken Koralp, "Satış stratejilerimizdeki en önemli konulardan biri de Müşteri memnuniyeti. TEMsa olarak, ürün geliştirme süreçlerinde ve ürünlerin kullanımı boyunca müşterilerimize hızlı, şeffaf ve farklı hizmetler sunuyor olmak bizim için çok değerli. Yaptığımız memnuniyet anketleri de yaptığımız işin doğruluğunu savunuyor" dedi.

**Yeni Fuso yolda**

Hafif kamyon segmentindeki Fuso Canter satışlarında da önemli bir ivme kaydedildiğini paylaşan Koralp, Fuso Canter'ın yakın zamanda yenilenen yüzüyle piyasaya çıkacağına dikkat çekerek şunları söyledi: "Müşterilerimizin beklentileri, yeni ihtiyaçlar ve analizler doğrultusunda yenilediğimiz Canter'ı müşterilerimizle buluşturmaya hazırlanıyoruz. Ayrıca Nisan ayında onay süreçleri tamamlanacak olan Fuso Finans bünyesindeki ATLAS programının, tüm finansal konularda yetkili satıcılarımıza büyük kolaylıklar getirmesini hedefliyoruz." ■

**Otobüs ihracatı Şubat ayında 67 milyon dolar, çekici ise 95 milyon dolar oldu**

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, otomotiv sektörünün şubat ayı ihracatı yüzde 1 artışla 2,5 milyar dolar oldu. Yılın ilk iki ayında ise otomotiv endüstrisi ihracatı yüzde 0,2 azalarak 4 milyar 785 milyon dolar oldu.

Otobüs Minibüs Midibüs ürün grubunda ise en fazla ihracat yapılan ülke Portekiz oldu ve bu ülkeye yüzde 15.653 gibi çok yüksek oranlı ihracat artışı yaşandı. Buna karşılık Almanya'ya yüzde 38, Fransa'ya yüzde 21 ihracat düşüşü görüldü. Diğer ürün grupları arasında yer alan çekici ihracatı ise yüzde 19 artarak 95 milyon dolar oldu.

**Almanya birinci pazar**

En büyük pazar olan Almanya'ya ihracat yüzde 10 artışla 383 milyon dolar oldu. İkinci büyük pazar olan Birleşik Krallık'a yüzde 1 düşüşle 275 milyon dolarlık ihracat

kaydedildi. Yine İtalya'ya ihracat yüzde 5 düşüşle 216 milyon dolar olurken, şubatta önemli pazarlardan Polonya'ya yüzde 33, ABD'ye yüzde 10, Rusya'ya yüzde 27, Romanya'ya yüzde 29, Mısır'a yüzde 25, Portekiz'e yüzde 75, İsveç'e yüzde 36 ihracat artışı, Fransa'ya yüzde 32, Belçika'ya yüzde 37, Sloven-

ya'ya yüzde 32 ve Fas'a yüzde 44 ihracat düşüşü yaşandı.

**En büyük pay AB'nin**

Ülke grubu bazında en büyük pazar olan Avrupa Birliği ülkelerine şubatta ihracat yüzde 2 düşüşle 1 milyar 641 milyon dolar olurken, AB ülkeleri toplam ihracattan yüzde 64

ile yine en büyük payı aldı. Diğer Avrupa ülkeleri yüzde 12 pay ile ikinci sırada yer aldı. Geçen ay Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesine ise yüzde 13,5 Bağımsız Devletler Topluluğu'na yüzde 21, Ortadoğu Ülkelerine yüzde 12 ihracat artışları kaydedildi. Şubatta yine en büyük ürün grubunu oluşturan tedarik endüstrisinin ihracatı yüzde 18 artarak 1 milyar 126 milyon dolar oldu. Diğer ürün gruplarından Binek otomobillerde ihracat şubatta yüzde 7 azalışla 819 milyon dolar, Eşya Taşımaya Mahsus Motorlu Taşıtlar ihracatı yüzde 20,5 azalarak 417 milyon dolar, Otobüs-Minibüs-Midibüs ihracatı da yüzde 0,2 azalarak 67 milyon dolar olarak gerçekleşti. ■





# DAE Turizm 5 Temsa Safir Plus aldı

**Kamil Koç'un Bodrum acenteliğini yürüten DAE Turizm, filosuna kattığı 2017 model 5 adet Temsa Safir Plus araçları Kamil Koç bünyesinde çalıştıracak. Araçların satışını Ant Oto gerçekleştirdi.**

Araçların teslimat törenine DAE Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Turgut Coşkun**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Barış Coşkun**, **Soner Coşkun** ve Ant Oto Satış Müdürü **Ahmet Gürsoy** katıldı.

**DAE Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun**, "Bu yıl turizm taşımacılığının yılı olacak. Kurlardaki artış ülkeyi cazip hale getirdi. Ülkemiz yabancılar açısından neredeyse bedava hale geldi. Talep yoğun gözüküyor. Savaş ortamının turizme olan talebi çok değiştireceğini de düşünmüyorum" dedi.

**Seferler doluluklara göre ayarlanmalı**

Filolarında 30 otobüs bulundugunu belirten **Barış Coşkun**, "25 araç şehirlerarasında, 5'i de ihaleli işlerde çalışıyor. Sezon başladığında tüm filo şehirlerarasında çalışacak. Firmaların yapabileceği en önemli şey sefer sıklıklarını doluluklar oranlarını artıracak şekilde oluşturmaktır. Ancak bu şekilde

para kazanılabilir. Biz Kamil Koç ile Bodrum hattında 6 sefer değil, 5 sefer yaparak dolulukları arttırıyoruz, böylece zarar yerine para kazanıyoruz. Kamil Koç, filo taşımacılarını kollayan bir firma" dedi.

**Sektöre giriş zorlaştırılırsa...**

Sektöre girişin zorlaştırılması talebini desteklediğini belirten **Barış Coşkun**, "3 otobüsle belge alıp hemen şuursuz fiyatlandırma ile hareket eden ve diğer firmaları baltalayan çok firma var. Sektöre giriş ne kadar zorlaştırılırsa kazancın da o oranda büyüyeceğini düşünüyorum. Transit firmalar haksız rekabet oluşturuyor, bilet fiyatlarını maliyet artışlarına göre oluşturamıyoruz" dedi.

**İkinci el otobüse talep**

**Barış Coşkun**, ikinci el otobüs yatırımlarını, "Sıfır araç alımı artık çok zorlaştı. Nakitle değil krediyle satış yapılıyor. Biz bu araçlardan çok büyük paralar kazanmıyoruz ki, krediler ödenebilsin. Onun için bakımlı, temiz ikinci el araçlara rağbet olacak" sözleriyle açıkladı.

**Araçlar bakımlı ve temiz**

5 Temsa Maraton'u incelediklerini ve bakımlı, çok temiz olduğunu gördükleri için aldıklarını belirten **Coşkun**, **Ant Oto'nun ilgisine teşekkür etti**: "Satış Müdürü Ahmet Gürsoy çok yakından ilgilendi. Filo-



muzda Temsa marka araç sayısı 26 oldu. Bir filonun tek marka olması büyük avantajlar getiriyor. Yedek parça alımını toplu yapabiliyorsunuz. Araçlar şoför de seçmiyor. Yüzde 4 daha

düşük yakıt tüketimi elde edebiliyoruz. Mayıs ayında, yine ikinci el Temsa araç alım planımız var" dedi. ■

**MAPAR Otomotiv işbirliği**

**Barış Coşkun**: "MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın **Yalçın Şahin**, bize her zaman destek vermiştir. Şahin bizim ağabeyimizdir, onunla yine ticaretimiz olacaktır."



## BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



**Yaşaroğlu Otomotiv**

**Temsa İzmir**  
Kavaklıdere K.yü Belkahve Mevkii No: 407  
Bornova / İZMİR  
Tel: 0232 360 15 55  
www.yasaroglu.com.tr

**Çanakkale Biga Şb.**  
Hamdibey Mh. İstiklal Cad.  
No: 381 Z-30 (Yeni Biga Otogarı)  
Biga / Çanakkale  
Tel: 0535 350 92 17





## Gürsel Turizm, 2022 yılının en çok katılımcılı halka arzını gerçekleştirdi



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **İsmail Bülent Birant**, Yönetim Kurulu Üyesi **Hürer Fethi Gündüz**, Yönetim Kurulu Üyesi **Türker Karahasan** ve şirket yöneticileri birarada.

# Gürsel Turizm'in artık 256 bin 544 ortağı daha var

Levent Birant, artık 257 bin civarında ortaklarının olduğunu ve sorumluluklarının her zamankinden daha fazla olduğuna dikkat çekti ve halka arza gelen talebin kendilerini çok mutlu ettiğini belirtti: "4 katı talep geldi. 257 bin civarında katılımcı oldu. Bu talep Gürsel'in marka değerinin ne kadar güçlü olduğunu ortaya koydu. Halka arzla her zaman olduğu gibi sektör adına da bir öncülük yapıyoruz. Temenni ediyoruz ki, diğer firmalar da bu hedef doğrultusunda çalışsınlar ve halk arz edilsinler."

### Röportaj: Erkan YILMAZ

**G**ürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant**, şirketin halka arzına yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Halka arza yönelik çok uzun süredir planlarının olduğunu belirten Birant, "Özellikle 2018 yılındaki ekonomideki iniş çıkışlar ve arkasından pandemi süreci ile bu biraz ötelenmiş oldu. Ne dünyadaki ne de ülkemizdeki yaşanan iniş ve çıkışlar bitmeyecek düşüncesi ile 2021 yılı başından itibaren düğmeye bastık ve 'artık bu işi er-telemeyelim' dedik. 30 Eylül 2021 sonuçlarıyla birlikte SPK müracaatımızı yaptık. 24 Şubat 2022 tarihinde halka arza yönelik onay çıktı. Ama tam o günde Rusya-Ukrayna savaşı başladı. Biz, biraz endişelendik ve 'ne yapalım' diye düşündük. Borsa hareketleri özellikle savaştan çok hızlı etkileniyor. Biz şirketimize güvendik. 3-4 Mart 2022 tarihinde eşit dağılımlı talep toplama yöntemiyle arz kararı verildi. Daha öncesinde çok ciddi halka arzlar gerçekleştirmiş, çok kurumsal bir şirket olan İfo Yatırım'ı aracı kurum olarak seçtik" dedi.



### Sorumluluğumuz büyük

Artık 257 bin civarında ortaklarının olduğunu ve sorumluluklarının her zamankinden daha fazla olduğuna dikkat çeken Birant, "Borsa'da olmayı uluslararası arenada da faaliyet gösterdiğimiz için istedik. 2013 yılından itibaren özellikle Ortadoğu'da, Suudi Arabistan, Ürdün'de Afrika'da, Rusya'da, Pakistan'da ihalelere katıldık. Borsa'daki bir şirket, değerlendirmelerde her zaman öne çıkıyor. Her ne kadar Gürsel iyi bir kurumsal yapıda olsa da, borsada olmak kurumsal kimliğinizi, kültürünüzü daha da başka bir boyuta taşıyor. Finansman imkanlarına kavuşmak, borsaya dahil olmuş bir şirket için daha avantajlı ve kolay olabiliyor" dedi.

### Kârlı ve temettü dağıtan şirket

5 yıllık projeksiyon oluşturduklarını belirten Birant, "Borsada işlem gören bir şirket olarak kendimizi uzun yıllar mali ve idari disiplinle yetiştirdik. Artık borsada halkımızın ve yatırımcılarımızın önünde kendi sektöründe yeni hedeflerimize kitlendik. Bundan sonraki süreçte kârlı ve her yıl temettü dağıtan bir şirket olmayı hedefliyoruz. Bizim uluslararası arenalardaki çalışmalarımız devam ediyor. Zamanı geldiğinde onların açıklamalarını da yapacağız. 'Türkiye'nin uluslararası taşıma operatörü' mottosuyla yola çıktık. Uluslararası arenada bayrağımızı dalgalandırmak istiyoruz. Şu anda

### Halka arz ile 182 milyon TL

**Borsa İstanbul AŞ Genel Müdürü Korkmaz Ergun:** "Gürsel Turizm sektörün köklü güçlü bir şirket. Halka arzdan elde ettiği 182 milyon TL halka arz tutarı öz sermayesini daha da güçlendirdi. Aynı zamanda büyümesini sermaye piyasaları yoluyla finanse etmiş olacak. Gürsel Turizm sunduğu geniş hizmet ağı ile geniş bir müşteri kitlesine ulaştığı gibi, halka arz ile de geniş bir yatırımcı tabanına ulaştı.



### Yeni bir rekor kırdık

**İfo Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Namık Kemal Gökalp:** 3-4 Mart günlerinde yapmış olduğumuz halka arzda, 2022 yılının en yüksek katılımcı sayısı ile yeni bir rekor kırdık. 256 bin 544 yatırımcımız halka arzımıza teveccüh etti. Bu başarılı halka arz sürecinde emeği geçen herkese, Gürsel Turizm Taşımacılık ve Servis Ticaret AŞ ailesine, halka arz sürecinde destek veren tüm aracı kurumlarımıza ve yoğun ilgi gösteren yatırımcılarımıza teşekkür ediyorum.



görmüş olduk. Hisse alanlar arasında yurtiçi ve yurtdışı kurumsal alımlar var. Yurtdışı bireysel alımlar da var, ama ağırlıklı olarak yurtiçi bireysel" dedi. ■

### LEVENT BİRANT

### Petrol fiyatları geriye gelecek

Tüm dünyada enerji maliyetleri yükseliyor. Petrolün varili, 2017 yılında 40 dolar seviyesindeydi. 2018 yılında savaş yokken 90 dolar seviyelerine çıktı. Yüzde 100'ün üstünde bir artış oldu. Son günlerde, savaşın da etkisiyle anormal artışlar oldu. Petroldeki fiyat burada durmayacak ve orta vadede aşağı inecek. Eğer kurlar çok artmazsa petrol fiyatları 80-90 dolar seviyelerine gelecek. Mazotun

litresi de 16-17 liralara gerileyecek. Burada kurdaki seviye de önemli. Şu anda akaryakıt fiyatları dayanılmaz bir seviyede. 22-23-25 TL seviyeleri tekerleği döndüremeyecek noktalar. Ülkenin de kaldıramayacağı bir nokta.

### Okul ücretlerinde yüzde 35 zam haklı bir talep

Biraz beklemek gerekiyor. Ani hareketler de çok doğru olmuyor. Çok büyük olumsuzluklar var. Türkiye'deki şirketlerin de durumu iyi değil. Pandemi yaşandı ve tüm taşıma şirketleri bu süreçten çok olumsuz etkilendi.



Bu yazımda, Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliklerinde yer alan belge ücreti düzenlemeleri üzerinde durmak istiyorum. Belge ücretleri en çok yeni belge alacaklar için önemli. Ancak onlar, henüz taşımacı olmadıklarından sesleri de pek duyulmaz. Bunun dışında, yolcu taşımacıları zaman zaman yeni belge ücretlerinin artırılması yönünde taleplerde bulunsalar da pek fazla gündem olmaz. Bu özel konunun durumuna bakıp değerlendirme yapmaya çalışacağım.

### Niye ücret var?

Belge ücreti alınması, Taşıma Kanunu’nun getirdiği yeni bir şey değil. Bu kanundan daha önceki Yönetmeliklerde de ücret söz konusu. Aslında belge ücreti, taşımacılık dışındaki ticari alanlarda da söz konusu. Bu nedenle alınıp alınmamasından öteye niçin alındığının bilinmesi de önemli. Böylece alınan ücretin anlamı ve makul olup olmadığı değerlendirilir.

### Niçin bu kadar ücret alınıyor?

Birincisi, belge işlemlerinin yükünün/maliyetinin/bedelinin alınması olabilir. Buna pek de itiraz edilmez. Ancak haklı belge ücretleri arasındaki uçurumlar buna aykırıdır. Yüksek bedelli belgenin işleminin çok olduğunu iddia etmek zordur.

İkinci olarak, belge alma işleminden bir gelir elde edilmesi mümkündür. Ama bunun nereye gideceği de önemlidir. İlk akla gelen bütçeye gitmesidir. İkincisi ise bütçe yerine Bakanlık amaçları için kullanılması söz konusu olabilir. Bu son durumda ücretin nerelere kullanılacağı önem kazanır. Örneğin; taşımacılara, çalışanlarına ve taşımalara yönelik kullanımlar akla gelebilir. Kanunda böyle bir açıklık bulunmuyor. Ancak Kanunda belge ücretlerinden sonra döner sermaye konularında düzenlemeler bulunması bu ihtimali akla getirmektedir. Böyle bir kullanım için ücret alınması doğru olabilir. Yeter ki, gelir alma amaçları ile uyumlu kullanılsın.

### Taşıma Kanunu’nda belge ücretleri

Kanunun, ücretler başlıklı 33’üncü maddesi belge ve taşıt kartlarından ücret alınması ile indirim ve artırım hallerini düzenlemiştir. Burada önemli olan husus; alınacak ücretlerin miktarının kanun ile belirlenmemiş olmasıdır. Bunun ötesinde, bunların Yönetmelikle belirlenmesi yönünde açık bir düzenleme de yoktur. Yönetmelik başlıklı 36’ncı maddenin G bendindeki ‘ücretsiz ve tarife altı uygulama esasları’ ifadesi Kanunda adı geçen taşıma ücret tarifelerine ilişkin olmalıdır. Zira belge ücretlerine ilişkin bir tarifeden söz edilmemektedir. Kanunun yetki belgesi alma zorunluluğuna ilişkin 5’inci maddesindeki ‘bu maddeye ilişkin usul ve esaslar Yönetmelik ile belirlenir’ ifadesi de belge ücretlerine değil, belge alma koşullarına, özellikle de mali yeterliliğe ilişkin olmak durumundadır.

# Belge ücretleri



## Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

### Belge ücreti değişikliği

Karayolu Taşıma Kanununun ilk halinde, yenileme ücretinin ilk belge ücretinin yüzde 50’si kadar olması söz konusuydu. Daha sonra yapılan yüzde 50 yerine yüzde 15 yenileme ücreti alınması yönündeki kanun değişikliği çok önemlidir. Bilindiği üzere bu değişiklik, taşımacıların yüzde 50 yenileme oranı sonucu ödeyecekleri yenileme ücretini, örneğin yeni belge ücreti 10 bin TL iken ödeyecekleri 5 bin TL’lik yenileme ücretini yüksek bulup düşürülmesini talep etmeleri sonucunda gerçekleşmiştir. Böylece 5 bin TL yerine 1500 TL ödeme imkanına kavuşmuşlardır. Böyle bir sonuç, yani 1500 TL yenileme ücreti ödemek için 10 bin TL olan belge ücretinin 3 bin TL’ye düşürülmesi gibi kolay bir Yönetmelik değişikliği mümkünken bunun yerine zor olan kanun değişikliği ile 10 bin TL belge ücretine dokunmadan oran değişikliği yapılması ile 1500 TL ödenmesinin tercih edilmesi ilginçtir. Burada her zamanki gibi yeni belge alımını engelleme/zorlaştırma gibi serbest piyasa anlayışına aykırı bir rakip azaltma veya rakip artışını sınırlama isteğine bağlı yüksek yeni belge ücreti alımı yapmaktadır. Peki, bir belgeyi yenileyip 5 yıl kullanacak olandan 1500 TL alınırken aynı belgeyi ilk kez alıp yine 5 yıl kullanacak olandan 10 bin TL alınması adil midir? Mevcut taşımacılara sorarsanız, yeni belge ücretinin 15-20 misli artırılması bile uygun bulunabilir. Yeter ki, bu durumda yüzde 15’lik oranla dahi artacak olan yenileme ücretinin artırılmaması için bu oran örneğin yüzde 1’e düşsün. Turizm alanında sektöre girişi engellemek amaçlı bir yeni belge ücret artışının hukuktan döndüğünü hatırlıyorum.

Eğer belge ücreti gelirlerinin sosyal amaçlı kullanımı söz konusu ise bu durumda buna en fazla katkıyı yapmak yeni belge alacaklardan önce mevcut belgelerinden gelir elde etme aşamasındaki taşımacıların belge yenilemesinde söz konusu olmalıdır.

### Yönetmelikte durum

Taşıma Kanunu’nda yer alan belge ücreti düzenlemeleri, aynen Yönetmeliğe aktarılmıştır. Belge ücretleri için bir tablo hazırlayıp bunların alınacağını belirtmesi de var olan belirsizliğin giderilmesi açısından yerindedir. Ayrıca bazı özel durumlara ilişkin açıklayıcı düzenlemelere yer verilmesi de gayet uygundur. Son fıkradaki e-devlet üzerinden yapılacak işlemlere indirim yapılması da gayet teşvik edicidir. Ancak büyük olan işlemlerde oranın düşürülmesini anlamış değilim. Bana göre, düşürülmesi değil belki de artırılması uygun olurdu. Diğer hususlar aşağıdaki başlıklarda ele alınacaktır.

### Yeniden değerlendirme artışları

Karayolu Taşıma Kanunu, ‘bu ücretlerin 213 sayılı Vergi Usul Kanunu’na göre tespit ve ilan edilecek yeniden değerlendirme oranında artırılarak uygulanması’ hususuna yer vermiştir. Buradaki ‘bu’ sözcüğü neyi ifade etmektedir? Benim mantığıma göre hiçbir şeyi ya da gerçekte olmayan hayali bir şeyi... Bu ifade, alınacak ücret veya cezaların kanunda belirlendiği haller için anlamlıdır. Bu kanunda yer alan idari para cezaları için -kanunda net olarak ifade edilmese de- bu husus geçerlidir. Çünkü belirli bir rakam vardır. Ama belge ücreti için anlamlı değil.

Yönetmelik, Kanunda yer almayan ancak kendisinin belirlediği belge ücretleri için ilk belirlemelerden sonra kendini bununla bağlı sayarak bu güncelleme işlemini yapmıştır. Hatta böyle yapılması gerektiği de belge ücretleri maddesinin 6’ncı fıkrasında tekrarlanmıştır. Peki, buna göre, alınacak ücreti her yıl arttırarak işlem yapma mantığı doğru mudur, şart mıdır?

### Yetki belirsizliği

Kanunda açıkça olmayan belge ücretlerini Yönetmelikle belirleme yetkisi, eğer var ise bu yetki bir defalık mıdır? Ertesi yıl yeniden değerlendirme oranında artış yerine bu yetkiyi tekrar kullanıp yeni bir belge ücreti belirlenemez mi? Bence belirlenebilir. Çünkü aksi yönde bir kısıtlama yok. Nitekim Kanunda bir değişiklik olmadığı halde yetki belgesi ücretlerinin yeniden değerlendirmeden bağımsız olarak değiştirildiğini/yeniden belirlendiğini görüldük. Demek ki böyle bir hak var. Böyle bir hak var ise yeniden değerlendirme oranına bakmadan belge ücretleri serbestçe belirlenebilir. Denebilir ki, bu değişiklik Yönetmeliğin tümünden geçtiği bir aşamada oldu. Bu iddia doğrudur. Peki, Yönetmeliğin kökten değişmediği yıllarda da Yönetmelik değişikliği ile bu ücretler yeniden belirlenemez mi? Zaten her yıl yeniden değerlendirme oranında yapılan

EK-1 değişikliği Yönetmelik kapsamındaki bir ekin değiştirilmesi gibi değil midir? Bu EK-1 değişikliği, Yönetmelik değişikliği ise yeniden değerlendirme oranına da bağlı olmak zorunda değildir. Yeniden değerlendirilen rakamlar da zaten bir Yönetmelik düzenlemesidir.

### Düzenlemelerin yeri

Belge ücretlerine ilişkin özel bir madde ayrılmışsa, yani belge ücretine ilişkin konular ilgili oldukları diğer yerlerde değil burada belirtilmiş ise bunun özel hallerdeki tüm işlemler için de geçerli olması gerekir. Nitekim 16’ncı maddenin 7’nci fıkrasına ilişkin bir ücret düzenlemesi burada değil de belge ücretleri maddesinin 3’üncü fıkrasında, yani olması gereken yerde yer almıştır. Yetki belgesi alma veya yenilenmenin özel şartlarının yer aldığı 14’üncü maddede ise buna aykırı pek çok hal bulunuyor. 14(1) e, aynı şekilde 14(4)b, 14(4)c6, 14(5)c, 14(5)d, 14(8)d, 14(19), 19(1), 19(2) gibi pek çok yerde bu maddeden, yani belge alım şartından ziyade belge ücreti ile ilgili hususlar yer almakta olup bunların yeri uygun değildir.

### Ücret adaletsizlikleri

14’üncü maddenin 8’inci fıkrası d bendinde sadece kamyonet kullanan K1 ve K3 belgeleri ile özellikle K2 belgelerine yüzde 75 ücret indirimi yapıldığı halde aynı durumda olabilecek C1 belgelerine bu imkan tanınmamaktadır.

Sadece küçük yük taşıtı kullanan belgelere aynı işi büyük taşıt da kullanarak yapabilecek belgelere göre yüzde 75 indirim sağlanıyor. Ama yolcуда, küçük yolcu taşıtı olan otomobiller için bu imkan yok. Denebilir ki, burada otomobilin belgesi zaten farklı. Bu durumda dahi otomobil belgelerine otobüs belgelerine göre yüzde 75 ucuzluk getirilmeli.

En garip olanı da 14(1) e’de yer alan ücret farklılaşması. İnsan inanamıyor. Ters yazılmış gibi geliyor ama değil. A1 için belirlenen belge ücreti normal A1’e değil, A1 olmaması gereken A1’e uygulanırken normal A1’ler için kendileri için belirlenmiş ücretin 12 katı ödeniyor. Şaka gibi.

Tek taşıtlı D4 belgelerine yüzde 75 (engelli ve diyaliz hastalarına hizmet amaçlı D2’lere yüzde 97) gibi ücret indirimi yapıldığı halde tek taşıtlı olabilen B3, D3, C1, K1, K2, K3 belgelerine ücret indirimi bulunmuyor. Belgeye göre değişmeyen bir ‘tek taşıt’ indirimi (yüzde 75) gibi öngörülebilir. Hem kamyonet hem de tek taşıt çifte indirimi neden olmasın? Taşıma Yönetmeliği; belge ücretleri yönüyle de gözden geçirilmeli ve iyileştirilmelidir. ■

### Başsağlığı

*Beğenmediğim düşüncelerine biraz sertçe karşı çıktığım hallerde bile bana saygısını hiç eksik etmeyen değerli dostum Mevlüt Hoca’yı kaybetmeye gerçekten çok üzüldüm. Kendisine rahmet; ailesine, yakınlarına ve sevenlerine başsağlığı diliyorum. Dr. Zeki Dönmez*

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)  
Genel Sekreteri  
değerli insan

# Mevlüt İlgin'in

## Başsağlığı

vefatını öğrenmenin derin üzüntüsü içindeyiz.  
Merhuma Allah’tan rahmet,  
kederli ailesine ve tüm sevenlerine  
başsağlığı dileriz.



# Özlem Cizre Nuh filosuna 6 Mercedes-Benz Tourismo 16 kattı



30 yıldır şehirler arası yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet veren Şırnak merkezli Özlem Cizre Nuh, Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. kredi desteğiyle 6 adet Tourismo 16 2+1 yatırımı yaptı. Firmanın 57'si Mercedes-Benz olmak üzere 60 otobüs bulunuyor. Firma 2022 yılında Mercedes-Benz Türk'ten 10 adet otobüs daha almayı planlıyor. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat töreninde araçlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın** ve Koluman Otobüs Satış Koordinatörü **Fevzi Kaplan** tarafından; Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkanı **Abdülrahim Nur**, Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Burak Nur**, Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Üyeleri **Ömer Nur**, **Nurullah Nur**, **Mustafa Nur** ve Özlem Cizre Nuh İstanbul Bölge Müdürü **Kadir Başboğa**'ya teslim edildi.

Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkanı **Abdülrahim Nur**; "Filomuzu yeni araçlarla güçlendirerek müşterilerimize daha kaliteli ve güvenli bir hizmet sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca yıl içerisinde bu alandaki yatırımlarımızı sürdürü-

rek 10 adetlik bir filo alımı daha yapmayı planlıyoruz" dedi.

**Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan** ise; "Araçlarımızın Özlem Cizre Nuh'a hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini dileriz" diye konuştu.

**Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın**'da, otobüslerin teslimatı hakkında şunları söyledi: "Mercedes-Benz Tourismo ile daha verimli hizmetler sağlayacağına inandığımız Özlem Cizre Nuh'un sektördeki konumunu daha da güçlendireceğini öngörüyoruz. Bu operasyonda emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk ekibimize, Özlem Cizre Nuh'un değerli yöneticilerine ve bayimiz Koluman'ın otobüs satış çalışanlarına teşekkür ediyorum" dedi. ■



## Bayraktarlar Merkon'dan

# Niğde İnan Turizm'e Travego 16

Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon, Niğde İnan Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Zafer Özer'e yeni Travego 16 teslimatı gerçekleştirdi. Zafer Özer bu yıl için toplam yatırımı 50 milyon TL'yi bulacak 10 adet Mercedes otobüs yatırımı yapma kararı aldıklarını söyledi.

Bayraktarlar Merkon 2022'nin ilk teslimatını Niğde İnan Turizm'e gerçekleştirdi. Elektrikli katlanır ayna ve yana yatma özelliklerine sahip yeni Travego Niğde İnan Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Zafer Özer, oğlu Can Özer'e teslim edildi. Teslimatta Yeminli Mali Müşavir Kemal Korkmaz'da hazır bulundu.

**Yatırım tercihimizde birinci önceliğimiz Mercedes**

Araç yatırımında birinci önceliklerinin her zaman Mercedes-Benz markasından yana olduğunu

belirten Zafer Özer, "Mercedes araçlar hem teknolojik hem de konfor açısından en üst düzeyde araçlar. Yakıt tüketimi açısından işletme sürecinde bizleri memnun ediyor. Ayrıca yedek parça ve servis hizmetini Türkiye'nin her yerinde bulabilmek mümkün. Bu nedenle tercihimiz Mercedes-Benz markası oluyor" diye konuştu.

Bayraktarlar Merkon ile olan işbirliğinden çok memnun olduğunu belirten Zafer Özer, "Bizlerle yakından ilgilendiler. Her zaman yardımcı oldular. Bu yıl ki hedefimiz olan 10 otobüsü de Merkon'dan almayı planlıyoruz. Kendilerine verdikleri destekler içinde teşekkür ederiz" dedi.

**İşbirliğimiz sürecek**

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş'da, yılın ilk teslimatını Niğde İnan Turizm'e yaptıklarını belirterek, "2021 yılında yine Ağustos ayında Sayın Zafer Özer'e Travego araç teslim etmiştik. Bu yıl ise 10 adetlik bir yatırım hedefi var. Biz bu süreçte elimizden gelen desteği vereceğiz" dedi. ■



# Mercedes-Benz Vito, 25 yıldır Türkiye'de

Günümüzde Mercedes-Benz Vito, 237 HP'ye kadar uzanan motor seçeneği, düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, arttırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olmayı sürdürüyor.

Mercedes-Benz'in Türkiye'deki yolculuğundaki en istikrarlı modellerinden Vito, 2022 itibarıyla ülkemizdeki 25'inci yılını kutluyor. 3 farklı nesilde satılan Mercedes-Benz Vito, minibüs segmentinde her zaman konforun, güvenliğin ve yakıt tüketiminin yıldızı oldu. 25 yıllık bu serüvende sadece "Minibüs" olarak değil, yük taşımacılığına yönelik "Panelvan" ve yarı koltuk-yarı yük alanı sunabilen "Mixto" tipleriyle de Mercedes-Benz Vito, ticari araç dünyasına yön verdi. Mercedes-Benz Vito, 1997 yılından günümüze kadar 40.000 adedi aşan satış rakamına ulaştı.



**Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz**, "3 farklı nesliyle Vito, her zaman Mercedes-Benz konforunu, güvenliğini ve uygun işletme maliyetlerini müşterilerimize sunmamızı sağladı. Vito Tourer, 136 ile 237 HP aralığındaki güç seviyelerinde, dört tekerlekten çekiş opsiyonuna da sahip olan, geniş kullanıcı kitlesine hitap edebildiğimiz bir yıldız konumunda. Vito Tourer'ın bu başarısı, yıllardır 9 kişilik araç kategorisinin en fazla satılan aracı olmasıyla taçlanıyor. Pandeminin etkilerinin azalmasını tahmin ettiğimiz 2022'de, canlanan turizm sektörünün etkin destek araçlarından birinin bir kez daha Mercedes-Benz Vito Tourer olacağına inancımız tam" dedi.

**Vito, 9 kişilik araçlarda 7 yıldır lider**

Mercedes-Benz Vito, 2019'da bin 558 adet, 2020'de bin 579 adet ve 2021'de de 2 bin 3 adetlik satış rakamlarına ulaşarak 9 kişilik araç kategorisinin en fazla satılan aracı unvanını yıllardır elinde tutuyor. Vito Tourer, 7 yıldır bu segmentteki liderliğini sürdürüyor. İspanya'da üretilen Vito'nun üçüncü nesli, 2014 yılının sonbaharında satışa sunuldu. Mercedes-Benz Vito, çok yönlü kullanım özellikleriyle gerek farklı ölçeklerde işletmelerin en iyi mesai arkadaşı, gerekse de geniş ailelerin en iyi yol arkadaşı oldu.

Mart 2020'de güncel görünümüne kavuşan ve Ağustos 2020'de "Her Açıdan Güzel" sloganıyla Türkiye'de satılmaya başlanan Mercedes-Benz Vito'da, güvenlik ve sürüş yardım sistemlerinin sayısı 10 adetten 12 adede çıktı. ■





## Mercedes-Benz Türk'ten

## Niğde Aydoğanlar Turizm'e 2 Tourismo

2004 yılından beri şehirlerarası otobüs taşımacılığı alanında faaliyetini sürdüren Niğde Aydoğanlar Turizm, Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv'den 2+1 koltuklu 2 adet Tourismo 16 otobüs daha aldı.

Araçları, Gelecek Otomotiv Satış Direktörü Cüneyt Ergün, Niğde Aydoğanlar Turizm firma sahibi Murat Aydoğan'a teslim etti.

## 8 Mercedes yatırımı daha

Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Murat Aydoğan, "Filonuzu hazır tutmak, yeni araçlarla hizmet yarışını sürdürmek zorundasınız. İlk etapta 2 adet Tourismo 16 otobüsümüzü teslim aldık. Sezon başlangıcına kadar toplamda 8 adet Tourismo otobüsü filomuza katacağız" dedi.



## Filoda 24 araç

Filolarının Mercedes marka otobüslerden oluştuğunu belirten Aydoğan, "Mercedes markası dışında otobüs kullanmıyoruz; kalitesi, konforu, yedek parça ve servis hizmeti bizim ihtiyaçlarımıza, beklentilerimize uygun. Yeni araçlar teknolojik açıdan da taşıma güvenliği için çok önemli yeniliklere sahip. Aldığımız bu araçlarla filomuzdaki otobüs sayısı da 24'e ulaştı" dedi.

## Sezon erken başlayacak

Ramazan Bayramıyla hareketliğin erken başlayacağını ileri süren Aydoğan, "İnsanlar gerçekten seyahat etmeyi de özledi. Ancak maliyetlerin çok yükselmesi bir açmaz. Rusya-Ukrayna savaşıyla birlikte akaryakıt fiyatları çok yükseldi. Bilet fiyatlarına zam yapılması gerekiyor. Bugün İstanbul-Niğde sefer maliyeti 10-12 bin civarında, bilet fiyatımız 280 TL. Bu maliyet artışıyla bilet fiyatları bu seviyede kalamaz. Sezonda, Niğde'den Denizli, Muğla, Aydın,

Adana'ya ilave seferler yapmayı düşünüyoruz" dedi.

## Gelecek Otomotiv işbirliği

Gelecek Otomotiv ile işbirliği yapmaktan memnun olduklarını da belirten Murat Aydoğan, "Zaten araçlarımızı hep Gelecek Otomotiv'den alıyoruz. Sayın Cüneyt Ergün de bizi hep destekliyor. Yeni yatırım bağlantılarımız yine Gelecek Otomotiv ile olacak" dedi. ■

## İşbirliğinden çok memnunuz

Gelecek Otomotiv Satış Direktörü Cüneyt Ergün, "Niğde Aydoğanlar Turizm filosunun tamamının Mercedes olması firmanın hizmet yarışında öne çıkmasını sağlıyor. Sayın Murat Aydoğan ile çok memnuniyet verici bir işbirliği içindeyiz. Bu işbirliğimiz devam edecek. Yeni yatırımların Niğde Aydoğanlar Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

## Mercedes-Benz Türk'ten

## Köksallar Turizm'e 2 Travego

Araçların birini Hasmer Otomotiv, diğerini Koluman Otomotiv teslim etti. Araçların teslimat törenine Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Köksallar Turizm İstanbul Bölge Müdürü Fatih Keske ve firma bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Osman Çetin katıldı.

## 8 Mercedes planımız

Otobüs yatırımlarının devam edeceğini açıklayan Fatih Keske, "Yeni yatırımla birlikte araç sayımız 12 oldu. Bu yıl 8 adet daha Mercedes yatırımımız olacak. Mercedes otobüsler hem beklentilerimize hem de yolcularımızın beklentilerine en uygun araçlar" dedi.

Geleceğe yönelik umutlarını koruduklarını belirten Keske, "Maliyetler artsa da hizmet süreci devam etmek zorunda. Başka bir çıkar yol yok. Umarız savaş kısa sürede son bulur da eski yıllardaki gibi güzel bir sezon olur" dedi.

## 35 yıllık tercih

35 yıldır şehirlerarasında bireysel otobüsçü olarak faaliyet gösterdiğini belirten Osman Çetin, "Bu araç dışında 7 araçta daha ortaklığım bulunuyor. Tercihim hep Mercedes-Benz'den yana oldu. Mercedes'in başka bir ayrıcalığı var. Niyetimiz Mayıs ayında bir Travego yatırımı daha yapmak" dedi.



## Eski arabanın ortağı: Tamirci

Yeni yatırım yapmasını eski araçların bakım maliyetlerinin çok yüksek olmasıyla açıklayan Çetin, "Eski bir aracınız varsa tamirciler ortağınız haline geliyor. Tamirciye vereceğim parayla taksitimi öderim. Eski araba alayım, çok para kazanayım beklen-tisi içinde olanlar bence doğru yapmıyorlar. Arabanız sıfır olursa, firmadan iyi hat alabilirsiniz" dedi.

## İşleri takip ettik, kalabildik

Osman Çetin, sektörde bireysel otobüsçülerin giderek azalmasına rağmen ayakta kalmalarının nedenini de şu şekilde açıkladı: "Bizzat aracın üzerinde çalışmamız ve işlerimizi düzenli takip etmemiz nedeniyle hala ayaktayız. Artık işler çok zor, maliyetlerimiz artıyor, mazot çok pahalı. Yolcu var ama masrafımız ağır. Bilete zam yapmak çare olmuyor" dedi.

## Yakıt desteği verilmeli

Savaşın başlamasının sezonu etkileyeceğini belirten Çetin, "Kovid süreci sona erecek umudu taşıırken, savaş başladı. Maliyetler çok yükseliyor. İnsanların alım gücü düşüyor. Bu, sezondaki hareketliliği etkileyebilir. Eğer yakıt konusunda sektöre bir destek verilmezse sıkıntılarımız çok büyüyecek" dedi.

## Hasmer Otomotiv'den memnunuz

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin'in yakın ilgisinden çok memnun kaldığını da belirten Osman Çetin, "Gerçekten ilgi ve destekle 10 numaralar. Köksallar Turizm firma sahibi Duygu Keske, Hasmer Otomotiv'e yönlendirdi, çok memnun kaldım" dedi. ■

## Yeni Travego hayırlı, uğurlu olsun

## Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin:

"Otobüsçü en iyi hizmeti vermek için yeni yatırımlar yapıyor. 35 yıllık bireysel otobüsçü olarak Sayın Osman Çetin'in tercihi Mercedes olmuş. Kendisi ile işbirliği yapmaktan mutluyuz. Yeni aracın Köksallar Turizm ve Osman Çetin'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum."

## Önce personelinin bulacaksınız

Osman Çetin, çocuklarının bu işi yapmasını istememiş; "Babam tır şoförüydü. Abim otobüsçüydü. 4 erkek kardeş hepimiz otobüsçü olduk. Ancak kızım hemşire, oğlum fizyoterapist. Onların bu sektöre gelmesini istemedim, çünkü eski saygınlık yok. Sektöre yeni kapitan girişi de olmuyor. Araba almadan önce personeli bulacaksınız, sonra otobüs alacaksınız. Ben yeni kapitan yetiştirmek için çaba gösteriyorum. Yeni aracı kullanan kaptanımız da benim eski muavinim. Taşadığınız yolcuyu ailenizin bir parçası gibi görmelisiniz."

## Çok saygın biri

Köksallar Turizm firma sahibi Duygu Keske'nin bireysel otobüsçüye çok destek verdiğini belirten Osman Çetin, "Sayın Duygu Keske bireysel otobüsçüyü koruyor, destekliyor, çok kibar. Bana bu arabayı aldırdı, her bakımdan yardımcı oldu. Kendisini çok sevdiğim için plaka 33 DK olarak alındı" dedi. ■

## Otokar, mobil uygulamasıyla



## Kolaylık ve kazancı bir arada sunuyor

Otokar, müşteri hizmetlerini kusursuzlaştırma programı kapsamında, 2018 yılında ticari araçlardan maksimum verim almak için geliştirilen mobil uygulama yenilendi. Servis ve bayilerin iş süreçlerini kusursuzlaştırarak hızlandıran uygulama, sahip olduğu yeni özelliklerle araçların ömrünü uzatmayı, yakıt ekonomisi sağlamayı ve işletme giderlerini azaltmayı hedefliyor.

Ticari araç sahipleri Otokar'ın mobil asistanı ile her daim kazanacak. Mobil uygulama üzerinden bayi ve servis randevularını oluşturan araç sahipleri, genişletilen dijital eğitim videolarını izleyerek, anketlere katılarak ya da kilometre başta olmak üzere araç bilgilerini güncelleyerek OtokarPara kazanacak. Akıllı asistan kullanıcıları yeterli OtokarPara'ya sahip olduklarında "Sanal Market"te yer alan ürünleri satın alabilecek. ■



## Mercedes-Benz Türk istihdamda fark yaratıyor

Mercedes-Benz Türk'ün otomotiv sektöründeki nitelikli personel açığının azaltılması ve sektöre donanımlı personel yetiştirilmesi amacıyla başlattığı projesi istihdamda fark yaratıyor.

Mercedes-Benz Türk, 2014 yılında Endüstri Meslek Lise-leri (EML) kapsamında başlattığı ve bugüne kadar 3,5 milyon Euro'yu aşan yatırım yaptığı "EML'miz Geleceğin Yıldızı" projesiyle, açılan 31 Mercedes-Benz Laboratuvarı'nda 2.400'den fazla öğrenci eğitim aldı. 1.300'e yakın öğrenci Mercedes-Benz yetkili bayilerinde staj yaptı, 2.000'e yakın öğrenci mezun oldu. Mercedes-Benz yetkili bayileri, bünyelerine kattıkları her üç mezundan birini projeden mezun olan öğrenciler arasından seçerken, projede yer alan her 2 öğrenciden birine de staj olanağı verdi. Mercedes-Benz Laboratuvarı'nın 32. okulda faaliyete geçmesi için de hazırlıklar sürüyor.

EML'miz Geleceğin Yıldızı Projesi, meslek liselerine verdiği destek ile eğitim alan gençlerin hem mesleki hem de kişisel gelişimlerine katkı sağlıyor. Mezun gençlerin yüzde 63'nün istihdamda katılmış olması bu projenin başarısının en dikkat çeken göstergesi.

Projenin sonuçlarından büyük bir mutluluk ve gurur duyduklarını belirten Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk ailesi olarak, meslek liselerine destek vererek istihdamda katkı sağlama misyonuyla başlattıkları projeyi ellerindeki tüm imkânları seferber ederek geliştirip sürdüreceklerinin altını çizdi. Süer Sülün, kadın istihdamının her alanda artmasının önemine değinerek EML'miz Geleceğin Yıldızı projesinin sektördeki kadın istihdamının desteklenmesi için güçlü bir araç olduğunu belirtti. Proje çerçevesinde sektörde kadın istihdamının artması yönünde çalışmaya devam edeceklerini ifade etti. Sülün, projeyi önümüzdeki dönemde paydaşlarından aldıkları geri dönüşler doğrultusunda geliştirerek sürdüreceklerinin altını çizdi. ■





# Astor Turizm 5 Temsa Maraton aldı



**Temsa Adana'da düzenlenen törenle Astor Turizm'e 5 Maraton teslimatı gerçekleştirdi. Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih As, "10 adetlik alım planımızın ilk 5 adetini gerçekleştirmiş durumdayız. Önümüzdeki süreçte filomuza 5 otobüs daha katılacak" dedi. Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, "Maraton'un satış grafiğindeki yükselişinden çok memnunuz. 2022 Maraton'un yılı olacak" dedi.**

## Röportaj: Erkan YIMAZ

Şanlıurfa merkezli Astor Turizm Temsa Maraton yatırımlarıyla filosunu büyümeye devam ediyor. 28 Şubat Pazartesi günü Temsa Adana fabrikasında düzenlenen törenle Astor Turizm'e 5 Maraton teslim edildi. Araçların teslimat törenine Temsa Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Bölge Satış Yöneticileri **İlker Canbolat**, **Mehmet Akiz**, Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Adnan As**, Yönetim Kurulu Üyeleri **İbrahim As**, **Mehmet Fatih As**, **Celal As**, Şirket Müdürü **Reşit Mızrak** ve kapitanlar katıldı.

## Maraton'a olan talep büyümeye devam ediyor

**Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ**, Astor Turizm'in filosunun büyük bölümünü Maraton araçların

oluşturmasından büyük memnuniyet duyduklarını belirterek, "Astor Turizm ile işbirliğimizin büyüyen devam etmesinden çok memnunuz. Yeni yatırım kararlarının yine Temsa Maraton yönünde olması ihtiyaçlarına uygun araç sunduğumuzu ve işletme sürecin de memnun kaldıklarını gösteriyor. Maraton tercihleri için de kendilerine teşekkür ediyoruz. 2021 yılında yenilenen Maraton aracımız satış grafiğindeki yükseliş ile kendini kanıtladı. 2022 yılında bunun Maraton'a olan talebi daha da artıracığını düşünüyoruz. Ocak-Şubat ayında gelen talepler ve satış adetlerimiz de bunun en büyük göstergesi. Maraton'un artan maliyetler çerçevesinde firma sahiplerine sunduğu düşük yakıt tüketim imkanı ve büyük bagaj hacmi yatırım tercihlerinde çok önemli bir unsur" dedi.

**Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih As**, yeni yatırımlar ve sektöre yönelik beklentilerle ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

## 10 Maraton yatırımın ilk 5 adeti alındı

2022 yılı için 10 adetlik bir otobüs yatırım planı oluşturulduğunu belirten Mehmet Fatih As, "Bunun ilk 5 adetini aldık. Geri kalan 5 otobüsü de yaza doğru filomuza katmayı hedefliyoruz" dedi. Filolarındaki toplam araç sayısının 30 civarında olduğunu da açıklayan As, "Filomuzdaki Maraton sayısı 22'ye ulaşmış durumda. Bu bölgede en çok Temsa Maraton alan firma biziz. Bugüne kadar da Temsa Maraton araçlarda bir sıkıntı yaşamadık. Bölgemizin ihtiyaçlarına çok uygun bir araç. Bagaj kapasitesi beklentilerimizi karşılıyor. Diğer bölgelerde bagaj ihtiyacı bizim bölgemizdeki kadar öne çıkamayabiliyor. Ayrıca yakıt tüketimi



noktasında da beklentilerimiz karşılanıyor. Oldukça memnunuz" dedi.

## Ticarete riski göze alacaksınız ki ilerleyebilirsiniz

Yaşanan koşullar düşünüldüğünde yeni yatırım yapmanın cesaret gerektirdiğini de belirten Mehmet Fatih As, "Tam pandemi sayfasını kapatıyoruz derken şimdi savaş başladı. Ama her sektörde faaliyet gösterirken belirli riskler yaşarsınız. Bu riskleri göze alacaksınız ki ticaretiniz devam edecek ve ilerleyebileceksiniz. Ben korkarım yatırım yapmam, o zaman ilerleyemeyiz. Ayrıca uzun vadede aldığınız bu risklerin geri dönüşünde elde ettiğiniz kazanç da büyük olabiliyor. Umarız savaş çok kısa sürede son bulur. Pandeminin de artık son sezonu olur. Kapatırız bu defteri. Beterin beteri de var. Allah o günlerden bizi uzak tutsun. Biz ne olacak diye kara kara düşünsek, bu işi yapmamız gerekir. Yoksa maliyetlerimiz her gün artıyor. Araçların fiyatı da yüksek. Bakım maliyet-

leri çok ağır. Şu an bu işi yapmak, para kazanmak çok zor. Allah yardımcımız olsun" dedi.

## Km bazlı taban fiyat belirlenmeli

Geçen yıl aynı dönemde Şanlıurfa-İstanbul'da bilet fiyatının 150 TL olduğu dönemde para kazandıklarını belirten Mehmet Fatih As, "Şu an 300 TL bilet kesiyoruz. Buna da şükür ama eskisi gibi o kazanç, bereket artık yok. Otobüs dolu gitse gelse maliyeti kurtarmıyor. Bir araba bakıma girdiğinde eskiden 5 bin TL'ydi şu an 15 bin TL. 1000 TL lastik alırken şimdi 5 bin lira. Giderler artıyor ama biz bilet fiyatlarına yansıtamıyoruz. Aldığımız belirli bir tarife var. Bakanlığın bu noktada bir düzenleme yapması ve otobüs firmalarının artan maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtabilmesine imkan tanıması gerekiyor. Yeni fiyat talebimize Bakanlık yetkilileri 'gününü bekle' diyor ama maliyetler her gün artıyor. Bakanlık km bazlı taban fiyat belirlerse ve ona göre yol alınırsa daha doğru olacaktır" dedi.

## Sektöre giriş zorlaştırılmalı

Sektöre girişlerin daha da zorlaştırılması gerektiğini belirten Mehmet Fatih As, "Sektöre girişin kolay olması haksız ve yıkıcı rekabeti büyütüyor. Sektörde bir düzensizlik başlıyor. Yolcu için güzel gibi görünse de bu işin sağlıklı bir yapıda yürütmesi mümkün olmuyor. Taşıma güvenliği sarsılıyor" dedi.

## Büyümeye devam

Geçen yıl turizm taşımacılığı alanına yönelik kurdukları Astor Travel'i büyüttüme yönelik çalışmaların da devam ettiğini belirten Mehmet Fatih As, "Yenilenmeye, büyümeye turizm taşımacılığı alanında da devam ediyoruz. Bu alana yönelik 2 Mercedes Vito yatırımımız oldu. MAN TGE yatırımımız da olmuştu. Yaşanan savaş turizm tarafını da olumsuz etkileyecek ama daha sonraki süreçte turizm alanı çok önemli olacak. Şanlıurfa bir turizm şehri. Turlar oluyor, etkinlikler oluyor. Bu alanda büyümeye devam edeceğiz" dedi. ■





## MAN, 2022 yılı otobüs teslimatlarına devam ediyor Malatya Zafer ile devam ediyor



**Malatya Zafer, filosunu 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü sahibi MAN Lion's Coach ile güçlendirdi. Yatırımlarına MAN ile devam etme kararı alan firma; 4 adetlik MAN Lion's Coach siparişin ilkini, törenle teslim aldı.**

1947 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren Malatya Zafer, 2022 otobüs yatırımları kapsamında filosuna 4 adet, 13 metre 2+1 koltuk düzenine sahip MAN Lion's Coach kattı. Siparişin ilki, Ankara MAN Araç Teslim Merkezinde düzenlenen törenle Malatya Zafer firmasının ortaklarına teslim

edildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer**'in ev sahipliğinde gerçekleşen törene, yıllık planlama toplantılarına katılmak üzere Ankara'da bulunan **MAN Almanya Merkez Otobüs Satış Sorumlu Başkan Yardımcısı Christian Fischer** de katıldı.

### Sembolik anahtar Fischer'den

Teslimat töreninde sembolik MAN anahtarını **Christian Fischer**'den alan Malatya Zafer firmasının ortakları **Mustafa Koçhan** ve **Mustafa Karakaplan**, MAN ile 2019'da başlattıkları işbirliklerinin 2022 yılında da devam etmesinden çok mutlu olduklarını belirterek, MAN'ın yol arkadaşlığından duydukları güven ve memnuniyeti dile getirdiler.

**MAN Otobüs Satış Direktörü Can Cansu**, "2022 yılının ikinci otobüs teslimatını yapıyoruz. Bu araçlarla birlikte Malatya Zafer'in filosundaki MAN otobüs adedi 10'a yükseldi. İşbirliğimizin önü-müzdeki süreçte de artarak devam edeceğine inanıyorum" dedi.

### Yakıt ekonomisi önemli

Yeni otobüsleri, Malatya - Ankara - İstanbul VIP hatlarında kullanacaklarını söyleyen Koçhan ve Karakaplan, "Malatya Zafer olarak, yıllardır şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veriyoruz. Sunduğumuz hizmette, yolcu memnuniyeti ve yakıt ekonomisi bizim için çok önemli. Bizim de MAN Lion's Coach otobüslerini tercih nedenlerimizin başında da hem modern tasarımı ve rahat koltukları hem de yüksek güvenlik standartları ve yakıt ekonomileri geliyor." ■



## Volkswagen'in elektrikli ikonu: Yeni ID.Buzz

Volkswagen Yeni ID.Buzz ve ID.Buzz Cargo'nun dünya prömiyerini Hamburg'ta gerçekleştirdi. Tanıtımı gerçekleştiren iki yeni model ID.Buzz ve ID.Buzz Cargo, Volkswagen'in sürdürülebilir ve CO2 içermeyen mobilité için sunduğu yeni çözümler olarak karşımıza çıkıyor.

### ID.Buzz elektrik çağının gerçek ikonu

Tanıtımda konuşan Volkswagen yöneticileri, ID. Buzz'ın elektrik çağının gerçek bir ikonu olduğunu vurguladı. 1950'lerde Volkswagen Bulli, otomotivde yeni bir özgürlük ve bağımsızlık duygusunu, büyük bir duyguyu temsil ediyordu. ID.Buzz da bu yaşam tarzını benimsiyor ve zamanımıza aktarıyor. Emisyonuz, sürdürülebilir, hem kullanıcıyla hem dış dünyayla tamamen bağlantılı ve bir sonraki adım olan otom sürüşe de hazır.

ID.Buzz Volkswagen Ticari Araç tarafından Hannover'de, Volkswagen Grubu'nun Modüler Elektrikli Tahrik Platformunda (MEB) geliştirildi. Tamamen elektrikli otomobiller için geliştirilen dünyanın ilk ölçeklenebilir seri üretim platformu olan MEB, farklı modeller ve segmentler için temel oluşturuyor. MEB platformu, geleceğin yeni modelleri için, yazılım ve teknolojinin daha da geliştirilmesine olanak tanıyor.

### Avrupa lansmanı Eylül'de

ID. Buzz üretimine bu yılın ilk yarısında başlanması ve sonbaharda Avrupa lansmanının gerçekleştirilmesi planlanıyor. ID. Buzz, elektrikli araç regülasyon ve homologasyon süreçlerinin tamamlanmasına paralel olarak Türkiye pazarına sunulacak. ■



## KÂMİL KOÇ VE MERSİN VİF GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ!

Hostlu, ikramlı ve konforlu otobüslerimizle Mersin, Niğde, Tarsus ve Erdemli seferlerimiz başlamıştır.



## BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

## Mevlüt İlgin'in

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

1926  
**KÂMİLKOÇ**



# TOFED Genel Yönetim Kurulu Toplantısı Sakarya'da yapıldı



## Şirket kuruluşuna ilk adım atıldı

**Toplantı, 5 Mart 2022 Cumartesi günü MAPAR Otomotiv sponsorluğunda, Sakarya Otobüs İşletmecileri ve Terminal Esnafları Derneği Başkanı ve Sakarya VIP Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın'ın ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Ticari alanda birlik ve beraberlik için kurulacak şirkete yönelik sunum yapıldı. Şirketin 10 milyon TL ile kurulması ve Haziran ayında faaliyete başlamasının hedeflendiği açıklandı.**

Toplantı, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, Başkan Yardımcıları Erdem Yücel, Mustafa Özcan, Hasan Kurnaz, Musa Çaktır, Yönetim Kurulu Üyeleri, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve çok sayıda sektör mensubunun katılımı ile gerçekleştirildi. Konuşmalar öncesinde, 3 Mart 2022 tarihinde yaşamını yitiren TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin anıldı.

**Mevlüt İlgin çok renkli bir simaydı**

Toplantının açılış konuşmasını TOFED Genel Başkanı Birol Özcan yaptı. 2016 yılında TOFED Başkanlığı'na seçildiği günden beri rahmetli Mevlüt İlgin ile birlikte çalıştıklarını belirterek, "Çok renkli bir simaydı. Çok candan çalışırdı. Muhalefeti de vardı. 24 saat sektör adına yazışmalar yapmak için çalışırdı. Kendisine gani gani rahmet diliyorum, mekânı cennet olsun" dedi.

**Otobüsçü sahipsiz kalmasın**

Son dönemde akaryakıtı gelen zamlarla birlikte maliyetlerin çok arttığını belirten Birol Özcan, "Mazot fiyatı 20 TL seviyesine geldi. Yeni zamların geleceği söyleniyor. Biz, öncelikle ne yapmalıyız konuşmalıyız. Bilet fiyatlarına zam yapmak çare değil, çünkü vatandaşın da cebinde para yok. Biletteki KDV oranının yüzde 1'e düşürülmesini, mazottaki KDV'nin sıfırlanmasını, köprü ile otoban ücretlerinin indirilmesini hep birlikte isteyelim. Biz üvey evlat değiliz. Diğer taşıma modlarına sağlanan destekler sektörümüze de verilsin. Uçak bilet fiyatlarının otobüse göre 3 kat, tren bilet fiyatlarının da 2,5 kat fazla olması gerekiyor. Dertlerimiz çok büyük. Belediyeler bizim yolcularımızı alıyor. Fiyat tarifelerimizi yenilemek istiyoruz. Bakanlık, '4 ay dolmadan vermem' diyor.

Otobüsçü sahipsiz bırakılmasın. Bizim yaşadığımız sorunları hükümete aktarabilmemiz için gelin, kontak kapatalım ve otobüslerimizi İstanbul Otogarı'ndan bir gün boyunca çıkarmayalım" dedi.

**Sektöre emeği çok**

TOFED İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım da konuşmasına Mevlüt İlgin'i anarak başladı: "Arkadaşımızın sektöre çok büyük emekleri var. Allah'tan rahmet diliyoruz, mekânı cen-



Mustafa Yıldırım

net olsun. Sektörde hiçbir zaman unutulmayacak."

**Dengeler değişti**

Sektörde 20 yılda dengelerin değiştiğine dikkat çeken Yıldırım, "Diğer taşıma modlarına çok büyük destekler verildi. Taşımacılık tarafında dengeler değişti. Devletin ulaşım sistemlerinin bütünlüklü bir şekilde plan yapması gerekiyor. Sektör kendi üstüne düşenleri yapmıyor, herkes kendi gemisini kurtarmaya çalışıyor. Zor bir süreçten geçiyoruz, akaryakıt fiyatlarının daha da artacağı söyleniyor. Boş otobüsü sefere göndermemeliyiz. Bunun için öncelikle bir teknoloji platformu, online bilet satış portalı kurmamız gerekiyor. Böylesi bir platformu biz yıllarca beceremedik, ama başkaları yaptı. Acentelerin yaşama şansı kalmadı.

İki temel konu var. Biri Bakanlık'tan isteyeceklerimiz, diğeri de bizim yapacaklarımız. Mercedes-Benz Türk ile bu konuda görüşmeler yapıldı. Kurulacak şirketin 25 kişilik yönetim kurulunda 3 kişi dışarıdan katılacak, diğerleri ise tamamen firma sahiplerinden oluşacak. Bu süreçte Mercedes-Benz Türk'ün yanımızda olmasını istiyoruz. Firmalar yüzde 5'ten fazla komisyon ödemeyecek. Eğer bugün şirketin kuruluşuna yönelik karar almazsak, geçmiş olsun" dedi. ■

**Şirket sektöre hayırlı, uğurlu olsun**

Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara da kurulacak şirketin sektöre hayırlı, uğurlu olmasını dilediğini belirterek, "Mercedes-Benz Türk ile yazılım ve portal üzerine görüşmelerimiz oldu. Bakışları çok pozitif. Yapılacak işbirliği sektöre önemli katkılar sağlar. Ankara'da kurduğumuz Otobüs İşletmecileri Sahipleri Derneği 29 Mart'ta genel kurulunu gerçekleştirecek. Vizyonla, vicdanla, akılla yönetilecek bir dernek sektöre katkı sağlar. TOFED'in de desteğini hissediyoruz. Teşekkür ederim" dedi.



## Şirket sunumu yapıldı



Murat Yanık

Rota Capital Finansman Danışmanlık AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yanık, kurulacak şirketin esasları hakkında bir sunum yaptı. Yanık da konuşmasına yaşamını yitiren Mevlüt İlgin'i saygıyla ve minnetle anarak başladı. Şirket kuruluşuna yönelik uzun süredir çalışmalar yürüttüklerini belirten Murat Yanık, "Sektörün beklentilerine en uygun olacak çalışmayı yapalım anlayışı ile ilerledik ve en uygun taslağı hazırladık. Amaç sektörün tümüne hizmet veren ve avantajlar sağlayan, kişilerin ya da grupların hakimiyetinde olmadan hareket eden online bilet pazarındaki yüksek maliyetleri azaltan güçlü sermayeye sahip kâr odaklı bir şirket kurmak" dedi. Murat Yanık, şirketin faaliyet konularını ise şu şekilde açıkladı: "Online bilet satışı, otogar işletmeciliği, ortak servis işletmeciliği, çağrı merkezi, sigortacılık,

araç satışı ve diğer ilgili faaliyetler bulunuyor."

**Sermayesi 10 milyon TL**

Şirketin merkezinin İstanbul Otogarı bölgesinde olacağını belirten Murat Yanık, "Şirkete tüzel kişiler ve gerçek kişiler ortak olabilecek. Şirketin sermayesi ilk etapta 10 milyon TL olarak belirlendi. Hisse yapısı yüzde 5 kurucular, yüzde 5 sektöre hizmet veren firmalar ve STK'lar; yüzde 90'ı da otobüs firmalarına yetki belgesine kayıtlı araç sayısına oranla oluşacak. Yönetim kurulu 27 üyeli olarak belirlendi. 1 başkan, 4 başkan yardımcısı, 2 bağımsız üye şeklinde. Yönetim kurulu 3 yıllıkta seçilecek. Şirketin Haziran ayında faaliyetine başlaması planlandı. Birinci hedef çok kâr etmek değil, firmaların yükünü daha aşağıya çekmek" dedi

**Sektörün milli takımına destek oluruz**

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, toplantıya zoom üzerinden katılarak açıklamalarda bulundu. Sektörün birlikte hareket edeceği çalışmalara destek vereceklerini belirten Osman Nuri Aksoy, "Daha önce de yaptığım açıklamalardaki gibi sektörün milli takımına destek vereceğimizi söyledik. Tabii ki sektörün talepleri olacaktır, bizim yapacaklarımız olacaktır. Bu konuda ortak bir çalışma ile hareket edebiliriz. Ortak amacımız bir. İyi bir çözüm için bir araya geleceğimizi söylemek istiyorum" dedi.



Birol Özcan, Mustafa Yıldırım, Suat Akın, Erdem Yücel; Mapar standında...



Yalçın Şahin

Mustafa Yıldırım



Suat Akın

Birol Özcan

**Sesimizi duyuralım!**

Sakarya Otobüs İşletmecileri ve Terminal Esnafları Derneği Başkanı ve Sakarya VIP Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, "Sektör mensuplarını Sakarya'da ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Sektörümüz için sonuç alacak kararların alındığı bir toplantı olsun istiyoruz. Sektörümüz çok zor durumda. Sesimizi kamuya duyurabileceğimiz bir karar alınması gerektiğine inanıyorum" dedi.



# Mevlüt İlgin son yolculuğuna uğurlandı

Şehirlerarası otobüs yolcu taşımacılığının önde gelen isimleri arasında olan ve Türkiye Otobüschüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri Mevlüt ilgin sektör mensupları ve otobüs üretici şirketlerinin yöneticilerinin yoğun katılımıyla son yolculuğuna uğurlandı. Oğlu Ürün ilgin'e cenaze namazı öncesinde başsağlığı dilekleri iletili

3 Mart 2022 Perşembe günü yaşamını yitiren TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, Beylikdüzü Fatih Sultan Mehmet Camisi'nde kılınan

cenaze namazının ardından Büyükçekmece TÜYAP Mezarlığı'na defnedildi. Mevlüt ilgin'i son yolculuğunda sektör mensupları ve otobüs üretici şirket yöneticileri de yalnız bırakmadı. Mevlüt İlgin'in oğlu Ürün Bilgin taziye kabul etti.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TOFED Genel Başkanı **Birol Özcan**, Başkan Yardımcıları **Musa Çaktır**, **Hasan Kurnaz**, **Mustafa Özcan**, **Erdem Yücel**, TTDER Başkanı **Sümer Yıgıcı**, Genel Sekreter **Mehmet Öksüz**, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın**, BusStore Grup Müdürü **Barış Sever**, Otokar



Haber: Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, Anadolu Isuzu Bölge Satış Yöneticisi **Ferhat Sancaklı**, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Yalcın Şahin**, **Fatih Tamay** ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

*Taşıma Dünyası olarak Mevlüt İlgin'e Allah'tan Rahmet, ailesine, sevenlerine ve sektör mensuplarına başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz.*



Ürün İlgin, taziye kabul etti.





# ACI KAYBIMIZ

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)

Genel Sekreterimiz

# MEVLÜT

# İLGİN

Kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşamaktayız.  
Merhuma Allah'tan rahmet, Ailesine,  
yakınlarına ve tüm sevenlerine  
başsağlığı diliyoruz.

**Av. Birol ÖZCAN**

TOFED (Türkiye Otobüsçüler Federasyonu)

Genel Başkanı





# BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

## Mevlüt İlgin'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.



## BAŞSAĞLIĞI

Tokat Seyahat ortaklarından Ali Arat'ın değerli babası

## Kemal Arat'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

## BAŞSAĞLIĞI

TOFED Genel Sekreteri

## Mevlüt İLGİN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

ANADOLU ISUZU



# BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federsyonu (TOFED)

Genel Sekreteri

# Mevlüt İLGİN'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

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



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



# BAŞSAĞLIĞI

Tokat Seyahat ortaklarından  
Ali Arat'ın değerli babası

## Kemal ARAT'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

Merhum'a Allah'tan rahmet,  
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve  
sabırlar dileriz.



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



# Bu akaryakıt fiyatlarıyla bu işi sürdürebilmek mümkün değil

Salgın sürecinin yaralarıyla boğuşurken birden bire Rusya-Ukrayna savaşıyla birlikte akaryakıt fiyatlarına peş peşe gelen zamlarla yaşadığımız kriz derinleşti. Akaryakıt fiyatlarının nerede duracağını göremiyoruz. Önümüz çok karanlık. Bu şartlar altında taşımacılık yapmak mümkün değil. Şu andaki mazot fiyatları ile 1000 km'lik bir yolda otobüsün yakıt maliyeti sadece gidiş için 6 bin 500 TL. İstanbul-Malatya, İstanbul-Antalya hattında yolcu başı 250 TL akaryakıt maliyeti almamız gerekiyor. Bunun üzerine diğer gider kalemlerini koyduğunuzda 1000 km'lik bir yola yönelik biletin en az 400-450 TL ile satılması gerekiyor.

Vatandaşın böyle bir alım gücü yok. Devletten, akaryakıtı yönelik vergi indirimi istemek de mümkün değil. Karayolunda faaliyet gösteren taşımacıların bir kısmına ucuz verip, diğer tarafa pahalı vermesi mümkün değil. Bize her ay sonunda vergi iadesi verin desek, o da mümkün değil. Devletten KDV'yi, ÖTV'yi düşürmesini istiyoruz. Zaten 5 lirası KDV, ÖTV. Ancak bunu düşürseniz bile yine de bu akaryakıt fiyatıyla bu işi sürdürebilmek mümkün değil.

## Verimliliği artırmamız gerekiyor

Onun için bizim bir an önce ilgili bakanlıklarla bir araya gelip daha doğru kapasite kullanımı ile verimliliği arttırmamız ve otobüslerin boş şekilde sefere gitmesini önlememiz gerekiyor. Akaryakıtı ithal ediyoruz. Dolayısıyla önemli bir kaynak israfı da var. Kapasiteyi doğru kullanırsak, otobüsü



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu  
Taşımacılığı Sektör  
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

dolu gönderirsek akaryakıt maliyetimiz 200 TL seviyelerine iner ve üzerine 150 TL de koyulur ve 1000 km'lik mesafe 350 TL ücret olur.

## Planlama yapılması

Şu anda biletlerin çok büyük oranı dijital ortamlarda satılıyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın UETDS sisteminde sektörün verileri toplanıyor. Devletin, bu veriler ölçeğinde, bizimle oturup planlama yapılmasını sağlaması gerekiyor. Boş seferleri bu planlama ile engellemek mümkün. Örnek olarak; İstanbul-Malatya arasında 20 seferlik yolcu var. Ama sektör 50 sefer yapıyor. Bu, firmalarla konuşularak doluluk oranları daha da yükseltecek sefer sayısına inmeleri sağlanabilir.

## Sektör iflasa sürükleniyor

Bu şartlarda sektör iflasa sürükleniyor, bir taraftan da taşıma güvenliği bozuluyor. Şoföre yeterli ücret verilmediği için yeni şoför girişi olmuyor ve şoför bulunamıyor. Bugünkü şartlarda şoförlerin çalışma şartlarını ve ücretini iyileştirmek mümkün görünmüyor.

## Atıl kapasite bela oldu

Havayolu, demiryolu taşımacılığı büyük sübvansiyonlarla desteklenirken ve geliştirilirken planlama yapılmadığı için şehirlerarası karayolu taşımacılığında atıl kapasite birikti ve bu atıl kapasite de bizim sektörümüzün başının belası oldu. Firma sayısı da, otobüs sayısı da fazla. Karayolu taşımacılığının diğer taşımacılık sistemlerinin stepnesi olarak kullanılmaması lazım. Çünkü işçiyi, memuru, emekliyi biz taşıyoruz. Bugün, öğrencilerin tatil günlerinde ailelerini ziyaret etme imkanı kalmadı. Şehirlerarası otobüs sektöründe şirketler iflasa sürükleniyor.

## Otobüsler zararına çalışıyor

Otobüsler şu anda tamamen zararına çalışıyor. Mevcut kaynaklarını eritiyorlar. Yarın ister istemez seferleri durdurmak zorunda kalabiliriz. Bu konuda bir eylem söz konusu değil. Ama eylem sesleri geliyor. Geçen hafta Sakarya'da yaptığımız toplantıda "eylem yapalım" denildi. Ama eylem çözüm olabilir mi? Devletten ne istiyoruz, istediğimizi devlet verebilir mi? Devlet de bir yandan çarklarını döndürmek zorunda. Bence bu konuda kaynak israfını önleyecek düzenlemeleri yapmak çok önemli katkılar sağlayacaktır. Bu süreçte en önemli tedbir bu olacaktır. Bir an önce bakanlıklar ile bir araya gelip istişareleri sağlayacak bir koordinasyon kurulu oluşturulması çok büyük önem taşıyor.

## Varlıklarımızı eritiyoruz

Vatandaşın alım gücünü aşan fiyatlarla taşımacılık yapma şansımız yok. Trabzon'a, Malatya'ya bilet fiyatını 500 TL yapın, kim bu bileti alabilir? Öte yandan 600 liraya uçak gidiyor. Ama uçak sübvansiyesi ediliyor. Devlet var arkasında, bizim arkamızda kimse yok. Biz varlıklarımızı eritiyoruz. Ben 60 yıldır bu sektördeyim. Böyle bir süreç hiç yaşamadım. Kaygılı bir süreç. Akaryakıt fiyatlarının daha da yükselmesini aklıma bile getiremiyorum.

## Sürprizlerimiz olabilir

Önümüzdeki dönemde sektör adına atacağımız adımlar hayati bir önem taşıyor. Tabii, teknoloji platformuna yönelik attığımız önemli adımlar var. Bunları sakın bir şekilde yönetiyoruz, kısa sürede sürprizlerimiz olabilir. Teknoloji platformu içerisinde bilet satışındaki komisyonu kaldırma hedefimiz var. Eğer bunu yapabilirsek sektörün geleceği parlaktır.

## Mevlüt İlgin'i arayacağız

Rahmetli Mevlüt İlgin, 17 yıl TOFED'de genel sekreterlik yaptı. TOFED'in bugünlere gelmesinde çok önemli katkıları var. Çalışkan, fikir üreten, teşkilatçı bir insandı. Mevlüt İlgin'i çok arayacağız. Uzlaşmacı bir yapısı vardı. Uzlaşmacı yapısıyla sektörün bir araya gelmesini sağlayan bir insandı. Sektör için çok acı bir kayıp. Onun adını yaşatmak için gereğini yapacağız. Bizim için, sektör için renkli bir simaydı. Onun boşluğu dolmayacak. Kendisine Allah'tan rahmet diliyorum. Mekânı cennet olsun. ■

# BAŞSAĞLIĞI

Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU),  
Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı (TOSEV) ve  
Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Kurucularından  
TOFED Genel Sekreteri

# Mevlüt İlgin'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,

sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve sabırlar dileriz.



**Mustafa YILDIRIM**

Yönetim Kurulu Başkanı

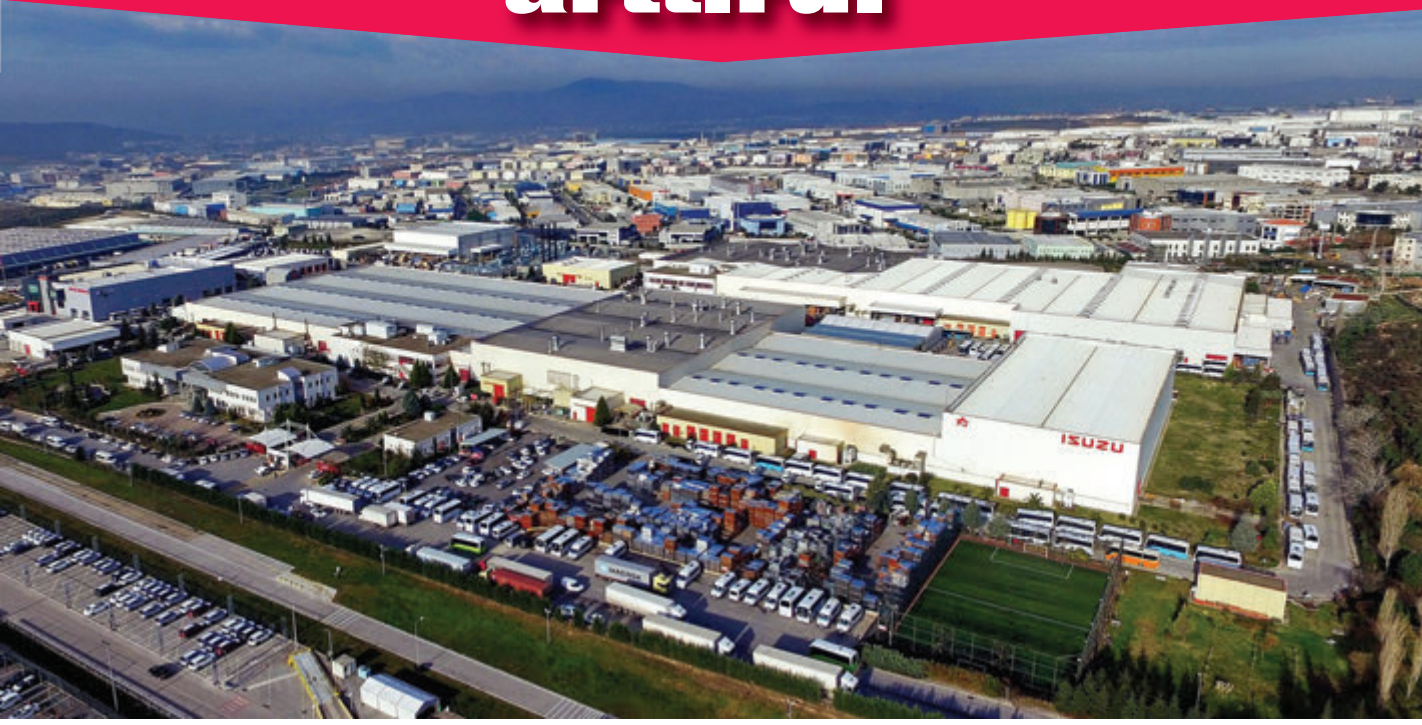


**Sümer Yiğci**

Yönetim Kurulu Başkanı



# Anadolu Isuzu, Yurtiçi ve dışı satışlarını arttırdı



Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, 2021 yılı mali sonuçlarını açıkladı. Yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki yüksek performansı ile başarılı mali sonuçlara imza atan Anadolu Isuzu'nun net satışları bir önceki yıla göre yüzde 116 artışla 2 milyon 678 bin TL olarak gerçekleşti. Şirketin 2021 yılı yurtiçi satışları yüzde 92, İhracat satışları ise yüzde 162 oranında artış gösterdi. Anadolu Isuzu'nun 2021 yılındaki faiz ve vergi öncesi kârı ise (FAVÖK) bir önceki yıla göre yüzde 163 artışla 302 milyon TL'ye yükseldi.

Anadolu Isuzu, 2021 yılında 4 bin 51 adedi iç pazara, bin altı adedi dış pazarlara olmak üzere, toplam 5 bin 57 adet ticari aracın satışını gerçekleştirdi. Anadolu Isuzu, otobüs segmentinde yüzde 110 artış kaydetti.



## Anadolu Isuzu'nun yüksek performansı yıl sonu mali sonuçlara yansdı

**Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan** şirketin yıl sonu mali sonuçları ile ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak pandemi etkilerinin sürdüğü 2021 yılında yüksek bir performans yakaladık. Endüstri 4.0 ve dijital transformasyon vizyonumuzla üretim altyapımızı Akıllı Fabrika teknolojilerini entegre ederek daha

da ileri düzeye taşıdık. Bu sayede terzi usulü imalat yaparak yurt içi ve yurt dışı müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşıladık, müşteri memnuniyetini daha da yükselttik. 2021 yılında özellikle midibüs-otobüs segmentinde ihracatımızı önemli ölçüde artırırken, midibüs segmentinde 18. kez 'İhracat Şampiyonu' olduk. Yakaladığımız bu performansla elde ettiğimiz başarılar şirketimizin yıllık mali tablolarına da yansdı. 2021 yılında başarılı sonuçlara ulaşmamızda katkısı olan tüm çalışma arkadaşlarıma ve değerli iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum. Anadolu Isuzu olarak 2022 yılında çitayı üretim yaptığımız her segmentte daha da yükseltiyor, mevcut pazarlardaki konumumuzu güçlendirirken yurtdışında yeni pazarlarla büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Anadolu Isuzu olarak ülkemizin yerli üretim gücüne, ihracatına ve ekonomisine çok yönlü katkılarımızı bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sürdüreceğiz." ■

# Mercedes-Benz Türk 8 yılda 509 patent başvurusu yaptı

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs AR-GE ekipleri, AR-GE ve inovasyon çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. 2021 yılında Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibi 78 adet, Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekibi de 92 adet olmak üzere toplam 170 adet patent başvurusunda bulundu. Şirket, 2014-2021 dönemini kapsayan 8 yıllık süreçte ise toplam 509 adet patent başvurusu yaptı.

Hoşdere Otobüs Fabrikası bünyesinde faaliyete alınan İstanbul AR-GE Merkezi ilk defa 2009 yılında AR-GE Merkezi Belgesi'ni aldı. Bu tarihten itibaren otobüs ve kamyon ürün gruplarında AR-GE çalışmalarına başlayan Mercedes-Benz Türk, 2018 yılında Aksaray'da oluşturduğu AR-GE Merkezi ile kamyon ürün grubu özelindeki çalışmalarına hız kazandırdı.

Şirket, yapay zeka sayesinde fiziksel testleri azaltacak Horizon Europe kapsamındaki projesi FAMILIAR ile CO2 emisyonunun ve diğer atıkların azaltılmasını sağlayacak.

Geri dönüştürülmüş maddelerden otobüs tamponu projesi ile bir ilke imza atan Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekipleri, bu teknoloji ile karbon ayak izi azaltılmış ürünler elde ederek döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirliğe katkıda bulunacak.



**Mercedes-Benz Türk Otobüs Geliştirme Karoseri Direktörü Dr. Zeynep Gül Koca**; "İstanbul AR-GE Merkezimiz, ana şirketimiz Daimler Truck'ın global ağı içerisinde çok önemli bir konuma sahip. İstanbul AR-GE Merkezimizde en büyük sorumluluğumuz, toplumumuzun artan ulaşım talebi için sürdürülebilir çözümleri sağlayan yenilik ve dönüşüme öncelik etmek. Ekibimizde 2 kişi doktora, 71 kişi yüksek lisans derecesine sahipken, 4 arkadaşımız doktora, 15 arkadaşımız ise yüksek lisans eğitimini sürdürüyor. 8-14 Mart Bilim ve Teknoloji Haftası vesilesi ile ülkemizde bu alanda emek harcayan herkese saygılarımızı iletiyoruz" dedi.



**Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Melikşah Yüksel** ise; "İstanbul ve Aksaray'da yer alan AR-GE Merkezlerimiz ile kamyon ürün grubu özelinde özel projelere imza atıyoruz. Her geçen gün artırdığımız patent başvuru sayımızı da 2021 yılındaki 78 adet yeni başvurumuz ile yeni bir aşamaya taşıdık. 8-14 Mart Bilim ve Teknoloji Haftası kapsamında, Türkiye'nin gücüne güç katan tüm mühendislere, yazılımcılara ve emeği geçen tüm kurum ve kuruluşlardaki çalışanlara hem markamıza hem de ülkemize katkılarından dolayı teşekkürlerimizi sunuyoruz" diye konuştu. ■



**Cumhur  
Aral**

cumhuraral@gmail.com

## DİSEL

Diesel, ülkemizde mazot veya motorin olarak adlandırılan yakıt, ham petrolün damıtılması ile 200-300 °C kaynama aralığında elde edilen üçüncü ana üründür.

Günümüzde, birçok kişi otomobil alırken, düşük yakıt tüketimi ve yüksek tork değerlerine sahip olduğu için dizel tercih ediyor. Dizel motoru, güçlü sıkıştırılmış havaya enjekte edilen yakıtla çalışan bir içten yanmalı bir motordur. Yüksek güç ihtiyacından dolayı tercih edilen, Alman mühendis ve mucit Rudolf Diesel'in icadının 1922 yıllarında başlayan serüveni günümüze kadar gelişerek geldi.

Dizel yakıtı ya da bizdeki adıyla motorin veya mazot öncelikle çiftçinin, yük ve yolcu taşımacılığı yapanların, başka bir deyişle profesyonellerin kullandığı yakıttır. Karayollarında bu maksatla kullanılan her araç bu yakıtı muhtaçtır. Son dönemlerde teknolojikteki gelişmeler sonrası, dizel motorların gelişmesi, daha sessiz çalışmasının sağlanması sonucunda verimli ve yakıt ekonomisi nedeniyle binek araçlarda da tercih edilmeye başladı.

Euro emisyon normlarının değişmesi sonrası, dizel motorların standartları sağlayamadığı gerekçesiyle, otomobillerde dizel motor kullanılmaması kararı alındı. Bazı ülkelerde 2023, en son olarak da tüm dünyada 2028'den sonra dizel yakıtlı binek araçlar üretilmeyecek.

Sektörümüzün en büyük girdisi, akaryakıttır. Ukrayna Savaşı sonrası dünyada artan petrol fiyatlarına paralel olarak Türkiye'de akaryakıt fiyatları son bir yılda yüzde 100'leri aşan artış gösterdi. Bu, maalesef inisiyatif kullanabileceğimiz bir durum değil, ancak ilginç olan, çiftçinin ve profesyonel taşımacıların kullandığı dizel yakıtının, benzine göre çok daha fazla bir oranda fiyatının artmasıdır.

Yakın geçmişte, benzin ile motorin lehine, yüzde 20 fiyat farkı varken, gittikçe bu fark kapandı ve son günlerde yapılan zamlar sonrası motorin, benzine göre yüzde 10 daha pahalı hale geldi.

Ülkemizin geçmişte övündüğü "tarımda kendine yeten ülke" tanımı, maalesef yanlış politikalar sonrası buğday ve her türlü temel ürünleri ithal ettiğimiz bir ülkeye dönüştü. Çiftçi için akaryakıt, önemli bir girdidir. Zarar eden çiftçinin, mazottaki artışlarla, neredeyse tarlasını ekip biçmesinin mümkün olamayacağı bir döneme gelindi. Ekim yapılan alanlar, artık eski tekniklerle işlenemeyeceğine göre, tarımın desteklenmesi adına konu ivedilikle gündeme alınıp, çiftçiler için özel bir durum oluşturulmalı. Belki ÖTV, belki başka destekler ile çiftçi için özel sübvansiyonlar yapılmalıdır.

Karayolu yolcu taşımacılığında, iç sorunlarımız ve verimlilikte hatalarımızın olduğunu hep kabul ettim. Dayanışma ve birlik içinde olunmamasını eleştirdim. Fakat devletin, sektörümüze bu denli uzak kalmasına hiçbir zaman anlam veremedim. Çok uzun dönem Ulaştırma Bakanlığı yapmış olan Sayın Binali Yıldırım, sektör temsilcilerine pek çok söyleşide "önce siz kendi verimliliğinizi arttırın, sonra bizden taleplerde bulunun" gibi çıkışlarda bulunmuştu. Sektörümüz, çok uzun zamandan beri, hava ve denizyolu taşımacılığına sağlanan ÖTV indirimini talep ederken, hiçbir zaman olumlu bir yanıt alamadı. Devlet, hizmet verdiğimiz insanların üst gelir seviyesinde olmadığı hususunu artık dikkate almalı.

Karayolu yük taşımacılığında, akaryakıtı bağlı maliyetlerin artması ile ister istemez her türlü ürünün (buna sebze, meyve ve temel gıda da dahil olmak üzere) fiyatlarına yansımaya. Bu bir kesimi değil, toplumun tamamını, özellikle de alt gelir seviyesindeki insanları etkileyecek bir durumdur.

Şehiriçi yolcu taşımacılığı yapan -belediyeler de dahil- personel ve öğrenci taşımacılığı yapan şirketler, taksi ve dolmuş esnafının hepsi çok zor durumda. Fiyatların artışı da dur durak bilmiyor, zamların ardı arkası kesilmiyor. Alınacak fiyat farkının iki veya üç gün sonra bir önemi kalmıyor...

İnsanların gelirleri ile fiyat artışları arasında paralellik olmadığından, dolmuş ve taksileri kullananlar, personel - öğrenci servis taşımacılığı yapanlar ile müşterileri arasında çok büyük bir oranda çekişme, sürtüşme yaşanacak sürekli, ister istemez.

Belediyelerce kamu hizmeti olarak yapılan yolcu taşımacılığı, belediyeleri artık zorlamaya başladı. Belediyelerin, çöp toplama vb. gibi kamu adına yapılan hizmetleri için en büyük girdi dizel yakıttır.

Ayçiçeği ve buğdaydaki sıkıntılara, akaryakıttaki fiyat artışları ile ilgili sıkıntılar eklendiğinde önümüzdeki günlerde çok da hayrımıza olmayan gelişmelerle karşılaşmaya hazır olmalıyız.

Perşembe günü Antalya'da yapılan Rus ve Ukrayna arasındaki görüşmenin olumsuz neticelenmesi sonrası, ülkemiz için bu yıl olumlu bir gelişme olmayacağını varsayarak önlem almıyoruz. Bunu bizi temsil eden yöneticilerden beklemek zorundayız.

Umutsuz olmak istemiyorum, ama gelişmeler sürekli olumsuzluğa itiyor toplumu.

Yazının sonunu daha iyi bağlamak isterdim ama mevcut verilere göre maalesef olamıyor.

Ne diyelim? Son söz: "Allah'tan ümit kesilmez." ■

[www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 393 • 14 Mart 2022

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Editor

**Korkut AKIN**

Grafik

**Ezgi Sezen BAŞKAN**

Reklam Rezervasyon

**0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

**Yönetim Yeri**

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Teknoloji Editörü

**Ektrem ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşavirleri

**Elanur KOÇOĞLU**

**Murat KOÇOĞLU**

**Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.**

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yaz, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot**

**Yayıcılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**



# Mercedes-Benz Türk'ten Transaktaş Global Lojistik'e 100 adet Actros 1853 LS

• Mercedes-Benz Türk, Transaktaş Global Lojistik'e 100 adet 1853 LS teslim etti.

• Transaktaş Global Lojistik'in 2017 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı toplam araç sayısı 200 adedi aştı.

• Transaktaş Global Lojistik, aldığı araçları uluslararası nakliye alanında kullanacak.

**T**ransaktaş Global Lojistik, 20 farklı renkte ve 10'u Plus paket olmak üzere toplam 100 adet 1853 LS'yi düzenlenen törenle teslim aldı. Taşımacılık faaliyetlerini 1995 yılından bu yana aralıksız olarak sürdüren Transaktaş Global Lojistik'in araç filosunda 150 adedi aşkın Mercedes-Benz Actros modellerinden bulunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı kredi ve takas olanakları ile yapılan satışın ardından Kapadokya'da gerçekleştirilen teslimatta; Transaktaş Global Lojistik Kurucusu **Ahmet Aktaş** araçlarını, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Filo Satış Koordinatörü **Gencay Ekinci** ve Koluman Tarsus Kamyon Satış Müdürü **Onur Kahyalar**'dan teslim aldı.

Başta Avrupa ve Orta Doğu olmak üzere uluslararası nakliye alanında hiz-



Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Transaktaş Global Lojistik Kurucusu Ahmet Aktaş

met veren Mersin merkezli Transaktaş Global Lojistik ile Mercedes-Benz Türk arasında 2017'den itibaren süren iş birliği, 100 adetlik teslimatla güçlenerek devam ediyor. Tamamlanan teslimatla birlikte, Transaktaş Global Lojistik'in 2017 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı toplam araç sayısı 200 adedi aştı.

**Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel**, konu hakkında yaptığı açıklamada, "Bugün, Transaktaş Global Lojistik'in talebi üzerine farklı opsiyonlarla Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiğimiz 100 adet Actros 1853 LS'yi teslim etmekten dolayı çok mutluyuz. Bu özel kamyonlarımızın Transaktaş Global Lojistik'e hayırlı olmasını diliyorum, satışta emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

**Transaktaş Global Lojistik Kurucusu Ahmet Aktaş**, teslimat sırasında yaptığı konuşmada; "Geçtiğimiz yıl, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen 300.000'inci kamyon olan Actros 1851 Plus'ı filomuza dahil etmiştik. Bugün ise 100 adet Actros 1853 LS'yi teslim alıyoruz. Yüksek standartları, kalitesi, güvenliği, performansı, yakıt tasarrufu, düşük işletme maliyetleri sebebiyle şoförlerimizin öncelikli tercihi olan Mercedes-Benz Actros modellerini filomuza katmaya devam edeceğiz. İsteklerimiz doğrultusunda üretilen bu özel Actros 1853 LS'lerin filomuza dahil edilmesinde emeği geçen Mercedes-Benz Türk yetkililerine, Mercedes-Benz Türk Bayii Koluman Tarsus'a ve kredilendirilmesindeki destekleri için Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e tüm şirketimiz adına çok teşekkür ederim." şeklinde konuştu. ■



Ahmet Aktaş, Gencay Ekinci



Ahmet Aktaş, Onur Kahyalar



## Gruber Lojistik'e 50 ton taşıyabilen S-WAY LNG satışı gerçekleştirildi

**S**ürdürülebilirlik anlaşmaları çerçevesinde, IVECO, Gruber Lojistik'e 50 tona kadar sıra dışı yükler taşıyabilen, operasyonel ve çevresel verimlilik sağlayan ilk alternatif yakıtlı taşımacılık aracı olan IVECO S-WAY LNG'yi sundu. Sıra dışı yüklerin alternatif yakıtlar kullanılarak taşınması, sektörün karbonsuzlaşması için önemli bir kilometre taşıını temsil ediyor. Gruber Lojistik XTL bölümü başkanı

Michael Gruber, "LNG ve ardından BioLNG'nin sıra dışı yük sektöründe yaygın kullanımı mümkün, bunu gerçekleştirmek için güzegâhlar ve sürüş tarzımız gibi çalışma biçimlerimizi değiştirmeliyiz. Başarılı bir şekilde ECO yenilikleri büyük ölçekle uygulamak ve hatta daha önce mümkün görülmeyen alanlarda yaygınlaştırmak için bu ve benzeri sorunların üstesinden gelmeliyiz" dedi. ■

## Scania, Geleceğe Yatırım Yapıyor

**S**cania, araştırma ve geliştirme operasyonlarının bir parçası olarak geleceğin araçlarının test edileceği yeni bir test parkuru için yatırım planını devreye alıyor. Scania'nın üretim tesislerinin bulunduğu Södertälje'de gerçekleştirilecek bu yatırım ile ağır vasıtaların elektrifikasyonu ve zaman içinde otonom araçlardaki yeni teknolojilere öncülük etmeyi hedefliyor.

Scania, geleceğe yönelik yatırımları kapsamında kısa süre önce yeni bir metal döküm üretim tesisini tamamladı. Aynı zamanda yine Södertälje'de bulunan aktü montajı için yeni bir binanın çalışmalarına

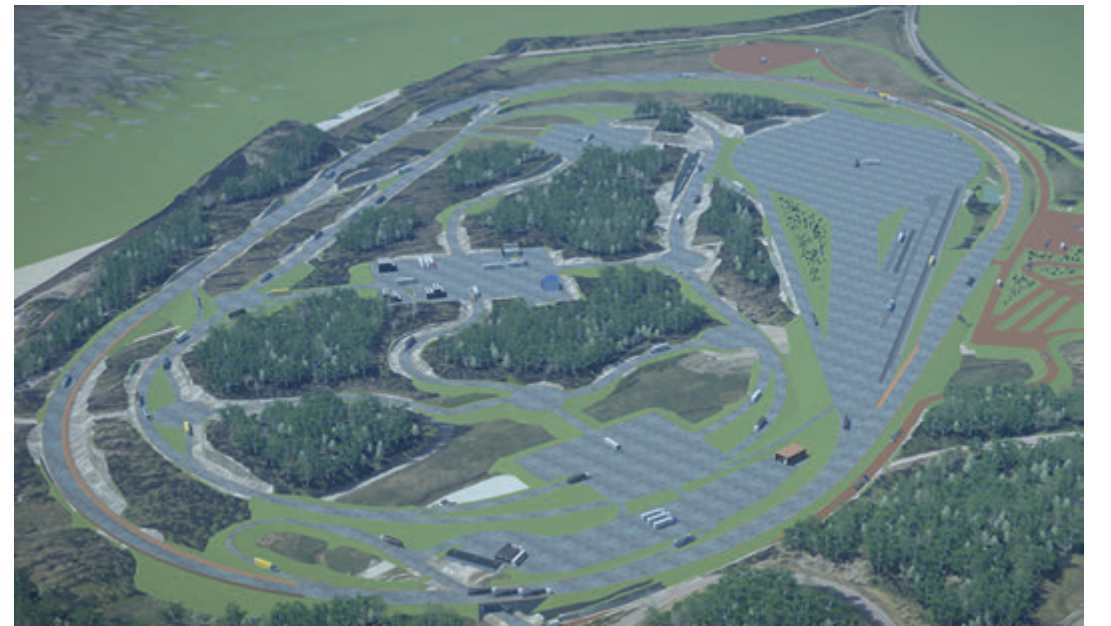


## Sertrans Port ile Yük arama derdine son

**T**edarik zinciri yönetiminde verdiği katma değerli lojistik hizmetleriyle 30 yılı aşkın süredir yerel ve global markaların çözüm ortağı olan Sertrans Logistics, uluslararası nakliyede yük bulma derdine son veren online Sertrans uygulamasını hayata geçirdi. Dijital bir altyapıya sahip olan Sertrans Port kullanıcıları, ihracat ve ithalat yüklerini tek bir platformdan takip ederek yük arama derdin-

den kurtuluyor.

**Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş**, "Sertrans Port, yükün ehali olma iddiasıyla doğmuş, yük bulma derdine son verme vadisini ortaya koymuş, lojistik dünyasının yeni ihtiyaçlarına uygun bir altyapıya sahip. Mevcut şartlar nedeniyle ortaya çıkan ihracat ve ithalat dengesizliğinin yarattığı sorunlarla mücadelede Sertrans Port, önemli bir işlev üstlenecektir" dedi. ■





# MAN LION'S COACH AVRUPA'DAN YİNE ÖDÜLLE DÖNDÜ!

**MAN Lion's Coach;** güçlü motoru, yüksek araç verimi, yeni nesil koltukları ve çevreci özelliğiyle Avrupa pazarındaki inovatif ve sürdürülebilir otobüslerin layık görüldüğü **Sustainable Bus of the Year 2022 Ödülü'nü** ilk kez alarak gücünü bir kez daha ortaya koydu.



**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](http://www.man.com.tr)

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.twitter.com/mantruckbusturk) [i/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

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

