



Yenilenen Fuso Canter pazara sunuldu

4'te

Mercedes-Benz Türk, elektrikli geleceğe tam şarj hazır



18'de

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi | instagram.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 400 • 08 Ağustos 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin değiştirilmesi ile ilgili hazırlıklar sürüyor

YENİ YÖNETMELİĞİN SON ÇALIŞTAYI 14 EYLÜL'DE

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile yeni Yönetmeliğin hazırlanması çalışmalarının uyum içerisinde devam ettiğini belirtti. Başkan Yıldırım, sektörün gelecekteki çalışma koşullarını belirleyecek olan yeni Yönetmeliğin yayınlanmasının öncesinde son bir kez daha Bakanlık

yetkilileri ile buluşacaklarını söyledi. 14 Eylül'deki çalıştayın yapılacağı yer ise daha sonra açıklanacak.

“Uzun süredir Yeni Yönetmelik beklen-timiz var” açıklamasını yapan Yıldırım şunları söyledi: “Artan maliyetler ve değişen yapı ile planlamaları dik-kate alan yeni Yönetmelik çok ciddi bir ihtiyaç haline geldi. Firmalar otobüs yatırımı yap-makta zorlanıyor, özmâl sayı-ları da azaldı. Kiralama esaslarının yeniden belirlen-mesi ve D1'de 1 özmâl 4 kira-lık, D2'de 1 özmâl 3 kiralık, B1'de de 1 özmâl 2 kiralık dü-zenin gelmesi sektöre katkı sağ-layacak.

Şehirlerarası ve turizm taşımacılarının talepleri

14 Eylül'deki çalıştayda, bugüne kadar turizm ve şehirlerarası yolcu taşımacılığında oluşan talepler gün-deme gelecek. Sektörün gelecekteki çalışma şartlarını belirleyecek, kal-kınmasına katkı sağlayacak ve ülke ekonomisine zarar vermeyecek bir Yönetmeliğin çıkarılması için çaba göstereceğiz.

14 Eylül milat olabilir

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile uyum içinde çalışıyoruz. Buradan Sayın Bakanımıza, Genel Müdür ve ekibine teşekkür ediyorum. Son derece hoşgörülle yaklaşıyorlar ve ta-leplerimizi olabildiğince karşılamaya çalışıyorlar. 14 Eylül mevzuat açısın-dan milat olabilir. Bu konuda çok olumlu adımların atılacağına inan-ıyorum. Çalıştayın nerede yapılacağı belli değil. Belki Sayın Bakan da ça-lıştayın açılışına katılabilir.”

MAN, 80 lojistik firmasından aldığı 200 araçlık siparişin 100 adedini törenle teslim etti



19'da

Anadolu Isuzu Otomotiv'in Kredi Notu yükseldi

Anadolu Isuzu'nun Uzun Vadeli Ulusal Kurum Kredi Rating Notu, JCR Eura-sia kredi değerlendirme kuruluşu ta-rafından AA (tr) seviyesine yükseltildi.

17'de

Cevat Logistics 20 adet Tırsan treyler aldı



17'de

Kâmil Koç'un Genel Müdürlüğü'ne Çağatay Kepek atandı

Kâmil Koç Otobüs-leri A.Ş. Genel Mü-dürlüğüne şirketin Ticaret ve Operasyon-dan Sorumlu İcra Ku-rulu Üyesi Çağatay Kepek getirildi. Mev-cut genel müdürü Kadir Boysan ise, Flix-Bus'ın Kuzey Amerika operasyonlarından so-rumlu genel müdürü olarak atandı.



2'de

Varan Turizm'in Genel Müdürü Mustafa Özdalgiç oldu



2'de

Yatırım yapmak zor ama istihdam yaratmak daha da zor

Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz, ekonomik koşulların yatırım yapmayı da istihdam yaratmayı da zorlaştırdığına dikkat çekiyor.

6'da



Mehmet Öksüz

Otokar, kârlılığını yüzde 37 artırdı

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç: Otokar, yılın ilk 6 ayında ciro-sunu 2 katına çıkartarak, 3,7 milyar TL'ye taşıdı. Şirketin ih-racatı ise geçen yılın aynı dö-nemi ile benzer seviyede gerçekleşerek 146 milyon USD oldu. İlk 6 aydaki net kârı ise yüzde 37 artışla 543 milyon TL oldu.

6'da



Pamukkale Turizm'in acı kaybı



Pamukkale Turizm'in kurucusu merhum Cafer Sadık Bababalım'ın eşi, Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mazlum Bababalım'ın annesi Ayşe Kadriye Bababalım hayatını kaybetti.

8'de

MAN Otobüs Geliştirme ve Test Merkezi 1.000 kişilik istihdam sağlayacak

Ankara'daki MAN Otobüs Test ve Geliş-tirme Merkezi, 600 mühendis olmak üzere toplam 1.000 kişilik istihdam sağ-layacak Merkezin yönetimini MAN Türkiye A.Ş. İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Barbaros Oktay yapacak.



13'de



Dr. Zeki Dönmez

Bu kriz farklı

7'de



Mustafa Yıldırım

Anadolu Otogarı Türkiye'ye örnek olacak

16'da



Hasan Kurnaz

2'de



Cumhur Aral

Tatil...

20'de



Korkut Akın

400 Sayı

20'de



İkinci El Sami Acerüzümoğlu

İkinci el otobüs çıkmaz sokakta

16'da



Hasan Kurnaz
Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Yardımcısı

Bayram sonrasında yolcu talebi ve gerçekleşen seferlerin doluluk oranlarına baktığımızda tamamen dolu olarak yapılan sefer yok. Bu hem İstanbul çıkışı hem de İstanbul'a dönüşler için geçerli. Eski yıllarda Ağustos ayı otobüsçünün en dolu ve en çok sefer yaptığı bir dönemdi. Şu an uzak mesafeleri bir tarafa bırakın kısa hatlarda, yazlık bölgeleri dahi tam dolu şekilde seferler yapılamıyor.

Bu süreçte mazot fiyatlarındaki gerileme bilet fiyatlarına da yansdı. Her bölgede bu yansıma çok çeşitli şekilde olsa da yüzde 20-25' kimi yerlerde ise yüzde 30 bilet fiyatları geriledi. Mazot fiyatları düştü ama otobüs bilet fiyatları düşmedi algısı doğru bir tespit değildir. Aslında mazot fiyatları gerilese bile diğer maliyet kalemlerinde artışlar devam ediyor. Araç bakımı, sigorta, yedek parça, lastik, işyeri kiralari ve asgari ücrette yapılan zamlarla birlikte sektör mensupları yüksek maliyetlerle mücadele ediyor.

Kış sezonunda seferler düşecek

Okulların açılmasına 1 ay gibi bir süre kaldı. Okullar açıldıktan sonra artık tamamen düşük sezona giriş yapacağız. Bu süreç otobüsçünün gerçek-

Yeni Yönetmelik ve talepler

ten birlikte hareket etmesi gereken bir dönem olacak. Çünkü pandemi sonrasında yaşanan ekonomik sıkıntılarla otobüsçülük sektörü çok ağır yaralar aldı ve bu yaralarını sarma fırsatını da bulabilmiş değil. Eylül'den sonra birçok firma geçmiş yıllardaki kış sezonundaki seferleri yapma imkanı bulamayacak.

Yüksek cezalar ödeniyor

Yaz sezonunda artan maliyetlerle bilet fiyatlarında mecburen artış yapmak zorunda kalan otobüsçüler, bu fiyatları genelde de uygulama imkanı bulamadı. Bakanlık yeni tarifeleri onaylamadı. Firmalar çok ciddi cezalarla karşı karşıya kaldı. 150 ceza puanını aşan firmalar belge iptali gibi bir durum yaşamamak için mecburen sıkıntı içinde olmalarına rağmen cezaları ödemek durumunda kaldılar.

Sektörümüzün mevzuat kaynaklı yaşadığı bu tür sorunlara çözüm bulabilmek ve sektörümüzün işleyişine katkı sağlayabilmek için Yeni Yönetmelik ile ilgili uzun süredir çalışmalar sürüyor. Yeni Yönetmelik yayınlanmadan önce son bir kez Bakanlık yetkilileri ile 14 Eylül'de Çalıştayda bir araya geleceğiz.

Yeni Yönetmelik

Öncelikli konuların başında zaten sıkıntı içinde olan sektörün karşılaştığı bu cezalar olacak. Ceza puanlarının iki kat artırılmasını ve firma faaliyetinin

durdurulmasının olmamasını talep edeceğiz. Devletin denetleyici ve uyarıcı olması gerekiyor. Her sektör artan maliyetleri günlük olarak iş sürecine yansıtırken sektörümüz bunu yansıtmak için Bakanlığa başvuruyor, onay alamadığı için de ceza ile karşı karşıya kalması doğru değil.

Kiralık özmal oranları

Sektörümüz yeni yatırım yapmakta zorlanıyor. Belgelere kayıtlı özmal araçların yaş şartının 12'den 15'e çıkarılması, D1'deki özmal kiralık oranının 1 özmal 4 kiralık, B1'e 2 özmal 1 kiralık, D2 belgelerinde 1 özmal 3 kiralık olması gibi talebimiz var. Burada kısıtlamanın kaldırılması gerektiğine de inanıyorum. Çünkü maliyetler çok yüksek, şoför bulmak çok zor. Ancak araç sahibi olarak sektöre girilmesi çok daha mümkün olabilir. Bireyselci kendisi çalışabiliyor.

Elektronik bilet satışına yönelikte düzenleme yapılması önemli. e-F1 belgesi var. Bu belge F1'e göre farkı sınırsız firmanın biletinin elektronik ortamda satışına imkan tanınması. F1 belgesi ile en fazla 10 firmanın bileti satılabilir. e-F1 belgesinin de tanımının tam anlamıyla oluşturulması gerektiğine inanıyoruz. Şu an elektronik bilet satışında pazarda tekelleşme oluşmuş durumda. Bu yapının daha sağlıklı işleyebilmesi için düzenlemelere ihtiyaç var. ■



Varan Turizm'in Genel Müdürü Mustafa Özdalğış oldu

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün en önde gelen profesyonel yöneticileri arasında yer alan Mustafa Özdalğış 1 Ağustos 2022 tarihi itibarıyla Varan Turizm'in Genel Müdürü oldu.

Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğanlı, Varan Grup mevcut organizasyonunun büyümeye devam ettiğini ve hizmet kalitesinin daha da artırılması amacıyla yeni yapılanmaya gittiklerini belirterek, "Bu kapsamda yeni yapılanma sürecimizin devamı olarak Varan Turizm A.Ş Genel Müdürlüğü görevine Sayın Mustafa Özdalğış'ı atadık. Sektörde uzun yıllar boyunca çeşitli görevlerde başarılı çalışmalar yürütmüş bulunan Sayın Mustafa Özdalğış'ın,

grubumuza güç katacağı ve markamızın değerini daha da artıracığına inanıyoruz. Bu süreçte Sayın Özdalğış'ın çalışmalarına, tüm teşkilatımızın, en üst seviyede işbirliği yaparak destek verecektir. Bu vesile ile ailemize katılan Sayın Mustafa Özdalğış'ı yeni görevinde kutlar ve başarılarının devamını dileriz" dedi.

Standartları yükseltmek için yeni bir yola çıkıyoruz

1 Ağustos 2022 itibarıyla sektör yolculuğuna Varan Turizm Genel Müdürü olarak devam edecek olan Mustafa Özdalğış yeni görevine yönelik şunları söyledi: Şehirlerarası yolcu taşımacılığında kaybolan "Kaliteyi" geri getirmek ve standartları yükseltmek için yeni bir yola çıkıyoruz. Aynı yolda olanlar ile karşılaşırız" dedi.

Taşıma Dünyası olarak Sayın Mustafa Özdalğış'a yeni görevinde başarılar diliyoruz. ■

Kâmil Koç'un Genel Müdürlüğü'ne Çağatay Kepek Atandı

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürlüğüne şirketin Ticaret ve Operasyondan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Çağatay Kepek getirildi. Kâmil Koç'un mevcut genel müdürü Kadir Boysan, küresel ulaşım hizmet sağlayıcısı FlixBus'ın Kuzey Amerika operasyonlarından sorumlu genel müdürü olarak atandı.



Çağatay Kepek

FlixBus, FlixBus, Kâmil Koç ve GreyhoundLines markalarını işleten küresel ulaşım hizmet sağlayıcısı FlixBus, **Kâmil Koç'un yeni Genel Müdürü olarak şirketin Ticaret ve Operasyondan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Çağatay Kepek'i** atadı. Çağatay Kepek, 2016 yılından bu yana Kâmil Koç'ta CFO görevini yürüten **Ömer Faik Ünsal** ile birlikte yakın çalışmalarını sürdürmeye devam edecek.

FlixBus, Dallas merkezli yeni kuruluşu FlixBus Kuzey Amerika'yı, **Kadir Boysan**'ın FlixBus Kuzey Amerika'ya genel müdür olarak atamasıyla res-

devam edecek, ancak iki kurumunda tüm fonksiyonları FlixBus Kuzey Amerika çatısı altında yürütülecek.

Kâmil Koç'un eski genel müdürü ve FlixBus Kuzey Amerika'nın yeni genel müdürü Kadir Boysan, "Harika bir ekiple birlikte, Kâmil Koç'un son yıllarda sağladığı dönüşüme öncülük etmek benim için son derece zengin ve keyifli bir deneyim oldu. Hem Çağatay Kepek hem de Ömer Faik Ünsal'ın FlixBus'ın stratejisini geliştirmeye, işletme verimliliği ve ölçeklenmesini artırmaya devam edeceğinden eminim. Her ikisine de yeni görevlerinde başarılar dilerim" dedi.

Kâmil Koç'un yeni genel müdürü Çağatay Kepek, "FlixBus, Kâmil Koç ve Greyhound'ın tüketicilerine olan adanmışlığı bu markaların şehirlerarası otobüs sektöründe

men duyurdu. FlixBus Kuzey Amerika kurumu hem Greyhound'ın hem de FlixBus'ın Kuzey Amerika'da tüm operasyonları ve yönetiminden sorumlu olacak. FlixBus ve Greyhound ayrı kurumlar olarak çalışmaya

kendi pazarlarında lider olmasını sağladı. Kâmil Koç'un Türkiye'deki çalışma faaliyetlerini geliştirme fırsatı bulduğum için mutluyum. Aynı zamanda Kadir Boysan'ın ülkemizdeki Sektörel tecrübeyi Kuzey Amerika pazarına taşımasını görmekten dolayı gurur duyuyoruz. Tüm FlixBus için güzel bir haber" dedi. ■



Kadir Boysan

Kâmil Koç ve Lider Siirt Seyahat güçlerini birleştirdi!

Kâmil Koç, Güneydoğu Lider Siirt Seyahat ile güçlerini birleştirerek Siirt, Batman, Diyarbakır, Şanlıurfa ve Gaziantep'ten Türkiye'nin birçok iline karşılıklı seferlerini başlattığını duyurdu.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, "Lider Siirt Seyahat ile iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Lider Siirt Seyahat'ın bölgedeki tecrübesi ve değerli müşteri kitlesini, Kâmil Koç'un 96 yıllık deneyimiyle bir araya getirerek Siirt, Batman,

Diyarbakır, Şanlıurfa ve Gaziantep'te Yol Arkadaşlarımız başta olmak üzere bölgedeki tüm yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu seyahat hizmeti sunmaktan gurur duyacağız" dedi.

Lider Siirt Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Demir "Sektörünün öncüsü ve Türkiye'nin en köklü firması Kâmil Koç ile Lider Siirt Seyahat'ın bir araya gelmesinden gurur ve mutluluk duyuyoruz. Hedefimiz her zaman olduğu gibi bölgedeki Yol Arkadaşlarımıza kaliteli, güvenli ve konforlu seyahat hizmeti sağlamak" diye konuştu. ■



Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



Çizgi Otomotiv

Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok. No: 10 38344

Maltepe - İstanbul

Tel: 0 216 442 97 20

Fax: 0 216 374 24 08

Cep: 0 543 920 37 07



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.

www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Yenilenen Fuso Canter pazara sunuldu

TEMSA, Türkiye’de ürettiği Fuso Canter’in yenilenen modellerini tanıttı. Fuso Canter’in kamyon ve kamyonet segmentlerinde toplam 8 farklı modeli bulunuyor.

Haber: Erkan YILMAZ

Son 30 yıldır TEMSA distribütörlüğünde Türkiye pazarında önemli başarılarla imza atan Fuso Canter, yenilenen yüzüyle yollara çıkmaya hazırlanıyor. Fuso Canter, kamu, inşaat, lojistik, gıda gibi Türkiye ekonomisinin bel kemiği olan farklı sektörlerde, araç sahiplerine büyük maliyet avantajı yaratmaya hazırlanıyor. Yenilenen Fuso Canter araçların tanıtımına yönelik basın toplantısı 3 Ağustos 2022 Çarşamba günü Kemer Country Club’da gerçekleştirildi. Basın toplantısına Fuso Uluslararası Kamyon Satış Müdürü **Shashank Mehta**, TEMSA CEO’su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Yurtiçi Satış Müdürü **İrfan Özsevim**, Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü **Serdar Baş**, bölge satış yöneticileri katıldı.

Canter sahasında lider bir ürün

Tanıtımda konuşan **TEMSA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, son yıllarda imza attıkları önemli büyüme hamlesini şimdi de Fuso Canter ile pekiştirmeyi amaçladıklarını ifade etti: “TEMSA olarak son 2 yıldır çok önemli bir dönüşüm sürecinin içerisindeyiz. 2020 yılından beri her yıl iki, iki buçuk kat büyüdük. Bugün neredeyse 40 yıllık işbirliği yaptığımız ve 30 yıldır da fabrikamızda üretimini gerçekleştirdiğimiz Fuso Canter ailesi ile karşınızdayız. Canter kendi alanında oldukça güçlü ve iddialı. Hem aracın dinamik özellikleri ve özellikle de ticari araçtan beklenen güvenilirlik ve uzun ömürlülük açısından sahasında lider bir ürün. Canter yenilenen özellikleriyle iş ortaklarımıza konfor sağlamasıyla, yeni emisyon seviyesi ile bizim önemsedığımız bir ürün. Bunun arkasından sıfır emisyonlu araçlar gelecek” dedi.

Pazar bu yıl yüzde 20’ye yakın büyüyecek

Fuso Canter tanıtımında pazara yönelik bilgileri **TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp** aktardı: Geçtiğimiz yıl toplam 3.765 adetlere



ulaşan 3.5 ton -10 ton hafif kamyon pazarının yıl sonu itibarıyla 2018 seviyeleri olan 4.400 adet civarına ulaşmasını bekliyoruz. Bu da pazarın yüzde 20’ye yaklaşan bir büyüme performansı sergileyeceği anlamına geliyor. Bu grubun içinde yine en önemli ağırlığın 7 ve 10 ton sınıfında olacağı görünüyor. FUSO Canter olarak baktığımızda ise, 2020 yılında yüzde 9,6 olan pazar payımız bugün itibarıyla yüzde 16’nın üzerine çıkmış durumda. Diğer bir deyişle, pazar payımızı son 2 yılda yüzde 66 oranında artırdık. Ama bunu yeterli görmüyoruz. Yenilenen modellerimizle, ilk etapta hedefimiz 1000’li adetler ile pazar payımızı yüzde 20-25 bandına yükseltmek ve ardından da 2018 yılındaki yüzde 30’lar seviyesine yeniden ulaşmak” dedi.

Artık önemli olan sahip olma maliyeti

Araçlarla ilgili detaylı bilgileri paylaşan TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**: “3,5 tondan 8,5 tona kadar uzanan yelpazede 8 farklı modeli bulunan Fuso Canter, özellikle yüksek taşıma kapasitesi ve düşük araç ağırlığı ile rakiple-

rine göre araç sahiplerine ciddi bir maliyet avantajı sağlıyor. Günümüzün ekonomik konjonktüründe, sahip olma maliyeti ilk yatırım maliyetinden çok daha önemli bir konuma gelmiş durumda” dedi.

4.5 milyondan fazla Canter üretildi

Fuso Canter tanıtımında konuşan **Marka Müdürü Aytuğ Bük** ise tüm dünyada 4.5 milyonu aşkın Canter satışının gerçekleştiğini TEMSA fabrikasında da bugüne kadar 90 bini aşkın Canter üretildiği bilgisini verdi: Canter kendini kanıtlamış bir ürün ve dünyada 150’den fazla ülkede satılıyor. Bugüne kadar 4.5 milyondan fazla Canter üretilmiş ve dünyada müşterileriyle buluşmuş durumda. Fuso ile işbirliğimiz 40 yıla dayanıyor. 30 yıldır da yerli olarak üretimini gerçekleştirdik. Bugüne kadar 90 binden fazla Canter ürettik ve müşterilerle buluşturduk. Canter, müşterisinin her zaman güven veren dayanıklı bir yol arkadaşı oldu. Farklı sektörlerde ihtiyaçlara cevap verirken özellikleriyle de müşterisini yormadı. Hep düşük işletme maliyetleri ile kazanç getirdi.

Canter ihracatı

Aytuğ Bük, Türkiye’de üretilen Canter’in yurtdışına ihracatı noktasında da çalışmalarını olacağını söyledi: Canter’in yurtdışına ihracatı noktasında Kazakistan, Azerbaycan, Gürcistan ve Ermenistan’a 4 sene kadar satış yaptık. Bir kısmı Türkiye’de ürettiğimiz ürünlerdi. Emisyon oranları yukarı çıkınca yakıt kalitesi takip etmediği için operasyonlar belli bir süredir beklemede. Şimdi bu ülkelerdeki operasyonlarımızı tekrar aktif hale getirmek istiyoruz. Hatta yeni ülkelerin de eklenmesini Fuso tarafı ile konuşuyoruz.

Bayi yapılanması

Aytuğ Bük, bayi yapılanmasına yönelik şu bilgileri verdi: Otobüs bayileri ile Canter bayileri arasında bir sinerji yakalamak istedik. Bazı otobüs bayilerimiz Canter bayisi olurken, bazı Canter bayileri de otobüs bayisi oldu. Bu adımdan elde ettiğimiz geri dönüşlerden mutluyuz. Bayi örgütünde yeni bir değişiklik gibi plan çerçevesinde hareket etmiyoruz. Hala bazı bölgelerde atılacak adımlar var. Buralarda yeni çalışmalar olabilir.

Canter her zaman müşterisini düşünüyor

Ürün Pazarlama Uzmanı Emre Kaya’da yenilenen Canter araçların özellikleri ile ilgili bilgiler verdi: 3.5, 7 ton ve 8 ton taşıma kapasitelerinde araçlarımız var. 3 farklı tonajda 8 farklı modelimizle 4 farklı aks aralığı veriyoruz. 3.5 tonda yeni aracımızda ürün gamımıza katılmak üzere. 2022 yılı Haziran ayında bağımsız araştırma şirketi IPSOS ile yaptığımız çalışmada müşterilerimize neden Canter’i tercih ediyorsunuz diye sorduk. Müşterilerimizin gözünde Canter kaliteli, güvenli, şık, yüksek performans ve düşük yakıt tüketimi sergiliyor. Her zaman işletme giderlerini düşünen bir ürün olduğunu söylüyorlar. ■



TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ ve ekibi yenilenen Fuso Canter ile hedefleri büyüttü.



Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



Yıldızlar Otomotiv

Halkalı Mah. Basın Ekspres Cad. No: 25/1A
Küçükçekmece - İstanbul
Tel: 0212 470 51 51
Cep: 0 532 540 43 94
www.yildizlargroup.com



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.
www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Otokar, ilk altı aydaki net karı yüzde 37 artışla 543 milyon TL oldu

Türkiye otomotiv ve savunma sanayiinin öncü şirketi Otokar, 6 aylık finansal sonuçlarını açıkladı. Yeni ürün tanıtımında 2022'ye hızlı başlayan Otokar, yılın ilk yarısında 4 yeni araç lansmanı yaptı. Yenilikçi araçlarını dünyanın dört bir yanında tanıtan Otokar, yılın ilk yarısında cirosunu geçen yılın aynı dönemine kıyasla iki katına çıkardı. İhracatta mevcut seviyeyi koruyan şirketin, ilk 6 aydaki net kârı ise yüzde 37 artışla 543 milyon TL oldu.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2022'ye hızlı bir başlangıç yaptı. Yılın ilk yarısında yeniliklerini arka arkaya tanıtan Otokar, ilk 6 aylık finansal sonuçlarını paylaştı. 180 günde yurt içi ve yurt dışında önemli teslimatlar, 4 yeni araç lansmanı, birçok fuar katılımı gerçekleştiren Otokar, 2022'nin ilk 6 ayında cirosunu geçen yılın aynı dönemine göre ikiye katladı. Yenilikçi ürün ve çözümleriyle Türkiye'nin birçok ilğine imza atan, Türkiye dahil 5 ülkedeki şirketleriyle faaliyet gösteren ve araçları 5 kıtada 60'tan fazla ülkede kullanılan Otokar, yılın ilk 6 ayında cirosunu 2 katına çıkartarak, 3,7 milyar TL'ye taşıdı. Şirketin ihracatı ise geçen yılın aynı dönemi ile benzer seviyede gerçekleşerek 146 milyon USD oldu.

İlk 6 ay çalışmalarını değerlendiren **Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç**; Türkiye otobüs pazarındaki liderliğini 13 yıldır aralıksız sürdüren Otokar'ın kullanıcıların ilk tercih olmayı sürdürdüğünü belirterek şunları söyledi: "Otokar otobüslerinin Ankara, İzmir ve İstanbul başta olmak üzere Türkiye'deki pek çok büyükşehir belediyesi-



nin yanı sıra Avrupa'da Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi ülkelerde tercih edilmesinden büyük gurur duyuyoruz. Geçtiğimiz yıl sonlarında kazandığımız metrobüs ihalesi kapsamında mega kent İstanbul için özel olarak tasarlayıp ürettiğimiz 100 adet KENT XL metrobüsünün teslimatlarını 6 ay gibi kısa bir sürede tamamladık. 21 metre uzunluğunda ve 200 yolcu kapasiteli olan Otokar KENT XL metrobüsleri 2022 yılının ilk aylarından itibaren yolcu taşımacılığına başladı" dedi.



Elektrikli otobüs ailemizle ihracata vites yükselteceğiz

Türkiye'nin ilk hibrit otobüsü, ilk elektrikli otobüsü, akıllı otobüsü gibi öncü araçlara imza atan Otokar'ın elektrikli otobüsteki iddiasını ilk kez Busworld Turkey 2022 fuarında sergiledikleri yeni otobüslerle yükselttiğini belirten Görgüç; "Alternatif yakıtlı araçlar alanında öncü çalışmalarını hayata geçirdik. Geleceğin beklentilerine odaklanan şirketimiz, geçtiğimiz yıl sonunda 12 metre elektrikli otobüs tanıtımlarını Avrupa genelinde yapmıştı. 6 metreden 18,75 metreye kadar uzanan elektrikli otobüs ailemizin yeni üyelerini ise uluslararası otobüs fuarı Busworld Turkey'de ilk kez sergiledik. Lansmanını yaptığımız elektrikli kö-rüklü belediye otobüsümüz e-Kent Körüklü ve elektrikli minibüsümüz e-Centro, tasarımdan sahip olduğu özelliklere kadar büyük bir beğeni kazandı. Yakın zamanda hedef pazarımız olan Avrupa'dan elektrikli otobüslerimiz için yeni siparişler aldık. Hedefimiz elektrikli otobüste yeni bir başarı hikayesi yazmak" açıklamasını yaptı.

Kamyon pazarında iddiamızı arttırıyoruz

Otokar'ın yeniliklerin yılı olarak ilan ettiği 2022'de toplu taşımacılığın yanı sıra kamyon pazarındaki iddiasını da Atlas 3D ile farklı bir boyuta çektiğini belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç şöyle konuştu: "Ticari araçlar alanındaki deneyimimizi yaklaşık 10 yıl önce Atlas ile hafif kamyon segmentine de taşıdık. Atlas, bugüne kadar farklı iş kollarındaki işletmelerin ve kamu kuruluşlarının büyük beğenisini kazandı. Pazarda oluşan beklenti ve ihtiyacı karşılayabilmek için Atlas ailesinin yeni üyesini, 12 tonluk ve 3 akslı Atlas 3D'yi tanıttık. Öte yandan ticari araçta geniş ürün gamımıza Türkiye'nin dört bir yanında kolayca ulaşılabilmesi için bayi yapılanmamızı güçlendirmeye devam ettik. Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki yeni bayilerimiz hizmete başladı."



Otokar savunma sanayi alanında da global bir oyuncu

Otokar'ın Türk savunma sanayii çalışmalarını da aralıksız sürdürdüğünü belirten Görgüç, bu alanda başarısı dünyaca kanıtlanan askeri araçların kullanıcı testlerinin farklı coğrafyalarda devam ettiğini söyledi. Otokar'ın savunma sanayii alanında global bir oyuncu olduğuna dikkat çeken Serdar Görgüç; "Askeri araçlarımız Türk ordusu ve güvenlik güçleri dahil dünyada 35'ten fazla dost ve müttefik ülkedeki 55'ten fazla kullanıcı envanterinde yer alıyor, çok farklı coğrafyalarda, zorlu iklim koşullarında, riskli bölgelerde aktif olarak hizmet veriyor" dedi. ■

Yatırım yapmak zor ama istihdam yaratmak daha da zor

Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı, İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz, ekonomik koşulların yatırım yapmayı da istihdam yaratmayı da zorlaştırdığına dikkat çekiyor.



Ülke ekonomisine en önemli gelir kaynağı konumunda bulunan turizm sektörü ekonomik koşulların getirdiği sıkıntıları yaşıyor. Artan maliyetler ve faizlerle birlikte yeni yatırım yapmakta zorlanan turizmci, istihdam sürecinde de sıkıntılar yaşadığını ifade ediyor.

Personel bulmakta zor

Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Yardımcısı, İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz, ekonomik koşulların giderek ağırlaştığına dikkat çekerek, "Pandemi

istihdam oluşturma sürecinin giderek güçleşmesi.

Aracı bir şekilde almak için çareler üretseniz bile karşınıza bu kez şoför bulamama sıkıntısı çıkıyor. Asgari ücretin artmasının getirdiği mali yükün yanı sıra artık çalışanlar 12 ay istihdam edilmek istedikleri bir iş arıyorlar ve onun içinde turizm tarafında personel bulmak güçleşiyor. Ancak 12 ay turizm tarafında hareketlilik yok. Siz bu koşullar çerçevesinde 12 ay istihdam da edemiyorsunuz, o mali yükü kimsenin karşılama imkanı yok. Bugün turizm tarafında bu sorunu sadece taşımacılar değil, otellerde yaşıyor ve personel bulamıyorlar" dedi.

süreci ve artan maliyetlerle birlikte araç fiyatları çok yükseldi. Şu an yatırım yapmak istediğinizde karşınıza çıkan yüksek faiz oranları ile borcu geri ödeme imkanınız yok. Ancak yatırımın ötesinde yaşadığımız en önemli sorunlardan bir tanesi de

Bireysel taşımacılar sektörden uzaklaştı

Eskiden çok sayıda bireysel taşımacının bulunduğu ancak artık bireyselcilerin de sektörden uzaklaştığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Firmalar artık araç yatırımını kendileri yapmak zorunda. Şehirlerarası tarafta birçok bölgesel büyük firmalar dahi ulusal firmalar bünyesine girerek hizmet sürecini devam ettirme gayreti içinde. Başka şansları kalmadı. Yüksek maliyetler nedeniyle işlerini sürdüremez hale geldiler. Yüzde 70 doluluk bile kurtarmıyor. Taşımacılıktaki hizmet kalitemizle Avrupalılara örnek olduğumuz dönemler geride kaldı. Önceden hem şehirlerarasında hem de turizm de yazın elde edilen gelirler kış sezonunda da yeterli kaynak oluştururdu. Ancak bugün ki koşullarda böyle bir ortam kalmadı. Eskiden tur otobüsü İstanbul'dan çıkan birçok ilde turistleri gezdirir gelirdi. Şimdi yolcu uçağa biniyor, oradan da uçakla tekrar dönüyor. Eski gibi uzun tur organizasyonları kalmadı" dedi.

Turizm sektörü hareketli başladı ama

Turizm sektörünün sezona çok hareketli başladığını ancak son dönemde Avrupa havalimanlarında yaşanan yer hizmetleri personeli ve pilot sorununun sıkıntılar yaşattığını belirten Mehmet Öksüz, "Avrupa ülkelerinde de personel anlamında ciddi sıkıntılar var. Bu durum turizm sektörünü olumsuz etkiliyor" dedi.

Kruvaziyer turizmi

İstanbul'da kruvaziyer turizminin de hareketlilik yaşattığını vurgulayan Mehmet Öksüz, "Mayıs-Haziran ayları gerçekten çok iyi geçti. Ama daha sonra pandemi ile ilgili vaka sayıları artışı

kruvaziyer turizmine de yansdı. Şu an kruvaziyerler limana yanaşsa bile yolcular gemiden inmiyor. Gemide de vaka oluyor, geçtiğimiz hafta gemi limana yanaştığında 9 ambulans bekliyordu. Yolcular şehri gezmeden uçakla memleketine döndü" dedi.

Mazot fiyatının geri gelmesi yeterli değil

Mazot fiyatlarının geriye gelmesinin önemli olduğunu ancak yeterli olmadığına da dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Araç fiyatları artmaya devam ediyor. Asgari ücret arttı. Araçların sigorta maliyetleri inanılmaz yükseldi. Yedek parça, lastik fiyatları geri gelmiyor ki. Onlarda yükseliş devam ediyor. Mazot fiyatının geri gelmiş olması yeterli değil şu an da taşımacı için. Ayrıca önümüzdeki süreçte tekrar mazot fiyatlarının tekrar yükselişe geçip, geçmeyeceği de belirsizliğini koruyor. Çünkü enerji maliyetlerinin kış mevsiminde daha da artacağı ifade ediliyor" dedi.

Teknolojik değişime uyum sağlayanlar için para kazanma zamanı

Artık teknolojik değişimle çok ciddi bir değişimin yaşandığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Birçok sektörde eski çalışma koşulları, alışkanlıkları geride kaldı. Şehirlerarasında ve turizmde artık her şey online platformlar üzerinden dönüyor. Mahalle arasında bilet satış acentesine gerek kalmadı. Artık otomotiv endüstrisi bile ticari araçları online platformlar üzerinden satıyor. Büyük devasa büyük bayi yapılanmasına ve showromlara ihtiyaç kalmadı. Teknolojik değişim maliyet kalemlerini de değiştiriyor ve belki de bu değişime uyum sağlayanlar için artık para kazanma zamanı başlıyor" dedi. ■

Bu kriz farklı

Bu gazetede ki yazı konumuz olan taşımacılık için, bunun ötesinde tüm ülkemiz için ve hatta tüm insanlık için iyi şeyler dilemek şüphesiz ki esastır. Ancak dilemek yetmiyor. Bazı şeyleri olumsuz olarak karşımızda görüyoruz. Bunları da gerçekçi biçimde ifade etmek gerekiyor. Ancak gerçekçi bakışlarla sorunlara çözüm bulunabilir. Öyle iyi diyelim, iyi olsun türü güzel sözlerin pek bir faydası olmuyor.

Önemli bir kriz var

Benim yaşlarımda olanlar 1970'li yıllarda, 1980'de, 1990'ların ortalarında ve sonunda, 2008 yılında önemli krizler olduğunu hatırlarlar. Bunları farklı şekilde değerlendirenler vardır. Bazıları döviz yönüyle, bazıları gecelik faizler yönüyle aklımızda önemli izler bırakmışlardır. Şimdi bunlardan farklı ve bana göre daha da büyük bir kriz içindeyiz. Epey bir süre öncedir içinde bulunduğumuz bu kriz şimdi daha da şiddetli bir döneme erişmiş bulunuyor. Bunu kabul etmek şart. Zira kabul etmemekle kriz yok olmuyor.

Ekonomik kriz öncelikli

Ülkemizde hukuk, demokrasi, hak ve özgürlükler başta olmak üzere değişik alanlarda sıkıntılar var. Bunların yaygınlaştığını daha görüyoruz. Ancak en önemli sıkıntı şüphesiz ki ekonomik kriz. Bu dönemde ihracattan fazla artan ithalatın getirdiği ödemeler dengesi, artan enerji maliyetleri gibi alanlarda sıkıntımız büyük. Bunun en görünen şekli enflasyon. Pek de güvenilmeyen TÜİK verilerine göre bile çok yüksek enflasyonumuz var ve bu artmakta. Bundan daha yüksek olan üretici enflasyonu bu artışların sürecini düşündürüyor. Artık neyin sebep, neyin sonuç olduğu bilinmiyor. Adeta ipin ucu kaçtı. Herkes başka bir gerekçe ile fiyatlarını yükseltiyor ve bu sürmekte.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dünyadan farklıyız

Tüm dünyada ham madde ve ara malı kıtlığı ve maliyetlerinin artışı enerji fiyatlarındaki artış, Ukrayna-Rusya gerginliği gibi olumsuzluklar yaşanıyor. Bunun sonucunda pek çok ülkede ekonomik sıkıntı ve enflasyon var. Ancak onları bizden kötü göstermeye çalışmak pek gerçekçi değil. Bizdeki enflasyon önemli ülkelere göre çok yüksek. Neredeyse 8-10 katı. Savaş içindeki Ukrayna ve Rusya bile bizden çok daha iyiler. Dünya da bizden kötü sadece birkaç ülke var. Bu nedenle durumumuzun kötü olduğunu görmeliyiz. Kabullenmeliyiz. Aksi yöndeki iddiaları biraz duymazdan gelmeli ve itibar etmemeliyiz. Aksi halde yanlış hesaplar yapar, yanlış yönlere gideriz. Bu sözlerim tabi ki taşımacılar içinde aynıysıyla geçerli.

Adlanılmamalı

Dünyadaki bazı gelişmelere göre enerji fiyatları düşüyor. Bu da enerji girdilerinin maliyetini azaltıyor. Bu durum sevindirici olmakla birlikte pek de güvenilir olmayabilir. Yeni bir gerginlik bunları artışa geçirip fiyatları yükseltebilir. Keza olası dövizdeki yükselmelerde yine olumsuz etki yapabilirler. Dikkatli olunmalı.

Kriz uzun sürebilir

Ülkemiz seçim dönemine yaklaşıyor. Bu dönem belirsizlikle dolu. Keza, seçimin sonucu ne olursa olsun, her şeyin kısa sürede iyileşmesi mümkün değil. Yani bu kriz uzun sürebilir. İyileşme için en az orta vade gerekebilir. Bu nedenle herkesi temkinli olmaya, uzun vadeli düşünmeye davet ediyorum. ■

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan

Kamyon ve otobüs ürün grubu için Ağustos ayına özel fırsatlar

Kamyon ürün grubu için kurumsal müşteriler yüzde 2,24'ten başlayan faiz oranları ile Travego ve Tourismo modellerinde ise, Ağustos ayına özel olarak 60 aya varan vade seçenekleri sunuluyor.



KAMYON:

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Aksaray ve Würth üretimi çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Ağustos ayı boyunca geçerli olacak kasko ve servis sözleşmesini kapsayan bir finans kampanyası hazırladı. Söz konusu kampanya kapsamında, kurumsal müşteriler yüzde

2,24'ten başlayan faiz oranları ve 60 aya varan vade seçenekleri ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.



OTOBÜS:

Ağustos 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. ■

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

AYŞE KADRIYE BABABALIM'ın

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



Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım
ve Hilal Bababalım'ın annesi
değerli insan

Başsağlığı Ayşe Kadriye Bababalım'ı

kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.
Kederli ailesine ve tüm yakınlarına
başsağlığı dileriz.

Pamukkale Turizm'in acı kaybı

Pamukkale Turizm'in kurucusu merhum Cafer Sadık Bababalım'ın eşi, Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mazlum Bababalım'ın annesi Ayşe Kadriye Bababalım hayatını kaybetti.

Kadriye Bababalım'ın cenazesi 5 Ağustos 2022 tarihinde Asri Mezarlık'ta kılınan cenaze namazının ardından son yolculuğuna uğurlandı. Cenaze törenine Denizli Milletvekili Teoman Sancar, Denizli Büyükşehir başkanvekili Ali Değirmenci, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki, DTO Başkanı Uğur Erdoğan, Eski Merkezefendi Belediye Başkan Yardımcısı Necdet Yılmaz, Pamukkale Turizm Eski İstanbul İşletmecisi İbrahim Artırdı, Bababalım ailesinin yakınları ve sevenleri katıldı.

Tasima Dünyası olarak Merhume Kadriye Bababalım'a Allah'tan Rahmet, Pamukkale Turizm ailesine ve Sayın Mazlum Bababalım'a başsağlığı diliyoruz. ■



TEŞEKKÜR

Ailemizin değerli büyüğü,

Sayın A. Kadriye BABABALIM'in

03 Ağustos 2022 tarihinde Hakk'ın rahmetine kavuşması sebebiyle; Cenaze merasimine teşrif ederek, taziye ziyaretine gelerek, çiçek göndererek, telefonla arayarak, mesaj göndererek, gazetelere başsağlığı ilanı vererek acımızı paylaşan yolcularımıza, sektör mensubu arkadaşlarımıza, değerli dostlarımıza ve aile yakınlarımıza ayrı ayrı teşekkür ederiz.

Sevgi ve Saygılarımızla
BABABALIM AİLESİ



BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve Hilal Bababalım'ın değerli annesi

AYŞE KADRIYE BABABALIM'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

Kadriye BABABALIM'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş
bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.

Kemal Soğancı
Yönetim Kurulu Başkanı



BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

Kadriye BABABALIM'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş
bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.

NİŞİKLİ

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve Hilal Bababalım'ın
değerli annesi

Kadriye Bababalım'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm
Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

**Kadriye
BABABALIM'**

kaybetmenin üzüntüsü
içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine sabır ve
başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Pamukkale Turizm
Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

**Kadriye
BABABALIM'**

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Pamukkale Turizm
Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

**Kadriye
BABABALIM'**

kaybetmenin üzüntüsü içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, sevenlerine sabır ve
başsağlığı dileriz.

Savaş Cengiz
Yönetim Kurulu Başkanı

**BAŞSAĞLIĞI**

Pamukkale Turizm
Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve
Hilal Bababalım'ın değerli annesi

**Kadriye
BABABALIM'**

kaybetmenin derin üzüntüsü
içerisindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Erman Geyik



**Sare Tur ve Otomotiv
Tic. Ltd. Şti.**

MAN Yetkili Servisleri, İzmir'de Toplandı

MAN'ın Yetkili Servis şampiyonları ödülleri ald



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2022 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler toplantısı 21-22 Temmuz tarihlerinde İzmir'de gerçekleştirildi. MAN Yetkili Servisleri buluşmasında, müşteri memnuniyeti ve 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan denetimlerinin sonuçlarında başarılı olan yetkili servisler ödüllendirildi. Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde **Mapar İzmir Yetkili Servisi**, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde de **BS Teknik Otomotiv Hendek Şubesi** birinci oldu. Toplantıda ayrıca, Almanya merkez tarafından düzenlenen 2022 yılı 1. Dönem Müşteri Memnuniyet anketleri- Customer First sonucunda ise, MAN'ın İzmir'deki yetkili servisi **Avos Otomotiv** ilk sırada yer aldı. MAN'ın Yetkili Servis Şampiyonları, özel bir törenle ödülleri ald.

MAN'ın, Türkiye genelinde faaliyet gösteren tüm yetkili servisleri MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde İzmir'de bir araya geldi. 21-22 Temmuz tarihlerinde gerçekleştirilen 2022 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler toplantısında MAN yöneticileri de hazır bulundu. Pandeminin ardından gerçekleştirilen ilk buluşma kapsamında MAN ve Yetkili Servis yöneticileri, 20 Temmuz akşamı toplantı öncesi verilen akşam yemeğinde buluştu.



“Kaliteli hizmetimiz ile müşterilerimiz için güvenilir çözüm ortağıyız”

Etkinlikte konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, pandeminin ardından yeniden tüm MAN Yetkili Servisleri ile bir arada olmaktan mutlu olduklarını belirterek, şunları söyledi:

“Servis hizmeti, sektörümüzde çok önemli saçı ayaklarından birini oluşturuyor. MAN'ı sektörde farklı kılan da üstün nitelikli araçları kadar, müşteri memnuniyetini odağına alan satış sonrası kaliteli hizmet anlayışıdır. MAN olarak, yaşam boyu iş ortağı olarak gördüğümüz müşterilerimize daima en iyi hizmeti en kaliteli şekilde sunma hedefiyle çalışıyoruz. Sunduğumuz kaliteli ve kesintisiz hizmet anlayışımız ile bugün rekabetin yoğun olduğu bu sektörde, partnerlerimiz için güvenilir çözüm ortağı konumunda bulunuyoruz. Müşteriyi merkeze alan kaliteli hizmet noktasında da tüm MAN Yetkili Servislerimize güvenimiz tam. Bu konuda aralarındaki rekabeti en üst seviyede tutmak adına da yıl boyunca



500'den fazla kriter üzerinden titiz değerlendirmeler yapıyoruz. Bugün de bu değerlendirmeler sonucunda tüm servislerimizin ulaştığı başarıyı görmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Onların ortaya koyduğu bu performans hem bizleri hem de müşterilerimizi memnun ediyor. Bununla birlikte servislerimiz arasında en iyi hizmeti sunarak, ilk üç sırada yer alan servislerimizi de kutluyorum. MAN Ailesi olarak, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da hep birlikte sektörde fark yaratmaya ve yeniliklerimizle sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz.”

500 kriter üzerinde yapılan değerlendirmede Mapar İzmir ilk sırada yer aldı

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

Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde **Mapar İzmir Yetkili Servisi** birincisi sırayı alırken, MAN'ın yeni servislerinden **İzmir'den Avos Otomotiv** ikinci ve **Denizli'den de Can Kardeşler Otomotiv** üçüncü sırada yer aldı. C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise, **BS Teknik Otomotiv Hendek Şubesi** birinci oldu.

Almanya'nın düzenlediği 'Müşteri Memnuniyeti' ödülü Avos Otomotiv'in oldu

Toplantıda ayrıca büyük bir heyecanla beklenen Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2022 yılı 1. Dönem Müşteri Memnuniyet anketleri- Customer First sonuçları da belli oldu. Gerek müşteri memnuniyeti gerekse sunulan hizmetin kalitesinin değerlendirilmesi nedeniyle servisler arasında büyük bir prestiji anlamına gelen anketin sonucunda İzmir'de faaliyet gösteren **MAN Yetkili Servisi Avos Otomotiv** birinci oldu. **Ela-ziğ'dan Ayman Otomotiv**'in ikinciliği aldığı değerlendirmede, **Mersin'den Mancı Kemal Otomotiv** ise üçüncü sırada yer aldı.

İki gün süren organizasyonda gerçekleştirilen interaktif çalıştaylarda, yetkili servis yöneticileri de daha iyi ve daha kaliteli hizmet noktasındaki görüş ve önerilerini de dile getirme fırsatı buldular. MAN Yetkili Servisleri, etkinlikte hem özlem giderdiler hem de yılın geri kalanı için moral depoladılar. 2022 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler toplantısı, Yetkili Servis Şampiyonlarının ödül töreni ile sona erdi. ■



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu



Mapar İzmir Yetkili Servisi



Avos, Ayman, Mancı Kemal



BS Teknik Otomotiv Hendek Şubesi



Denizli'den Can Kardeşler Otomotiv



MAN Otobüs Geliştirme ve Test Merkezi yaklaşık 1.000 kişilik istihdam sağlayacak

Yapımı hızla sürdürülen Ankara'daki MAN Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi'nde, bazı bölümler kullanılmaya başlandı. Yapımı tamamlanan bazı bölümlerin faaliyete başladığı MAN Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi, 600 kadarı mühendis olmak üzere toplam yaklaşık 1.000 kişilik istihdam sağlanacak. 2024'ün ilk çeyreği itibari ile tamamlanması planlanan Ankara, Çubuk'taki MAN Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi'nde MAN araçlarının geliştirilmesi, prototip üretimleri ve müşteri hizmetine sunmadan önceki A'dan Z'ye tüm testleri yapılacak. Bu önemli merkezin yönetimini MAN Türkiye A.Ş. İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Barbaros Oktay üstlendi.

Türkiye'de yatırımlarına devam eden küresel ağır ticari araç markası MAN Truck & Bus S.E.'nin Ankara, Çubuk'ta 2020 yılında başlayan Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi'nin inşası tüm hızıyla devam ediyor. Toplam 302.000 metrekarelik bir arazi üstünde, yaklaşık 20.000 metrekarelik kapalı alana sahip olacak tesiste, operasyonel yapılar tamamlanırken, idari ve sosyal birimlerin yapımı ise devam ediyor. 2024 yılının ilk çeyreği sonunda tamamlanması hedeflenen tesis, MAN'ın ürün stratejisi, ürün yönetimi ve ürün geliştirme faaliyetlerini yürüteceği merkez olacak. İşe alımların bir bölümünün gerçekleştirildiği MAN Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi'nin tamamlanması ile birlikte 600'ü mühendis olmak üzere yaklaşık 1.000 kişilik istihdam yaratacak. Tamamlanan bazı birimlerin kullanılmasıyla tesis faaliyetlerinin yaklaşık üçte birlik bir bölümünü başlatmış durumda. MAN Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi'nde, alt birimler dahilinde kamyon test ve geliştirme faaliyetleri de yürütülecek.

TRATON Grubu'nun tüm Otobüs Çözümlerin Sorumlusu

Volkswagen grubunun ağır ticari araçlardan sorumlu grubu olan TRATON, MAN Truck & Bus, Scania, Volkswagen Truck & Bus ve Navistar gibi markalardan oluşuyor. MAN Truck & Bus SE'nin Türkiye'deki bu stratejik ve önemli yeni merkezinin yönetimi ise 2004 yılı itibari ile MAN Türkiye A.Ş. ve 2013 yılından bu yana da Almanya'da MAN Truck & Bus SE bünyesinde çeşitli görevler üstlenen Barbaros Oktay tarafından yürütülecek. MAN Truck & Bus SE Mühendislik Otobüs, Ürün ve Proje Yönetimi Başkanı olarak görev yapan Barbaros Oktay, MAN'ın tüm otobüs mühendisliğinden sorumlu. Aralık 2021'de yapılan atama ile MAN Türkiye A.Ş.'nin İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine de getirildi. Aynı zamanda dünyanın en büyük ticari araç üreticilerinden TRATON'un Otobüs Çözüm Başkanı olarak, MAN, Scania, Volkswagen Truck & Bus, Navistar gibi 4 küresel markanın sorumlulu-



ğunu yürüten Oktay, yeni görevi ile birlikte TRATON Grubu Head of Bus Solutions tamamından sorumlu olacak.

Ürün stratejisi, yönetimi ve geliştirme faaliyetleri Türkiye'de yapılacak MAN Truck & Bus SE'nin Mühendislik Otobüs, Ürün ve Proje Yönetimi Başkanı Barbaros Oktay, MAN'ın Türkiye'deki yeni ve önemli yatırımıyla ilgili şunları söyledi:

“MAN, Almanya dışındaki ilk üretim tesisini 1966 yılında Türkiye'de açtı. Başarılarla dolu 56 yıllık bu yolculukta Türkiye'de ilk kamyonun ilk otobüs üretimine kadar birçok önemli ilki gerçekleştirdi. Bunun yanında küresel bir marka olarak, öncülük ettiği yenilikler ile Türkiye'de otomotiv sektörünün gelişimine önemli katkılar yaptı. Türkiye, MAN için her zaman stratejik ve güvenilir bir partner oldu. MAN şimdi de Türkiye'ye duyduğu güveni yeni ve önemli bir yatırımla daha da ileriye taşıyor.

MAN olarak, bugüne kadar Türkiye'deki faaliyetlerimiz üretim, satış ve satış sonrası hizmetlerdi. Şimdi de şirket için en önemli stratejik konulardan birisi olan ürün stratejisi ve ürün geliştirme faaliyetlerini de artık Türkiye'de yapacağız. MAN, Türkiye'yi artık sadece üretim tesisi, ürün satışı ve satış sonrası hizmetler yapacak önemli bir pazar olarak görmüyor, bir partner olarak ürün stratejisi ve geliştirme faaliyetlerini merkezi yapabilecek kadar güveniyor.

MAN yatırımının temelinde Türkiye'ye duyduğu güven var

Türkiye, MAN olarak çok önem verdiğimiz, güvendiğimiz ve buradaki mevcut çalışmalarımızdan memnuniyet duyduğumuz bir ülke. Aynı zamanda personel kalitesi ve insan gücü ile bizim için tercih sebebi oldu. Ayrıca burada üretim tesisimizin olması, Türkiye'deki otobüs yan sanayi ve otobüs üretme, geliştirme kültürünün yerleşmiş olması bu yatırım kararımızda önemli bir etken oldu.

Bundan sonra mevcut hizmetlerimiz ile birlikte ürün stratejisi, ürün yönetimi ve ürün geliştirme faaliyetlerimizi de Ankara'da gerçekleştireceğiz. Yani sadece mühendislik faaliyetlerimizi değil, bunun yanında ürün geliştirmede görev yapan satın alma, finans, ürün stratejisi ve ürün geliştiren arkadaşlarımız dahil tüm mühendislerimizle beraber, buraya taşınacağız.

600'ü mühendis yaklaşık 1.000 kişiye istihdam sağlayacak

Çubuk'ta kurduğumuz Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi'nde, sosyal alanlar, çalışanlar için modern ofisler ve elektrik elektronik IT imkanları olacak. Bu merkezimizde araçlarımızın geliştirilmesi, prototip üretimleri ve bu araçların yüzde 100 müşteri hizmetine sunmadan önceki A'dan Z'ye tüm testleri yine burada yapılacak. Test pistimiz, buradaki önemli yatırımlarımızdan bir tanesini oluşturuyor. Yine pistimizi destekleyecek prototip atölyelerimiz ve test altyapısı ve donanımlarının büyük bir kısmı yapılarak, devreye alındı. Şu an için ofislerimiz ve onlarla bağlantılı sosyal düzenlemelerle ilgili yatırımlarımız devam ediyor. Burada tüm otobüs faaliyetlerinin yanında, ayrıca kamyon geliştirme faaliyetlerine de destek vereceğiz.

MAN Otobüs Test ve Geliştirme Merkezi için yapım çalışmalarıyla birlikte yoğun bir şekilde personel istihdamı da gerçekleştiriyoruz. Proje tamamlandığında dış hizmet alımlarımızla birlikte 600'ü mühendis olmak üzere yaklaşık 1.000 kişiye istihdam sağlayacağız.” ■



Barbaros Oktay:

1979 yılında doğan Barbaros Oktay, Ankara'daki lise eğitiminin ardından 2002 yılında Hacettepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünü bitirdi. 2010-2012 yılları arasında Bilkent Üniversitesi MBA, İşletme ve Yönetim Bölümü'nde yüksek lisans yapan Oktay, 2004 yılında MAN Türkiye A.Ş.'de üretim mühendisi olarak işe başladı.

MAN Türkiye A.Ş. bünyesinde sırasıyla Üretim Mühendisi, Üretim Mühendisi Grup Lideri, Üretim Müdürü, Satın Alma ve Tedarikçi Geliştirme Bölüm Sorumlusu olarak çalışan Oktay, 2013 yılında iç rotasyonla MAN Truck&Bus S.E.'nin Almanya'daki merkezinde Otobüs Satın Alma Grup Başkanı olarak atandı.

2016 yılından itibaren MAN Truck & Bus SE Mühendislik Otobüs Bölüm Başkanlığı görevini üstlenen Oktay o tarihten bu yana MAN'ın Engineering BUS (Otobüs Mühendisliği) Organizasyonunun tamamından sorumlu yönetici olarak görev yapıyor. Barbaros Oktay, 2021 yılında ise MAN Truck & Bus SE Mühendislik Otobüs, Ürün ve Proje Yönetimi Başkanlığı görevine getirildi. Bu görevi ile birlikte dünyanın en büyük ticari araç üreticilerinden TRATON'un Otobüs Çözüm Başkanı olan Barbaros Oktay, Nisan 2022 itibari ile MAN Türkiye A.Ş. İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini de üstlendi.





Bayraktarlar Merkon'dan Vangölü Turizm'e Travego 16

Vangölü Turizm bünyesinde bireysel otobüsçü olarak hizmet veren Nezir İlgörmüş ve Kenan İlgörmüş yeni Travego 16 2+1 araçlarını Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon'dan teslim aldı.

20 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren 42 yaşındaki bireysel otobüsçü **Nezir İlgörmüş** yeni Travego 16 yatırımı sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

20 yıldır tercihimiz hep Mercedes

20 yıldır tercihlerinin hep Mercedes-Benz markasından yana olduğunu belirten **Nezir İlgörmüş**, "Mercedes otobüsler öncelikle çok güzel araçlar. Otobüslerin teknolojik donanımı, konforu bizim beklentilerimize, ihtiyaçlarımıza tam anlamıyla cevap verdiği için tercihimizde bu marka yönünde oluyor." dedi. Kurban Bayramı'nda yolcu talebinin yüksek olduğunu ancak bayram sonrasında ise dönüş seferlerinde doluluk oranlarının istenilen seviyede olmadığına değinen Nezir İlgörmüş, "Şu an İstanbul-Van arası bilet fiyatı 750 TL. Araçlar dolu gidip geldiğinde bu fiyatlar yeterli. Ama dönüş dolulukları düşük olunca istenilen

kazanç elde edilemiyor. Çünkü çok ağır maliyetlerle mücadele ediyoruz. İstanbul-Van gidiş-geliş sefer maliyeti 27-28 bin TL civarında. Umarız iyi olur" dedi.

Otobüsçülüğün yanında başka işte yapmalısınız

Sektörde bireysel otobüsçü olarak varlığını sürdürmenin giderek zorlaştığına dikkat çeken Nezir İlgörmüş, "Otobüsçülük dışında başka bir iş yapmıyorsanız, sektörde kalıcı olmanız mümkün değil. Tek bu işle yürümez. Bizim aynı zamanda nakliye tarafında da faaliyetimiz var. Bu alan otobüsçülüğün çok daha eski baba mesleğimiz. 35-40 yıllık bir süreç var. Nakliye tarafında da aynen otobüste olduğu gibi tercihimiz Mercedes-Benz markası oluyor. Toplam 7 adet Actros ve Axor çekicilerimiz bulunuyor. Pandemi sürecinde nakliye tarafı çok hareketliydi. Hala da hareketlilik sürüyor. Şu anda yurtiçi nakliye tarafında çalışıyoruz" dedi.

Personele iyi davranacaksın

Uzun yıllardır sahip oldukları otobüsü kendisinin kullandığını da belirten Nezir İlgörmüş, "Sektörde yeni kaptan yetişmiyor şikayetleri var ama öncelikle bu işe yönelik gençleri motive etmek ve iyi davranmak gerekiyor. İyi davranmadığınız personelin işine devam etmesi de çok mümkün olmaz. Bu yüzden ben buna çok özen gösteriyorum" dedi. ■



Hasmer Otomotiv'den Kontur Turizm'e Tourismo

Kontur Turizm bünyesinde bireysel otobüsçü olarak hizmet veren Ali Koyuncu Hasmer Otomotiv'den 2+1 koltuklu Tourismo otobüsünü teslim aldı. Aracın teslimatı Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından Ali Koyuncu'nun kardeşi Hüseyin Koyuncu'ya yapıldı.

Baba mesleği olan otobüsçülüğü severek yaptıklarını belirten Ali Koyuncu, aracın Kontur Turizm filosunda hizmet vereceğini belirtti. 2023 yılı içerisinde 2 adet daha otobüs yatırımı planı daha bulunduğunu ifade eden **Ali Koyuncu**, Mercedes-Benz otobüslerin hem yakıt tüketimi hem de teknolojik özellikleri hemde ikinci el değerleri ile yolcu taşımacılığında her zaman fark yarattığını bu nedenle de tercihlerinin Mercedes-Benz markasından yana olduğunu belirtti. Ali Koyuncu, firmaların bireysel otobüsçülerin sektördeki varlıklarını korumaları için daha fazla destek vermeleri gerektiğini, bireysel otobüsçülerin

azalmasının sektörde yarattığı sıkıntıları firma sahiplerinin şimdi çok daha iyi gördüğünü belirtti.

Hasmer Otomotiv'e teşekkür

Ali Koyuncu, Hasmer Otomotiv'e ve Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin'e yeni otobüs yatırım sürecinde verdiği destekler için de teşekkür etti.

Bireysel otobüsçülerin önemi çok büyük

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin'de bireysel otobüsçülerin sektörün en önemli unsurları olduğunu belirterek, "Sektördeki bireysel otobüsçülerin varlıklarını korumaları ve hizmet sürecinde başarılı olmaları, kazanç sağlamaları yeni yatırımcıların da sektöre adım atması kolaylaştıracaktır. Çünkü bireysel otobüsçüler tutkuyla işlerini yapıyorlar. Sayın Ali Koyuncu'da baba mesleği olan otobüsçülüğü devam ettirmeye yönelik yoğun bir çaba içerisinde. İşini tutkuyla yapan bireysel otobüsçüler arasında. Yeni yatırımın hem Ali Koyuncu'ya hem de Kontur ailesine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Gürsel-Autobus Amman'da

2. Faz Metrobüs hattının işletmesine başladı

Gürsel-Autobus, Ürdün'ün başkenti Amman'da 2019 yılından bu güne yürütmekte olduğu toplu taşıma projesine ilave olarak yapımı tamamlanan 2. Faz Metrobüs hattının işletmesine başladı.



Ürdün Başbakanı Bişer El-Hasavneh ve Amman Belediye Başkanı Yousef Shawarbeh katılımıyla düzenlenen törenle hizmete alınan, Gürsel-Autobus tarafından işletilen 2. Faz Metrobüs hattında, 17,5 kilometrelik güzergahta 20 adet durak ve açılışı yapılan yeni ana terminal binası bulunuyor.

Toplam 24 otobüs ile hizmet verilecek olan hatta, her 5 dakikada bir sefer yapılarak yılda toplam 2.2 milyon kilometrelik taşıma hizmeti verilecek. ■



Amman Brt Hat Açılışı Gerçekleştirildi



Okul Servis Araçları Yönetmeliği Değişikliği servisçileri rahatlattı

Ağustos 2022 tarihli bugün ki Resmi Gazete’de yayınlanan Okul Servis Araçları Yönetmeliği Değişikliği ile servisçilere kamera, sensör, üç noktalı emniyet kemeri ve renkli cam konusunda model bazında geçiş süreci tanındı. Alınan kararı Taşıma Dünyası’na değerlendiren servisçiler, okulların açılmasına 1 ay gibi bir süre kaldığı belirterek, “Bu süreç endişe içinde olan servisçiye rahatlattı. Bu kararla araçların muayeneden

geçmesinin de önü açılmış oldu. Ancak bizim yine öncelikle talebimiz bu zorunluluğun 1 Ocak 2018 model araçlarda uygulanmaması yönünde” dediler

Okul Servis Araçları Yönetmeliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik 5 Ağustos 2022 tarih ve 31914 sayılı (bugün ki) Resmi Gazete’de yayınlandı. Yapılan değişiklik ile 1 Ocak 2018 model öncesi okul servis araçlarında bulunması istenilen renkli cam olmaması, sensör, kamera ve üç noktalı emniyet kemeri zorunluluğu ertelendi. Erteleme ile model bazında geçiş süreçleri tanındı.



a) 2017 model okul servis araçları için 1/7/2024,
b) 2016 model okul servis araçları için 1/7/2025,

c) 2015 ve öncesi model okul servis araçları için 1/7/2026, tarihinden sonraki ilk periyodik muayenesine kadar bu şartlar aranmayacak.



Erkan
YILMAZ

Servisçiler Yönetmelik Değişikliğini Taşıma Dünyası’na Değerlendirdi

İSAROD Başkanı Günhan Sınar

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Günhan Sınar: Çalışmanın içinde olduğumuz için Yönetmelik değişikliğinin içeriğini zaten biliyorduk. Yeni kararla araç modellerine yönelik bir araç skalası oluşturuldu. Şu an 2017 model araçlar için 1 Temmuz 2024 oldu bu geçiş süreci. 2016 için 1 Temmuz 2025, 2015 model ve öncesi için de 1 Temmuz 2026 oldu. Şu an yeni ka-

larla muayene sorunu da çözülmüş oldu. Şimdi acil olarak yapılan bu düzenleme servisçilerin endişelerini gidermiş oldu. Yoksa okul açıldığında çok ciddi mağduriyetler yaşanabilirdi. En büyük mağduriyeti de öğrenci velileri yaşayacaktı çünkü çocuğunu taşıyacak servis aracı bulamayacaktı.

Kamunun hassasiyeti bu noktada servisçinin esnafının mağduriyetinden çok vatanda-

şın yaşacağı mağduriyetini gidermek yönünde oldu. Yoksa 100 bine yakın okul servis aracın bu düzenlemeye uyum sağlaması mümkün değildi. Şu an mağduriyet giderildi ve geçici bir düzenleme ile rahatlama sağlandı. Biz 2023 yılından itibaren yine eski düzenlemenin hayata geçirilmesi için taleplerimizi kamu tarafına iletmeye devam edeceğiz. Biz Yönetmeliğin tekrar revize edileceğine inanıyoruz.

Yönetmelik değişikliği sürecinde katkı sağlayan İçişleri Bakanımıza, Ulaştırma ve Altyapı Bakanımıza, Milli Eğitim Bakanımıza ve Aile ve Sosyal Politikalar Bakanımıza ve 4 Bakanlığın bürokratlarına TŞOF Başkanı Sayın Fevzi Apaydın’a, Genel Sekreter Sayın Enver Yenicheri’ye, TŞOF Avukatı Sayın Zerrin Boztaş’a emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz. ■

İSTAB Başkanı Turgay Gül



İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği Başkanı Turgay Gül: Sektörün içinde bulunduğu ekonomik şartları, araç tedarikinde yaşanan sorunları ve bu zorunlulukların teknik olarak güçlüklerini ve araca sonradan yapılan müdahalelerin de tehlikelerini biz kamu tarafına birçok kez aktardık. Kamu tarafı bizleri dinledi şu an alınan karar ile kademeli geçiş

süreci tanındı. En azından endişe içinde olan servisçileri rahatlattı. Bu kararla araçlarda muayeneden geçebilecek. Bu kararın alınmasında katkısı olan herkese teşekkür ediyoruz. Bu karara rağmen bizim öncelikli talebimiz; bu zorunluluğun yine düzenlemede olduğu gibi 1 Ocak 2018 model araçlarda aranmaması yönünde olacak.

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı: Alınan karar tam bizim isteğimizi karşılamıyor. Bizim talebimiz 1 Ocak 2018 model öncesi araçların tamamen muaf olmasını istiyorduk. Çünkü bu zorunlulukların hem ekonomik koşullar hem de teknik olarak uygulanmasının mümkün olmadığını sık sık dile getirdik. 2021 yılında yapılan Yönetmelik düzenlemesi de bu sorunu çözmedi. Ancak Danıştay’a Eğitim ve Bilim Emekçileri Sendikası’nın açtığı dava ile yürütmeyi durdurma kararı alınmıştı. Şimdi ise 2018 model öncesi araçlarla ilgili kademeli bir geçiş süreci tanındı. Ülke genelinde 85 bini aşkın okul servis aracı bulunuyor.



Okullar açıldığı süreçte çok büyük sıkıntılar olacaktı. Alınan bu karar ilk etapta çok büyük rahatlama getirdi, aspirin tedavisi uygulandı. Bu karar için hem Sayın Cumhurbaşkanımıza hem de 4 Bakanlığımıza ve TŞOF’a teşekkür ediyoruz. Olması gereken tam bu değilse de oldu. Ama biz 2024 yılında yine sektör mensupları olarak aynı sıkıntıları dile getireceğiz. Bu süreçte Danıştay’ın yürütmeyi durdurma kararının iptaline yönelik yapılan başvuruların da sonuçlanmasını bekliyoruz. ■

Gaziantep Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı İsmet Özcan

Gaziantep Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı İsmet Özcan: Karar ilk etapta beklediğimiz gibi çıktı. Şu an okul servisçilerini rahatlatan bir karar oldu. Bu zorunlulukların araçlarda hayata geçirilmesi teknik açıdan da büyük sorunlar ve tehlikeleri beraberinde getiriyordu. Ama bizim öncelikli talebimiz tabi eski düzenlemenin tekrar hayata geçmesi ve bu zorunlulukların 2018 model öncesi araçlarda aranmaması. 2018 yılından itibaren imal edilen araçlarda zaten var.

Buradaki esnafın aslında en büyük sıkıntılarından birisi de araç yaşlarının sabit kalması. Makas çok açıldı. Pandemi sürecinde araç değişim imkanı olmadı. Araçlara gelen zamlar ortada. 250 bin TL’ye aldığımız araçlar 1 milyon TL’lere dayandı. Kamunun sıfır araç alımı noktasında servisçiye sıfır faiz veya çok düşük faizle araç alım imkanı getirmesi gerekiyor. Veya araç yaş-



larının 15’e sabitlenmesi gerekiyor ki. Servisçi rahatlasın. Şu anda Gaziantep’de 1200 okul, 5 bine yakın personel servis aracı var. Personel servis aracı tarafında sıkıntı yok ama 1300 okul servis aracının en az 600-700 adetinin değişmesi gerekiyor. Eskiden her yıl 50-60 araç değişirdi. Şu an birikti. Bu yönde de bir adım atılmasını özellikle bekliyoruz. ■

Anadolu Otogarı Türkiye'ye örnek olacak

İçinde bulunduğumuz dönemde akaryakıt fiyatlarındaki dalgalanma, bilet fiyatlarında da dalgalanmaya neden oldu. Bayram öncesinde tek ayaklı bir yoğunluk yaşandı. Mazot fiyatında son yapılan indirimlerle birlikte toplamda 6 liraya yakın gerileme oldu. Bu durum bilet fiyatlarına da yansdı, hatta bazı bölgelerde yıkıcı rekabette başladı.

Otobüs tarafında tek ayaklı seferler yapılırken havayolu taşımacılığında hemen hemen tüm seferler dolu. Otobüs bilet fiyatları uçak bilet fiyatlarının yarısı bile değil. Kısa mesafelerde uçak bilet fiyatları otobüse göre pahalı görünürken uzak ve orta mesafeli hatlarda otobüse göre avantajlı. Uzak mesafeli bir hatta 1000 lira bilet fiyatı varken otobüs 750-800 TL'ye ulaştı. Fark az olunca uçak da tercihte daha çok öne çıkmaya başladı.

Üstelik uçak seyahati ile gideceğiniz yere daha kısa sürede gidiyorsunuz. Otobüste mola verildiğinde yolcu ayrı bir maliyet ödüyor. Eskiden uçakla seyahat etmek ayrıcalıktı. Şimdi ise sıradanlaştı. İktidarın uçakla herkes seyahat edecek yönündeki açıklamaları da hayata geçti. Herkes uçakla seyahat edebilir hale geldi. Bu kadar havalimanının olduğu ve uçakla seyahatin giderek arttığı ülkemizde otobüsçülük artık bölgesel şekilde kısa mesafelere evrilecek. Kısa mesafeli hatlarda yolcu sayısı artacakken, uzak mesafeli hatlarda yolcu sayısı düşmeye devam edecek.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Havalimanı sayısı birçok ülkeyi geçti

Öte yandan ülkemizde plansız bir şekilde bir çok havalimanı inşa edildi. Havalimanlarının bir kısmı giderlerini bile karşılayamaz durumda. Havalimanlarının yüzde 70'i yolcunun yüzde 90'ını taşıırken kalan yüzde 30'da yüzde 10'unu karşılıyor. Şimdi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bayburt'a da havalimanı inşa edileceğini açıklıyor. Rize-Artvin'de, Trabzon'da, Ordu-Giresun'da, Erzincan'da, Erzurum'da var. Bu kadar birbirine yakın bölgede bu kadar sık havalimanı yapmak aslında bir planlama hatası ve kaynak israfı olarak görünüyor. Türkiye sahip olduğu havalimanı sayısı ile birçok ülkeyi geçti. Havalimanı önemli bir ihtiyaç bunu kabul ediyoruz ama bunun da planlı bir şekilde yapılması gerektiğine inanıyorum.

Havayolu taşımacılığı otobüs yolcusunun yüzde 30'unu almış durumda. İç hatlarda daha önce 10 milyon olan yolcu sayısı 130 milyona çıktı. Otomobil sahipliği de artmasıyla yolcunun bir kısmı aracıyla seyahat etmeye başladı. İstanbul-Ankara hızlı tren hattı da çok ciddi şekilde yolcu aldı. Ama burada havayolunda olduğu gibi çok ciddi sübvansiyon var. Dünyanın hiçbir ülkesinde tren yolunda bu kadar düşük fiyatla taşıma yok.

Otobüsle seyahat eden yolcu sayısı 200 milyonlardan 140 milyona kadar geriledi. Otobüsçülüğün daha da küçülecek bir durumu kalmadı. Ama otobüs işletmeciliğinde atıl kapasite de var. Hep söylüyoruz, ulaşımı bütünleşik şekilde planlamak ve ulaşım modlarını hem altyapıda, hem üst yapıda, hem kentiçi ile hem şehirlerarası ile birbirine entegre etmek gerekiyor. Şu an ulaşım sistemi sürdürülebilir olmaktan çıktı. Çok ciddi kaynak israfları var.

Elektronik ortamda bilet satışı

Otobüs taşımacılığında da elektronik ortamda satılan biletlerin maliyet yükünün de ortadan kaldırılması ve yolcudan buna yönelik bir hizmet bedeli alınması gerekiyor. Otobüsçüden elektronik ortamda satılan biletler için herhangi bir ücret kesintisi yapılmaması ve bilet ücretinin de anlık olarak hesaba düşmesi gerekiyor.

Anadolu Otogarı

Öte yandan Anadolu Otogarı projesinin hayata geçmesine yönelik çalışmalarımız sürüyor. Kurtköy'de otogar yapılıması için ilk adımlar atıldı. Önümüzdeki dönemin en önemli gündemi bu olacak. Türkiye'nin en modern, en kompakt, en ekonomik otogarını yaparak Anadolu Otogarı'nın Türkiye'ye örnek proje olmasını hedefliyoruz. Sektörün ihtiyaçlarına çok uygun bir otogar olmasını planlıyoruz. Yolcunun erişimini, ekonomikliğini ve sektörün ekonomikliğini ve işlevini sağlayacak bir otogar olacak. ■

İkinci el otobüs çıkmaz sokakta

Uzun zamandır ara verdiğim 2. el otobüs alım, satım konulu yazılarıma tekrar başlıyorum ve bu yılın Ağustos ayına kadar olan gelişmeleri kendi gözlemlediğim şekilde Taşıma Dünyası okuyucularına elimden geldiğinde paylaşacağım. Öncelikle yazıma Pamukkale Turizm sahiplerinden Sayın Mazlum Bababalım annesini Kadriye Bababalım'ı kaybetti. Sevgili anneleri Kadriye Bababalım'a Allahtan Rahmet, Sayın Mazlum Bababalım'a da başsağlığı diliyorum. Ayrıca 2022 yılı içinde kaybettiğimiz değerler ve sevdiklerimize rahmet, sevenlerine de baş sağlığı da diliyorum.

Yıl çok hızlı başladı

2022 yılı çok hızlı başladı ve bu süreci film şeridi gibi izledik. Sıfır araçların yükselmesi ve buna istinaden 2. el araçların prim yapması, faizlerin artması, dövizin yükselmesi, savaş, ekonomi, mazot derken tüm millet olarak bu gelişmeleri takipte gerçekten çok zorlandık.

'Kimse otobüsle seyahat edemez' dedik ama

Bu süreçte benim dikkatimi çeken ise; mazota, elektrige, kiralara, gıdaya çok ciddi zamlar geldi. Doğal olarak yaşanan bu maliyet artışları otobüs bilet fiyatlarını da oldukça yukarıya çekti. Bu hayat pahalılığı içinde, 'kimse otobüsle seyahat etmez' dedik. Parmakla sayılacak itirazların haricinde her konuştuğumuz otobüsçü 'çok şükür' dedi. Otobüs sektörünün meslek örgütlerinin başkanları, 'bu böyle gitmez, bayramda ek sıra bile açamayız' dediler. Ek sıra açacak, otobüs bulmakta zorlandık. Sıfır araçlar 'bu paralara alınmaz kardeşim, millet nasıl öder' dedik. Piyasa da satılık sıfır araç yok. 1 milyon 600 bin-1 milyon 700 bin TL fiyata satmakta zorlandığımız 2016 model Travego 15 SHD

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



3 milyon, 3 milyon 100 bin TL fiyatlara geldi. Ayrıca bu süreçte araç çeşitliliği de olmadı, almak istediğinizde seçenekler giderek azaldı.

Turizm taşımacılığı

Turizm taşımacılığı tarafı hareketli günler yaşadı, yaşamaya devam ediyor. Karadeniz Bölgesi'ne Arap turist yoğunlu olurken, Akdeniz ve Ege bölgesinde Ukrayna, Almanya, İngiliz, İsrail, Rusya ve İskandinav turist yoğunluğu oldu. İç Anadolu, Doğu Anadolu Bölgesi'ne ise yerli turistlerin ilgisi oldu. Trakya Bölgesi'nde ise özellikle kur artışları ile Bulgar turistlerin alışverişe yönelik akınını hergün haberlerde izliyoruz.

İş var ama kazanç düşük

Bu hareketlilikte işler iyi gibi gözükmemekte ancak konuştuğumuz taşımacılar işlerin yoğun olduğunu, ancak kazancın çok tatminkar olmadığını ifade ediyorlar ve şu an herkesin günü kurtarma gayreti içinde olduğunu da bende görüyorum.

Otobüs satan çok

Bende son iki haftayı genelde gezerek geçirdim. Birçok müşteri ile konuştum. Gördüğüm kadariyle bir ölçüde sıfır araç satışına yönelik hareketlilik olmuş. Fakat benim konuştuğum kişilerin çoğu aracını satma derdinde ama hazır alıcı da yok ikinci el tarafında. Şu an işler çok da iyi görünmüyor. Bunda araç fiyatlarının çok yükselmesinin etkisi var tabii ama aylık yüzde 4.5'lara gelen yüksek faiz oranları alımı çok daha fazla etkileyen unsur haline geldi. Böyle giderse maliyetler ağır, elde edilen kazanç yeterli değil. İşimiz gerçekten çok zor. ■

BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri
Hüseyin Mazlum Bababalım ve Hilal Bababalım'ın
değerli annesi

A. Kadriye BABABALIM'

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



Mustafa YILDIRIM
Yönetim Kurulu Başkanı



Sümer YİĞCI
Yönetim Kurulu Başkanı



Anadolu Isuzu Otomotiv'in Kredi Notu yükseldi

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu'nun Uzun Vadeli Ulusal Kurum Kredi Rating Notu, JCR Eurasia kredi değerlendirme kuruluşu tarafından AA (tr) seviyesine yükseltildi. AA (tr), şirketin finansal yükümlülüklerini yerine getirmede çok güçlü bir kapasiteye sahip olduğunu ve çok yüksek kredi kalitesini gösteriyor.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, sağlıklı ve güçlü finansal yapısı ile uluslararası kredi değerlendirme kuruluşu JCR Eurasia'dan AA (tr) uzun vadeli ulusal kredi rating notu aldı. Daha önce A seviyesinde olan ve 27 Temmuz 2022 tarihli değerlendirmede AA (tr) seviyesine yükseltilen olarak nota ilişkin görünüm ise stabil olarak teyit edildi.

JCR Eurasia tarafından yapılan değerlendirmede dikkate alınan noktalar arasında, Anadolu Isuzu'nun 2021 yılında adet bazlı satış hacminde ve ciroda

gerçekleşen artış trendi, güçlü FAVÖK yaratma kapasitesi sayesinde kârlılık metriklerinde iyileşme, yıllar içinde daha da güçlenen net borç/FAVÖK oranı ile son dört yılda pozitif net işletme sermayesi ve yeterli likidite seviyesi de yer aldı.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi:

"Anadolu Isuzu olarak son dönemde ihracat pazarları başta olmak üzere birçok alanda attığımız sağlam adımlar ve elde ettiğimiz başarılar, finansal yapımızın görünümüne de yansıyor. Tüm sektörleri olduğu gibi otomotiv sektörünü de etkilemekte olan lojistik ve tedarik sorunlarını uzun vadeli ve güçlü iş ortaklıklarımız ve sağlıklı finansal yapımız sayesinde başarıyla yönetiyoruz. Saygın kredi derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia tarafından yapılan titiz değerlendirmede şirketimizin Uzun Vadeli Ulusal Kurum Kredi Rating Notu olarak çok yüksek kredi kalitesini temsil eden AA tr notunu almış olması da bu başarıların önemli bir göstergesi niteliğinde." ■

Tırsan, Cevat Logistics'in 70 adetlik siparişinin 20 adetini teslim etti

Cevat Logistics, 70 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus yatırımının ilk 20 adedini teslim aldı.

Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Cevat Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Niyazi İlhan ve Ankara Şube Müdürü Seyhan Uğur Gürbüz, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Satış Temsilcisi Akgün Nuhoglu katılım gösterdi.

Tırsan tercihi

Dr Niyazi İlhan, Yönetim Kurulu Başkanları Cevat İlhan önderliğinde kaydettikleri istikrarlı büyüme ile Karadeniz'in en güçlü uluslararası karayolu taşıma filolarından birine sahip olduklarını vurgulayarak, "Gerçekleştirdiğimiz

uluslararası karayolu taşımacılık operasyonlarında Tırsan'ı tercih etmemizin başlıca nedenleri; birçok farklı yük taşımacılığını sağlam araçları ile güvenli bir şekilde gerçekleştirebilmemizdir. Tırsan araçlarının sahip olduğu çatı kaldırma özelliği sayesinde gabari kısıtlaması olan yurt dışındaki ülkelerde standartlara uygun şekilde taşımacılık yapabiliyor, ayrıca yükleme ve boşaltma operasyonlarımızı da kolaylıkla gerçekleştirebiliyoruz. Böylece zamanda tasarruf ediyor, büyük avantaj elde ediyoruz. Tırsan'ın firmamıza sağladığı kaliteli ve hızlı satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz. Ayrıca araçların (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde ürünlerimizi 10 yıl pas yürümezlik garantisi altına da alıyoruz" dedi.



BAŞSAĞLIĞI

Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Mazlum Bababalım'ın değerli annesi

Kadriye BABABALIM'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır. Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

ANADOLU ISUZU

Mercedes-Benz Türk, elektrikli geleceğe tam şarj hazır

Gerçekleştirdiği tüm çalışmalarda sürdürülebilirliği ve çevre konusunu odağına alan Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda iki adet 350 kW'lık şarj ünitesi kurdu. Türkiye'de ağır vasıta araçlar için 350 kW kapasitede kurulan ilk şarj istasyonu olma özelliğine sahip olan yeni şarj üniteleri kullanılmaya başlandı.

Yeni kurulum ile Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi, Mercedes-Benz yıldızı taşıyan kamyonların tüm dünyadaki "tek uzun yol testi merkezi" görevine ek olarak, sıfır emisyon hedefi kapsamında elektrikli araçların yol testi merkezlerinden biri olma görevini de üstlendi. Sürdürülebilirlik açısından önemli bir dönüm noktası olan elektrikli şarj istasyonlarının faaliyete alınması ile elektrikli araçların da uzun yol



Melikşah Yüksel

Prof. Uwe Baake

testleri Aksaray AR-GE Merkezi tarafından gerçekleştirilip onaylanacak. Bu kapsamda elektrikli kamyonların AR-GE süreci için Aksaray Kamyon Fabrikası'nda iki adet 350 kW'lık şarj ünitesi kuran şirket, gerçekleştirdiği açılışla birlikte söz konusu şarj ünitelerini AR-GE ekibinin hizmetine sundu.

Mercedes-Benz Kamyon Üretim Mühendisliği Başkanı Prof. Uwe Baake, "Daimler Truck'ın önemli merkezlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi, sürdürülebilir ve karbon nötr taşımacılığın geleceği için gerekli alt yapı çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Bugün

burada hizmete aldığımız şarj istasyonları ile sıfır emisyon hedefi kapsamında elektrikli araçların uzun yol testleri Aksaray AR-GE Merkezi tarafından gerçekleştirilecek. AR-GE ekiplerimizin sorumluluklarına ek olarak geliştirdikleri çözümler ve yenilikler sayesinde Mercedes-Benz yıldızlı kamyonların geleceği Türkiye'den belirlenmeye devam edecek" dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Melikşah Yüksel ise, açılış töreninde yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Hoşdere Otobüs Fabrikamız ve Aksaray Kamyon Fabrikamızda, Daimler Truck dünyasının en önemli AR-GE merkezlerinden iki

tanesine ev sahipliği yapıyoruz. Sürdürülebilirlik için anahtar rol oynayan altyapı çalışmalarında ilk adımı iki adet 350 kW'lık elektrikli şarj istasyonumuz ile attık. Çatı şirketimiz Daimler Truck, karbon nötr bir gelecek için kullanılacak teknoloji konusunda stratejimizi belirledi. İlerleyen dönemde ürün portföyümüz hem batarya elektrikli hem de hidrojen bazlı tahrik sistemleriyle elektrikli hâle gelecek. 350 kW'lık kapasiteye sahip olan ve ağır vasıta araçlara hızlı şarj imkânı sağlayan şarj istasyonlarımız, Türkiye'de ağır vasıta için bu kapasitede kurulan ilk şarj istasyonu olma özelliğine de sahip. Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibinin gerçekleştirdiği çalışmaların Daimler Truck dünyasının geleceğinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaya devam edeceğine inanıyorum. Yeni başarılarla imza atmak için gelecekte de durmaksızın çalışmayı sürdüreceğiz. Mercedes-Benz Türk olarak elektrikli geleceğe tam şarj hazırız." ■



Mercedes-Benz'in tamamen elektrikli otobüs şasisi EO500 U Türkiye'de geliştiriliyor

Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul Hoşdere Otobüs Fabrikası'ndaki Otobüs Karoser AR-GE ekibi tamamen elektrikli otobüs şasisi için ön aks segmenti geliştirdi. Latin Amerika pazarı için üretilecek eO500 U model otobüslerin seri üretimi bu yıl São Bernardo do Campo'da başlayacak.

Mercedes-Benz Türk, Latin Amerika pazarı için üretilecek olan tamamen elektrikli otobüsün şasisinin ön aks segmentini İstanbul Hoşdere Otobüs Fabrikası'ndaki AR-GE merkezinde geliştirdi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Karoser AR-GE ekibinin tamamen elektrikli eO500 için geliştirdiği teknoloji Latin Amerika pazarını elektrikli dönüşüme hazırlıyor. Latin Amerika'nın en büyük otobüs ve kamyon üreticisi Mercedes-Benz do Brasil tarafından tanıtılan eO500 U sayesinde, Latin Amerika'da da otobüsler elektrikli ulaşım çağına geçiş yapacak.



Mercedes-Benz Türk Otobüs Geliştirme Karoseri Direktörü Dr. Zeynep Gül Koca: "Mercedes-Benz Türk Otobüs Fabrikası Karoser AR-GE ekibi, uzun yıllardır Mercedes-Benz ve Setra marka integral otobüsler için karoser geliştirme faaliyetleri yürütüyor. Ekibimiz, bu alanda sahip olduğu bilgi birikimi ile 2019 yılı itibarıyla hem Avrupa hem de Brezilya'da Mercedes marka şasisler için de AR-GE faaliyetlerine ve aynı zamanda küresel mühendislik li-

deri olarak ilgili birimlere destek vermeye başladı. AR-GE ekibi olarak, eO500 U'nun şasi projesi kapsamında ön aks taşıyıcı karoser segmentinin araştırma ve geliştirme çalışmalarını gerçekleştirdik."

250 kilometreye kadar menzile ve plug-in şarj sistemine sahip

250 kilometreye kadar menzili bulunan eO500 U'nun bataryası, plug-in şarj sistemine sahip. Söz konusu sis-



tem, Daimler Buses'a ait tamamen elektrikli Mercedes-Benz eCitaro şehir içi otobüsünde bulunan sistemin sahip olduğu teknolojik standartlara sahip. Bu yüksek voltaj bataryaların tamamen şarj olması yaklaşık üç saat sürüyor. ■



MAN, Bolu'da 80 lojistik firmasından aldığı 200 araçlık siparişin 100 adedini törenle teslim etti

Yeni nesil ödüllü kamyon ve çekicileri ile lojistik sektöründe işletmelerin güvenilir çözüm ortağı olan MAN, Bolu'da yılın en büyük toplu araç teslimatını gerçekleştirdi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Bolu, Düzce, Akçakoca, Sakarya ve Kocaeli bölgesinde faaliyet gösteren 80 lojistik firmasından aldığı 200 adet araçtan oluşan büyük siparişin ilk kısmı olan 100 adet MAN kamyon ve çekiciyi törenle teslim etti.

Ağır ticari araçların köklü ve küresel markası MAN, toplu araç teslimatlarına bir yenisini daha ekledi. İleri teknoloji, dayanıklılık, performans, yüksek yakıt tasarrufuna sahip yeni nesil araçları ve satış sonrası kaliteli hizmet anlayışı ile işletmelerin gözdesi haline gelen MAN, Bolu'da yılın en büyük toplu araç teslimatını gerçekleştirdi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Bolu, Düzce, Akçakoca, Sakarya ve Kocaeli bölgesinde faaliyet gösteren 80 lojistik firmasından alınan toplam 200 adetlik siparişin ilk kısmı olan 100 adet MAN kamyon ve çekici teslimatı yapıldı.

Heyecan ve mutluluğu bir arada yaşıyoruz

2 Ağustos'ta gerçekleştirilen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü **İbrahim Altun**,

Bölge Satış Yöneticileri **Özgür Tutumlu**, **Hakan Akgün**, Finansman Koordinatörü **Doğan Gamsız**, MAN TopUsed yetkilileri ve araç teslimatı yapılan lojistik firmalarının yöneticileri ile kalabalık bir davetli topluluğu katıldı.

Toplu teslimat töreninde araçlarının anahtarlarını teslim alan firma yöneticileri, MAN ile yol arkadaşlığı yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdiler. MAN'ın hem araç hem de hizmet kalitesi ile kendileri için güvenilir çözüm ortağı olduğunu ifade eden firma temsilcileri, iş birliklerinin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğine inandıklarını kaydettiler. MAN markası ile ilk kez tanışan firmaların temsilcileri ise, yeni nesil ödüllü MAN araçlarına sahip olmanın heyecan ve mutluluğunu bir arada yaşadıklarını söylediler.

"Bolu, özel önem verdiğimiz bir bölge"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Bolu bölgesinin sahip olduğu potansiyel ve güçlü firmaları ile Türkiye'nin lojistik sektörünün çok önemli lokasyonlarından biri olduğunu vurgulayarak, "Rakamlara bakıldığında 2012-2022 arasındaki 10 yıllık süreçte bu bölgede yaklaşık 14.000 ağır ticari araç tescilli gerçekleşmiş. Yani her yıl satılan yakla-



bölgenin en çok tercih edilen markalarından biri haline getirdi.

"İhtiyaçları dinleyip, en uygun çözümleri geliştirdik"

Bu bölgede müşterilerimize yönelik yaptığımız bu özel çalışmanın ardından da beklentilerimizin karşılığını hızlı bir şekilde almaya başladık. Bolu, Düzce, Akçakoca, Sakarya ve Kocaeli bölgesinden faaliyet gösteren 80 lojistik firmamız ile el sıkışarak, 200 adetlik bir araç siparişi aldık. Bugün ise, bu araçların yarısını özel bir tören ile yaşam boyu iş ortağı olarak gördüğümüz müşterilerimize teslim etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Önümüzdeki aylarda da teslimatlarımız yoğun bir şekilde devam edecektir.

MAN Ailesi olarak, bizi mutlu eden en önemli gelişmelerden biri de böyle-sine yüksek miktardaki bir satışın geniş bir kitleye yayılmasıdır. Bu adetlere, büyük müşterilere yapılan filo satışları ile değil, bireysel kullanıcılara ulaşarak, onların ihtiyaçlarını dinleyerek ve bu ihtiyaçlar doğrultusunda çözümler geliştirerek, ulaştık. Ayrıca bugün teslimat yaptığımız müşterilerimizin büyük kısmı MAN markasının kalitesi ile ilk kez tanışacaklar. Bu, bizim için ayrı bir mutluluk kaynağıdır. Onlara da MAN Ailesi'ne 'hoş geldiniz' diyoruz. Yeni araçlarımız, tüm firmalarımıza hayırlı uğurlu olsun" diye konuştu. ■

sık 100 adet ağır ticari aracın ortalama 6 adedi bu bölgeye tescil olmuş. Dolayısıyla Bolu bölgesi; İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerdeki tescil adetlerinden sonra gelen çok önemli bir bölge konumunda bulunuyor. Burası gerek yurt içi gerekse de yurt dışına yönelik lojistik faaliyetleri nedeniyle özellikle çekici satışları ile öne çıkan bir bölgemiz.

Biz de bölgeye verdiğimiz özel önem doğrultusunda, son yıllarda araçlarımızı bölge ihtiyaçlarına uygun şekilde konfigüre ederek, iş ortaklarımızın memnuniyetini daha da artırdık. 2021 yılından itibaren de pazarda büyük ilgi gören 'International 'Truck of the Year 2021- Yılın Kamyonu' ödülüne sahip araçlarımızı bölgedeki firmalarımıza teslim etmeye başladık. Ödüllü araçlarımızdan yeni nesil teknolojileri ile firmalarımızdan da tam not aldı. Araçlarımızın üstün niteliklerinin yanında satış sonrası sunduğumuz kaliteli hizmet anlayışı MAN'ı,



Sendeo, Fenerbahçe Spor Kulübünün resmi kargo taşıma sponsoru oldu



Dağıtım ve teslimat sektörünün yenilikçi markası Sendeo, Fenerbahçe Spor Kulübünün resmi kargo taşıma sponsoru oldu. Sarı lacivertli kulüp ile gerçekleşen anlaşma çerçevesinde Sendeo, Kulübün Türkiye genelindeki kargo dağıtım ve teslimat organizasyonunun tamamını üstlendi.

Ülker Stadyumu Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi'nde düzenlenen imza törenine, Sendeo Genel Müdürü **Özgün Şahin** ve Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri **Burak Ç. Kızılhan** ve Sendeo Ticari Faaliyetler Direktörü **Esin Çınar** katıldı.

Sektöre yeni bir soluk getirmek için çıktıkları yolda bir yıl gibi kısa bir sürede çok yol kat ettiklerini belirten **Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin**, "Faaliyete başladığımız ilk günden itibaren müşteri memnuniyetinde liderlik hedefimizle gönderileri müşterilerimize güvenle, mutlulukla istedikleri gibi ulaştırmayı görev edindik.

Henüz bir yılımızı bile doldurmadan operasyonumuzu 81 ile taşıdık. İnsan kaynağı, operasyonel ve teknolojik yatırımlarımızla, sektördeki farklılaşma noktamız olan 'kaliteli hizmet'i sağlamak için çalışıyoruz. Şimdi de Türk futbolunun ve sporunun güzide camialarından olan Fenerbahçe Spor Kulübü'nü ulaşacağı yeni başarılarla taşıyacak olmanın, güvenle ve mutlulukla yol almalarına eşlik etmenin ve bu yolculuğa ortak olmanın heyecanını yaşıyoruz." dedi.

Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Ç. Kızılhan ise,

"Sendeo, dinamik ve yenilikçi bakış açısı ile kulübümüzün resmi kargo taşıma sponsoru oldu. Dağıtım ve teslimat sektörünün genç, dinamik ve yeni markası Sendeo'ya başarılar diliyorum. Taraftarlarımızın da Sendeo'yu çok kısa süre içerisinde daha yakından tanıyacağına inanıyorum. Fenerbahçe Spor Kulübü olarak 24 saat canlı yaşayan operasyonlarımız var. Bizler için Sendeo'nun dinamik ve yenilikçi bakış açısı bu yüzden çok kıymetli. Taraftarlarımızın da bunu anlayacağı, Sendeo'nun yapısını yakından hissedeceği yer **Fenerium** olacak. Sipariş edilen ürünler Sendeo'nun hızıyla ve güvencesiyle taraftarlarımıza ulaşacak. Sarı lacivert renkleri sizlere Sendeo taşıyacak. 2022-2023 sezonu boyunca kulübümüzün resmî kargo taşıma sponsoru olan Sendeo ailesine teşekkür ediyor, iş birliğimizin uzun yıllar, güçlenerek devam etmesini diliyorum" şeklinde konuştu. ■

Bugünün ümidi yarının güzelliğidir

Tuffaut'un, sinemada yeni bir akım (yeni dalga) yaratan ünlü filmi 400 Darbe'den sonra **"400 Sayı"** başlıklı bir yazı kurmuş-tum kafamda. Ancak koşullar izin vermedi (haydi oyna denilen gelin 'yerim dar' diye nazlanınca, yer açılır, alan büyüyünce de 'yenim dar' diye yeniden ipe un serermiş).

Bir tarafta ekonomik koşullar var, hepimizin başında... Diğer yanda toplumsal ve siyasal gerginlikler, hepimizin yaşadığı... Ancak güzel şeyler de oluyor. Mesela düğün, dernek gibi...

Gazetemizin Sorumlu Yazı İşleri Müdürü **Barış Can Başkan**, yaşamını **Esra Özyıldırım** ile birleştiriyor. Artık birlikte göğüs gerecekler hayatın zorluklarına... "Hem de bu devirde!" demeyin, birlikte kuvvet doğar. İki genç arkadaşımız kuvvetlerini birleştiriyor, daha dirençli, daha dayanıklı olmak için. Dahası, birbirlerine destek olacaklardır, her anlamda. Esra ile Barış Can'ın coşkuları, umutları, heyecanları ve aşklarıyla mutlu yaşamalarını diliyorum. Aile ve akraba çevreleri de (biz Taşıma Dünyası emekçileri de tabii) çıksın kerevetine.

O kadar mı? Gazetemiz editörü **Korkut Akın**'ın (ben oluyorum, naçizane) **biricik oğlu CanayAkın** da lise sıralarında kimseye duyurmadan (ama siz duyurun çocuklarınıza, onlar da değerlendirsın bu fırsatı) üniversite arayışına girmiş ve Kore İleri Bilimler ve Teknoloji Enstitüsüne tam burslu olarak kabul edilmiş, hatta hazırlık sınıfını (sınav parasını nereden buldu, kimden aldı, meçhul hâlâ) bile atmış.

Kore nire, Türkiye nire? Yaş 18 yeni olmuş... Yeni bir toplum, örfünü bilmeyiz, adetlerinden bihaberiz, tavırları davranışları nasıldır anlamayız... Ancak gençlerin gözü kara oluyor. Kararını vermiş ve yolunu açmış. Bize destek olmak düşer.

* * *

Rober Koptaş'ın çevirdiği Aramayis Sahakyan'ın "Hayat da bu oto-



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

büse benziyor" şiiri, tam da bunu anlatıyor. Şair yolcuları tanımlarken böyleleri güzel durumları anlatmamış, ama "Gelin yaşamak üstüne düşünelim" dizesiyle bitiyor.

*"Hayat da bu otobüse benziyor
Kimi iniyor kimi biniyor
Kimi dertsiz tasasız oturmuş
Kimi kendine duracak yer arıyor"*

*Kimi kapılara anca tutunmuş
Kimi tek bir durak gidiyor
Hayat da bu otobüse benziyor."*

Taşıma Dünyası, ne pandemiden yıldırı ne zorluklardan... Arslanlar gibi direndi zorluklara da güçlüklerle de... Ekonomik krizler de atlattı, sektörel darboğazlardan da geçti. Son yıllarda birçok parametrenin bir araya gelmesi nedeniyle haftalık periyodunda aksamlar olsa da, kurumsal destekli birçok gazete yayın hayatına son verse de Taşıma Dünyası internet üzerinden okuyucusuyla buluşmayı sürdürdü.

Devir değişiyor, şöyle bir arkaya yaslanın 10 yıl, 30 yıl öncesini düşünün... Ne çok şey değişmiş değil mi? İletişim araçlarının yaşama (özellikle de şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörüne) katkıları yeter tek başına.

Taşıma Dünyası gazetesi de "hızlı, güvenli, çevreci ve sürdürülebilir taşımacılık" için sektörün kulağı, gözü ve sesi olarak desteklenmeli. Basılı yayının yerini dijital yayın alsa da haberleşmenin önemi inkâr edilemez. Muhakkak ki desteklenmesi gereken bir çaba bu.

Nice 400 sayılara...

Petrol Ofisi Genel Müdürü Mehmet Abbasoğlu oldu, Selim Şiper Yönetim Kurulu'na katıldı

Petrol Ofisi, Genel Müdür Selim Şiper'in 1 Eylül 2022 tarihi itibarı ile icra dışı göreve geçeceğini ve halen CFO olarak görevine devam etmekte olan Mehmet Abbasoğlu'nun, bu tarih itibarı ile yeni Genel Müdür olarak atandığını açıkladı.

Baş yıl boyunca görevini sürdürmüş olan Selim Şiper, bu süre zarfında Petrol Ofisi'nin marka değerinin artırılmasına ve Petrol Ofisi'nin sektör liderlik hüviyetinin perçinlenmesine liderlik etmiştir. Kendisi Petrol Ofisi'nin Yönetim Kurulu üyesi olarak görevine devam edecek ve aynı zamanda Vitrol'un Afrika dağıtım iştiraki olan Vivo Energy şirketinin de Yönetim Kurulu'na dahil oldu.

Görevi devralan Mehmet Abbasoğlu özellikle finans, telekomünikasyon ve enerji sektörlerini içeren otuz seneyi aşkın tecrübeye sahip. Kendisi Vitrol'e 2016 yılında Londra'da çalışmakta bulunduğu Société Générale firmasından katılmış ve Vitrol'ün Petrol Ofisi'ni satın almasının akabinde şirketin CFO'su olarak görevine devam etti. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

TATİL

"İç huzurunuzu kaybederseniz çözümleriniz yanlış yönde olur"
Dalay Lama

* * *

Hepimizin kendi hayatı hakkında durup düşündüğü anlar; Yapmak istediklerimizi sorguladığımız, kendimiz hakkında karar almak istediğimiz dönemler vardır. Tatil, yıkıcı duyguların olmadığı, sakin bir zihin ve insanın zihnini artılabileceği ve daha berrak bir zihinle doğru kararlar alabileceği çok değerli bir zaman dilimidir.

Eğer, tatilinizi kendinizden uzaklaşmak; sorunlarınızdan kaçmak, onları unutmak için geçirirseniz dönüş yaklaştıkça kendinizi daha da yorgun hissedeceksiniz. Tatil, bir kaçış değil insanın kendine yaklaşması, kendini sorgulaması ve kendi hayatına dair kararlar alması için mükemmel bir fırsattır.

Bir insanın en önemli çalışma konusunun kendisidir. Tatilde kendimize "Hayatımdan ne kadar memnunum, ne istiyorum, istediklerimi gerçekleştirdim mi, yaptıklarımın memnun muyum, nereye doğru gidiyorum?" sorularını sormamızı önerir.

Bu soruları samimiyetle cevaplamak, tatili ne kötü ne de sıkıcı yapar; aksine insanı doğru kararlar almaya yönlendirir. Böylelikle dönüş yolunda insan kendisini, mutsuz, isteksiz, endişeli ya da daha da yorgun hissetmek yerine; dinlemiş ve aklını arıtmış ve hafiflemiş hisseder.

İnsan kendi kararlarının ve eylemlerinin ürünüdür. Ne düşünür, ne düşlersek hayatımız da öyle olur. Tatil tam da insanın kendisi üzerinde çalışma zamanıdır.

* * *

Tarihte iz bırakan büyük kişiliklerden biri olan Moğol İmparatoru Cengiz Han, bütün beylerini toplayıp, "Ben, Hanlar Hanı Cengiz Han" diyerek söze başlamış, sonra yanında bulunan eşini işaret ederek, "Bu da benim Han'ım" demiş. O günden sonra erkekler, eşlerine "Hanım" tabirini kullanmaya başlamış.

Bu pasaj 2019 yılında kaybettiğimiz Rahmetli Sadık Bababalım'a ithafen yazdığım yazıdan bir bölüm. Eşi Kadriye hanımefendiye gösterdiği sevgi ve hürmet ile bu tarz yaklaşım ve saygıyı bizzat gözlemlemiştim. Bu, çok uzun süren nitelikli bir evliliğin gereği nitelikli davranış, bir istikrar örneğidir. Şimdi Kadriye Hanımı da eşinin yanına uğurladık.

Hanımefendinin vefatı dolayısıyla Mazlum Bababalım ve Pamukkale ailesine baş sağlığı diliyorum. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 400 • 08 Ağustos 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

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Seyhanlar Market 17 adet Isuzu NPR 3D'yi filosuna dahil etti



Seyhanlar Market, 2013 yılından itibaren Isuzu markasının bayiliğini yapan Bursa Ağır Vasıta ile tekrar işbirliği yaparak 17 adet Isuzu NPR 3D'yi filosuna dahil etti.

Teslimat törenine Seyhanlar Market Yönetim Kurulu Üyesi Bilal Seyhan, Anadolu Isuzu Türkiye Satış Direktörü Yusuf Teoman, Anadolu Isuzu Türkiye Kamyon Pick-Up Satış Müdürü Atakan Gürler, Anadolu Isuzu Kamyon Pick-Up Satış Şefi Arif Bu-

geker, Bursa Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Lokman Koçaslan, Bursa Ağır Vasıta Genel Müdürü Ahmet Uğur, Bursa Ağır Vasıta Satış Müdürü İnci Kaplan ve Bursa Ağır Vasıta satış ekibi katıldı.

Seyhanlar Market Yönetim Kurulu Üyesi Bilal Seyhan, "Firmamız için en önemli iki unsur sağlamlık ve güvenilirlik. Mahalle aralarında veya ana yollar üzerinde olan mağazalarımıza, her gün araçlarımız ile ürün sevk ediyoruz. Araçlar sürekli yük altında aktif olarak kullanılıyor. Bu sevk işlemlerinde araç kaynaklı aksama durumları işlerimizin de aksama-

sına neden olabilmekte. Dolayısıyla araçlarımızın her gün yüksek tempoya dayanabilecek, şehir içinde pratik ve güvenilir araçlar olması gerekiyor. Bu aradığımız unsurlar ve daha fazlasını Isuzu marka araçlarda bulduğumuzu düşünüyoruz" dedi.

Bursa Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Lokman Koçaslan, "Müşterilerimize en kaliteli hizmeti vermeyi ve müşteri memnuniyetini en yüksek noktada tutmayı temel amaç edindik. Seyhanlar Market'e teşekkür eder, araçlarının hayırlı uğurlu olmasını dileriz." diye konuştu. ■

Pirelli G02 Pro Multiaxle Plus ile Damperli Kamyonlara Her Koşulda Üstün Performans

Prometeon Tyre Group, G02 PRO Multiaxle Plus (çoklu aks) serisi ile damperli kamyonları yeni bir düzeye taşıyor. Üstün Prometeon teknolojisi ile geliştirilen G02 PRO Multiaxle Plus, hem yolda hem de şantiye alanında kullanıma uygun tasarımı sayesinde, zorlu çalışma koşullarında bile maksimum dayanıklılık ve yüksek kilometre ömrünü garanti ediyor.



Direksiyon ve treyler akslarında kullanıma uygun şekilde yaratılan G02 PRO Multiaxle Plus, verimlilik ve performans açısından mükemmel bir denge oluştururken sahip olduğu pek çok özellikle düşük işletme maliyeti ve uzun lastik ömrü vad ediyor. ■

BELL, Yenilenen Belden Kırmalı Damperli Kamyonuna

Allison'ın Arazi Serisi Şanzımanını Entegre Ediyor



Allison'ın kanıtlanmış 4000 Serisi™ yol şanzımanının üzerine geliştirilen TerraTran, arazi uygulamalarının tüm ihtiyaçlarını karşılıyor.

Allison Transmission, BELL'in yeni nesil belden kırmalı damperli kamyonlarına Allison TerraTran™ şanzımanını entegre etmek üzere Bell Equipment Group Services (BELL) ile bir iş birliği yapıyor.

BELL'in Ürün Geliştirme ve OEM Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdürü Tristan du Pisanie, açıklamasında; "BELL ve Allison'ın ortak değerlere, kanıtlanmış inovasyon ve güvenilirlik geçmişine dayanan uzun süredir devam eden bir çözüm ortaklığı bulunuyor. Allison, şanzımanların bilinen dayanıklılığı ile BELL'in müşterileri için artırılmış sürüş, eğitim ve manevra kabiliyeti sunma çabamızın bir parçası olarak, TerraTran şanzımanı araçlarımızda değerlendirmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz" diye belirtti.

Allison Transmission'ın Arazi Uygulamaları Global Satış, Müşteri Destek ve Servis Direktörü Kartik Ramanan, konuyla ilgili olarak; "Allison'ın BELL ile son 25 yıldır sürdüğü başarılı iş birliğinin, BELL'in değerlendirmesi için en gelişmiş tahrik çözümümüzün entegrasyonunu sağlayarak devam etmesinden memnuniyet duyuyoruz. Global olarak inşaat ve madencilik uygulamaları için tasarlanan TerraTran, Allison'ın karşılaşabilecek en zorlu koşulların birçoğunda kendini kanıtladığı dünya çapındaki toprak, mineral ve değerli madenleri taşıma konusundaki 65 yılı aşkın deneyimine dayanıyor" şeklinde açıklamada bulundu.

Allison TerraTran, kullanıldığı uygulamaya bağlı olarak 800 beygire kadar maksimum güç ve 3200 Nm'ye kadar tork kapasitesine sahip. Yedi ileri ve iki geri vites özelliği ile sunulan TerraTran, eklenen hızlı geri vites ile de gelişmiş üretkenlik ve optimize edilmiş verimlilik sağlıyor. ■

IVECO'dan Pegasus Havayolları'na 18 adet Daily



Iveco yetkili satıcısı Iveco Otomotiv, ülkenin en büyük özel havayolu şirketi olan Pegasus Havayolları'na satış gerçekleştirilen 18 adet IVECO Daily aracı teslim etti.

Teslim edilen araçlar; 8 adet Daily 50C18 minibüs, 8 adet 35S16 Hi Matic çift kabin kamyonet, ve 1 adet Daily 35C16 kamyonet ve 1 adet 70C16 kamyon araç bulunuyor

Pegasus yetkilileri yaptıkları konuşmada araçların havalimanlarında apron hizmetlerinde, kabin Ekibi transferi, ayrıca yük taşımada kullanılabacaklarını ifade ettiler. Daha sonra düzenlenen bir tören ile IVECO Otomotiv yetkilileri tarafından Pegasus yetkililerine bir plaket takdim edildi.

Törene Pegasus'u temsilen İdari İşler Kıdemli Uzmanı Erdem Fırat, İdare İşler Destek Uzmanı Murat Arslan İdari İşler yetkilisi Murat Akdeniz katılırken Iveco Otomotiv adına Hafif ve Orta vasıta Satış Müdürü Özer İşler ve Satış Temsilcisi Serhat Uygun katıldılar. Törende bir konuşma yapan

Özer İşler Pegasus ile eskiye dayanan bir ilişkileri olduğunu ve bunun devam etmesini arzu ettiklerini ifade etti.

Pegasus, Türkiye'nin en köklü ve büyük özel havayolu şirkettir. 91 uçaklık genç filosuyla 44 ülkede 124 noktada faaliyet gösteren Pegasus, kısa ve orta menzilli hatlarda, noktadan noktaya uçuş hizmeti sunmaktadır. Deneyimli kadrosu ve teknik ekibiyle uçuş emniyetine ve güvenliğine azami önem veren Pegasus, uyguladığı "low cost" (düşük maliyetli hava yolu) modeliyle uygun, ulaşılabilir fiyat politikası izlemektedir. ■



Beylik Orman Ürünleri 15 adet Volvo FH 500 çekici aldı

Uluslararası taşımacılık alanında hizmet sunan Beylik Orman Ürünleri, araç filosunu 15 adet Volvo FH 500 çekici ile genişletti.

Müşterilerinin çözüm ortağı olma hedefiyle faaliyet gösteren Volvo Trucks'ın; yakıt verimliliği, gücü ve sağlamlığı ile öne çıkan araçlarının da filoya eklenmesiyle; Beylik Orman Ürünleri'nin toplam filosu 45 adede ulaştı.

Teslimat töreninde; Beylik Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Karahasanoğlu ile Beylik Orman Ürünleri Finans Müdürü Mali Müşavir Serkan Ünal ve Volvo Trucks Saha Satış Müdürü Ufuk Ulus hazır bulundu.

Beylik Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Karahasanoğlu, VFS Finansman A.Ş.'nin (Volvo Finans) finansman desteğiyle satın aldıkları 15 adet Volvo FH 500 çekici ile ilgili şunları dile getirdi "Bu iş birliğinde; araçların gücü, sağlamlığı, güvenlik donanımları ve sürücüyü sunduğu konfor sebebiyle Volvo Trucks markasını tercih ettik. İlk kez Volvo çekicileri kullanacağımız için oldukça heyecanlıyız. Bu vesileyle aldığımız sürüş eğitimi de bizler için oldukça faydalı oldu. Tüm bunlar bir araya geldiğinde, yeni araç filomuzu Volvo Truck markası ile genişletmekten oldukça memnunuz ve iş ortaklığımızın uzun yıllar devam etmesini temenni ediyoruz."

Yeni Volvo FH 500 araçlarda bu-

lunan; sürücünün tüm bilgilere kolayca erişebildiği dijital ana gösterge ekranı, I-Shift akıllı şanzımanı, güçlü VEB+ yardımcı fren sistemi, kişiselleştirilebilir Volvo Dinamik Direksiyonu, yeni dizayn LED farları, acil frenleme sistemi ile beraber önden çarpışma önleyici ikaz sistemi, şerit takip sistemi ve şeritte tutma asistanı gibi güvenlik donanımları da Beylik Orman Ürünleri'nin güvenlik, konfor ve kazanç beklentilerini karşılıyor.

Yeni Volvo FH 500 çekiciler yüksek performansı, sağlamlığı, yakıt verimliliği ve konforu ile öne çıkıyor. Aynı zamanda, çevre dostu olması nedeniyle uluslararası uzun yol taşımacılığında tercih ediliyor. ■

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



ÖzpaM Otomotiv

Kale Mahallesi 338 Sokak No:12/A Pamukkale / Denizli

Tel : 0 258 267 22 99 - 0 258 267 24 16

Fax : 0 258 267 18 30

www.ozpam.com



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsä Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.
www.fusocanter.com

Temsä Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir