

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) **Kontak kapatmak istemiyoruz!**



✓ Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan 88 firmanın üyesi olduğu Otobüs İşletme Sahipleri Derneği yaşanan zorluklara çözüm bulunması noktasında kamuya çağrıda bulundu.

✓ Ekonomik istikrarsızlık nedeniyle nefes alamadıklarını ve çözüm üretilmediği takdirde kontak kapatma noktasına gelebileceklerini belirten otobüsçüler, kamudan yaşadıkları sorunlara bir çözüm bulunmasını istediler.

✓ Açıklamalarında kontak kapatmak istemediklerini de vurgulayan OİSD üyeleri 8 madde halinde yaşadıkları sıkıntıları aktardılar ve 7 madde halinde taleplerini dile getirdiler.

15'te



Şahin ailesinin mutlu günü

2'de

MAPAR Otomotiv YK Başkanı Yalçın Şahin:

Araçlarımız ödenmiş sermayedir, iyi kullanmalıyız



MAPAR'dan Seç Turizm'e 10 Temsa Maraton

9-10'da

Mercedes-Benz Türk'ten Star Diyarbakır'a 6 Travego, 6 Tourismo



3'te

DG Otomotiv filosuna 4 yeni Man Lion's Coach



15'te

Bursa Ağır Vasıta'nın DAF Yetkili Satış ve Servis Merkezi

Bursa Gemlik'te açıldı



17'de

Otokar Genel Müdür Yar. Basri Akgül

Otokar, elektrikli ve dizel CENTRO ile yeniden minibüs segmentine dönüş yaptı



6 ve 8'de

Iveco Asya Bölgesi Direktörü Koray Kurşunoğlu:

Hedefimiz %5 pazar payına ulaşmak



Koray Kurşunoğlu

11'de

Samsun Büyükşehir Belediyesi, 45 Mercedes-Benz kamyonu törenle teslim aldı



Alper Kurt

Mustafa Demir

21'de

Setrans Logistics 80 Renault Trucks T EVO çekiciyi filosuna kattı



Nilgün Keleş

Sebastien Delepine

20'de

Scania "Top Team" Yarışmasının Türkiye Şampiyonu Gebze Servisi oldu



"Bosphorus Stars" Gebze Servisi

19'da



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçünün krizi

7'de



Mustafa Yıldırım

Yolcu taşımacıları varlık mücadelesi veriyor

16'da



Hasan Kurnaz

18'de

Şahin ailesinin mutlu günü

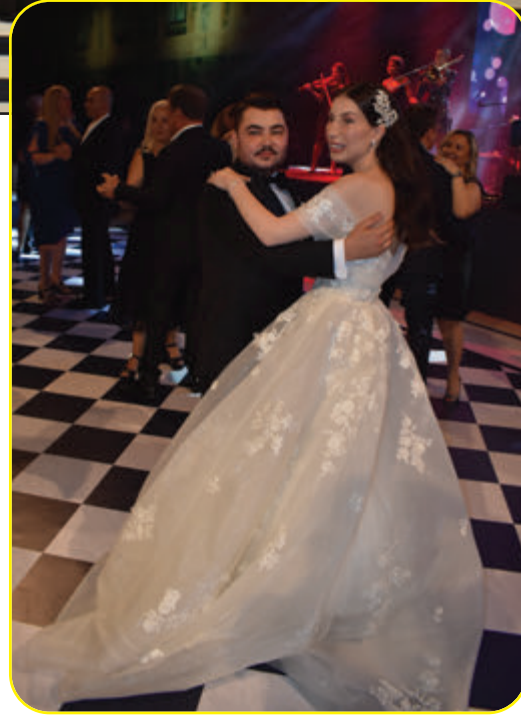


Otomotiv dünyasının önde gelen kuruluşlarından Hıdır Usta Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Ramazan Şahin** ve eşi **Filiz Şahin**'in oğlu **Eren Şahin**, **Ahmet Erten** ve eşi **Ayfer Erten**'in kızı **Beyza Erten** ile WOW Hotels & Convention Center'da 11 Haziran 2022 Cumartesi gecesi düzenlenen görkemli düğünle dünya evine girdi.

Otomotiv sektörü ve karayolu yolcu taşımacılığı sektöründen çok sayıda davetlinin katıldığı düğünde Eren Şahin ve Beyza Erten'in nikah şahitliğini MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Barış Şahin, Hıdır Usta Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hıdır Emre Şahin yaptı.

Nikah töreninin ardından konuklar canlı müzik eşliğinde keyifli bir gece yaşadılar.

Tasima Dünyası olarak genç çiftte ömür boyu mutluluklar diliyoruz. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Star Diyarbakır'a 6 Travego, 6 Tourismo

2001 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Star Diyarbakır Turizm, Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ'nin desteğiyle 6 adet Tourismo 16 2+1, 6 da Travego 16 2+1 olmak üzere toplam 12 araç yatırımı yaptı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Gaziantep gerçekleştirdi.

Araçların teslimatına yönelik 10 Haziran 2022 tarihinde Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde teslimat töreni düzenlendi. Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Satış Operasyonları **Özgür Taşgın**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ Otobüs Satış ve Pazarlama Müdürü **Kemal Üşenmez**, Koluman Motorlu Araçlar Otobüs Satış Koordinatörü **Fevzi Kaplan** tarafından, Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı **Nurettin Üçdağ**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Servet, Recep ve Mehmet Galip Üçdağ**'a teslim edildi.

Diyarbakır'ımıza hayırlı olacak

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü **Burak Batumlu**, "Star Diyarbakır Turizm'e araçlarımızı



teslim ediyoruz, Diyarbakır'ımıza, güzel ilimize hayırlı, uğurlu olacak. Araçlarımız bölge halkına hizmet verecek. Geçen aylarda araç teslimatlarında hareketli bir süreç yaşadık; bundan sonra da hareketliliğin devam etmesini bekliyoruz. Teslimatlarımızı geciktirecek bir problem yaşamazsak yeni teslimatlar için bir araya geleceğiz. Bu satışı gerçekleştiren bayimiz Koluman Motorlu Araçlar Otobüs Satış Koordinatörü Sayın Fevzi Kaplan'a ve yıllardır markamızı tercih ettiği için Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Üçdağ ve Star Diyarbakır ailesine çok teşekkür ediyoruz" dedi.

İş ortağımız diyoruz

Koluman Motorlu Araçlar Otobüs

Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan da açıklamalarda bulundu: "Bu yıl birçok kez teslimat töreni için bir araya geldik. İnşallah devamı gelir. Teslimat yaptığımız firmalara biz müşteri demiyoruz, iş ortağımız diyoruz. Gerçekten önemli donanımlara sahip otobüsleri tercih eden Star Diyarbakır Turizm yönetimine teşekkür ediyorum. Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ'ye de bizlere verdikleri destekler için teşekkür ediyorum."

Müşteri memnuniyeti artacak

Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Üçdağ da, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, **Özgür** ve Mercedes-Benz

Kamyon Finansman AŞ yöneticilerine Koluman Motorlu Araçlar Otobüs Satış Müdürü **Fevzi Kaplan**'a destekleri için teşekkür etti: "Yaptığımız detaylı değerlendirmelerimiz sonucunda yıllardır iş ortaklığı yaptığımız Mercedes markasına yine yatırım yapma kararı aldık. Yeni araçlarla yolcularımızın memnuniyet seviyesini daha da arttıracamıza inancımız tamdır. Firmamızın kuruluşu 2001 yılı olmasına rağmen 1986 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında yer alıyoruz. Sektörümüzün güçlü bir firması olarak müşterilerimizin beklentilerine ve ihtiyaçlarına cevap verebilmeyi önceliğimiz olarak belirledik. Yeni araçlarımız hayırlı, uğurlu olsun" dedi. ■

Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Üçdağ:

1986 yılından beri tercihimiz hep Mercedes

36 yıllık meslek hayatımızda, Mercedes araçların konforundan, teknolojisinden, ikinci el değerinden, satış sonrası hizmetlerinden hep memnun kaldık. Bu yüzden de tercihimiz hep Mercedes oldu. Eğer araç temini imkanı olursa, bu yıl için, 12 adetlik alımımızın yanına 8 adetlik bir alım daha planlıyoruz. Filomuzun yaş ortalamasını, katacağımız yeni 20 adet araç ile daha da aşağıya çekmeyi hedefliyoruz.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı **Nurettin Üçdağ**, teslimat töreni sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu: "Tamamı Mercedes marka olan 40 aracın 35'i özmal olarak firmamızda hizmet veriyor. Bu yıl toplam 12 adetlik yatırımın ilk etabı olan 6 Tourismo'yu bugün teslim aldık. 6 Travego aracımızı da Haziran ve Temmuz ayı içerisinde teslim almış olacağız. Eğer araç temini mümkün olursa 8 adet daha Mercedes otobüs yatırımımız olacak."

Yeni yatırım maliyetlerimizi düşürüyor

Türkiye'nin ağır ekonomik koşullarına rağmen yatırım yapmaya devam ettiklerini açıklayan Üçdağ, "Yatırım yapmadığınız takdirde maliyetleriniz daha da yukarıya çıkıyor. Yeni araçlar daha düşük yakıt tüketimi ile avantaj sağlıyor. Bakım ve onarım giderleriniz

de düşüyor. Üstelik araçların fiyatları da sürekli artıyor, bugün almazsanız daha yarın yüksek fiyata almak durumunda kalabilirsiniz. 36 yıldır bu alandayız ve bu işe devam etmek zorundayız" dedi.

Sezon belirsizliklerle açılıyor

Sezonun belirsizliklerle açılacağını da belirten Nurettin Üçdağ, "Sezon geliyor ama eski heyecanı, mutluluğu duy-mak mümkün değil. Önümüz hiç olmadığı kadar belirsizliklerle dolu. İyi olacağı umuduyla hareket ediyoruz, ama iyi de olmayabilir. Yatırım yap-maktan başka şansımız yok. Akaryakıt maliyetlerinin artması sektörü zorluyor. Bir çift lastik 15 bin TL. Daha önce çift lastik 3 bin 500 civarındaydı" dedi.

Bilet fiyatı maliyeti karşılamıyor

İstanbul-Diyarbakır hattında bilet fiyatlarının 500 TL olduğunu, ancak bu fiyatların maliyetleri karşılamada yetersiz kaldığını açıklayan Üçdağ, "Tek ayaklı bir sefer dolu bile olsa zarar yazıyor, 500 TL'lik bilet fiyatı zararı karşılamıyor.

Çünkü geliş ve gidiş seferinde toplam akaryakıt maliyeti 25-26 bin TL seviyesinde. Bunun içinde arabanın yıpranması, sigorta maliyeti, otoban ve köprü ücretleri yok. İstanbul-Diyarbakır hat-tında bilet fiyatlarının kurtarabilmesi için en az 700 lira olması lazım. Firmalar yıkıcı rekabet yapma şansının olmadığını gördü, halkın alım gücünün düştüğünü de görüyoruz. Zor bir süreç yaşanıyor" dedi.

Akaryakıtta iyileşme olur mu?

Akaryakıttan ÖTV alınmaması veya ÖTV iadesi, biletteki KDV oranının düşürülmesi gibi adımların atılması gerektiğini de belirten Üçdağ, "En büyük maliyet kalemi olan akaryakıtta bir iyileşme olması gerekiyor. Sektör kan ağlıyor ve kontak kapatmak istemiyor. Ama bir çıkış yolunun da bulunması şart. Şartlarımızı zorlayarak işimizi yürütmeye çalışıyoruz ama nereye kadar. İnşallah sek-

törümüz için bir adım atılır" dedi.

Online komisyon oranı düşmeli

Online bilet portallarının uyguladığı komisyonların da sektörü zorladığına dikkat çeken Nurettin Üçdağ, "Bu komisyon oranlarının yüzde 5-6 seviyesine çekilmesi çok önemli kazanımlar sağlar. Bu şirketlerin sektörü de düşürmesi gerekiyor. Burada meslek örgütlerinden de sorunlarımıza çözüm bulunması adına çalışmalar yürütmesini bekliyoruz" dedi. ■



Nurettin
Üçdağ



TEŞEKKÜR EDERİZ

26-28 MAYIS TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL
FUAR MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞEN BUSWORLD 2022'DE
STANDIMIZI ZİYARET EDEN TÜM DOSTLARIMIZA,
MÜŞTERİLERİMİZE VE BASIN MENSUPLARINA
TEŞEKKÜR EDERİZ.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2022’de %100 Müşteri Memnuniyetine Odaklandı

Temsa Yetkili Servisleri Adana’da Buluştu



TEMSA, Bölgesel Yetkili Servisler toplantısının ilkinin tüm Türkiye’den yetkili servisinin katılımıyla 24-26 Mayıs’ta Adana fabrikasında gerçekleştirdi. Yılın ilk çeyrek faaliyetlerinin değerlendirildiği toplantıda önümüzdeki dönemin iş süreçlerine ilişkin plan ve hedefler de masaya yatırıldı.

Sabancı Holding ve PPF Group (Skoda Transportation) ortaklığıyla faaliyet gösteren TEMSA, 24-26 Mayıs tarihleri arasında tüm Türkiye’deki yetkili servisleri ile birlikte ilk çeyrek faaliyet ve değerlendirme toplantısı gerçekleştirdi. Türkiye’den tüm yetkili servislerinin katıldığı toplantı TEMSA’nın Adana fabrikasında düzenlendi. TEMSA ile yetkili servisler arasındaki iletişimi pekiştirmeye ve iş süreçlerindeki verimliliğini arttırmaya yönelik düzenlenen etkinlikte, 2022 Ocak-Nisan dönemine ait satış sonrası faaliyet sonuçları ve süreçlerle ilgili değerlendirme raporları paylaşıldı. ‘Müşteri Memnuniyeti’ ana temasına da vurgu yapılan toplantıda, iş geliştirme, teknik servis, satış sonrası operasyon planları gibi konularda da bilgilendirici sunumlar yapıldı.



Yurt dışı satışlarını %144 artıran TEMSA “İhracatın Şampiyonları” listesinde

2021 yılında 18 farklı ülkeye otobüs ve midibüs satışı gerçekleştiren TEMSA, ihracatını da yüzde 144 artırdı. Otomotiv sektöründe en fazla ihracat yapan ilk 35 şirket arasında yer alan TEMSA, OİB tarafından düzenlenen “İhracatın Şampiyonları” ödül gecesinde, gümüş kategoride ödülün sahibi oldu.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından Türkiye İhracatçıları Meclisi verileri baz alınarak gerçekleştirilen “İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni”nde, TEMSA, 2021 yılındaki başarılı performansı ile birlikte, gümüş kategoride ödülün sahibi oldu. Ödül, OİB Başkanı **Baran Çelik** ve OİB Yönetim Kurulu Üyesi Altan **Murat Taşdelen** tarafından TEMSA CEO’su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**’na takdim edildi.

“Elektrikli Araç İhracatında Birim Kg Değeri, Türkiye’nin 25-30 Katı”

TEMSA CEO’su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, “Bugün İsveç, Çek Cumhuriyeti, ABD, İspanya gibi çok önemli ülkelerde TEMSA’nın elektrikli otobüsleri yollara çıkmış durumda. Elektrikli otobüs ihracatımızın birim kilogram değerinin Türkiye’nin ihracat ortalamasının yaklaşık 25-30 katı olduğu göz önünde bulundurulduğunda, TEMSA’nın bu seferberlikte bayraktarlık yapmasının, Türkiye ekonomisi için de çok önemli bir adım olduğunu düşünüyorum. Bugüne kadar dünyada 70’e yakın ülkeye yaklaşık 15 bin araç ihracatı gerçekleştiren TEMSA olarak önümüzdeki dönemde bir yandan pazar çeşitlendirmemizi sürdürürken, bir yandan da elektrifikasyon konusundaki çözümlerimizi genişleteceğiz. İhracatımızın şu an yüzde 6’sı bu sıfır emisyonlu elektrikli araçlardan geliyor. Bunu çok daha yukarı seviyelere taşımayı; 2025 yılında da toplam otobüs hacmimizin yarısından fazlasını elektrikli araçlardan karşılamayı planlıyoruz” dedi. ■

2022 Hareketli Gececek

Etkinlikte yaptığı konuşmada yeni yılın hareketli başladığına dikkat çeken Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göker şunları söyledi: “2021’de kışın yaşanan durağanlığa rağmen şirket olarak verimli bir yıl geçirdik diyebiliriz. Bu sezon ise tamamen

normalleşme adımlarıyla birlikte beklentiler çok büyük. Dolayısıyla hareketli bir yıl olacak. Biz de bu süreçte TEMSA olarak müşterilerimizin yanında olmaya, satış sonrası hizmet tarafında da iş ortağı olma anlayışı ile en uygun, ekonomik hızlı ve şeffaf çözümleri sunmaya gayret gösteriyoruz. Yapılan müşteri memnuniyeti anketleri de yeni

ürün geliştirmede ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı çözümler üretmede TEMSA’yı öne çıkarıyor. 2022 yılında da yine yetkili servislerimizin değerli çalışmaları ve destekleri ile %100 müşteri memnuniyeti anlayışıyla güzel projelere ve çalışmalara imza atacağımıza gönülden inanıyorum.” ■

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mahallesi, Coşkun Sok. No: 8
41780 Körfez / Kocaeli
Tel: 0 262 527 45 39 Gsm: 0532 791 09 35
www.metsanotomotiv.com.tr

temsa.com



Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül

Otokar, elektrikli ve dizel CENTRO ile yeniden minibüs segmentine dönüş yaptı

Otokar, Busworld Türkiye Fuarı'nda elektrikli ve dizel Centro minibüslerini taşımacılar ile ilk kez buluşturdu. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Elektrikli Centro aracımıza yabancıların çok ciddi ilgi gösterdiğini gördük. Önünde çekim yaparak, aracı anlattılar. Busworld Türkiye Fuarı'nın yıldızı elektrikli Centro oldu" dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ile fuarda özel bir röportaj gerçekleştirdik. Basri Akgül, 2012 yılında ara verdikleri minibüs segmentine geri dönüşlerini ve elektrikli ve dizel Centro ile hedeflerini paylaştı. Basri Akgül ayrıca yine fuarda tanıttıkları e-Kent ve İstanbul'da metrobüs hatında hizmet vermeye başlayan araçlarla ilgili de açıklamalarda bulundu.

Minibüsler "İstanbul'un vazgeçilmezidir"

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, 2012 yılında hatlı taşımacılık minibüs segmentine ara vererek otobüs segmentine odaklandıklarını vurguladı. İstanbul'da metronun hizmete alınmasıyla minibüslerin daha çok önem kazandığını vurgulayan Basri Akgül "Anadolu Yakası'nda, Kadıköy-Kartal Metrosu çalışmaya başlayınca toplu taşımada minibüslerin rolü arttı. Ana hat ve metroya dikey hatlarda yolcu taşıyan minibüsler metroyu beslemeye başladı. Dikey hatlarda aracın doğru seçilmesi de önem kazandı. Körüklü otobüsün çalıştığı hatta minibüs olmamalı, körüklü otobüslerin çalıştığı ana hatta dikey hatlarda yolcu taşımalı ve bunu da hızlı yapmalı. Yoğun olmayan dikey hatlarda büyük otobüs çalıştırmak maliyet açısından da etkin olmaz. Bu anlamda minibüsler İstanbul'un vazgeçilmezidir. Bu zaman zarfında Avrupa Birliği'nde de minibüs tanımı Sınıf 1 ve Sınıf 2 olarak değişti. Sınıf 1'de az sayıda oturan, Sınıf 2'de ise sadece oturan



Basri Akgül

yolcu taşınyordu. Avrupa regülasyonlarına rağmen Sınıf 1 ve Sınıf 2 uygulamasının Türkiye'de hayata geçmesi uzun zaman aldı. Akabinde mini otobüsler kısıtlı sayıda ayakta yolcu taşımaya başladı" dedi.

Avrupa'da Mikrobüs diyorlar

Minibüs pazarına yönelik yeni ürün sunma çalışmasının aslında kağıt üzerinde hiç bitmediğini belirten Basri Akgül, "Otokar Elektrikli araçlara yönelik yatırım yapmaya başlayınca elektrikli minibüs üzerinde düşünmeye başladık. Avrupa'da bu anlamda önemli bir pazar var. 'Mikrobüs' denilen mini otobüslere talep var. Avrupa'da Sınıf 1 olarak adlandırılan mini otobüs 15 sene önce de vardı. Hatta bizim İspanya'ya, Güney Fransa'ya satış yaptığımız mini otobüsler hala hizmet vermeye devam ediyor. Türkiye'de artık minibüs

konseptinin yanında, Sınıf 1 mini otobüs veya mini belediye otobüsü konsepti de var. Şu anda bu pazar büyüyor. İstanbul'da belli hatlarda bu araç rahatlıkla kullanılabilir. Elektrikli araç dünya için vazgeçilmez bir ürün. Bu alanda her boyda araca ihtiyaç var. Özellikle İspanya, İtalya gibi eski tarihin olduğu coğrafyalarda çok dar sokaklar var; Bursa ve Antalya gibi eski yerleşimlerin olduğu tarihi çok fazla bölge var. Böyle yerlerde verimli taşımacılık için minibüse ihtiyaç var. Biz bu segmente yönelik elektrikli aracı yaparsak dizelini de yapalım dedik ve iki projeyi birleştirip Centro serisi hale getirdik. İki aracı da aynı anda çıkardık" dedi.

Fuarın yıldızı elektrikli CENTRO

Elektrikli minibüs alımına yönelik öncelikli beklentilerinin belediyelerin alım yapması olduğunu vurgulayan

Akgül, "Otobüs versiyonu için belediyelerle görüşüyoruz. Busworld Türkiye Fuarı'nın yıldızı elektrikli Centro oldu. Bu araca yabancıların çok ilgisi var. Niş pazarlara hitap edecek olan elektrikli versiyonu sipariş üzerine üreteceğiz. Şu anda Türkiye'de elektrikli minibüs, minibüs esnafı için çok erken gibi görünüyor, ancak esnaf aracı tanıdıktan sonra bu konsepti de düşünmeye başladı. Bir kaç sene sonra talebin oluşacağına inanıyoruz. Elektrikli araç için satış sonrası hizmetlerimizi de hazırladık. Tüm satış sonrası ekibimiz elektrikli araç tamiri ve bakımı yapabilmeye yönelik eğitimleri ve sertifikalarını aldılar" dedi.

İç pazara Dizel Centro

Dizel Centro nun ağırlıklı olarak iç pazara sunulacağını belirten Akgül, "Onun da otobüs ve minibüs versiyonunu pazara vereceğiz. Önümüzdeki süreçte bu segmentteki satışların eski seviyesine ulaşacağını düşünüyoruz" dedi.

e-Kent otobüsleri satışta

e-Kent araçların hem 12 hem 18 metrelik versiyonlarının satışa sunulduğunu bilgisini veren Basri Akgül, "İhracat pazarlarında 12 metrelik e-Kent aracımız aktif hizmet veriyor. Şu an için iç pazarda elektrikli otobüsler daha çok kamu alımına konu oluyor. Biz de ihaleleri takip ediyoruz. Busworld Fuarıyla 18 metrelik körüklü aracımızın lansmanını yaptık. Avrupa'ya bu sene içinde satışlarını yapmayı bekliyoruz" dedi.

Metrobüs araçlarımız olağanüstü

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin metrobüs hatında çalışmaya başlayan Otokar araçlardan çok pozitif sonuçlar aldıklarını da belirten Basri Akgül, "Hem yolcular hem kullanıcı tarafında çok olumlu geri dönüşler var. Başarılı bir performans gösteriyorlar. Metrobüs hatında araçların koşturması bize ürün geliştirmede yeni fırsatlar da sunuyor. Bazı istekler araçlar sahada koştukça ortaya çıkıyor. Biz de bu istekleri karşılıyoruz. Tahminlerimizin üzerinde, olağanüstü performansla ile çalışıyor. Yaşanan anlık sorunları hızlıca giderebiliyoruz. Araçlar, günde 850 km'ye yakın yol yapıyorlar" dedi. ■



Otobüsçünün krizi

Kriz kelimesini sevmeyenler hatta kızanlar olacaktır, ama ülkemiz çok ağır bir ekonomik krizden geçmektedir. Bir de şu da bilinmelidir ki, bu krizin olduğu kabul edilip bir program yapılmadan alınacak palyatif tedbirlerle çözüm mümkün değildir. Buna bir örnek verelim: Kira artışlarına yüzde 25 sınırı getiren bir düzenleme yapıldı. Bu düzenlemede dikkate alınan dar gelirli bu krizden çok etkileniyorlar. Kirada oturanların işi biraz daha zor ve desteğe ihtiyaçları var. Ancak bu krizin sorumlusu kiralar veya kiraya verenler değil. Şunu da düşünmek gerekir ki, aldığı kira ile geçinen ve zengin de olmayan insanlar var. Hatta kira gelirleriyle borcunu, ev kredisi taksitini ödeyenler de var. İşyerleri kapsam dışı. Acaba işletme sahiplerinin kira sorunu yok mu? Bu düzenleme konut satışlarını ve yeni işyeri açılmasını olumsuz etkileyebilir mi? Bu karmaşık ortamda basit çözümler, çözüm yerine yeni problem yaratabilirler. Bu girişten sonra özellikle de taşımacıları çok ilgilendiren iki önemli husus üzerinde durmak istiyorum.

Akaryakıt fiyat artışları

Bunun birinci nedeni şüphesiz ki, uluslararası piyasalarda petrol fiyatlarının artmasıdır. Ancak bu durum bizdeki aşırı fiyat artışlarının sadece bir kısmını açıklar. Pek çok ülkede aynı uluslararası piyasada yaşamalarına rağmen artışlar bu ölçüde görülüyor. Bizdeki aşırı artışın en önemli nedeni; ülkemizdeki döviz fiyat artışlarıdır. Belki de biraz da devletin aldığı vergilerin miktarına bakmak gerekir. Bunları da dikkate alarak ülkemizin özel olumsuzluğunu tespit etmemiz gerekir.

Enflasyondaki artışlar

Bunun içinde akaryakıt fiyat artışları ile birlikte dünyadaki olumsuz koşullar bulunmakta. Bu nedenle hemen tüm dünyada bir enflasyon problemi var. Ama bizdeki enflasyonu dünya ile açıklamak mümkün değil. Bizdeki enflasyon pek çok ülkenin 10 katını buluyor. Enflasyonu-muzun 4/1'ini veya 3/1'ini dünya koşullarıyla açıklasak da gerisi bizim sorumluluğumuzdur.

Ülkemizin tercihi

Enflasyon yaratmamak veya enflasyonu düşürmek veya arttırmak bazı zorluklar getirir. Bu zorlukları göze alıp bu yönde tercih yapmadan enflasyondan kurtulunmaz. Bu zorluklar büyümeyi düşürebilir, istihdamı azaltabilir vs... Ülkemiz enflasyonla mücadele yerine büyüme, istihdam ve ihracat gibi amaçları önceleyen tercihlerde bulundu. Bunlara kötü demek mümkün değil, ama bunun sonuçlarını da kabul etmek yani enflasyonun sorumluluğunu üstlenmek gerekir.

Otobüsçülerin durumu

Akaryakıt fiyat artışlarından tüm taşımacılar etkileniyor. Karayolu dışındaki modlar ile yurtdışı taşımacıların bazı avantajlı yanları var. Geriye yurtiçi karayolu taşımacıları kalıyor. Burada yük taşıması neredeyse azalmadan yapılmak zorunda. Ancak yolcu taşımacılığında geliri azalan insanların seyahatlerini azaltmaları da kaçınılmazdır. Şüphesiz ki, özel araçlarıyla yazlıklarına gidecekler, otobüs veya özel araçlarıyla doğdukları, mal, mülklerinin ve yakınlarının bulunduğu memleketlerini daha çok tercih edecekler. Turizm ve seyahat faaliyetleri dar gelirli için azalacak. Yüksek gelirli zaten uçak veya özel araç



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

kullanır. Burada turizm taşımacılarının bir çıkış yolu olabilir. Döviz kazançları karşısında ucuz kalan ülkemizi yabancılar tercih edebilir, yani dış turizm artabilir. Ama o ülkelerin az gelirliilerinin her şey dahil sistemiyle gelişleri turizm taşımacısına yeterli iş bırakır mı, bilinmez. Tabii ki, tarifeli taşımacılar daha çaresiz.

OİSD açıklaması

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği'nin sorunlarını ve önerilerini kapsayan açıklamadan memnuniyet duydum. Eli taşın altında olanların dernek kurmasını hep savunmuş bir kişi olarak bu durumdan keyif aldım. Ne söyleseler yeridir. Hani, eşekten düşen Nasrettin Hoca'ya bir doktor önerdiklerinde, 'beni eşekten düşen birine götürün, benim derdimden o anlar' demesi misali otobüs işletmecisinin derdinden de bu dernek mensupları anlayacaktır. Dediklerinin hepsine katılmakla birlikte diğer taşımacılar ve diğer işletmecilerle ortaklık gösteren konularını bir yana bırakıp 3 hususu belirtmek istiyorum.

Terminal/otogar ücretleri

Eskiden düşük maliyetli basit terminaler vardı. Şimdi aşırı konforlu, aşırı büyük ve aşırı yüksek fiyatlı terminaler var. Üstelik bir kısmında özel işletim hatta özel mülkiyet söz konusu; dahası buraları kullanmak da zorunlu... Tekel konumundaki bu işletmeler istedikleri ücreti dayatabiliyorlar. Bu nedenle otobüsçüleri korusan terminal tavan ücret tarifelerinin devamlı bir biçimde uygulanması bir zorunluluktur.

Ücret tarifeleri

Tavan-taban ücret konusu Kanunda var, fakat çok özel haller için. Uçak, tren, özel araç gibi rakipleri olan fiyatlar yüksek olduğunda otobüsle seyahatten vazgeçebilen yolcular için otobüs tavan ücreti getirilmesi pek istisnai durum olmalıdır. Ücret tarifi açıklanması da kanundan gelen bir zorunluluk ve bu taşımacıların bir özelliği. Ama tarife değiştirme haklarının Yönetmelik ile aşırı biçimde kısıtlanması kanundaki serbest piyasa anlayışının açıkça ihlalidir. Bu nedenle bu konuda bir serbestlik şarttır. Tarife kullanımı süresi zorunluluğu bir aydan fazla olmamalıdır. Tarifelere ilişkin diğer kısıtlamalar da gözden geçirilmelidir.

Korsan taşımalar

Şüphesiz ki, herkes mevzuata uygun çalışmak zorundadır. Yetki belgesiz taşımacılık olan korsan taşımacılık asla kabul edilemez. Yapılacak denetimlerle mutlaka önlenmelidir. Bunun boyutunun ne kadar olduğunu bilmiyorum. Ancak özel terminal işletmelerine para kazandırma amacıyla çıkarıldığını düşündüğüm, terminal dışı kalkış-varışları korsan kabul etmek doğru değildir. Bunların suçu korsanlık değil mevzuata aykırı kalkış-varış yoluyla rekabet şartlarının bozulması olarak görülmelidir.

Bitirirken, bu krizden etkilenen herkese kolaylıklar ve direnme gücü diliyorum. Tabii ki, otobüs işletmecisi dostlarımla dertlerini ayrıca önemsiyor ve bu krizi atlatabilecekleri destek ve kolaylıkların gösterilmesini diliyorum. ■

Daha fazlası!

ATLAS 3D

Ailenin büyüğü ile tanışın
Otokar Atlas Ailesi'nin yeni 12 tonluk aracıyla dünyaları taşıyın. Lojistik ve dağıtım sektörünün ihtiyaçları düşünülerek geliştirilen ve en ağır yüklere meydan okuyan yeni Otokar Atlas 3D, düşük işletme giderleri ve ekonomik yakıt tüketimi ile de yüzünüzü güldürecek.

Siz de hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin, ailenin büyüğü yeni Otokar Atlas 3D ile tanışın. Yükleyn yükleyebildiğiniz kadar!

12 TON

444 6857 (444 OTKR) | www.commercial.otokar.com.tr | /OtokarAS | /OtokarTr | /OtokarTicariAraclar

Otokar
Doğru karar

FOTON

Koç

Allison Transmission

Daha Konforlu Sürüş, Daha Konforlu Ulaşım

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için her koşulda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın tamamen hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.

allisontransmission.com
© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

Otokar Busworld'de elektrikli ürün ailesini sergiledi

Bu yıl 10'uncu kez düzenlenen Busworld Türkiye 2022 Fuarı'na 5 aracıyla katılan Otokar, ürün gamını 6 metrelik Otokar CENTRO otobüsleriyle genişletti. İlk kez Busworld Türkiye Fuarı'nda tanıtılan CENTRO, 6 ve 6,6 metre olmak üzere iki farklı uzunlukla pazara sunuyor. 14+1 yolcu kapasitesi ile pazara sunulan araç, isteğe göre 9+1'den 16+1'ya kadar farklı yolcu kapasiteleri sunabiliyor.

Otokar CENTRO ürün ailesinin yanı sıra 6 metreden 18,75 metreye uzanan farklı uzunluklardaki elektrikli otobüs ailesini fuarda ilk kez sergiledi. Otokar CENTRO serisiyle otobüs ailesini 6 metreden 21 metreye kadar geliştirerek sektörün en geniş ürün gamına ulaştı.

Otokar'ın yeni araç modeli yatırımına hız kesmeden devam ettiğini belirten Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Otokar'ın hatlı taşımacılık araçlarının Türkiye şehir içi toplu taşımacılık alanında bir efsane olduğunu vurgulayarak "Sektörde, tabiri yerindeyse dört gözle beklenen segmentte CENTRO'yu geliştirdik. Otokar CENTRO, İstanbul başta olmak üzere tüm Türkiye'de önümüzde

günlerden itibaren satışta olacak. Otokar CENTRO düşük işletme giderleri, geniş iç hacmi ve performansı ile hatlı toplu taşımacılıkta standartları yeniden belirleyecek. Otokar CENTRO ile hedefimiz diğer hizmet verdiğimiz alanlarda olduğu gibi Türkiye'de kısa sürede liderliğe ulaşmak; Avrupa'da ise hatırı sayılır bir pazar payına erişmek. CENTRO, toplu ulaşım esnafından tam not aldı. Yeni araç ailemizin Türkiye ve Avrupa tanıtımlarına önümüzdeki günlerde devam edeceğiz. Hesaplı yatırım maliyeti, düşük işletme giderleri, yüksek performansı, kullanıcısına sağladığı tasarruflarla CENTRO toplu ulaşımın mini kahramanı olacak."

Otokar CENTRO'nun 6,6 metre uzunluğundaki versiyonu ideal bir halk otobüsü. Halk otobüsleri kooperatifleri ve belediyeler için geliştirilen Otokar CENTRO geniş ayakta durma alanı ile dikkat çekiyor. 11 sabit, 6 katlanır koltuklu araçta 14 ayakta yolcu taşınabiliyor.

Otokar'ın 12 metrelik elektrikli e-KENT otobüsü geçtiğimiz aylarda İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi pek çok farklı Avrupa ülkesinde farklı otobüs şirketleri ve belediyeler tarafından denenmiş ve büyük beğeni kazanmıştı. Çevre dostu sıfır emisyonlu, yüzde 100 elektrikli otobüs ailesi e-KENT'in 18,75 metre körüklü versiyonu özellikle yolcu sayısının yüksek olduğu metropoller için geliştirildi. Körüklü e-KENT uzunluğuna rağmen yüksek manevra kabiliyeti sunan körüklü yapısı ile dikkat çekiyor. ■



Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ve Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül yeni CENTRO'nun gururunu yaşadılar.



İSTAB yöneticileri Otokar standını ziyaret ettiler



İETT Genel Müdürü Alper Bilgili ve beraberindeki yöneticilerin ziyaretinde Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç'le biraraya geldiler.



Taşıma Dünyası Gazetesi Yayın Yönetmeni Erkan Yılmaz ve Muammer Başkan'a Basri Akgül, yeni otobüsler konusunda bilgi verdi.



**Elektrikli
CENTRO**



**Dizel
CENTRO**



Mini Tur sahibi Mehmet Öksüz ve Katırcıoğlu Turizm sahibi Mehmet Katırcıoğlu, Basri Akgül ile birarada.

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

Araçlarımız ödenmiş sermayedir, iyi kullanmalıyız

“Son 3 yılda, ikinci el 600’ün üzerinde otobüsü revize ettik. 5 yıl daha çok rahat kullanılmasını sağlıyoruz. 4-5-6 milyon TL verip 3-4 yılı araç taksiti ödemeye ayırmamamız gerekiyor. Biz bunu sağlamaya çalışıyoruz. Araç yolcunuz yoksa, talebiniz yoksa para kazanacağım diye alınacak bir emtia değildir. Şu anda kazanıyorlar ama kaybedebilirler.”

Röportaj: Erkan YILMAZ

TEMSA’nın ürün grubunda yer alan araçlar ile Busworld Türkiye Fuarı’na katılan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile fuarda özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Fuara katılım ve ilgiden çok memnun olduğunu belirterek açıklamalarına başlayan Yalçın Şahin, “2020 yılında tam pandemi sürecinin başladığı o günlerde ‘acaba fuar yapılсын mı, yapılmasın mı’ derken ilgi ve katılım anlamında çok iyi bir fuar geçirmiştik. İki yılı aşkın süre sonrasında yapılan Busworld Türkiye Fuarı’na olan ilgiden çok memnunum. Yurtdışından ve iç pazardan gelen ziyaretçilerimiz çok fazla. Beklentimizin üzerinde bir ilgi var. Gelenler konuya çok hâkim ve ne alacaklarını biliyorlar. Ticaret oluyor. Dünyada araç temininde sorunlar var. Mecburen insanlar akın akın geldiler. Araçları yakından görmeyi çok isteyen bir kitle var. Seyahat otobüsü olsun, kentiçi taşımaya yönelik ürünler olsun hepsine çok büyük ilgi var. Bana göre bu fuar çok anlamlı oldu. Hem insanların tekrardan kaynaşması hem de yüz yüze iletişim açısından da önemli kazanımları oldu” dedi.

Temsa’nın tüm ürünleri MAPAR standında

Temsa ürün gamında olan tüm otobüsleri fuarda tanıtmaktan gurur duyduğunu belirten Yalçın Şahin, “Fuar standımızda Temsa’nın Maraton, Safir, Prestij, MD9, Avenue araçları yer aldı. Ayrıca Kafa Radyo’dan Nihat Sırdar dostumuzun revize edilmiş iki Mercedes aracı da standımızda yer alıyor. Ziyaretçilerin araçlarımızın tamamına yönelik gösterdiği ilgi bizleri çok mutlu etti” dedi.

Seyahat otobüs pazarı yükseliyor



Yalçın Şahin, seyahat otobüs pazarına yönelik de değerlendirmelerde bulundu: “Pazar, şu anda istem dışı bir şekilde yüksek adetlere doğru gidiyor. Benim gördüğüm kadarıyla üretim olabilirse 500-600 adetli bir pazar seviyesini görebileceğiz. Haziran ayı için, markaların stoklarında araç yok, sıra yazılıyor. Eskiden taşımacı önden parası verip 4-5 ay aracı teslim almayı beklerdi. Şu anda da durum aynı. Hammaddenin pahalalanması ve yapılan ürünlerin az olması nedeniyle araçlara çok ciddi zamlar geliyor. Bunun otobüsçüye yansımaları nasıl olur? Bilet fiyatları ile bunun karşılığı inşallah alınır diye umut ediyoruz. Otobüsçünün şu anda giderlerine ve gelirlerine bakıldığında ciddi sorunlar var. Şu andaki yol ve servis şartlarıyla birlikte otobüsler ‘kontak kapatmama’ terimiyle birlikte yılda 350-400 bin km yapıyorlar ve eskiyorlar. Yanlış bakım süreçleri ile de problem yaşanıyor. Bakım ve servis giderleri çok yüksek olduğu için de yeni araçlara yönelim var.”

Otobüslerin ömrünü 5 yıl uzatıyoruz

3 yıldır yaptıkları çalışmalar sonucunda iç pazara yönelik 600’ün üzerinde otobüsü revize ederek tekrar yaşama döndürdüklerini belirten Şahin, “Araçların revize edilmesine yö-

ZF servisimiz çok iyi

Bir ZF şanzımanı testini, bir araçta kullanıyormuş gibi sadece ZF’de yada bizim Bursa’daki servisimizde yaptırabilirsiniz. Test cihazımız son teknolojiye sahip. Sadece temsil ettiğimiz markaların değil, temsil etmediğimiz markaların da ZF şanzımanı olan her aracının testini yapabiliyoruz.

para kalıyor. Yüzde 50’sini peşin ödemediği takdirde otobüsçü kazandığı para ile taksitini ödeyemez. Bunun için revize edilmiş araçlar her zaman kıymetli olacak. Bu revizyonların ehil insanlar tarafından yapıp araçların daha uzun yıllar kullanılmasını sağlamamız gerekiyor. Bunu sağladığımız sürece başarılı oluyoruz. 3 yılda sadece iç pazar için 600 otobüsün revizyonunu yaptık. Yurtdışı hariç. Ödenmiş sermaye olan araçları iyi kullanmayı öğrenmek zorundayız. Biz revizyonlarla bunu sağlamaya çalışıyoruz. Otobüs, yolcunuz yoksa fiyatı artacak ve ben para kazanacağım diye alınacak bir emtia değildir. Şu anda kazanıyorlar ama kaybedebilirler. Bu piyasa bu şekilde gitmez. Yeni araçların üzerinde piyasa tabiriyle köpük var. İkinci elin üzerinde de bir köpük var gerçek değerler bu değil. 2016 model araç 2 milyon 700 bin yapmaz, yapmaması lazım. Bir gün geldiğinde sıfır araç çoğalmaya başladığında, ikinci el araç fiyatları geri gelmeye başlar. Enflasyon çok yüksek; yüzde 70’ler değil, bana göre yüzde 120 civarında. Bir de enflasyon geri gelmeye başladığında ikinci el veya sıfır araç alanlar doğru hesap yapmadıklarında problem yaşayabilirler” dedi.

Seçim otobüsü çalışması

2023 seçimlerine yönelik hazırlıklar da yaptıklarını belirten Yalçın Şahin, “Seçime 1 yıl kaldı. Biz de seçim otobüsleri üzerinde çalışmalara başladık. MPR Lojistik şirketimizi kurduk. Araç kiralama yapacağız. Seçim otobüslerini de sadece Türkiye için değil dünya geneline gönderebilecek şekilde planlıyoruz. Bu alanda kendi tarzımızı yaratacağız. Otobüs karavan işine de girdik. Bir parti liderine de verdik. 4-5 araç daha yapacaktık ama atölyelerde iş yoğunluğundan dolayı henüz başlayamadık. Türkiye’de ender görülebilecek otobüs karavan araçlar yapacağız” dedi. ■



MAPAR'dan Seç Turizm'e 10 adet Temsa Maraton

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe 50 yıldır hizmet yarışını sürdüren Seç Turizm ve TEMSA bayisi MAPAR Otomotiv 10 adet Maraton otobüs satışına yönelik anlaşmaya vardı.



Şehirlerarası otobüs filoları okulların kapanması ile birlikte hareketlenecek sezon öncesinde otobüs yatırımlarına hız veriyor. Bu yıl 50.yaşını kutlayan Seç Turizm'de filosunu TEMSA Maraton araçlarla büyötmeye devam ediyor. TEMSA bayisi MAPAR Otomotiv Seç Turizm ile 10 adetlik Maraton satışına yönelik anlaşmaya vardı.

Maraton alımına yönelik MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Otobüs Satış



Müdürü Ender Keskin, Satış Yetkilisi Mehmet Akın Şahin ve TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Seç Turizm Yönetim Kurulu

Başkanı Ömer Konukoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Settar Konukoğlu ve Saip Konukoğlu ile biraraya geldi. MAPAR Otomotiv

Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, yapılan anlaşmanın bütün taraflara hayırlı, uğurlu olmasını diledi. ■

MAPAR standı çok harekeyliydi



Busworld Türkiye Fuarı'na katılan MAPAR Otomotiv Temsa'nın ürün grubunda yer alan Maraton, Safir, Prestij, Avenue, MD9 ElectriCITY araçlarını ziyaretçilerle buluşturdu.

Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Satış ve Pazarlama Direktörü Baybars Dağ MAPAR Otomotiv standında MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir araya geldi.

MAPAR Otomotiv'in standına şehirlerarası yolcu taşımacıları, şehirçi personel ve okul taşımacıları ile otomotiv sektörünün yoğun ilgisi oldu. MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve ekibi standı ziyaret eden misafirleriyle tek tek ilgilenerak araçlarla ilgili bilgiler verdiler, sektördeki gelişmelere yönelik değerlendirmelerde bulundular.

MAPAR Otomotiv standında Kafa Radyo'dan Nihat Sırdar'ın revize edilmiş iki adet Mercedes otobüsü de yer aldı.



Iveco Asya Bölgesi Direktörü Koray Kurşunoğlu:

İlk hedefimiz %5 pazar payına ulaşmak

Iveco Asya Bölgesi Direktörü Koray Kurşunoğlu ile Busworld Türkiye Fuarı'nda özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Busworld Fuarı'nda sergilenen otobüslerin sadece Türkiye pazarına yönelik olmadığını belirten Koray Kurşunoğlu, "Otokar ile yapılan işbirliği Iveco'nun dünya çapındaki etkinliğine artırmaya yönelik önemli bir katkı sağlayacak" dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Koray Kurşunoğlu, 15 yıl sonra tekrar Türkiye pazarına adım atışlarını ise şu şekilde açıkladı: "Biz aslında fiziki olarak Türkiye pazarından çıktık ama kafamızda ve gönlümüzde hep içindeydik. Sadece doğru zaman, doğru ürünler ve doğru ortamı beklemek gerekiyordu. Türkiye önemli bir otobüs pazarı ve mobilite ile ciddi bir değişim süreci de var. Doğru yerde, doğru şekilde ürettiğimiz araçlarla bu pazarda şansımızın ve iddiamızın olacağına inandık. Alternatif bir marka, müşteriye çok doğru olacaktır. Türkiye'nin pazar hareketliliğine alıştık."

Fuar standında sergilenen Streetway ve Crossway otobüslerin Otokar fabrikasında üretildiğinin bilgisini veren Koray Kurşunoğlu, "Streetway zaten birlikte geliştirdiğimiz bir ürün. Crossway tamamen Iveco tarafından geliştirilmiş bir ürün. Otokar ile 2020 yılında başlayan süreçte kimyalarımız çok uyuştu ve iyi gidiyor" dedi.

Satış sonrası hizmet sürecinin Iveco Bus tarafından yürütüleceğini belirten Kurşunoğlu, "Asıl fark



Koray Kurşunoğlu

yaratacağımız kısım burası olacak. Iveco'nun bir bayi ağı var. Araçlarımız Iveco markasına değer katacak ve müşteri memnuniyeti en önemli öncülüğümüz olacak. Yeni satış bayisi ve servislerin de ağımıza katılması gerekecek. Iveco'nun içerisinde yer alan ekipte otobüsü iyi bilen personeller de var. Bayi ve servislerimizde iyi biliyor. Yeni iş ortakları ile bu işi nasıl geliştirebiliriz diye çalışıyoruz" dedi.

Avrupa'da doğalgazlı ve elektrikli otobüslerin kullanıma sunulmasına yönelik çok ciddi teşviklerin olduğuna da dikkat çeken Kurşunoğlu, "Bu tür teşviklerin Türkiye'de de hayata geçmesi önem taşıyor. Almanya pazarını 2019 ve 2020 yılında taşıyan unsur doğalgazlı araçlara verilen teşviklerdi. Türkiye pazarında alternatif

yakıtlı araçlarımızla olacağız. Avrupa pazarında satışı gerçekleşen dizel araçların oranı yüzde 98'ken CNG'nin oranı yüzde 2, ama bizim satışıımızdaki oranı ise yüzde 15'ti. Bizim insanlara seçme olanağını sunma isteğimiz var" dedi.

Farklı kültürler farklı insanlar

3 yıl önce Iveco Asya Bölgesi Direktörlüğü'ne atanan Koray Kurşunoğlu, bu süreci de şu şekilde değerlendirdi: "2014'ten beri yurtdışında görev aldım. O zaman Tayland'dayım. Ozaman görev alanım Güneydoğu Asya'ydı. 2019başında bölge büyüdü. Türkiye, Rusya dahil olmak üzere bütün Asya ülkeleri benim alanım içinde. Farklı kültürler, farklı insanlar. En büyük avantajı yıllarca iki farklı sektörde edindiğim beyaz eşya ve otomotiv tarafındaki tecrübeyle farklı farklı coğrafyalarda çok doğru çözümler getirebildiğimi gördüm. Türk pazarında tecrübe edinmiş olmamın ve çalıştığım şirketlerde iyi eğitim almamın bunda katkısı var."

Her girilen pazarda önceliğin minimum yüzde 5 pazar payına ulaşmak olduğunu ifade eden Kurşunoğlu, "Burada yüzde 1,2'lik bir pay elde etmek için bulunmuyoruz. Şirket olarak 2021-2026 stratejik planımız var. Bulunduğumuz segmentlerde minimum yüzde 5 pazar payını yakalamak öncelikli hedefimiz. Daha sonraki hedef ise yüzde 10" dedi. ■

Iveco Bus 3 otobüsle Türkiye pazarına adım attı

Iveco, 15 yıl aradan sonra Türkiye pazarına geri döndü. Iveco Bus ürün grubunda yer alan Crossway, Streetway CNG ve E-WAY Busworld Türkiye Fuarı'nda tanıtıldı.

Gelişmiş güç aktarım teknolojilerinde dünya lideri FPT Endüstriyel'i de içeren ve küresel bir organizasyon Iveco Group'un bir parçası olan IVECO BUS, tüm ürün gruplarında üretim yapan ender üreticilerden. Dünya genelinde satışı yapılan IVECO BUS, Avrupa'da yüksek bir pazar payına (2021'de %22,3) sahip ve Güney Amerika ile Afrika'da da büyümeye devam ediyor. Doğal gaz pazarında %40 pazar payına ulaşan ve 2019 – 2021 arasında elektrikli otobüs üretiminde iki kat artış ile Avrupa'daki liderliğini gösterme fırsatı bulan IVECO BUS yalnız Türkiye'den değil, düşük ve sıfır salınlımlı otobüs pazarının büyüdüğü Orta Asya ve Kafkaslardan da ağırladığı ziyaretçileri dikkate alarak BUSWORLD Türkiye'ye katılmayı seçti.

Fuarda Iveco Bus standında düzenlenen basın toplantısında Iveco Bus Otobüs İş Birimi Başkanı Domenico Nucera ve Iveco Asya Bölgesi Direktörü Koray Kurşunoğlu birer konuşma yaptı.

Toplantıda açıklamalarına Busworld Fuarı'nın önemine değinerek başlayan **Iveco Otobüs Grup Başkanı Domenico Nucera**, beklediklerinin üzerinde yurtdışında ziyaretçinin fuara geldiğini açıkladı. Iveco Grup yılbaşından itibaren 8 marka ile yeni bir oluşuma girdiğini de belirten Iveco Otobüs Grup Başkanı Domenico Nucera, "Iveco ve Iveco Bus bu 8 markadan biri oldu. Mega trendler var. Alternatif yakıtlar, otonom sürüş, dijitalleşme ve araç paylaşımı bunlar arasında. Toplu ulaşımı karbon salımlarının azalması için çok büyük önem taşıyor" dedi.

Daha sonra söz alan **Iveco Asya Bölgesi Direktörü Koray Kurşunoğlu** ise "15 yıl sonra midibüs pazarının lideri olarak çıktığımız Türkiye'ye daha güçlü bir ürün gamıyla dönüyoruz" dedi. Koray Kurşunoğlu, Iveco standında kısa ve orta mesafe şehir içi yolcu taşımacılığı için Crossway, şehiriçi taşımacılığı için STREETWAY CNG ve sessiz ve sıfır emisyon salınlımlı E-WAY olmak üzere 3 farklı otobüsle ilgili bilgiler verdi.

CROSSWAY

12.9 metre uzunluğunda, 4'ü katlanabilen 59 koltuğa, tekerlekli sandalyeler için asansör platformuna, tek kanatlı ön kapı ve çift kanatlı orta kapı ile klimaya sahip. 360 Beygirlik (265 kW) Cursor 9 EURO VI-e motor ile eşleştirilen araç, bavullar için 5.1 m3 alan ile 3 m3 baş üstü saklama bölmeleri barındırıyor.

STREETWAY

- Stanttaki STREETWAY, aracın 12 metrelik CNG'li versiyonu. Araç, 310 beygirlik (228 kW) Cursor 9 EURO VI-e motor ile 5 x 320 litrelik CNG3 tipi yüksek kapasiteli tanklara sahip. 26 Oturan, 73 ayakta ve bir tekerlekli sandalye kapasiteli araç; tam klima, USB girişleri ve tekerlekli sandalyeler için manuel rampa barındırıyor.

E-WAY

Sergilenen E-WAY, Combo CCS 2 şarj soketi ile geleceğin şarj olan 12 metrelik model. Araç, 120 kW'lık elektrikli çekişli motor ile yüksek enerjili lityum ion NMC (350 kW's) pillere sahip. Bir elektrikli rampa ile 3 kapiya sahip araç; ek üçgen pencereler, tam klima, USB girişleri (Sürücü ve yolcular), 24 koltuk ve bir tekerlekli sandalye alanı ile konfor ve esenlik sunuyor. ■



Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye Fuarı'nda 4 aracını tanıttı

Anadolu Isuzu, İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye 2022 fuarına katılarak geleceğin çevreci toplu ulaşım araçları niteliğindeki çevreci modellerini sergiledi. Anadolu Isuzu'nun fuardaki standında tam elektrikli NovoCITI Volt ve CNG alternatif yakıt sistemine sahip Kendo / Interliner otobüs modellerinin yanı sıra Citiport ve Grand Toro modelleri yer aldı.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Busworld Türkiye Fuarı'nın açılış günü düzenlenen basın toplantısında şunları söyledi: "Dünya otobüs üretim endüstrisi ve müşterileri için önemli bir buluşma noktası olan Busworld Fuarı'nın Türkiye'de yapılması sektörümüz için de önem taşıyor. Busworld Fuarı'nda bu yıl modern kentlerin giderek daha fazla talep ettiği çevreci, konforlu ve güvenli modellerimizle yer aldık. Önümüzdeki dönemde hedefimizi midibüs ve otobüs ihracat rakamlarımızı daha da artırmak ve dünyada büyüme hedefimiz doğrultusunda mevcut yurt dışı pazarlardaki varlığımızı güçlendirirken yeni pazarlara açılmak olarak belirledik. Bu doğrultuda çalışmalarımızı ve ülkemizin ekonomisine, ihracatına ve nitelikli iş-



tihtamına olan katkılarımızı daha güçlü bir şekilde sürdüreceğiz." ■



Yılmazlar Otomotiv'den Alpay Turizm'e Isuzu Grand Toro teslimatı

Busworld Türkiye Fuarı'nda, turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Alpay Turizm'e, Anadolu Isuzu standında, bayii Yılmazlar Otomotiv tarafından Grand Toro teslimatı gerçekleştirildi.

Isuzu Grand Toro, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Toplu Taşıma Satış Yöneticisi Murat Küçük, Bölge Satış Yöneticisi Emin Günişik, Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar, CEO Can Yılmazlar'ın katılımıyla Alpay Turizm sahibi Erol Alpay'a teslim edildi.

İlk Grand Toro'nun yurtiçindeki ilk teslimatının Alpay Turizm'e gerçekleştirildiğinin bilgisini veren Yılmazlar, "Alpay Turizm'in, midibüs tarafındaki tercihi uzun yıllardır Isuzu oluyor. Yurtiçinde ilk Grand Toro aracımızın da teslimatını Alpay Turizm'e, üstelik fuar standında gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Müşterilerimiz yaklaşık iki yıldır bu aracı bekliyor. İlk banttan inen Grand Toro aracımızı Alpay Turizm'e teslim ediyoruz. Araç gerçekten çok güzel. Taşımacıların ihtiyaçlarına cevap veren bir ürün oldu. Yeni aracın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Bahtı açık



olsun" dedi.

Alpay Turizm sahibi Erol Alpay da 35 yıldır turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösterdiklerini ve midibüs tarafında tercihinin Isuzu markası yönünde olduğunu belirterek, "Filomuzda 15 araç var. Midibüs tarafında ise 3 Isuzu aracımız bulunuyor. İlk kez Grand Toro yatırımını yaptık. Araca yönelik çok ciddi incelemelerde bulunduk. Fabrikaya gittik, bizzat testini yaptık. Isuzu araçlarda, bugüne kadar bir sıkıntı yaşamadık. Bundan sonra da tercihimiz yine Isuzu'dan yana olacak. Bir Grand Toro yatırımımız daha olabilir" dedi.

Pandemi süreciyle iki yılın sıkıntılı geçtiğini belirten Erol

Alpay, "Bu sürecin sona ermesiyle birlikte turizm tarafında hareketlilik yavaş yavaş ve kademeli olarak artıyor. Pandemi- den önce ağırlıklı olarak Uzakdoğu'ya önem verdik. Çin, Endonazya, Malezyalı turistler taşıyorduk. Şimdi Avrupa ve Latin Amerika pazarına döndük" dedi.

Akaryakıtta gelen peş peşe zamlarla birlikte maliyetlerin çok arttığını da belirten Erol Alpay, "Sezonluk verdiğimiz fiyatları 3 ayda bir revize ediyoruz. Ama çok aşırı zamlar geldiğinde acentelerle görüşüp, mazot farkı alıyoruz. Dayanmaya çalışıyoruz. Acenteler de iki yıldır mağdur. Karşılıklı anlayışla ticaretimizi sürdürüyoruz" diye konuştu. ■



Taşımacılık sektörü için lastik kaplaması

Taşımacılık şirketleri Goodyear'ın Kaplama çözümlerini kullanarak, lastik giderlerini %30 azaltıp lastik ömrünü %100 daha fazla uzatabiliyor

Mevcut ortamda lastikte yeniden kaplama büyük önem taşıyor. Avrupa'nın Fit-for-55 iklim planı öncelikli olarak daha çevreci uygulamaları teşvik ederken, sektör aynı zamanda giderek artan bir maliyet etkisiyle karşı karşıya bulunuyor.

Sürdürülebilir Gerçeklik Anketi'ne göre, filoların dörtte üçü karbon ayak izinin azaltılmasını önemli bir konu olarak görürken, %42'si sürdürülebilirlik odaklı başka uygulamaların yanı sıra yeniden kaplanmış lastikler kullanıyor.



Avrupa Ticari Yedek Lastik Grubu Yönetici Direktörü Marc Preedy, bu durumu şöyle açıklıyor: "Anketin sonuçlarına göre, müşterilerimiz dönüşel ekonominin bir parçası olarak sürdürülebilirliği desteklemek ve aynı zamanda son müşterileri için değer yaratmak istiyor. Ankete katılan filoların %42'si yeniden kaplanmış lastikler kullanıyor. Hepsinin ötesinde, Avrupa Komisyonu "Yeşil Mutabakat" kapsamında Avrupa'yı 2050 yılına kadar karbon nötr bir hale getirmeyi amaçlıyor. Daha fazla sürdürülebilirlik kazancı sağlamak için net bir fırsat oluşturan en son yenilikçi lastiklerimiz ve filo yönetim çözümlerimiz, filoların gündelik operasyonlarındaki karmaşıklığı artırmadan onların emisyonlarını azaltmasına yardımcı oluyor. Goodyear Yeniden

Kaplama programı, filoların genel sürdürülebilirliği artırmasını sağlıyor."

Yüzde 100 ömrünü uzatıyor yüzde 30 giderleri azaltıyor

Önde gelen taşımacılık şirketleri, Goodyear'ın Kaplama çözümlerini kullanarak, lastik giderlerini %30 azaltıp lastik ömrünü %100 daha fazla uzatabiliyor. Bu oran, yeni bir lastiğin ilk kullanım ömrünün iki katına eşit. Mevcut kaynakların mümkün olduğunca çok kullanıldığı Goodyear Yeniden Kaplama süreci sayesinde, üretim amaçlı kullanılan ham petrol miktarı %56 azalıyor.

Goodyear Yeniden Kaplama hizmeti, lastiklerin yeniden dış açılabilir, yeniden kaplanabilir ve tekrar dış açılabilir olmasını sağlayarak, lastiklere ek kullanım ömrü sağlıyor. Goodyear'ın bu hizmeti, müşterilerin ihtiyaçlarına göre şekillendirilebiliyor.

Preedy ayrıca şunları söyledi: "Filo operatörleri toplam işletme maliyetini azaltmak için uzun yıllar Goodyear NextTread yeniden kaplama çözümlerini tercih etti. Artık Goodyear Toplam Mobilite filo yönetim hizmetimizle birleşen Goodyear Yeniden Kaplama çözümlerimiz, filo operatörlerinin sürdürülebilirlik hedeflerini gerçekleştirmeye bir adım daha yaklaşmasına yardımcı oluyor."

Uçtan uca optimizasyon

Şirket sertifikalı yerel kaplama çözüm ortaklarıyla çalışırken, kaplama malzemesi yönetiminin uçtan uca lojistiğini optimize ediyor.

Kaplama malzemeleri merkezi bir kontrol noktasına gönderilmek yerine yerinde kontrol edilebiliyor. Yalnızca kabul edilen kaplama malzemelerinin Goodyear'ın kaplama tesislerine gönderilmesiyle, uygun olmayan kaplama malzemelerin Avrupa genelinde gereksiz taşınmasının önüne geçiliyor. ■



ZF, Yeni E-Mobilite ve güvenlik teknolojilerini tanıttı

ZF, Busworld Türkiye 2022'de Yol ve yolcu güvenliğini artıran ZF, fuar da özellikle şehir içi otobüsler için tasarlanmış öncü ve yeni Çarpışma Engelleme Sistemini (CMS) sergiledi. Fuar için geliştirilen özel bir uygulamada otobüs şanzıman sistem performansını ve verimliliğinde yeni bir endüstri standardı belirleyen EcoLife CoachLine tanıtıldı. Fuarda otobüs filolarının yakıt ekonomisini ve verimliliğini artıran ZF'nin yenilikçi elektrifikasyon teknolojileri portföyü ve son teknoloji Bus Connect dijital platformu da sergilendi.

Fuarla ilgili konuşan ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, "ZF'nin Ticari Araç Çözümleri bölümü ile Busworld Türkiye'de, ZF'nin şehir içi ve şehirler arası otobüsler için özel olarak tasarlanmış yenilikçi ve sürekli genişleyen portföy çözümlerinin güvenlik ve verimliliği nasıl

bir sonraki seviyeye taşıdığını göstereceğiz. ZF, daha sürdürülebilir bir gelecek için otobüs endüstrisini heyecanlandıran benzersiz, geniş ve güçlü bir teknoloji kombinasyonu sunuyor" dedi.

Aydınlioğlu "Yeni Çarpışma Engelleme Sistemimizin (CMS) lansmanı ile ZF, kamyonlar ve

otobüsler için Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri alanındaki liderliğini şehir içi otobüs pazarı segmentine genişletiyor. Şehir içi otobüs CMS, şehir trafiğinde her zamankinden daha yüksek güvenlik seviyeleri için üreticilerden ve müşterilerden gelen açık ve acil bir talebi karşılıyor" diye konuştu. ■



Belka A.Ş. dizelden elektrikliye dönüştürüyor

Özel sektörden aldığı dizel araçları elektrikli araç teknolojilerine dönüştürmek üzerine çalışmalar yapan BELKA, en yeni elektrikli otobüs teknolojilerini Busworld Turkey 2022'de sergiledi. ■



INTERGLASS Oto Cam Sanayi Fuara katıldı

1988 yılında otomotiv sektörünün lamine cam ihtiyacını karşılamak üzere Adana'da kurulan Interglass Oto Cam Sanayi ürünlerini Busworld Fuarı'na sergiledi, müşterileriyle buluştu. İstanbul Otogarı'nda hizmet vereceğini duyurdu. ■



Anadolu Isuzu'dan Azerbaycan'a 25 Isuzu Novoultra midibüs

Anadolu Isuzu, Azerbaycan'a 25 Isuzu Novoultra midibüsün teslimatını gerçekleştirdi.

Anadolu Isuzu, Azerbaycan Cumhuriyeti Özel Devlet Koruma Hizmeti'ne 25 Isuzu Novoultra midibüsün teslimatını gerçekleştirdi. 2021 yılında şirketin ihracat geçmişindeki en yüksek rakamlara ulaşan Anadolu Isuzu, böylece 2008 yılından bu yana faaliyet gösterdiği Azerbaycan'a bugüne kadar toplam 1121 aracın teslimatını gerçekleştirmiş oldu.

Anadolu Isuzu 45 ülkeye ihracat yapıyor. Yaygın distribütör ve servis yapılanmasının yanı sıra satış sonrası destek alanındaki başarılarıyla yurtdışı pazarlarda giderek daha fazla tercih ediliyor.

Isuzu Novoultra

Anadolu Isuzu'nun turizm, servis ve toplu taşıma alanında Türkiye'de olduğu gibi yurtdışı pazarlarda da en çok tercih edilen modeller arasında yer alan Novo ailesinin üyesi Novoultra, hem sürücüsüne, hem de yolcularına yüksek konforlu ve güvenli yolculuk olanağı sunuyor. ■



Karsan'dan Kırıkkale'ye 17 Adet Atak Otobüs!

Karsan, Kırıkkale Belediyesi'ne Euro 6 motorlu ve otomatik şanzımanlı 17 adet Atak otobüs teslim etti.

Karsan, 2022 yılında Mersin'e teslim edilen 67 adetlik filonun ardından Kırıkkale teslimatını gerçekleştirdi. Karsan İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu, "Toplu taşıma sistemlerinin geleceği



noktasında üstlendiğimiz rolün son derece kıymetli olduğuna inanıyoruz. Ülkemizdeki 8 metrelik araçların %50'sinden fazlası, segmentinin de yaratıcısı olan Karsan Atak. Herkesin daha konforlu ve güvenli seyahat etmesi ve kentlerin ileri teknolojilerle donatılmış toplu taşıma sistemlerinden faydalanması adına çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Hizmet sunduğumuz şehirlere kısa sürede yenilerini de ekleyeceğiz" dedi. ■



Karsan, elektrikli araçlarını tanıttı

Karsan, Busworld Fuarı'nda 6 metre e-JEST, 8metre e-ATAK, 12metre e-ATA'nın yanında 10 ve 18metrelik e-ATA modellerini de ilk kez bir arada ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Karsan, Busworld Fuarı'na elektrikli model ailesiyle katıldı. Karsan'ın elektrikli vizyonu ile özellikle ihracat pazarlarında güçlü bir büyüme trendi yakaladığını vurgulayan Karsan İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu, "2021'de e-JEST ve e-ATAK modellerimiz Avrupa'da sınıflarının en çok satan elektrikli araçları oldu. Bu yıl da elektrikli araçlarda en az iki katı büyüme hedefliyoruz. Elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile Karsan markasını Avrupa'da ilk 5'te konumlandıracağız. Ayrıca Kuzey Amerika'ya da Avrupa'daki gibi e-JEST ile gireceğiz. Hazırlıklarımız devam ediyor. En önemlisi de ciroda, karlılıkta, istihdamda, Ar-Ge kapasitesinde mevcut durumumuzu ikiye katlayacağız. İstihdam alanında özellikle kadın çalışanlara vereceğimiz destekle çalışan sayımızı artıracacağız. Bu yıla ilişkin Karsan'ın hedefi çarpı iki" diye konuştu. ■

"Kuzey Amerika'ya da e-JEST ile gireceğiz"

Bu yıla ilişkin hedeflerini açıklayan Muzaffer Arpacioğlu, "Elektrikli araçlarda en az iki kat büyüme istiyoruz. Pazarın tümüne hitap ediyoruz ve pazarın ilk beş oyuncusundan biri olmayı hedefliyoruz. Kartlar yeniden karılıyor ve elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile Karsan markasını Avrupa'da ilk 5'te konumlandıracağız. Ayrıca Kuzey Amerika'ya da Avrupa'daki gibi e-JEST ile gireceğiz. Hazırlıklarımız devam ediyor. En önemlisi de ciroda, karlılıkta, istihdamda, Ar-Ge kapasitesinde mevcut durumumuzu ikiye katlayacağız. İstihdam alanında özellikle kadın çalışanlara vereceğimiz destekle çalışan sayımızı artıracacağız. Bu yıla ilişkin Karsan'ın hedefi çarpı iki" diye konuştu. ■



Allison Transmission, Busworld 2022’de

Gelişmiş son teknolojilerini sergiledi

Allison Transmission, Busworld 2022’de yeni 9 vitesli şanzımanı ve Allison eGen Power® elektrikli aksın yanı sıra T2100 xFETM ve T3270R xFETM tam otomatik şanzımanları da dahil 5 metreden 27 metreye kadar şehir içi ve şehirler arası otobüs uygulamaları için sunduğu geniş tahrik çözümlerini sergiledi.

Dünya çapında 160 milyar kilometreden fazla yol kat etmiş, altı vitesli Allison 2000 Serisi™ tam otomatik şanzımanların başarısı üzerine geliştirilen 9 vitesli tam otomatik şanzıman, eklenen yeni vites oranlarıyla vites geçiş kalitesini ve yolcu konforunu artırıyor. Bu özel şanzıman, eklenen yeni viteslerdeki ekstra over-drive ve tork konvertörünün birinci viteste erken lock up yapmasını sağlayan yüksek verimli dişli tasarımı sayesinde önemli bir yakıt tasarrufu sunuyor.

8 metre midibüs uygulamaları ile orta ve hafif ticari araçlar için geliştirilen Allison 9 vitesli tam otomatik şanzımanın seri üretimine 2023 yılında başlanacak. Bu şanzıman, 6 vitesli olan Allison 1000 Serisi™ ve 2000 Serisi™ ile tork konvertörü, PTO konumu ve soğutma portları gibi birçok ortak özelliğe sahip. Ortaklaştırılmış tasarım öğeleri sayesinde, halihazırda 1000/2000 adaptasyonu bulunan araçlara da



Burak Kazar

Fuarda açıklamalarda bulunan Allison Transmission Türkiye Saha Satış Müdürü Burak Kazar; “Çeşitli uygulamalara uyumlu özel elektrikli akslarımızı geliştirmeye devam ediyoruz. Mevcut araç şasisi, süspansiyon ve tekerlekler ile uyumlu olacak şekilde geliştirilebilen elektrikli akslar, genel olarak OEM araçlarının tasarımlarına uygun bir çözüm sunuyor” diye belirtti.

kolayca entegre edilebiliyor.

Fuarda açıklamalarda bulunan Allison Transmission Türkiye Saha Satış Müdürü Burak Kazar; “Yeni 9 vitesli tam otomatik şanzımanımız, daha geniş dişli oranı kapsamı ile geliştirilmiş konfor, ivmelenme ve performans sunarken daha yüksek yakıt tasarrufu sağlıyor. Kullanım kolaylığı

ve gelişmiş vites geçişleri sayesinde sürücü ve yolcu konforunu artırıyor. Dolayısıyla şehir içi ve şehirler arası otobüslerde sunduğumuz Allison performansını bir adım daha geliştiriyoruz” dedi.

Allison 9 vitesli tam otomatik şanzıman, yük ve yol koşullarına göre vites artırma veya düşürme esnasında ihtiyaca göre ara vitesleri kullanmadan geçiş sağlayabiliyor. Böylece sürüş, araç ve yol koşullarına bağlı olarak gerek duyulmayan viteslerin atlanması sayesinde daha verimli hızlanma sağlanırken sürüş ve yolcu konforu artırılıyor.

Allison, Busworld Türkiye’de gelişmiş eGen Power elektrikli aks portföyünü de paylaştı. eGen Power 100D modelini pazara ilk sunduğu 2020 yılından bu yana Allison, elektrikli aks yelpazesini geliştirmeye devam ediyor. Tek motorlu 100S ve çift motorlu 100D modelleri, 10,4 ton brüt aks ağırlığını desteklemek üzere sunulurken çift motorlu 130D ise 13 ton için geliştirildi. eGen Power ailesi, orta gövdede iki vitesli bir şanzıman ile ağır yükleri hareket ettirmek için gereken yüksek torku sağlarken aynı zamanda sabit sürüş hızında üstün verimlilik avantajı sunuyor. Böylece düşük ve yüksek hızlarda yüksek verimlilik sağlanıyor.

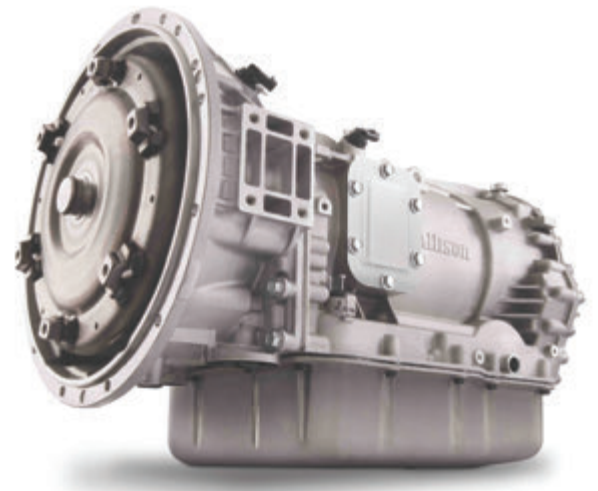
Allison’ın eGen Power 100S/100D ve 130D elektrikli aksları, kamyonlardan şehirler arası ve şehir içi otobüslerine kadar farklı uygulamalarda kullanılıyor. Tek motorlu akslar, 227 kilovat sürekli, 326 kilovat da maksimum güç sağlayan bir elektrik motoruna sahipken çift motorlu akslar, iki ayrı motor sayesinde bu değerleri ikiye katlayarak 454kW sürekli, 652kW pik güç seviyesine ulaşabiliyor.

Burak Kazar, açıklamasında; “Ayrıca, geleneksel güç aktarma organlarının aksine e-Akslar, düzenli yağ ve filtre bakımı gerektirmediğinden hizmet dışı kalma süresini, bakım giderlerini ve toplam sahip olma

malara uyumlu özel elektrikli akslarımızı geliştirmeye devam ediyoruz. Mevcut araç şasisi, süspansiyon ve tekerlekler ile uyumlu olacak şekilde geliştirilebilen elektrikli akslar, genel olarak OEM araçlarının tasarımlarına uygun bir çözüm sunuyor. Elektrikli aksın büyük bir avantajı, kalkıştan itibaren her devirde maksimum tork sunabilmesidir ancak bu torku ne kadar verimli kullanabildiğiniz önemli. Ayrıca araç tasarımında alan, tam elektrikli araçta en önemli noktalardan biri. Standart şasiye entegre edilen elektrikli akslarımız, alan anlamında büyük avantaj sağlıyor. 2 vitesli şanzıman olması, elektrik motorlarının verimliliğini artırıyor ve pil paketi için daha fazla kullanılabilir alan sunuyor” şeklinde açıkladı.

eGen Power 100D’nin motor, invertör ve vites değiştirme mekanizması gibi temel bileşenlerinden yararlanan 100S, 326 kw pik gücü ve tekerleklerde 26.138 Newton metrelik kalkış torku ile 227 kw kesintisiz güç üretmek için tek bir motor kullanıyor. 100S, 10,4 ton brüt aks ağırlığı aralığı sağlıyor ve iki vitesli paralel eksen şanzıman yapısı ile aracın ivmelenme ve otayolda sabit hız taleplerini verimli bir şekilde karşılarken, %100 rejeneratif frenleme özelliği ile enerji geri kazanımını en üst düzeye çıkarıyor.

Allison eGen Power 130D, 13 tonluk daha ağır brüt aks ağırlığına sahip araçlar için özel olarak tasarlanmıştır. eGen Power 130D, eGen Power 100D modeli için belirtilen güç değerleri de dahil olmak üzere aynı temel öğeleri, performansı ve değerleri koruyor ancak aks başına daha yüksek yük kapasitesi sunuyor. ■

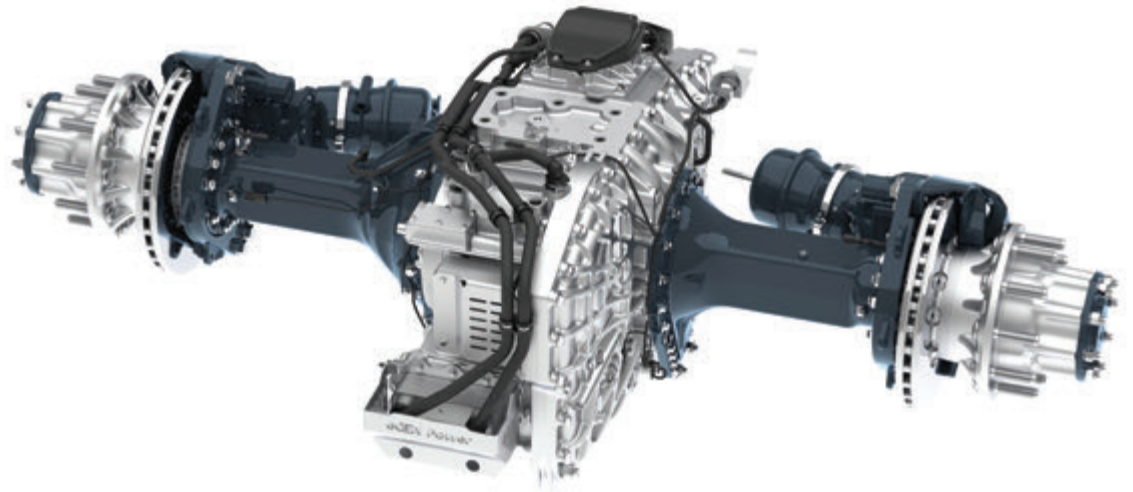


Dünya çapında 160 milyar kilometreden fazla yol kat etmiş, altı vitesli Allison 2000 Serisi™ tam otomatik şanzımanların başarısı üzerine geliştirilen 9 vitesli tam otomatik şanzıman, eklenen yeni vites oranlarıyla vites geçiş kalitesini ve yolcu konforunu artırıyor.



Allison Transmission, Busworld 2022’de yeni 9 vitesli şanzımanı ve Allison eGen Power® elektrikli aksın yanı sıra T2100 xFETM ve T3270R xFETM tam otomatik şanzımanları da dahil 5 metreden 27 metreye kadar şehir içi ve şehirler arası otobüs uygulamaları için sunduğu geniş tahrik çözümlerini sergiledi.

zımanları da dahil 5 metreden 27 metreye kadar şehir içi ve şehirler arası otobüs uygulamaları için sunduğu geniş tahrik çözümlerini sergiledi.



Allison, Busworld Türkiye’de gelişmiş eGen Power elektrikli aks portföyünü de paylaştı. eGen Power 100D modelini pazara ilk sunduğu 2020 yılından bu yana Allison, elektrikli aks yelpazesini geliştirmeye

devam ediyor. Tek motorlu 100S ve çift motorlu 100D modelleri, 10,4 ton brüt aks ağırlığını desteklemek üzere sunulurken çift motorlu 130D ise 13 ton için geliştirildi.

Yeni MAN Lion's Intercity LE iF Design Award 2022'yi kazandı



iF Design Award 2022'ye şimdiye kadar hiç görülmemiş sayıda katılım oldu. Jüri üyeleri, katılımcıların kazanmaya can attığı ödülleri vermek için 57 ülkeden 11 bin ürün ve proje arasından seçim yapmak zorunda kaldı. **MAN Truck & Bus, Otobüs Mühendislik Birimi Başkanı Barbaros Oktay**, "MAN Lion's Intercity LE'mizin iF Design Ödülü kazanmasından çok memnunuz. Özellikle şık tasarımıyla işlevsel tasarımı birleştiren eşsiz kombinasyonu-muz mükemmel karşılık buldu" dedi.

Toplam 23 ülkeden 70 tasarım uzmanı, Berlin'de başvuruları test etti ve değerlendirdi. MAN Lion's Intercity LE, puanların çoğunu topladı. Oktay, "Bu, tasarım ekibimizin büyük performansının yanında, tüm birimler arasındaki büyük iş birliğine ve tüm ekibin yılmaz çabalarına borçlu olduğumuz olağanüstü bir sonuç. Ekibimiz; müşterilerimiz, sürücüler ve yolcular için daima en iyi sonucu elde etmek için var gücüyle çalışıyor" diye konuştu.

Ödüller Berlin'de Mayıs ayında takdim edildi. ■



DG Otomotiv, 4 yeni Lion's Coach ile güçlendi



Yeni otobüsleri ve kaliteden ödün vermeyen müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışı ile bölgenin önemli markaları arasında yer alan DG Otomotiv, sıfır otobüs yatırımı kapsamında filosuna 4 adet, 13 metre 2+1 VIP koltuk düzenli '2022-Sürdürülebilir Otobüs Ödülü' sahibi yeni MAN Lion's Coach kattı. Ankara,

Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine DG Otomotiv'in ortakları Haluk Beyimoğlu ve Semih Emre Oskay ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. adına Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu katıldı.

DG Otomotiv'in ortaklarından Haluk Beyimoğlu, seyahat filosuna 4 adet yeni Lion's Coach katmaktan mut-

luluk duyduklarını belirtti.

DG Otomotiv'in ortağı Semih Emre Oskay da "MAN ile olan bu değerli yol arkadaşlığımızı önümüzdeki süreçte yeni alımlarla daha da ileri taşımayı hedefliyoruz" diye konuştu. Yeni otobüsler Kamil Koç logosu altında yolcu taşıyacak. ■

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan



"Pazar 30 bin adetleri zorluyor"

"16 ton ve üzeri pazar çok iyi gidiyor. 2010 ve 2015 yılı arasında, pazarı, 30 binli adetlerde gördük. Daha sonra 7 bin adetlere kadar geriledi. Pazarda düşüşler yaşadığımız süreçte biz 'eninde sonunda pazar yine 30 binler seviyesine gelecek ve eski yıllardaki çıkışı yaşayacağız' diyorduk. Bu yıl o çıkışı yaşıyoruz. 2021 yılında 26 bin adetler seviyesi yaşayan Pazar, bu yıl 30 adetleri zorluyor."

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan ve üst düzey yöneticiler, 6 Haziran 2022 Pazartesi akşamı düzenlenen "Yaza Merhaba" etkinliğinde sektörel basınla bir araya geldi. Serhan Turfan, etkinlik başlangıcında pazara ve Ford Trucks'ın çalışmalarına yönelik açıklamalarda bulundu.

5 ayda 9 bin 750 araç

16 ton üzeri pazarın çok iyi gittiğine değinen Serhan Turfan, "2010 ve 2015 yılı arasında, pazarı, 30 binli adetlerde gördük. Daha sonra 7 bin adetlere kadar geriledi. Pazarda düşüşler yaşadığımız süreçte biz 'eninde sonunda pazar yine 30 binler seviyesine gelecek ve eski yıllardaki çıkışı yaşayacağız' diyorduk. Bu yıl o çıkışı yaşıyoruz. 2021 yılında 26 bin adetler seviyesini yaşayan pazar, bu yıl 30 adetleri zorluyor. Neden zorluyor diyorum; çünkü tedarik zincirindeki sıkıntıları hepimiz biliyoruz. Esasında ilk 5 ayda hemen hemen geçen yılın ilk 5 ayındaki kadar araç satıldı. Geçen sene 10 bin 250 civarında satılırken, bu sene 9 bin 750 civarında araç satıldı. Ama tedarik zincirindeki problemler olmasaydı, bu rakamın geçen senenin üzerinde olabileceğini söyleyebiliriz" dedi.

Çekici satışı yüzde 75

Bu yıl 30 bin adetli bir pazarı yaşayacağımızı buradan mutlulukla duyurabiliyorum" açıklamasını yapan Serhan Turfan, "Çekici pazarı çok yüksekti. Lojistik sektörü çok hareketli ve bu hareketlilik pazar adetlerine müthiş şekilde yansıyor. Pazarda çekicinin oranı yüzde 70-75 seviyesine geldi.

Daha önceki yıllarda bu, yüzde 60'lar civarıydı. Bu bir rekor, hiçbir zaman olmamıştı, bunda pandeminin etkisini de unutmamak gerekir. e-ticaret ile lojistik hacmi çok arttı. Yurtdışına ihracatın da artması pazarı büyütti" dedi.

Üretim rekoru kırdık, kapasitemizi arttırıyoruz

Pazar büyürken Ford Trucks'ın da büyümeye devam ettiğine dikkat çeken Turfan, "Bulunduğumuz ülke sayısı 43'e ulaştı. Geçen yıl Belçika, Fransa ve Almanya pazarlarına girdik. Şu anda Avrupa'nın büyük bölümünde varız. Sadece İsviçre pazarı kaldı, kısa bir süre içinde Avusturya pazarına gireceğiz. Böylece servis yapımızı da tamamlamış oluyoruz. Artık çok daha güçlüyüz. Müşterilerimiz bize daha çok sıcak yaklaşıyorlar, bu da bize Avrupa'da güç kattı. İhracat adetlerimiz geçen yıl 5 bin adetleri geçerek tam iki katına çıktı. Bu yıl yine ilk üç ayda iki katına çıkan ihracat pazarımız var. Ford Trucks'ın kesintisiz büyümesi devam ediyor. Portekiz'de ilk yılımızda yüzde 8 pazar payı elde ettik. Akdeniz ülkelerinin bize yaklaşımı gerçekten çok sıcak oldu. Beklemediğimiz kadar iyi sonuçlar elde ediyoruz. Almanya ve Fransa gibi büyük pazarlara da 2021 Kasım ayında girdik. O pazarlarla birlikte çok daha büyük satış rakamlarına ulaşacağız. Bu sene Mart ayında üretim rekoru kırdık. Bir ayda tam 1500'in üzerinde araç ürettik. Dolayısıyla kapasitemizi de artırma kararı aldık. 20 bin adetli kapasiteye giden yatırımları tamamlıyoruz" dedi.

Sürprizlerimiz çok yakın!

Serhan Turfan, "2040 yılında sıfır emisyon sözünü vermiştik" açıklamasını tekrarlayarak, çalışmalarını bu doğrultuda sürdürdüklerini anlattı: "Çok yakında size sürprizlerimiz olacak. Kısa dönemde alternatif yakıtlı araçlara geçişleri görebileceksiniz. Bunları bir bir açıklıyor olacağız. Çünkü verdiğimiz sözün arkasındayız ve 2040 sözümüzü mutlaka hayata geçireceğiz. Avrupa'daki büyümemiz bizi bu yöne doğru götürüyor. Önümüzde Hannover Fuarı yeni ürünlerimizi görüyor olacaksınız. Sizlerle olmak çok güzel. Her zaman sektörümüzün arkasındasınız. 'Her yükte birlikte' mottomuzla hep beraberiz." ■

Yolcu taşımacıları varlık mücadelesi veriyor

Ulaşım gerek sosyal hayatta, gerekse ekonomik hayatta fiyatları belirleyen ana unsurların başında gelir. Bugün Dolar 17 lirayı geçti, akaryakıt fiyatları ise 28 liraya dayandı, her gün zam haberleri geliyor. Dünyada petrol fiyatları da 120 doları aştı; bu gidişle mazot fiyatları litre başına 30 lirayı geçecek gibi görünüyor. Kötü senaryolara bakıldığında, Temmuz ayı sonunda beklenen fiyatları Haziran ayı içinde yaşıyoruz.

Yolcu hareketliliği düşüyor

Olumsuzluklar, beklediğimizden daha hızlı şekilde artıyor. Yolcu hareketliliği ise giderek düşüyor. Üniversite öğrencileri eskiden hafta sonu olsa da 'evimize gitsek' diye düşünürken şimdi okullar kapanıyor, evlerine gitmekte sıkıntı yaşıyorlar. Bu ekonomik şartlarda hareketlilik tamamen durur. Ulaşım, yaşamın her noktasını etkiler ve ulaşım maliyetindeki artışlar günlük yaşamdaki gıda fiyatları başta olmak üzere tüm ürünlerin fiyatlarını yükseltiyor. Akaryakıt fiyatlarındaki sadece 10 lira gerileme bile hayat şartlarında yüzde 30 iyileşme sağlar. Bunun görülmesi gerekiyor. Ulaşım maliyetlerini aşağıya çekilmesi gerekiyor.

İflasların ayak sesleri geliyor

Daha kötü senaryo ise Doların 20 lirayı aştığı durumda akaryakıt fiyatları 35 liralara seviyesine gelir. Bu fiyatlarla taşımacılık yapmak mümkün değil. Pazar giderek daralıyor. Şimdilik iflasları görmedik, ama ayak sesleri gelmeye başladı. Neler yapılması gerektiğini sürekli olarak söylüyoruz: Ulaşımın üzerindeki maliyetleri düşürmek için, devletin ÖTV oranlarını mutlaka aşağıya çekmesi gerekiyor. Özel taşıtlar için bunu yapmayabilirsiniz, bu keyfidir. Ama ticari taşımacılık alanında mutlaka ÖTV'nin kullanılan fatura üzerinden iadesi şeklinde bir model hayata geçirmek gerekiyor. Bunun yanı sıra otobüs biletindeki KDV oranının yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmesi de ulaşımın üzerindeki



Mustafa Yıldırım

TBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

maliyeti düşürür. Bunun devamı olarak da otoyol ve köprü ücretlerinde yüzde 50 civarında bir indirim yapılması da çok önemli katkılar sağlar.

Otoban ve köprü ücretleri

İstanbul çıkışlarında otoyol ve köprü ücretleri sefer başına 1200 TL maliyet getiriyor. Kısa mesafeli seferlerde sadece 60 bin TL otoyol ve köprü ücreti, fazladan yapılan km nedeniyle ödeniyor. Bunu her anlattığımızda, 'tamam yapacağız' deniliyor, ama bir türlü adım atılmıyor. Sadece Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanan otobüsçülerin, İzmit hattında ayda 100 bin TL maliyeti var. Ankara'ya çalışan bir otobüsün maliyeti ise 40 bin TL. İzmir seferlerinde ise köprü ve otoban maliyeti 2200 TL; geliş gidişi birlikte hesapladığınızda 4400 TL. Otobüsçü bu maliyetleri nereye kadar karşılayabilecek? Yük taşımacılığı için aynı durum söz konusu. Antalya'dan yüklenen bir domatesin, kilo maliyeti 2-3 lira iken İstanbul'a geliş 8 lirayı buluyor. Bu rakamlar gösteriyor ki, ulaşımındaki maliyet artışı hayatı zorlaştırıyor en önemli unsurlar arasında. Bu maliyeti aşağıya çektiğimizde çok daha ekonomik bir yaşam söz konusu.

Sürdürülebilirlik yok oluyor

Bugün otobüs sektöründe bilet fiyatlarının artmasıyla yüksek cirolar elde ediliyor gibi görünse de görünmeyen giderlere bakıl-

dığında her sefer sonrasında kasaya zarar yazılıyor. Amortisman, bakım, onarım giderleri, zorunlu sigortalar, personel SGK ödemeleri, tazminatlar hepsi görünmeyen ama ciddi zararlar oluşturan giderlerdir. Karayolu yolcu taşımacılığı sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Yük taşımacılığının avantajı şu: Hesabına gelirse taşıyorsun, gelmiyorsa taşıyorsun. Ama şehirlerarası tarafta tarifeli taşımacılık modeli var. Biz yolcuyla taşımak zorundayız. Tarifeli taşımacılıkta sıkıntı giderek büyüyor. Diğer taraftan EPDK'nin otobüsçülerin aldığı indirimlere yönelik yaptığı düzenleme var. Gönüllülük esasına dayalı bu sistemde indirim yapmak isteyenlerin önüne engel çıkartılmaması gerekiyor. Akaryakıt istasyonlarının da zor durumda olduğunu görüyoruz. 10 bin litre için altın satışı yapan bir istasyonun yaşama şansı yok.

Online bilet portalları

Rekabet Kurumu ile online bilet portallarına yönelik görüşmeler yapıyoruz. Bir online bilet portalı hiç emek sarfetmeden fahiş ölçüde para kazanırken sektörümüz iflasa sürükleniyor. Bununla ilgili düzenlemelerin gerek Rekabet Kurumu gerekse Bakanlık tarafından yapılması gerekiyor. Bu sektör kendi kaynaklarını, kendi harcamalarından yapmak zorunda. Ücretsiz servislerin sektöre çok ağır yükler getirdiğini herkes kabul ediyor. Artık düzenli bir yapı da yok. Bugünkü ekonomik şartlarda ulaşımındaki kalite ve güvenlik giderek azalıyor.

Ücret tarifeleri

Bakanlık, ücret tarifelerine, 'bilet fiyatları yüksektir, alçaktır' diyerek engel koymaya başladı. Neye göre düşük veya neye göre yüksek? Buna engel koyulabiliyorsa; akaryakıt fiyatlarının yükselişine, otoban köprü ücretlerinin yükselişine engel koysunlar! Bunu yapamıyorlarsa ücret tarifelerine de engel koymasınlar. Firmalar, hiçbir zaman 'fiyatları artırma' yarışında olmadı, alım gücünün düşüklüğünü sektör mensupları olarak biz-

ler de görüyoruz. Ama artan maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtmak zorundayız. Sektörde bilet fiyatlarında zaten yüksek bir rekabet ortamı var. Bizim taleplerimizi yerine getirmeyerek bilet ücretlerine tavan ücret getirme çabası içinde olmak adaletsizliktir. Bu yüzden ağır, haksız ve yıkıcı cezalarla karşı karşıya kalıyoruz.

Sektör yüzde 50 daraldı

İstanbul Otogarı'ndan normal dönemlerde günlük çıkan araç sayısı 2 bin 200 civarında, ama bugün 1100-1200 otobüs çıkıyor. Bu da gösteriyor ki, sektör yüzde 50 daraldı. Firmaların gelirleri azalırken belediyeler otogar ücretlerine zam yapıyor. Bu çarkın böyle dönmeyeceğini hep söylüyorum. Enerji fiyatlarındaki yükseliş hayatı daha da pahalandıracak. Sektörün yürümesi mümkün değil. Bu sektöre yeni aktörler bulmak da mümkün değil. Özel sektör bu işi yapmadığı takdirde kamu üstlenecek ve kamunun zararı çok daha büyük olacak. Sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. Meslek örgütleri olarak hep yapıcı şekilde hareket etmeye özen gösteriyoruz, ama sektörümüz artık bir varlık mücadelesi veriyor. Sektör mensuplarının geçmişten gelen borçları ödeyemezken yeni borçlarla bu işi sürdürmesi mümkün değil.

Haftaya, tüm yolcu taşımacıları bir araya gelerek bir basın toplantısıyla, taleplerimizi ve yaşadığımız sıkıntıları kamuya duyurmaya çalışacağız. Ticari taşımacılığın süreçlerini kolaylaştıracak adımların, akaryakıt, köprü ve otoban ücretleriyle diğer tüm maliyet kalemlerinin azaltılmasına yönelik adımların atılmasını istiyoruz. Dünya da Türkiye de sıkıntılı bir süreçten geçiyor ama sektörümüz hiçbir zaman olmadığı kadar sıkıntı içerisinde ve artık varlık mücadelesi veriyor.

Buruk bir sezon yaşayacağımız net olarak görünüyor, çünkü maliyetlerdeki artışın nerede duracağı bilinmiyor. ■

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD)

Kontak kapatmak istemiyoruz!

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan 88 firmanın üyesi olduğu Otobüs İşletme Sahipleri Derneği yaşanan zorluklara çözüm bulunması noktasında kamuya çağrıda bulundu. Ekonomik istikrarsızlık nedeniyle nefes alamadıklarını ve çözüm üretilmediği takdirde kontak kapatma noktasına gelebileceklerini belirten otobüsçüler, kamudan yaşadıkları sorunlara bir çözüm bulunmasını istediler. Açıklamalarında kontak kapatmak istemediklerini de vurgulayan OİSD üyeleri 8 madde halinde yaşadıkları sıkıntıları aktardılar ve 7 madde halinde taleplerini dile getirdiler.

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) üyeleri yazılı bir açıklama yayınlarak; yaşanan sıkıntıları otobüsçülerini kontak kapatma noktasına getirdiğine belirterek çözüm bulmaya yönelik çağrıda bulundular.



OİSD üyelerinin yazılı açıklaması şu şekilde:

Türkiye'nin yedi bölgesinden karayolu yolcu taşımacılığı yapan, milyarlarca liralık yatırımı ile yüz binlerce vatandaşımıza istihdam sağlayan 88 firmanın üyesi olduğu Otobüs İşletme Sahipleri Derneği OİSD olarak aşağıdaki hususları kamuoyunun ve sektörümüzle ilgili tüm resmi organların dikkatine sunuyoruz:



KONTAK KAPATMAK İSTEMİYORUZ

Yakın bir gelecekte belki de zorunlu olarak atacağımız böyle bir adımın ülkede nasıl bir karışıklığa sebebiyet vereceğinin farkındayız ve çıkış yolu arıyoruz.

1 - 2018 ekonomik kriziyle başlayan, Covid-19 Pandemisiyle devam eden ve bugün yaşamakta olduğumuz ekonomik istikrarsızlık sektörümüzün tahammül sınırlarının ötesine geçmiştir.

2 - Son bir senede özellikle yakıtla yapılan zamlarla birlikte sektör belini doğrultamaz bir hal almıştır.

3 - Dövizdeki kur artışlarıyla birlikte otobüs fiyatlarının artışı sebebiyle araçlarımızı yenileyemeyecek durumdayız, bu da beraberinde tamir-bakım masraflarıyla birlikte yüksek yakıt sarfiyatına, ayrıca üstesinden gelinemeyecek oranlardaki KDV ödemelerine sebebiyet vermektedir.

4 - Tüm uyarılarımıza rağmen haksız rekabetle ekmeğimize göz

diken korsan taşımacıların faaliyetlerinin ilgili mercilerce durdurulamamış olması zararımızın artmasına sebebiyet vermektedir.

5 - İşletme giderlerimiz gelirimizin çok üstünde olduğu için işletme neticesinde ortaya çıkan zararı karşılayacak kaynaklarımız da tükenmiştir.

6 - Söz konusu ekonomik sıkıntıları aşabilmek için şirketlerimizin tamamının kendi bünyelerinde aldıkları önlemlerin de artık fayda etmediği ortadadır. Sefer kısma, filo küçültme, personel azaltma, gider kısma gibi önlemler de artık fayda sağlamamaktadır.

7 - Otobüs işletmeleri bağlı olduğumuz Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan senede sadece 3 defa yeni ücret tarifesini alabilirken yakıtla senede en az 100 defa gelen zam mağduriyetimizi artırmaktadır.

8 - Özellikle özelleştirilmiş otogarlarda ödediğimiz fahiş çıkış ücretleri, yüksek komisyonlar ve otoban ücretleri bu işi yapılamaz kılan unsurlara eklenmektedir.



Bursa Ağır Vasıta'nın DAF Yetkili Satış ve Servis Merkezi Bursa Gemlik'te açıldı

16 yıllık tecrübesi ile ağır vasıta sektörünün köklü kuruluşlarından biri olan Bursa Ağır Vasıta'nın Gemlik'teki yeni DAF Yetkili Satış ve Servis Merkezi, düzenlenen törenle hizmete açıldı.

Erkan YILMAZ - Gemlik-BURSA

16 yıldır DAF bayiliğini başarıyla gerçekleştiren Bursa Ağır Vasıta, maksimum müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışıyla, taşımacılık sektörünün kalbi olan Bursa Gemlik'te hizmet veriyor. DAF markasının satış, servis, yedek parça ve 2. el hizmetleri veren Bursa Ağır Vasıta, toplamda 11.200 metrekare alanda hizmet veriliyor.

Tesisin 11 Haziran 2022 Cumartesi günü gerçekleştirilen ve 500 kişinin katılım sağladığı açılış töreni; Bursa Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı **Lokman Koçaslan**, Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Muhsin Koçaslan** ve **Yakup Koçaslan**, Koçaslanlar Holding İcra Kurulu Başkanı **Yakup Sağlık**, DAF Türkiye Genel Müdürü **Gregor Van Der Mark** ve üst yönetimi, Bursa Ağır Vasıta Genel Müdürü **Ahmet Uğur** ile şirket yöneticilerinin ev sahipliğinde düzenlendi. Açılış konuşmaları ile başlayan tören canlı klasik müzik dinletisi ve kurdele kesme töreni ile devam etti. Yemek ve ardından canlı müzik performansı ile keyifli anlar yaşayan davetlilere Gemlik'in sembolü olan "Zeytin" fidanı hediye edildi.



DAF'ın en büyük tesisi

Konuşmasında Bursa Ağır Vasıta ile DAF grubunun yıllardır süregelen dostane ticari ilişkilerine değinen **Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Koçaslan**, "DAF ile 2006 yılında başlayan birlikteliğimizin 16. yılının heyecan ve gururunu sizlerle birlikte yaşıyoruz. Bu yatırımımız hem uluslar arası otomotiv sektörü için hem de Bursa iş dünyası için büyük önem taşıyor. Ülkemizde DAF markası için yapılan en büyük tesisin açılışını yapıyoruz. Bursa Gemlik'te bulunan tesisimiz 4 bin 200 metrekare kapalı, 7000 m2 açık alanı 14 holden oluşan tesisimizde aynı anda 42 araca hizmet verebilme kapasitesine sahip. Fren test ve diğer ekipmanlarımız ile birlikte treyler konusunu alt yapısı ve üst yapısı ile birlikte bütün problemleri çözecek güçteyiz. İstanbul, Ankara ve İzmir illerinin tam ortasında bulunan, Gemlik Serbest Bölge'ye, Gemlik Limanı'na ve önemli yol güzergahlarına çok yakın konumda olan tesisimizin iç dizaynı; yedek parça bölümünden, ofislerinden, atölye bölümlerine kadar, tamamen DAF kurumsal kimlik kuralları baz alınarak, özenle yapılmıştır" dedi.

Tesiste aynı anda 42 araca hizmet verilebilecek

Tesiste aynı anda 42 araca hizmet verebilecek kapasitede olduğuna dikkat çeken Muhsin Koçaslan,



"Tesisimizde satış, araç kabul, arıza teşhis, mekanik, elektrik ve kaporta bölümleri ile hizmet tesisimizde alanında uzman 40 personelimiz çalışıyor ve bu sayısı kısa süre içerisinde 60'a çıkacak. Kalitesi, ürün çeşitliliği, ülkemizdeki yatırımları, satış ve satış sonrası hizmetlerindeki başarısı, ikinci el organizasyonları ile ticari araç segmentinin en önemli oyuncularından olan DAF ile birlikte başladığımız bu ticaret yolculuğumuzun, uzun yıllar devam edeceğine olan inancım tam. DAF Gemlik tesisim ile temel amacımız tüm paydaşların mutlu olduğu yapımızı sürdürebilir kalmaktır. Tesisimiz ülkemiz müşterilerine hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Önceliğimiz DAF ulusal bayi ağını yeniden yapılandırmak

Bursa Ağır Vasıta'nın açılış gerçekleştirilen yeni tesisinin DAF Türkiye'nin önemli mihenk taşlarından biri olduğuna vurgu yapan **DAF Türkiye Genel Müdürü Gregor Van Der Mark**, Bursa Ağır Vasıta ailesi ile 16 yıl önce başlayan iş birliklerinde yeni tesisin açılış da dahil olmak üzere tüm hedeflerin bugüne kadar başarıyla yerine getirildiğinin altını çizdi. Gregor Van Der Mark, konuşmasına şöyle devam etti; Bu gördüğünüz tesis birbirine güvenmenin, çok çalışmanın ve azmin bir sonucu. Türkiye, Avrupa dışındaki

en hızlı büyüyen ticari araç pazarlarından biri durumunda. DAF Türkiye olarak önceliğimiz DAF ulusal bayi ağını yeniden yapılandırmak, genişletmek ve Türkiye'deki mevcut müşterilerimiz için birinci sınıf hizmeti garantilemek. Bursa Ağır Vasıta, 16 yıldır süren ilişkimizde bu hedefimizde bizlere büyük bir katkıda bulundu. Tüm bu katkılar sayesinde Bursa Ağır Vasıta, bizler için çok değerli bir iş ortağı konumundadır. Müşteri memnuniyeti alanında Türkiye'de DAF, tüm dünyadaki en yüksek müşteri memnuniyeti oranlarına sahip markalardan biri konumunda" dedi.

Yeni aracımız yıl sonunda

Bu yeni tesisimiz ile de başarılarını sürdüreceklerine inandıklarını belirten Gregor Van Der Mark, "Başarılarımızı çok daha üst noktalara taşıyacağımıza olan inancım



tam. Bu yıl sonunda yeni bir aracımızı Türk pazarına sunacağız. Bu tanıtacağımız araç mevcut piyasada olan araçların en iyisi olacak. Yakıt tüketimi en az olan araç olacaktır. Bu kalite de bir araç ancak bu tür tesislerle büyüyecek. Bu yatırımdan dolayı Koçaslanlar ailesine çok teşekkür ediyoruz. Bu vesileyle, tesisi camiamıza katan ve yarınlar daha güvenli bakmamızı sağlayan değerli Bursa Ağır Vasıta ailesine teşekkür ediyor, bol kazançlar diliyorum." ■





Hasan Kurnaz

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkan Yardımcısı
hykurnaz@gmail.com

Mazot fiyatlarının litrede 30 TL seviyesine yaklaşması gerçekten tüm taşımacılara zor günler geçiriyor. Bir sene önce 6 TL olan mazot fiyatı 4 katın üzerinde arttı. Ama bu süreçte otobüs bilet fiyatlarındaki artış oranı ise yüzde 80'ler civarında. İş düşüklüğü ile aslında daha az. Ana girdi mazot olduğu düşünüldüğünde sektör mensupları şu anda zarar ediyor. Önceden 25 kişi ile dolu gittiğinde maliyetin üzerine kar elde eden otobüsçü 30-35 kişi ile gittiğinde ancak sefer maliyetini karşılayabiliyor Ama karşılıklı seferde ancak 60 yolcu olduğunda bu olabiliyor. Sektörün 2+1 koltuğa yönelmiş olması da sıkıntıyı büyütüyor. 2+2 koltuklu otobüsler aslında tam dolu gidebildiklerinde daha iyi gelir imkanına sahip oluyor.

Birde sektörümüzün ortak kargren noktası da online bilet portalları. Portalların yüksek komisyon oranlarının yüksekliği. Hangi meslektaşımızla karşılaşsak zarar ettiğini söylüyor.

Talep çok yüksek değil

Ancak ve ancak bayram gelecek iş seviyesi yükselecek. Ama bayram sürecinde de gidişler tek taraflı olacağı için oradan yine ilave yapılması zor. Ancak bayram ziyareti dışında tatile gidenlerin sayısında artması gerekiyor. Otel fiyatlarına bakıldığında bunun da çok mümkün olacağı görünmüyor. Ben yolcu listelerini inceliyorum. Üniversitelerin kapanma sürecinde talep çok yüksek olurdu. Samsun, Rize hat-

Otobüsçü nefes alamıyor!

- ✓ **3. köprü zorunluluğu kalksın,**
- ✓ **Köprü ve otoban ücretlerinde yüzde 50 indirim yapılsın**

tına baktığımda otobüsler dolu değil. Otobüsçünün Temmuz ve Ağustos ayında para kazanma imkanı olabilir ama burada tek kritik nokta ekonomik krizin daha da derinleşmemesi. Bundan daha kötüsü olabilir mi, diye düşünüyorsunuz olabilir diyorsunuz.

İlave seferler olmayacak

Sektörümüz büyük heyecanla sezonu bekledi ama otobüsçü büyük ihtimalle yazın yaptığı ilave seferleri yapamayacak. 6 lira iken mazot fiyatı 1 lira KDV verirken, ÖTV 2 lira ödüyorduk. O dönemde ÖTV kaldırılın diyorduk ama şu anda KDV'ye 4 lira ödüyoruz. ÖTV 2 lira da kaldı. Burada devletin topladığı vergi miktarı arttı. Taşımacının geliri ise çok azaldı. Devletin acil olarak akaryakıttaki KDV'ye yönelik bir iyileştirme yapması gerekiyor.

150 km fazla yol, 50 litre fazla yakıt

Bunun yanısıra otobüsçü 3'üncü köprü zorunluluğu nedeniyle de sıkıntı yaşıyor. Bir yandan akaryakıt maliyeti yükünü çekiyor, bir yandan da 3'üncü köprü zorunluluğu nedeniyle 150 km fazla yol yapıyor. 50 litre daha fazla yakıt tüketiyor. Bu ortalama 1500 TL ek maliyet demek. Bir ayda ise 45 bin TL çok yüksek maliyet ortaya çıkıyor. Ayrıca petrol için biz dışarıya para ödemiyor muyuz. Bu da azaltacaktır. Devletin 3'üncü köprü zorunluluğundan bir an önce vazgeçmesi gerekiyor. Bunu daha önce de dile getiriyorduk; ama artık şartları çok ağır ve sektörün varlığını sürdürebilmesi için hızlı şe-

kilde adımlar atılması gerekiyor. Bu adım çok hızlı şekilde atılabilir.

Zaten İstanbul Otogarı'ndan yaz geldiğinde günlük çıkış yapan otobüs sayısı 2 bin 200 iken şu anda 1100'lere kadar gerilemiş durumda. Bu otobüslerin hepsi de 3'üncü köprüyü kullanmıyor. Bu yüzden herhangi bir trafik yükü de oluşturmayacaktır otobüsler. Bu zorunluluğu tamamiyle kaldırmasını istiyoruz ama 'hadi bu mümkün değil' diyorlarsa bu kriz ortamında otobüsçüye nefes alacak bu adımı atmalı kamu yöneticileri.

Köprü ve otoban ücretlerinde indirim

Otobüsçüye yine nefes alacak adımlardan birisi de otoban ve köprü ücretlerinde yapılacak yüzde 50 indirim olacaktır. Bu yapılabilir.

Bilet fiyatlarının güncellenmesi

Otobüsçülerin bilet fiyatlarını güncelleme noktasında Bakanlığın da gerekli düzenlemeyi yapması büyük önem taşıyor. Mart ayında akaryakıt fiyatları 19 lira civarındaydı. O gün fiyat alanların maliyetinde yüzde 50 civarında artış var. Fiyatları güncellemek istiyor, Bakanlık yapamazsın diyor. Bu durum sürdürülebilir değil. Mazot fiyatındaki her 1 liralık artış 10 bin TL artış anlamına geliyor. 80-90 bin TL otobüsçünün cebinden daha fazla para çıkmış ama fiyat alamıyor otobüsçü. Otobüsçünün nefes alması için bu adımların atılması şart. ■



Otomotivde ihracatın şampiyonları ödüllendirildi Otokar'a ihracat ödülü

Türkiye'nin öncü otomotiv şirketi Otokar, Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından düzenlenen "İhracatın Şampiyonları Ödülleri"nde gümüş kategoride ödül aldı.

Otokar, ihracattaki üstün performansı ile sahip olduğu başarılarla yenilerini eklemeye devam ediyor. Sakarya'da tasarlayıp ürettiği araçlarla global çapta rakiplerini geride bırakan, paydaşları için yürüttüğü çalışmalar ve satış sonrası hizmetleriyle her yıl küresel ölçekteki rekabetçi konumunu artıran Otokar, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından ödüle layık görüldü.

Otokar Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği tarafından

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verileri baz alınarak gerçekleştirilen "İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni"nde, gümüş kategoride ödülün sahibi oldu. Global ölçekte yürüttüğü çalışmalarla ihracatta sektördeki konumunu yükselten ve Türkiye'ye katma değerini artıran Otokar'ın ödülünü Ticari Araçlar Uluslararası Satış Pazarlama Direktörü Hakan Bubik aldı.

Türkiye otobüs sektöründe 13 kez üst üste pazar liderliğini koruyan Otokar'ın otobüsleri Avrupa başta olmak üzere 50'yi aşkın ülkede milyonlarca yolcu taşıyor. Otokar ayrıca alternatif yakıtlı araçlar ve elektrikli otobüsler konusunda da küresel rekabette önemli bir oyuncu olarak öne çıkıyor. ■

Automechanika İstanbul 2022 Fuarını 141 ülkeden 48.354 profesyonel ziyaret etti



Türkiye ve komşu ülkeler dahil geniş bir coğrafyayı kapsayan uluslararası otomotiv endüstrisi ticaret fuarı Auto-mechanika, 2-5 Haziran tarihleri arasında Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey işbirliği ile TÜYAP'ta düzenlendi.

Türkiye'nin ihracatında 30 milyar Amerikan Doları'nın üzerinde bir büyüklüğe sahip otomotiv satış sonrası sektörünü İstanbul'da bir kez daha tüm dünyadan profesyonellerle buluşturan Automechanika, yeni rekorlara imza attı. Çoğunluğu üreticilerden oluşan 170'i uluslararası, 655'i yerli 825 firmanın katılımıyla bu yıl 15'inci kez gerçekleşen fuarı, Türkiye'den 34 bin 552 ve 141 ülkeden 13 bin 802 uluslararası profesyonel ziyaret etti. ■



2023'te yine İstanbul

Otomotiv satış sonrası sektöründe dünyanın lider ticaret fuar markası Automechanika, 2023'te yine İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek.



Petrol Ofisi Akaryakıt sektörünün geleneksel lideri

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Petrol Piyasası 2021 Yılı Sektör Raporu yayımlandı. Raporda yer alan '2020 ve 2021 Yıllarında Toplam Yurtiçi Satışların Karşılaştırılması' tablosuna göre; 2020 yılında 26 milyon 372 bin 287 ton olan pazar büyüklüğü, 2021 yılında yüzde 11,29 büyüyerek 29 milyon 349 bin 759 tona ulaştı.

Geleneksel liderliğini pekiştirdi

Rapordaki 'Lisans Sahiplerine Göre Yurtiçi Satış Miktarları' tablosunda yer alan verilere göre Petrol Ofisi, 2020 yılında 6 milyon 223 bin 951 ton olan toplam satış miktarını gerçekleştirerek, 2021 yılında 6 milyon 775 bin 442 tona ulaştı. 2021 yılında yüzde 23,09'luk pazar payına ulaşan Petrol Ofisi, Türkiye akaryakıt sektöründeki geleneksel liderliğini sürdürdü. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 11 • Sayı: 398 • 13 Haziran 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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Halkın Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı: Fiyot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

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

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Scania “Top Team” Yarışmasının Türkiye Şampiyonu Gebze Servisi oldu

Scania, satış sonrası servis hizmetlerinde kaliteyi arttırmak, teknisyen eğitim süreçlerini desteklemek ve motivasyonu arttırmak amacıyla Scania Türkiye’nin de dahil olduğu Top Team yarışmasının Türkiye finali, Scania Kayseri Bölgesi yetkili satıcı ve servisi Özaltın Otomotiv’de 31 Mayıs 2022 tarihinde gerçekleşti. 4 adet uygulamalı ve 1 adet teorik sınav istasyonu kurularak gerçekleşen Türkiye finalinde, parkuru tamamlayarak başarılı olan “Bosphorus Stars” ismiyle yarışan Gebze ekibi şampiyon oldu ve Slovakya’nın Bratislava şehrinde yapılacak bölgesel finallerde Scania Türkiye’yi temsil etmeye hak kazandı.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Final öncesi Türkiye genelinde hizmet veren online teknik sınav yapıldı ve yarışma sonucunda 16



ekip arasında finale kalan 5 yetkili servis ekibi belirlendi. Türkiye finalinde D-Truck takım ismiyle Tuzla servisi, “Bosphorus Stars” ismiyle Gebze servisi, “Asi Kartallar” ismiyle Konya Ağır Vasıta servisi, “Başkentliler” ismiyle Çalışkan Otomotiv servisi ve “Black SeaLegend” ismiyle Erçal Otomotiv servisi 4 farklı istasyonda farklı arızaları 20’şer dakika süre ile tespit edebilmek için yarıştı.

“Amaç, servis kalitesini arttırmak”

Final yarışmalarının ardından kazanan Gebze servisine kupasını veren Doğu Otomotiv Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereser, global yarışmalarda da aynı başarıyı bek-

lediklerini söylerken “Günümüzde ağır ticari araç müşterileri, global bir rekabet içerisinde olduğundan dolayı çok daha bilinçli. Artık müşterilerimiz, aracın kalitesini, satış sonrası hizmetlerin kalitesi ve güvenilirliği ile birlikte düşünmekte. Satış sonrası hizmetlerin, müşterilerin marka seçiminde giderek daha önemli bir faktör olduğu ortaya çıkmaktadır. Servislerin hizmet, deneyim ve bilgi birikimi müşteri sadakatini sağlamaktadır. Bu da sürdürülebilir başarının anahtarıdır” şeklinde konuştu.

Gebze ekibini kutluyoruz

Yereser, “Burada katılan tüm ekiple, teknisyen arkadaşlara çok teşekkür ediyoruz. Gerçekten çok büyük enerji ile çaba sarf ettiniz. Hepimiz buna şahit olduk. Bu yarışmayı her yıl üzerine koyarak, gerçekleştirmek istiyoruz. Bugün burada finalini izlediğimiz bu yarışmanın amacı satış sonrası hizmet kalitesinde, çıtayı en üst noktaya çıkartmak. Bu da son derece yetkin servis personeli gerektirir. Scania olarak amacımız müşterilerimize hızlı ve kaliteli hizmet sunarak, araçlarından maksimum hizmet almalarını sağlamak. Scania Top Team yarışması, teknolojik beceri ve ortak bir vizyon için birlikte çalışma yeteneğini geliştirerek ekip olma gerekliliğini göstermektedir. Bugün finale adını yazdıran Gebze ekibini başarılarından tebrik ediyoruz ve global yarışmada da onlardan aynı başarıyı bekliyoruz” dedi.

Özaltın Otomotiv’e teşekkür

Doğu Otomotiv Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereser, “Bu yarışmaya ev sahipliği yapan, bizleri çok iyi şekilde ağırlayan Özaltın Otomotiv ailesine ve Sayın Faruk Özaltın’a bu çok güzel ortamda bizleri ağırladılar. Kendilerine çok teşekkür

ediyoruz” dedi.

Türkiye Şampiyonu : “Bosphorus Stars” Gebze servisi

2007 yılından bu yana toplam 7 kez bu yarışmaya katılan Gebze servisi 6 kez şampiyonluğu elde etti. Kupalarını alırken Scania müşterilerine karşı sorumluluk hissettiklerini belirten Gebze Servisi takımı “Bizim için en önemli görev müşterilerimize en iyi hizmeti vermek” şeklinde konuştular.

Master Teknisyenler Ali Kolay, Burak Kolay, Yusuf Demeli, Murat Çelik, mekanik teknisyen **Ferhat Emekçi** ve Atölye yetkilisi **Kadir Ça-**

kır’dan oluşan ekip, 21.500 metrekare açık alan, 2.500 metrekare atölye bölümü olmak üzere 3.500 metrekare kapalı alana sahip Gebze servisi 1995 yılından bu yana Scania araçlarına hizmet veriyor.

“Yılın Etkinliği ödüllü yarışma: Top Team”

İsveç’te ulusal bir yarışma olarak başlayan Top Team yarışması, 2013 yılında İsveç’in Sponsorluk ve Etkinlikler Derneği tarafından düzenlenen Golden Wheel ödülleri “Yılın Etkinliği” seçildi.

Scania’nın 1989 yılından bu yana gerçekleştirdiği Top Team yarışmasında ulusal elemeler sonrasında birinci olan ekip, 5 uluslararası bölgesel turunda yarışıp dünya finaline gidecek 12 takım arasına girmeye çalışacaklar. Bölgesel yarışmalardan başarıyla çıkan bu 12 takım, 2023 yılında İsveç Södertälje’de düzenlenecek dünya finalinde yarışmaya hak kazanacak.

Dünya finalini kazanan takım 50.000 euro, ikinci olan takım 30.000 euro, üçüncülüğü kazanan takım ise 20.000 euro para ödülü alacak. ■



Etkinlikte Scania Pazarlama Müdürü **Levent Can Özkutucu**, Özaltın Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Faruk Özaltın**, Doğu Otomotiv Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Onur Yereser**, Doğu Otomotiv 2.el ve Tamir Bakım Kontratları Müdürü **Adnan Yücel** yer aldı.



Setrans Logistics 80 Renault Trucks T EVO çekiciyi filosuna kattı

Sertrans, son 6 yıldır sadece Renault Trucks araçlar ile filosuna yatırım yapıyor. Sertrans, tek markalı öz mal filosunu 80 adet Renault Trucks yeni T EVO 480 4x2 X-Low çekiciler ile güçlendiriyor.

Sertrans'ın yeni araç teslimat törenine Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı **Nilgün Keleş**, Strateji ve Mali İşlerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Batuhan Keleş**, Sertrans Logistics UKT Koordinatörü **Hüseyin Ali Kabataş** ve TRANSER Filo Operasyonları Direktörü **Gökhan YETİŞ** katılırken Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, Satış Direktörü **Ömer Bursaloğlu** ve Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü **Mesut Süzer** törende bulundu.

30 yıldır süren işbirliği

Basın toplantısında açıklamalarda bulunan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, “Sertrans Logistics ile 30 yıldır işbirliği içindeyiz. T EVO serisi araçlarımızı Sertrans gibi birçok önemli şirketin kullanıyor olması bizim için çok önemli. Biz tabii sadece Sertrans'a kamyon satışı yapmıyoruz. Bir toplam çözüm paketiyle teslimat yapıyoruz. Paket içinde Volvo Trucks ve Renault Trucks finansal servisler tarafından sağlanan finans paketi, servis kontratları ve buy back (geri alım) çözümleri de var” dedi.

9 aydır ithal segmentte liderliğimiz devam ediyoruz.

“Öncelikle son 5 senede pazar performansımızı artırarak yolumuza devam ediyoruz” açıklamasında bulunan Delepine, “Ürün gamının yanı sıra bayi teşkilatımızı da büyütüyoruz. Şu anda 14 noktamız var. Son 9 aydır devamlı olarak ithal vasıtalar da liderliğimizi devam ettiriyoruz. 2022'nin ilk dört ayında 16 ton pazarında yüzde 8,9'luk bir düşüş gözlemlenirken, Renault Trucks çekici pazar payını yüzde 7'den yüzde 10'a çıkardı.25'inci yılda hedefimiz; ithal araçlar arasında birinciliğimizi perçinleyerek devam ettirmek olacak” dedi.

Birlikte çok güzel ve çok uzun sağlıklı bir yol aldık

Toplantıda konuşan Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, 30 yıllık işbirliği sürecini ve hedeflerini paylaştı: 30 yıllık işbirliği son derece normal. Çünkü biz bütün paydaşlarımızla çok uzun yıllar işbirlikleri kurmak, karşılıklı adanmışlık içeri-



sinde birlikte yol almayı çok önemsiyoruz. 34 yıllık firmayız. 34 yıllık müşterilerimizin ortalamasına baktığımız zaman 20 yıla yakın partnerlik süresinden bahsediyoruz. Zor bir pazarlık oldu ama biz her safhasından çok keyif aldık. Filomuza 80 adet araç kattık. 2019 ve 2021 yıllarında da alımlar olmuştu ve böylelikle filomuz yaklaşık yüzde 30 büyüdü. 3 yılda bir bütün araçlarımızı yeniliyoruz. Renault Trucks, sürekli araçları geliştiriyorlar. EVO'ya yatırım yapmaktan memnunuz. Bugüne kadar Renault Trucks tercihimizde hiçbir araç bizi yanıltmadı. Bu araçlarda umuyorum ki yanıltmayacak.

Özmal araçların tamamı Renault Trucks

1000 araçlık bir filoya sahibiz. Şu anda öz mallarımızın tamamı Renault Trucks. Bu araçları özellikle Avrupa'da kullanmaya devam edeceğiz. İspanya'ya giden yüklerin yüzde 30'unu, Portekiz'in yüzde 50'sini biz taşıyoruz. Almanya, İtalya ve diğer ülkelerde Hollanda, Belçika, Tunus ve Fas gibi ülkelerde hem depolama, hem e-ticaret, hem uluslararası taşıma hizmeti veriyoruz. 2020 pandemi sürecinde depo tarafında 40 bin metrekarelik bir büyüme oldu. 2021 yılında 30 bin metrekare ekledik. 2020 yılında Almanya'da depomuzu açtık. Bu sene 10 bin metrekareye ulaştırmak için hazırlıklarımızı yapıyoruz. Depolama kapasitemiz, yüzde 100'e yakın bir büyümeyle 140 bin metre kareye ulaştı. Önümüzdeki iki yılda bu alandaki yatırımları sürdürerek yine yüzde 100'e yakın bir büyümeyle toplam depolama kapasitemizi, 250 bin metrekarenin



üzerine çıkartacağız. Almanya'nın yanı sıra İngiltere, İspanya, Kuzey Afrika ve İtalya'da olmayı düşünüyoruz. Bunu 10 yıllık sürece yaydık. Tabii bunun yanına sürprizler gelebilir. Amerika'ya da bir ofis açsak diye de düşünüyoruz.

e-ticaret yapan en büyük firma hedefi

2023 hedefimiz olan Türkiye'nin en büyük e-ticaret yapan lojistiği firma olma planımızı gerçekleştirdik. Şu anda uluslararası taşımada 200 destinasyonda 800 noktaya ulaşıyoruz. 2030 yılı hedefi; Türkiye'nin en büyük lojistik firması olmak.

Renault Trucks araçlara uzaktan bağlantı

Sertrans Logistics'in yeni Renault Trucks EVO çekicileri ile 2022'de sunmaya başladığı bağlantılı hizmetlerden faydalanacağına değinen Renault Trucks Satış Direktörü Ömer Bursaloğlu ise; “Sertrans, araçlarına uzaktan bağlantı kurarak erişim sağlayabilecek. Yazılım güncelleme, parametre değişiklikleri, hata kodlarının okunması gibi işlemleri uzaktan gerçekleştirebileceği için araçların hizmet süreleri artacak yola güvenle devam edebilecek” dedi.

Optifleet Filo Yönetim Sistemi

Bursaloğlu; “Sertrans, yeni araçları ile Renault Trucks'ın Optifleet Filo Yönetim Sistemi'nden de faydalanacak. Üç ayrı modül ile araçlarını uzaktan takip edebilecek, anlık konum bilgilerine ve geçmişine ulaşabilecek, takograf verilerini uzaktan indirebilecek, sürücüler arasında karşılaştırma yaparak yakıt tüketiminde iyileştirme sağlayabilecek. Tüm bu verileri anlık olarak takip ederek mümkün olan en düşük yakıt tüketimi ve en yüksek verimliliğe ulaşabilecek. Böylece filo yönetiminde maksimum kontrol sağlanabilecek” dedi.

Sertrans filosu, servis sözleşmesi ile garanti altında

Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer, Sertrans'ın yeni araç yatırımlarında Renault Trucks'ın servis sözleşmelerini tercih ettiğini belirtti. Süzer, “Sözleşme kapsamında araçların tüm bakım ve onarım işlemleri, Renault Trucks Yetkili Servisi'nde yapılacak. Sertrans tüm araç alımlarında servis sözleşmeleri de gerçekleştiriyor. Böylece hem araçların sorunsuz yola devam etmesi sağlanıyor hem işletim maliyetinde tasarruf sağlıyor” dedi. ■



Samsun Büyükşehir Belediyesi, 45 Mercedes-Benz kamyonu törenle teslim aldı



Samsun Büyükşehir Belediyesi, daha düşük maliyetlerle daha etkin hizmet sunabilmek için araç filosuna toplam 45 adet Mercedes-Benz kamyon ekledi. Satış işlemleri Mercedes-Benz bayi Karadeniz Motorlu tarafından yapılan 10 adet Arocs 4145K ve 35 adet Arocs 3342K damperli kamyon, 1 Haziran 2022 tarihinde düzenlenen bir törenle teslim edildi.

Törene; Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Demir, Samsun Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri İlhan Bayram ve belediye çalışanlarıyla birlikte Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu

ve Üstyapıcı Satış Grup Müdürü Bülent Tarhan, Mengerler Ticaret Türk A.Ş Samsun Şubesi Karadeniz Motorlu'nun Genel Müdürü Özkan Demir ve Kamyon Satış Müdürü Hakan Derse katıldı.

Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Demir, "Daha fazla yük taşıyabilme kapasitesi, düşük yakıt tüketimi, güvenlik özellikleri ve düşük işletme maliyetine sahip olan Mercedes-Benz Arocs, halkımıza hizmet esnasında en büyük destekçimiz olacak" dedi.

Mercedes-Benz Türk Kam-



yon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ise, "Samsun Büyükşehir Belediyesi, teslimatını gerçekleştirdiğimiz 45 adet Arocs ile Samsun halkına en üst düzeyde hizmet verebilecek" diye konuştu. ■

Eskişehir Tepebaşı Belediyesi 5 Mercedes-Benz Atego 1018 aldı

Eskişehir Tepebaşı Belediyesi, Mercedes-Benz onaylı üstyapıcısı Karba Otomotiv imalatı 8+1 m3 hacimli katı atık toplama üstyapısına sahip 5 adet Mercedes-Benz Atego 1018'i teslim aldı.



Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu ve Üstyapı Satış Grup Müdürü Sinan Bülent Tarhan: "Şehir içi kullanım için özel olarak tasarlanan Atego 1018; üstün manevra kabiliyeti, sürücü ve personele iniş binişlerde operasyonel kolaylık sağlayan uygun şasi ve kabin yüksekliği, geniş görüş açısı sayesinde dar sokak ve mahallelerde sorunsuz bir şekilde hizmet veriyor. Belediyemizin hizmetlerinde fark yaratacak bu iş birliğinin gerçekleşmesinde emeği olan herkese ayrı ayrı teşekkür ediyorum."

Eskişehir Tepebaşı Belediyesi Başkanı Ahmet Ataç, "Temizlik ve atık yönetimi, Tepebaşı Belediyesi'nin hem hassas hem de ba-



şarlı olduğu bir çalışma alanı. Yeni araçlarımız da çok meziyetli, özellikle de dar sokaklarda çalışma arkadaşlarımızın işini çok kolaylaştırdı. 5 adet Atego 1018 aracımızın şehrimize, bölgemize hayırlı olmasını diliyorum." ■

Koluman Ankara'dan Koyuncuoğlu Ahşap Sanayi 5 adet Actros 1848 L aldı

Kütahya Simav OSB kontraplak kereste üretimine yönelik faaliyet gösteren Koyuncuoğlu Ahşap Sanayi A.Ş. filosuna 5 adet Mercedes-Benz Actros 1848 kattı.

Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Ankara'nın gerçekleştirdiği satışta 5 adet Mercedes-Benz Actros 1848 L kamyonları Koyuncuoğlu Ahşap

Sanayi A.Ş Sahibi **Nurullah Koyuncuoğlu** ve Fabrika Müdürü **Ahmet Ertuğrul** teslim aldı. 1950 yılından beri kereste işinde olduklarını ve 1960 yılında Kütahya Simav'da kereste fabrikasını kurduklarını belirten **Nurullah Koyuncuoğlu**, "1978 yılında Isparta'da kaplama fabrikasını kurduk. 1980 yılında İstanbul Merkez depomuzu kurduk" dedi. Büyüyen hedefler doğrultusunda araç filosunu genişletme kararı aldıklarını belirten **Nurullah Koyuncuoğlu**, 5 adet Mercedes-Benz Actros 1848 L yatırımı gerçekleştirdiklerini söyledi.

Araç sayısını 12'ye çıkarma hedefimiz var

Yeni aldıkları Actros 1848 L ile filodaki araç sayısının 7'ye ulaştığının bilgisini veren

Nurullah Koyuncuoğlu, "Filomuzun tamamı Mercedes marka araçlardan oluşuyor. Dayanıklılığı ve yakıt tüketimi ile tercihimiz Mercedes yönünde oldu. Önümüzdeki süreçte yeni yatırımlarla filomuzu 12 adete ulaştırmayı planlıyoruz" dedi. ■



Hakan
Arıkan

Trukker Türkiye'den 41 Ülkeye "Dijital Nakliye"

Türkiye'ye geçen yıl hızlı bir giriş yapan Dubai merkezli global dijital nakliye ağı TruKker, bir yıldan kısa sürede yurt içinin yanı sıra 41 ülkeye gerçekleştirdiği nakliyatla önemli bir başarıya imza attı. TruKker Türkiye Genel Müdürü Hakan Arıkan, "Türkiye'de pazar penetrasyonumuzu arttırmayı ve sektörün dijitalleşmesinde etkin bir rol oynamayı hedefliyoruz" dedi.

Dijital nakliye ağı TruKker Türkiye, hem yurt içinde hem de yurt dışındaki faaliyetlerine tüm hızıyla devam ediyor. Arz ve talebi eşleştiren dijital yük toplama iş modelini yürüten şirket, toplam 41 ülkeye nakliyat gerçekleştiriyor. Türkiye'de lojistik sektörünün dijitalleşmesine önemli bir ivme kazandırmayı hedeflediklerini aktaran **TruKker Türkiye Genel Müdürü Hakan Arıkan**, "100 arabayla eskiden dijital olmayan ortamda 100 arabalık iş yapılıyorsa şimdi 100 arabayla dijital bir şekilde 120 arabalık iş yapılması sağlanıyor. Dijital çözümler verimi artırırken; şoför de müşteri de son kullanıcı da bu durumdan memnun. Sektörde bunu gerçekleştiremeyenler de maalesef yaşamayacak" dedi. ■



Mertcan Taşımacılık'a Volvo FM 460 çekici

Doğu Avrupa ülkelerine tente ve frigo taşımacılığı hizmetleri sunan Mertcan Taşımacılık, araç filosunu 2 adet yeni Volvo FM 460 çekici ile genişletti.

Müşterilerinin çözüm ortağı olma hedefiyle faaliyet gösteren Volvo Trucks'ın; yakıt verimliliği, gücü ve sağlamlığı ile öne çıkan araçlarıyla; Mertcan Taşımacılık'ın toplam filosu 10 adede ulaştı.

Teslimat töreninde; Mertcan Taşımacılık Firma Sahibi **Kazım Eroğlu** ile Volvo Trucks Yenice Yetkili Satıcı ve Servisi **İmam Kayalı Grup Satış Müdürü Sinan Karaman**, Volvo

Trucks Yedek Parça Satış Müdürü **Cihan Kayan** ve Volvo Trucks Saha Satış Müdürü **Yetkin Leventeli** hazır bulundular.

Mertcan Taşımacılık Firma Sahibi **Kazım Eroğlu**, teslimat töreninde şunları dile getirdi "Araçların sağlamlığı, güvenlik donanımları, gücü ve sürücüye sunduğu konfor sebebiyle Volvo Trucks markasını tercih ettik. Satış süresince karşılıklı güven ve saygı çerçevesindeki iletişimimiz, satış sonrası hizmetlerde de aynı güven ve hassasiyetle devam ediyor. Bütün bunlar bir araya geldiğinde, araç filomuzu Volvo Trucks markası ile büyütme son derece memnunuz ve iş ortaklığımızın uzun yıllar devam etmesini temenni ediyoruz." ■

UND ve LODER “eğitim” iş birliği protokolü imzalandı



UND ve LODER arasında, lojistik ve taşımacılık sektöründe eğitim çalışmalarını kapsayan iş birliği protokolü imzalandı. İş birliğinin ilk çalışması; lojistikte referans ders planlarının oluşturulması ve uluslararası TIR sürücülüğü eğitimi üzerine olacak. Anadolu’da bir üniversitede meslek yüksek okulu eğitimi ile sektöre eğitilmiş sürücüler kazandırılacak.

Lojistik ve taşımacılık sektöründe eğitim kalitesini yükseltmek ve insan kaynağını geliştirmek için UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) ve LODER (Lojistik Derneği) ara-

sında iş birliği protokolü imzalandı. 1 Haziran’da UND Genel Merkezinde gerçekleştirilen iş birliği protokolü için imzalar **UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ergun Bilen** ve **LODER Başkanı Prof. Dr. Gülçin Büyükközkın** tarafından atıldı. İmza törenine; UND İcra Kurulu Başkanı **Alper Özel**, UND İcra Kurulu Başkan Yardımcısı **Elif Savrum**, UND Eğitimlerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi **Muammer Ünlü**, LODER Başkan



Yardımcısı **Prof. Dr. Mehmet Tanyaş** ile LODER Yönetim Kurulu üyeleri **Dr. Kayhan Özdemir Turan** ve **Dr. Atiye Tümenbatur** katıldı. ■

DAF, 10.000’inci kamyonunu üretti

DAF, 10.000. Yeni Nesil DAF kamyonunu üretti. Yeni Nesil DAF XF, XG ve XG serisinin üretimine geçen kış başlamıştı.

Tamamen yeni geliştirilen Yeni Nesil XF, XG ve XG*, Avrupa’da birçok ülkede ‘International Truck of the Year 2022’ ve ‘Truck of the Year’ ödülünü kazandı.

%10’a kadar daha fazla yakıt verimliliği

DAF, yeni Avrupa Kitle ve Boyut yönetmeliklerinden en iyi şekilde faydalanarak verimlilik, güvenlik ve sürücü konforu alanında yeni bir sektör standardı belirleyen ilk kamyon üreticisidir.

Mükemmel kombinasyon

DAF Trucks Pazarlama ve Satış Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi **Richard Zink**: “Yeni Nesil DAF XF, XG ve XG* hem sürücülerin hem de filoların favorisidir. Yeniliklerle dolu ve göz alıcı tasarıma sahip üstün kaliteli kamyonlarımız; rüya gibi bir sürüş deneyimi sağlamanın yanı sıra sektördeki en büyük ve en rahat kabinleri sunar. Araç sahipleri, en düşük işletme maliyetlerinden ve en yüksek ça-



alışma süresinden faydalananır. Mükemmel kazan-kazan kombinasyonu.”

Son derece becerikli çalışanlar

DAF Trucks Başkanı **Harry Wolters**: “10.000 kamyon üretimi dönüm noktası yalnızca Yeni Nesil DAF kamyonlarının

mükemmel özelliklerini yansıtmakla kalmayıp aynı zamanda kendini işine adanmış 10.000’den fazla DAF çalışanının da bir kanıtıdır. Çalışanlarımız, ödüllü kamyonlarımızın tasarımından, geliştirilmesinden, üretiminden, pazarlamasından ve satış sonrasında sorumludur.” ■

"UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2021" yayınlandı

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretkenleri Derneği **UTİKAD**, sürdürülebilirlik esası ile 2019 yılından itibaren yeniden hayata geçirdiği sektör raporlarına bir yenisini daha ekledi.

"**UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2020**"'yi yayınladıktan sonra bu sene de "**UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2021**"'i yayınlarak sektörün hizmetine sundu.

UTİKAD raporları, sektördeki önemli bir veri ve analiz eksikliğinin giderilmesi açısından sektörümüz için gösterilen çabaların bir çıktısıdır. Ölçülebilir veriler aracılığı ile Türkiye’deki

uluslararası lojistik sektörünün faaliyetlerini, yük taşımacılığına ilişkin kapasiteyi, güncel gelişmeleri ve ilgili mevzuatı bir araya getiren **UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2021**; **UTİKAD** Sektörel İlişkiler Departmanı’nın imzasını taşıyor.

Lojistik Sektör Raporu, Türkiye lojistik sektörünün temel çerçevesini çizmek, sektör paydaşları, üniversiteler ve basın kuruluşları için sektöre yönelik referans kaynağı olmak, Türkiye’nin dış ticaretinde taşıma modlarının payına ve gelişimine yönelik bilgi vermek amacıyla hazırlandı. ■



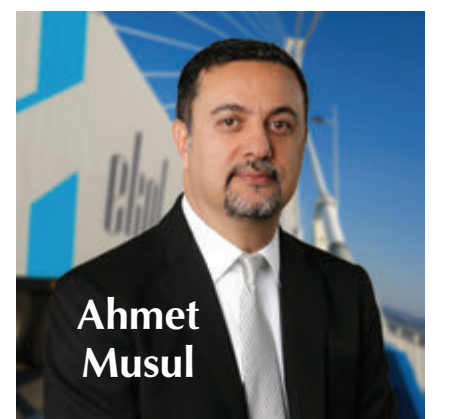
Ekol’ün e-ticaretteki yeni markası

“Ekol360” hizmete girdi

Ekol e-ticaret faaliyetlerini bundan böyle yeni markası Ekol360 çatısı altında sürdürecektir. Ekol, yeni markası ile sunacağı uçtan uca katma değerli hizmetlerle müşterilerinin kendi üretimlerine odaklanmalarını sağlayacak. Ekol, çok uluslu yapısının sağladığı avantajla da müşterilerinin dünyaya kolay açılmasının önündeki engelleri kaldıracak.

Hızla büyüyen e-ticaretin yerel ve küresel tüm markalara büyük fırsatlar yarattığını ve özellikle salgın sürecinde yeni trendler geliştiren kurumların rekabette birkaç adım öne çıktığına dikkat çeken **Ekol Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul**, “Bir lojistik servis sağlayıcısı olarak içinde yenilikçiliği, girişimcilik ve teknolojiyi barındıran değerlerimizle, müşterilerimize kapsamlı e-

ticaret deneyimini bundan böyle Ekol 360 ile sunacağız. Teknolojik, hızlı, proaktif ve inovatif E2E çözümlerimizi güçlü altyapımızla sunmak için kurduğumuz Ekol360 markasıyla sadece Ekol’e değil tüm e-ticaret ekosistemine katma değer sağlama fırsatı elde edeceğiz. “diye konuştu.



Musul, “Ekol360 markamız ile birlikte e-ticaret bakış açısını şirketimiz içerisinde hızla yayacak, Ekol’ün değerini artıracak, mevcut ve potansiyel partnerlerimiz ile Türk KOBİ’leri için ihtiyaç duyulan uçtan uca yazılım destekli e-ticaret çözümlerini, iç kaynaklar ve stratejik iş birlikleri ile sağlayacağız.” dedi. ■

TIRSAN ISO 500’de de lider

Treyler sektörünün güvenilir lideri Tırsan, 2021 ISO 500 listesinde otomotiv sektörünün en büyük 100% Türk sermayeli üreticisi oldu.

Tırsan, her sene İstanbul Sanayi Odası tarafından yayınlanan Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması ISO 500 genel listesinde, 2021 yılı üretim performansı ile bir önceki seneye göre 38 sıra birden yükselerek 116. ve ihracat performansı ile da 7 sıra yükselerek 69. sırada yerini aldı.

Tırsan, ISO 500 motor taşıtları üreticileri listesinde, 8. sırada yerini aldı ve Türkiye’nin 100% Türk sermayeli en büyük otomotiv sektörü üreticisi oldu.

Güvenilir lider Tırsan, Avrupa’nın en geniş ürün gamını üreten tek üretici olarak



70’ten fazla ülkedeki müşterilerinin rekabet gücünü artırıyor.

Türkiye’nin ilk Ar-Ge Merkezi’nde geliştirdiği yenilikçi ürünleriyle sektöre yön veren Tırsan; 2021 yılında başarılarını sürdürdü. Haftada 1 patent alan Tırsan, Turkish Time bağımsız araştırmasında tüm sektörler içerisinde en çok patent alan 3., çalışan

başına patent sayımına göre de 1. sırada yerini aldı.

Tırsan, treyler sektörünün en prestijli inovasyon ödülü olan “2021 Avrupa İnovasyon Ödüllerinde 4 ödül birden kazandı. Böylece, yalnızca son 3 dönemde 7 farklı kategorinin hepsinde ödül olarak bu kadar kısa sürede bu başarıya imza atan ilk ve tek şirket unvanını aldı. ■

Mercedes-Benz'den



Kamyon ve otobüslere Haziran fırsatları

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, çekici/inşaat ve kargo kamyonları ile yolcu otobüsü modellerinde Haziran ayına özel kampanyalar sunuyor.

Kamyon

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Aksaray ve Würth üretimi çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Haziran ayı boyunca geçerli olacak kasko ve servis sözleşmesini kapsayan bir finans kampanyası hazırladı. Kurumsal müşteriler yüzde 1,42'den başlayan faiz oranları ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.

2. El kamyonlar

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, ayrıca 2.El kamyonlar için Haziran ayı boyunca geçerli olacak 1.000.000 TL'ye varan kredi seçenekleri ile finans kampanyası düzenliyor. Bu kampanya çerçevesinde, kurumsal müşteriler 48 aya varan vade seçenekleri ve yüzde 1,56'dan başlayan faiz oranları ile TruckStore'dan bir kamyon sahibi olma imkânına kavuşuyorlar.



Otobüs

Tüm Travego ve Tourismo modellerinde ise, Haziran ayına özel olarak 60 aya varan vade seçenekleri sunuluyor.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Haziran ayında tüm Mercedes-Benz yolcu otobüs modellerinde geçerli olacak bir kampanya da gerçekleştiriyor. Kampanya doğrultusunda, kurumsal müşteriler, 60 aya varan vade seçenekleriyle Travego ve Tourismo modellerine sahip olabilecekler.

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

Hangi ülkede üretilirse üretilsin... Mercedes-Benz otobüsler Türkiye'de test ediliyor

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikasındaki İstanbul AR-GE Merkezi, Almanya ve diğer ülkelerde yer alan Daimler Truck AR-GE merkezleri ile uzun yıllardır işbirliği içinde faaliyetlerini sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk İstanbul AR-GE Merkezi'nde yer alan Test Bölümü de dünyada üretilen tüm Mercedes-Benz otobüslerin yol testlerini gerçekleştiriyor. Türkiye'nin dört bir yanındaki testlerde, yeni üretilen bir otobüsün seri üretimden önce gerçek yol, iklim ve kullanım koşullarındaki dayanımı tespit edilirken, aracın tüm sistem ve komponentlerinin fonksiyon ve dayanımı da kontrol ediliyor.

Daimler Truck'ın dünyanın farklı bölgelerindeki tesislerinde ürettiği otobüsler, en iyi performansı gösterebilmeleri için Türkiye'nin farklı coğrafya ve iklim koşullarında test ediliyor. Kış aylarında Erzurum'da gerçekleştirilen testlerde, otobüslerin -30 derecedeki performansının yanı sıra deniz seviyesinden 2000 metre yükseklikteki performansı da test ediliyor. Yaz dönemi testleri ise Akdeniz Bölgesi'nde ve İzmir çevresinde yapılıyor. Söz konusu testlerde de otobüslerin 40 derece üstündeki sıcaklıklardaki performansı test ediliyor. Bahar aylarındaki testler ise İstanbul ve Trakya bölgesinde yapılıyor.

Farklı test senaryoları ile tüm sınırları zorlanan her araçtan, üzerindeki sayısız sensör aracılığı ile özel ölçüm sistemleri kullanılarak gerçek zamanlı bilgiler toplanıyor ve değerlendiriliyor. ■



Maliyetleri önceden bilin, fazlasını ödemeyin. Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri

Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri birçok avantajla sizi değişen fiyatlardan korur. Bakım ve onarım masraflarını önceden bilirsiniz. Orijinal yedek parça ve uzman teknik personel desteğiyle onarımlarınız sağlanır. Siz söz verin, biz yanınızda olalım.



Mercedes-Benz
The standard for buses.

