

Şehir içi otobüsü Conecto hybrid Türkiye’de satışa sunuldu.

Mercedes-Benz Türk, Conecto Hybrid yollara çıktı

Şehir içi otobüs sektörünün en yeni oyuncusu Mercedes-Benz Conecto hybrid Türkiye’de satışa sunuldu. Mercedes-Benz Conecto hybrid, dizel motorlu Conecto modeline göre yüzde 6,5’e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda üretilen

araç, 15 Eylül 2022 tarihinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü **Orhan Çavuş** ve basın mensuplarının katılımıyla Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi’nde düzenlenen etkinlikte tanıtıldı.



4'te

Orhan Çavuş

Osman Nuri Aksoy



Mustafa Dağıstanlı’yı kaybettik

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü duayen bir ismini daha kaybetti. Dünya ve Olimpiyat Şampiyonu Milli Güreşçi, 15 ve 16 Dönem Samsun Milletvekili, Devlet Üstün Hizmet Madalyası Sahibi, Dağıstanlı Turizm’in kurucusu Mustafa Dağıstanlı, 11 Mart 1931 yılında Samsun’da doğdu, 93 yaşında hayata gözlerini yumdu. ■

Yeni Fuso Canter’i Odabaşı Otomotiv Diyarbakır’da tanıttı



8’de

Temsa’dan Baybars Dağ, Serdar Baş, Özkan Çelik, Serdar Naim Turan, Odabaşı Otomotiv’den Suat Odabaşı, Mahmut Odabaşı katıldı.

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

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 402 • 19 Eylül 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve TOBB organizasyonu ile Yönetmelik Çalıştayı yapıldı

ŞİMDİ SIRA YENİ YÖNETMELİKTE

14 Eylül 2022 Çarşamba günü TOBB İstanbul Hizmet Binası’nda gerçekleştirilen Yönetmelik Çalıştayı’nda 3 önemli noktada düzenleme yapılmasının sinyali verildi.

✓ 26 yaş olan şoför yaşı 24’e iniyor. Ayrıca 22 -24 yaş arasında aday şoför konusu gündeme getirildi.

✓ Belgelere kayıtlı asgari özmal araçların yaş sınırının 12’den 15’e çıkarılması talebi uygun bulundu.

✓ Birçok kez gündeme gelen belgelerin sadeleştirilmesi konusu bu Çalıştay da da tekrar ele alındı. Bakanlık yetkilileri bu yönde bir çalışma yaptıklarını aktardılar.



rayolu Taşımacılığı Yönetmelik Çalıştayı; 14 Eylül 2022 Çarşamba günü Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü **Murat Baştor**, Daire Başkanı **Kerim Cicioğlu**, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Tamer Kıran**,

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TOFED Başkanı **Biröl Özcan**, OİSD Başkanı **Ayhan Kara**, TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz** ve sektör mensuplarının katılımıyla yapıldı. Çalıştayı moderatörlüğünü de Afyon Kocatepe Üniversitesi Dr. Öğretim Üyesi **Kemal Karayormuk** yaptı.

Çalıştay da Yeni Yönetmelik ile ilgili Kasım başı veya Aralık ayında bir toplantının daha yapılması ve yeni yıla yeni Yönetmelikle girilmesinin hedeflendiği de belirtildi. ■

Seyyah Taşımacılık A.Ş. filosuna 100 adet MAN TGX kattı



15’te

İTO Servisçi Firma Sahipleri İstanbul Büyükşehir Belediyesi’ne çağrıda bulundu: Boşta olan plakalar bir an önce sisteme girmeli



10’da



Yeni Yönetmeliğe doğru

7’de



Yeni yıla yeni Yönetmelik ile girmek istiyoruz

14’te



Enerji Ve Eğitim

11’de



Korkut Akın
korkutakin@gmail.com

18’de



Yüzde yüz elektrikli TEMSA için... Şoför adını koydu: Bitirim Araç!

18’de

Bilir Turizm sahibi Ali Bilir’in yazdığı

“Nasıl Düşünürsen Öyle Yaşarsın” kitabı okuyucularıyla buluştu.

21’de



Temsa Ankara Yetkili Servisi Üç Kardeşler; Otomotive çırak olarak girdiler TEMSA ile hayallerine kavuştular



12’de

Soycan Kardeşler, Türkiye’nin en büyük servis noktasını 2025’te hizmete açacak



11’de



TEMSA Adana’da Kayılar Grup ile anlaştı



19’da



Niğde Aydoğan YK Başkanı Murat Aydoğan: Kazançlı bir sezon geçiriyoruz

8’de



16’da

Büyük İstanbul Otogarı 3. yılını kutladı

Boğaziçi Yönetim AŞ. olarak yönetimini üstlendiği Büyük İstanbul Otogarı'nın İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devrinin 3. yıl dönümü yaşadığı dönüşüme yakışır şekilde kutlandı.

Kutlama programı; Ressam **İsmet Bilen**'in sergisi, 3 yıllık süreci özetleyen sunum ile gerçekleşti. İstanbul'un Zarif Hanımları Kibar Beyleri panelinde ise; Prof. Dr. Evren Kutlay, Meri Çevik Simyonidis, Şefika Özgen Eren, Kadriye Olgar ve Nuray Marçak anlatımlarıyla renklendi.

Program 3. yılın "En"leri'ne anmalık verilmesiyle devam ederken, **Modacı Aydın Göynü**'nün "Kelebek Etkisi" defilesi ve **İBB Halk Müziği Orkestrası** konseri ile sona erdi.

Büyük İstanbul Otogarı çalışanları, yolcular ve çevre ilçelerden vatandaşların da ilgisi büyüktü. ■



(Sol baştan) Büyük İstanbul Otogarı İşletme Müdürü Fahrettin Beşli, Boğaziçi Yönetim AŞ. Genel Müdürü Ethem Pişkin, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Murat Yazıcı etkinlikte Otogar'daki 3 yıllık değişimi anlattılar.



VEFAT ve BAŞSAĞLIĞI

Dünya ve Olimpiyat Şampiyonu
Milli Güreşçi,
Dağıstanlı Turizm'in Kurucusu

Mustafa DAĞISTANLI'yı

Kaybettiğimizi üzüntüyle öğrendik.
Kederli ailesine, yakınlarına ve
camiamıza baş sağlığı dileriz.

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

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



ANTALYA
OTO

Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No: 202 Aksu / Antalya / Türkiye
T: 0242 420 01 01 F: +90 242 420 01 02



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

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Şehiriçi otobüsü Conecto hybrid Türkiye’de satışa sunuldu

Mercedes-Benz Türk, Conecto Hybrid yollara çıktı

Mercedes-Benz Türk, şehir içi otobüs sektörünün en yeni oyuncusu Mercedes-Benz Conecto hybrid’i Türkiye’de satışa sundu. Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, “Mercedes-Benz Conecto hybrid, geleneksel dizel motorlu Conecto modelimize göre yüzde 6,5’e varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Yılda 80 bin km yol kat eden bir Mercedes-Benz Conecto hybrid, gerçekleştirdiği yakıt tasarrufu sayesinde ortalama 5.2 ton CO2’in çevreye salınmasının önüne geçecek” diye konuştu.

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk, Conecto hybrid ile şehir içi ulaşımda hibrit dönemini başlattı. Daimler Truck dünyasında başarıları ile adından sıkça söz ettiren Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekibi, Mercedes-Benz Conecto hybrid’in AR-GE çalışmalarının proje yönetimini üstlenerek önemli bir çalışmaya daha imza attı. Şehir içi ulaşım ihtiyaçları göz önüne alınarak geliştirilen Mercedes-Benz Conecto hybrid, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda üretiliyor. Şehir içi otobüs sektörünün en önemli oyuncularında yer alan Mercedes-Benz Conecto’nun hibrit modeli Conecto hybrid, Türkiye’de satışa sunuldu.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda üretilen araç, 15 Eylül 2022 tarihinde Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü **Orhan Çavuş** ve basın mensuplarının katılımıyla Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi’nde düzenlenen etkinlikte tanıtıldı.

Conecto Hybrid 4-5 yıl içinde kendini amorti ediyor

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü **Orhan Çavuş**, Conecto aracın 1996 yılında 0345 adıyla üretiminin başladığını belirterek, “2002 yılında ise ismi Conecto oldu. O zamandan beri de müşteri ihtiyaçları doğrultusunda ve çevre konusunda ve yeni mevzuatlar çerçevesinde sürekli geliştirildi. Artık tüm dünyada iki konu öne çıkıyor. Yenilebilir enerji ve düşük emisyon veya sıfır emisyon değerlerine ulaşmak. Bu uzun yol olarak görülse de hızlı bir şekilde kat edebileceğimizi görüyoruz.



Conecto hybrid’in en önemli özelliği yüzde 6.5 yakıt tasarrufu sağlıyor olması. Conecto araçlar her zaman düşük işletme maliyetleri ve ikinci el değeri ile en karlı yatırım özelliğini sürdürdü. Şimdi Conecto hybrid ile ekonomiklik ve çevre dostu özellikleri bir adım daha ileri taşıyor. Bir yılda 80 bin km yol kat eden bir şehiriçi otobüs yüzde 6.5 tasarruf ile yılda 2000 litre yakıt tasarrufu sağlıyor. Gerçekleştirdiği yakıt tasarrufu sayesinde ortalama 5.2 ton CO2’in çevreye salınmasının önüne geçecek. İstanbul için baktığınızda yaklaşık 3 bin dolayında İETT otobüsü, 3 bin adette özel halk otobüsü var. Yüzde 6.5 yakıt tasarrufu ile yılda 100 yeni Conecto otobüs alınabilir. Karbondioksit emisyonuna bakıldığında ise yıllık 32 bin ton azalma sağlanabilir. Conecto hybrid aracımızın ilk yatırım maliyeti son derece makul. Dizel araca göre yüzde 10’luk bir fiyat farkı var. Araçlarımız yaklaşık 4-5 yıl içinde kendisini amorti ediyor. Daha sonra da ekonomik avantajı işletmenin cebine kalıyor. Conecto Hybrid aracımızın hem belediyeler hem de özel halk otobüsçüleri tarafından tercih edileceğini düşünüyoruz. Dizel araçlar ile aynı yolcu kapasitesine ve aynı ağırlığa sahip. İlave hiçbir bakımı yok. 2024 yılından itibaren satılan tüm araçların hybrid araçlar olacağını düşünüyoruz. Almanya’da bütün satılan araçlar hybrid sistemde.

Karoseri, iç tasarımı Mercedes-Benz Türk Ar-Ge merkezi tarafından geliştirildi. Buda bizim için ayrı bir gurur kaynağı. Mercedes-Benz Türk’ün geliştirilme aşamasından üretim aşamasına kadar önemli bir rol üstlendiği yeni aracımızın ülkemize, sektörümüze ve şirketimize hayırlı olmasını diliyorum” diye konuştu.

Hybrid teknolojisiyle yüzde 6,5’e varan yakıt tasarrufu

Euro 6 dizel motora sahip versiyonlara göre yüzde 6,5’e varan yakıt tasarrufu sağlayan Mercedes-Benz Conecto hybrid, emisyon değerlerini önemli oranda düşürerek çevreye daha az karbon salınmasını sağlayacak.

Elektrikli motorun dizel motor ile sürekli beraber çalıştığı ve “kompakt hibrit” olarak adlandırılan bir sisteme sahip olan araçta, elektrikli motor, dizel motor ile şanzıman arasına entegre edildi. Mercedes-Benz Conecto hybrid’de, frenleme veya gazsız sürüş esnasında ortaya çıkan enerji, elektrikli motor tarafından elektrik enerjisine dönüştürülerek tavanda konumlandırılmış yüksek depolama kapasitesine sahip kapasitörlere aktararak depolanıyor. Depolanan elektrik enerjisi, aracın kalkışı esnasında dizel motoru desteklemek için kullanılıyor ve dizel motora daha az yük binmesini sağlıyor. Batarya ömrünün araç kullanım ömrü ile aynı olacağını öngörüldüğü Mercedes-Benz Conecto hybrid, Euro 6 dizel motora sahip Conecto model araçlardan farklı bir bakım masrafı gerektirmiyor.

AR-GE’inde Türk mühendislerin imzası var

Çatı şirketi Daimler Truck dünyasında başarıları ile adından sıklıkla söz ettiren Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekibi, Mercedes-Benz Conecto hybrid’in AR-GE çalışmalarının proje yönetimini üstlenerek önemli bir çalışmaya daha imza attı. Ayrıca, aracın karoserinde, dış ve iç kaplamalarında yapılması gereken adaptasyonlar, bataryanın konumlandırılması ve kablo tesisatlarının tasarlanması da yine aynı ekibin çalışmaları ile hayata geçirildi. ■

Şehiriçi otobüs pazarında lider konumdayız

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, şehiriçi ve yurtdışı otobüs pazarını da değerlendirdi: Şu ana kadar 253 adetlik bir satışıımız var. Bizim bulunduğumuz 12 metre ve üzeri şehiriçi otobüs pazarında yüzde 40 ile pazar payı ile lideriyiz. 184 adet Ankara Büyükşehir Belediyesi’ne bu sene teslim edildi. Toplam Pazar olarak baktığımızda 900-1000 adetlik bir pazar seviyesi olur. Bu sene 900 adet civarında bir pazar olacaktır diye düşünüyorum” dedi.

Conecto Hybrid Türkiye turu başlıyor

Conecto Hybrid araçlarının 2023 Ocak ayı itibariyle teslimatlarının başlayacağını belirten Orhan Çavuş, “Araçın tanıtımına yönelik bir Türkiye turunun da planlandığını belirten Orhan Çavuş, “İlk önce İstanbul’da özel halk otobüsçülerine yönelik bir tanıtım düzenlenecek. Daha sonra da Türkiye’de belirli merkezlerde road show ile aracımız tanıtılacak.

Conecto Hybrid alan kazanacak

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, bundan sonraki satışların tamamının hybrid araçlar olması gerektiğini belirterek, “Conecto hybrid araçları alanların işletme sürecinde çok ciddi kazanımlar elde edeceğini düşünüyoruz. Conecto hybrid yatırımı yapanların araçları kullandıkça bu memnuniyetlerine dile getireceklerine de inanıyorum” dedi.



Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

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



ŞEREF OTO

Satış

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

Şeref Oto Servis

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



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

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Otokar'dan Çekya'ya 90 adet otobüs ihracatı

Türkiye'nin lider otobüs markası Otokar, yılın en büyük otobüs ihracatı anlaşmalarından birini Çekya ile yaptı. Otokar, Doruk otobüsleri için Usti bölgesi taşımacılık şirketi olan Dopravní Spole nost Ústeckého Kraje'den 90 adetlik sipariş aldı. Yaklaşık 14 milyon Euro tutarında olan sözleşme dahilinde araçların teslimatının 2023 yılı ilk yarısında başlayarak 12 ay içerisinde tamamlanması planlanıyor.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, kendi tasarımı ve üretimi otobüslerle ihracat pazarlarında büyümeye devam ediyor. Başta Avrupa



olmak üzere dünyanın 50'yi aşkın ülkesinde milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan Otokar, son olarak Çekya'nın Usti bölgesi taşımacılık şirketi olan Dopravní Společnost Ústeckého Kraje'den 90 adet Doruk otobüsü siparişi aldı. Yurt dışında Vectio ismiyle sunu-

lan otobüsler, Çekya'nın yedinci en kalabalık şehri olan Usti'nin toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretilecek. Yaklaşık 14 milyon Euro tutarında olan sözleşme dahilinde araçların teslimatlarının 2023 yılı ilk yarısında başlayarak 12 ay içerisinde tamamlanması planlanıyor. ■



Ortem Temizlik, 6 adet araç aldı.

Otokar'dan Bursa'ya 21 Adet Atlas Kamyon

Ticari araç sektörünün öncü şirketi Otokar, hafif kamyon segmentinin iddialı aracı Atlas ile ticaretin konforunu yükseltmeye devam ediyor. Tasarımı, sürüş güvenliği, konforu ve düşük işletme giderleriyle hafif kamyon segmentine Atlas ile yeni bir soluk getiren Otokar, yeni teslimatlarını Bursa'ya gerçekleştirdi. Otokar, arka arkaya Gentek Lojistik ve Ortem Temizlik'e toplamda 21 adet Atlas teslim etti.

Otokar, eylül ayı teslimatlarına hızlı başladı. Her hizmete uyarlanabilir esnek yapısıyla son 10 yılda farklı iş kollarında işletmelerin öncelikli tercihi olan Atlas kamyonu ile kullanıcılarının yükünü hafifleten Otokar'ın yeni teslimat adresi Bursa oldu. Konforu ve sürüş güvenliğinin yanı sıra güçlü ekonomik motoru ile her daim kazandıran Otokar Atlas için art arda Bursa'da iki teslimat birden gerçekleştirildi.

Yerel yönetimlere kentsel katı atık yönetimi, çevre temizliği ile park ve bahçelerin bakımı, temizlik araçları kiralama, altyapı ve çevre düzenleme konularında 2015 yılından bu yana hizmet veren Gentek Lojistik ile Orakçı Şirketler Grubu çatısı altında 40 yılı aşkın süredir yerel yönetimlerin katı atık, çevre ile temizlik ve bahçe giydirme alanında hizmet veren Ortem Temizlik Otokar Atlas'ı tercih etti. Gentek Lojistik filosunu 15 adet Otokar Atlas, Ortem Temizlik ise 6 adetle güçlendirdi.

Otokar Bayii Erdeğer Motorlu Araçlar'ın arka arkaya düzenlediği teslimat törenlerine Gentek Lojistik Genel Müdürü **Erkan Yeşiltepe**, Ortem Temizlik Satın Alma Müdürü **İbrahim Kocaaga**, Otokar Ticari Araçlar Direktörü **Murat Tokatlı**, Otokar Kamyon Satış Birim Yöneticisi **Ümit Şangüder**, Otokar Kamyon Bölge Satış Yöneticisi **Çağdaş Şengül**, Erdeğer Motorlu Araçlar Genel Müdürü **Tunç Ertaş**, Erdeğer Motorlu Araçlar Satış Müdürü **Korkut Karakaya** ve Erdeğer Motorlu Araçlar Kamu ve Özel Satışlar Yöneticisi **Emre Ön** katıldı.

Ticaretin konforunu yükseltiyor

En zorlu yol şartlarında en ağır yükleri kolayca taşımak üzere geliştirilen Atlas, güçlü ve keskin çizgilere sahip kupasıyla ön plana çıkıyor. Yüksek taşıma kapasitesine sahip olan 8,5 tonluk Atlas, yakıt ekonomisiyle de fark yaratıyor. Düşük yakıt tüketimi ve bakım giderleri, uygun yedek parça maliyeti ile kullanıcısının ekonomisine her daim katkı sağlayan Otokar Atlas'ta EP (Ekonomi-Performans) tuşu ile her türlü yol koşuluna ve yüke uygun sürüş modu tek tuşla yönetilebiliyor. ACC (Adaptif Seyir Kontrol Düzeni), klima, gelişmiş aydınlatma sistemi, güçlendirilmiş yan kapılar ve park sensörü gibi özelliklerle hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar Atlas; tam havalı fren sistemi, EBS, egzoz freni, LDWS, AEBS ve ESC özelliklerini de üzerinde barındırıyor. ■

Otokar'dan 27 adetlik Sultan teslimatı Güçlü Filoların Tercihi Yine Sultan Oldu

Otokar, turizm ve servis taşımacılığına yönelik araçlarını Yüksek yolcu kapasitesi, performansı, düşük işletme giderleri, tasarımı ve üstün güvenlik özellikleriyle göz dolduran Sultan otobüsleri başkentin önde gelen üç farklı kurumunun tercihi oldu.

TED Ankara Koleji, Bektaşlar Turizm ve Özsaamet Turizm, yeni araç alımlarında Otokar'ı tercih etti. Toplam 27 Sultan otobüs törenle teslim edildi.

Başketin köklü eğitim kurumlarından TED Ankara Koleji, 50 yılı aşkın süredir turizm, kurumsal ulaşım hizmeti, servis ve operasyonel filo hizmeti sunan Bektaşlar Turizm ve Ankara'da 18 yıldır öğrenci ve personel taşımacılığı hizmetiyle ön plana çıkan Özsaamet Turizm, personel ve servis taşımacılığında modern tasarımı ve ferah iç yapısıyla hem sürücüsüne hem de yolcusuna üst düzey konfor sunan Sultan'ı tercih etti.

Her koşulda en üstün performansı sağlayan ve Euro 6 çevreci motorunun yanı sıra düşük işletme giderleriyle her zaman kazanç vadeden Sultan'ın 27 araçlık filo teslimatı, Otokar Ankara Bayii Cansın Otomotiv tarafından gerçekleştirildi. TED Ankara Koleji filosunu 12 adet

Sultan Comfort; **Bektaşlar Turizm** 3 adet Sultan Comfort ve 2 adet Sultan S; **Özsaamet Turizm** ise 7 adet Sultan Mega, 2 adet Sultan Comfort ve 1 adet Sultan S ile güçlendirdi.

Cansın Otomotiv'de düzenlenen teslimat törenine Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticisi **Erol Mertan**, Cansın Otomotiv sahibi **Ali Can Ünal**, TED Ankara Koleji Ulaştırma Müdürü **Alper Gülay**, Bektaşlar Turizm yöneticisi **Batuhan Bektaş** ve Özsaamet Turizm yetkilisi **Seyit Ali Özkan** katıldı. Öğrenci, turizm ve personel taşımacılığında kullanılacak 27 adet Sultan, düzenlenen törenin ardından Ankara'da hizmet vermeye başladı. ■



TED Ankara Koleji filosuna 12 adet Sultan Comfort



Bektaşlar Turizm 3 adet Sultan Comfort ve 2 adet Sultan S aldı



Yeni Yönetmeliğe doğru (Yönetmelik Düzenleme Kılavuzu)

Taşımacıların Yönetmelikle ilgili talepleri her zaman vardır. Bununla ilgili çalışmalar yapılır. Son olarak da bir Çalıştay yapıldığını biliyoruz. Bun da da mutlaka bu konular ele alınmıştır. Çalıştayla ilgili haberleri yeni öğrendik. Bunları daha sonra değerlendirebiliriz. Şimdilik Çalıştayın arkasından gelmesi beklenen Yönetmelik değişikliğine ilişkin olarak gazetemizin 28 Aralık 2020 tarihli 371. sayısında yer alan Yönetmelik düzenleme Kılavuzu başlıklı yazımı bu aşamada tekrar sunmakta büyük fayda görüyorum.

Yönetmelik Düzenleme Kılavuzu

Mevzuat, iş başarısı açısından önemli olup taşımacıların kendileri için daha iyi bir mevzuat talep etmeleri ve bunun için çalışmaları normaldir. Nitekim bunun paralelinde mevzuat konusu özellikle de yolcu taşımacılarının hep gündemindedir.

Bazen pek bilinçli olmasa da değişiklik talep ederler. Son zamanlarda bazıları mevcut Yönetmelik üzerinde değişiklik, bazıları da yeni bir Yönetmelik hazırlanması şeklinde değişik düşüncelerin olduğunu biliyorum. Zaten bir belge çalışması da gündemde. Ben de bu değişikliklere ilişkin kendi temel görüşlerimi yazmak gereğini duydum.

Değişiklik amaç ve kapsamı

Yönetmelik hazırlanırken veya değiştirilirken aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi gerektiğini düşünüyorum.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

- 1- Yönetmelik değişikliği ile sadece Taşıma Yönetmeliği'nin yanlış ve eksikliği düzeltilebilir.
- 2- Taşıma Kanunu'ndaki eksik ve yanlışlar Taşıma Yönetmeliği ile giderilemez.
- 3- Başka kanunlar ve bunların yönetmeliklerindeki taşımacılığı da ilgilendiren yanlış ve beğenilmeyen hususlar yine Taşıma Yönetmeliği değişikliği ile giderilemez.
- 4- Taşıma Kanunu hatta ilgili diğer kanunlara aykırı hususlara Yönetmelikte yer verilemez.
- 5- Kanunun yetki vermediği hususlar, Yönetmelik ile düzenlenemez. Taşıma Kanunu'nun Yönetmelik maddesinde özellikle belirtilen belirli hususların yanında, "kanunun uygulanmasıyla ilgili diğer esas ve usuller" dense de bu, her şeyin düzenlenebileceği anlamında yorumlanamaz.
- 6- Taşıma Kanunu'nda Yönetmelik ile düzenlenmesi öngörülmemeyen hususlar da gerekirse açıklayıcı bir biçimde olmak üzere yer almalıdır. Böylece Taşıma Kanunu hükümlerini de kapsayan tam ve bütün bir mevzuat oluşturulmuş olur.

Serbest piyasa

Taşıma Kanunu'nda taşımacılık faaliyetlerinin serbest rekabet ortamında gerçekleşmesi öngörülmüştür. Beğenmeyenler de dâhil, buna herkes uymak zorundadır. Serbest piyasayı yanlış bulanlar isterlerse kanun koyucu iradeyi ikna edip bunu değiştirebilirler. Bu da yetmez ve bu yolla başarılı olamazlarsa; yine isterlerse başka bir iradenin veya ekonomik rejimin yasal yollarla irade sahibi olmasını, güçleri yeterse, sağlayabilirler. Bu kapsamda aşağıdaki sınırlamalar yapılamaz.

Taşıma belgesi, belgelere kayıtlı taşıt, taşıma hatlarındaki taşımacı, taşımacıların hatlarındaki sefer sayıları ile taşıma ücretlerinin Bakanlıkça süresiz veya uzun süreli olarak belirlenmesi. Özel hallerdeki geçici sınırlamalar zaten Kanunda var.

Yukarıdaki sınırlamalar yapılacak olursa, bunu belgelerin ve sınırlanan diğer imkânların devri istenecektir. Bu da geri planda satış demektir. Şüphesiz, serbest piyasanın bu olmadığı ve bunları kapsadığı iddia edilebilir. Böyle düşünenleri biraz ekonomi öğrenmeye veya uzmanlara danışmaya davet ederim. Bunların ötesinde esas olan sizin ahladığınız değil kanun koyucu iradenin serbest piyasadan ne kast ettiğidir. Keşke bu anlayış tanım ve açıklama olarak mevzuatta yer alabilse. Böylece tartışma biterdi.

Genel olarak söylenen; serbest piyasanın kaynakları boşa tükettiği, taşımacılıkta ise özellikle akaryakıt işgücü ve taşıtların verimli kullanılmadığı, çevre kirliliği ve trafik yoğunluğu yaratıldığı vs. iddiaları bazen karar vericiler tarafından da itibar görür. Ancak bu da sonucu değiştirmez. Karar vericiler de genel esaslara tabidir. Bu

arada bu ifadelerle ilişkin kendi kişisel görüşlerim saklı olup, kişisel görüşlerime göre bu iddialarda bulunmadığımı belirtmek isterim.

Hak ve menfaat dengesi

Mevzuatlar, kapsamalarında mal ve hizmet üretenlerin burada ise taşımacıların hak ve menfaatlerinin ötesinde sorumluluklarını da belirtirler. Diğer taraftan bunlar taşıma hizmetlerinden faydalananların hak ve menfaatlerini koruma amacını da güderler. Herkes sonunda bir tüketicidir ve sonunda hiçbir üretici tüketicilere ilişkin sorumluluklardan özel olarak muaf tutulamaz. Taşımacılarımızın "Bizim Bakanlığımız" türünden ifadeleri yanlıştır. Bakanlık, tüm ülkenin bakanlığıdır.

Yöntem konusu

Eski yönetmeliği bir kenara atıp, yeni bir yönetmelik ile bunun istenmeyen hususlarından kurtulunması söz konusu olamaz. Yeni yönetmelik hazırlanacak olsa da eski yönetmelikteki her hususun değerlendirilmesi ve aksine karar verilmedikçe yeni Yönetmeliğe aktarılması gerekir. Bu kapsamda eski yönetmeliğin üzerindeki değişikliklerle iyileştirilmesi uygun ve yeterli görülmesi dahi yeni yönetmelik hazırlanmasının eskisi üzerinden aşağıdaki anlayışa göre yapılmalıdır:

- Yenisine aktarılmayacak (iptal edilecek) düzenlemeler
- Değiştirilerek yenisine aktarılabilecek düzenlemeler ve bunların değiştirilmiş şekilleri
- Aynen korunan düzenlemeler
- Eskisinde hiç olmayıp yenisine eklenecek düzenlemeler. ■

Kapadokyalı Ali diye bilinen

Esen Tour'dan Setra yatırımı

Kapadokya merkezli turizm taşımacısı Esen Tur, filosuna 2014 ve 2016 model Setra otobüsler kattı. Firma sahibi Ali Esen, yeni otobüs almanın ağır maliyetler getirdiğine dikkat çekerek, "Bizde piyasanın en iyi aracı olarak gösterilen müşteri tarafında da büyük beğeni toplayan ikinci el Setra otobüslere yöneldik ve 2014 ve 2016 model Setra otobüsleri filomuza kattık. Setra otobüslerin filomuza katılmasının fark yarattığını gördük çünkü eskiden ben müşterilerimi arardım araç vermek için, şimdi onlar araç istemek için beni arıyorlar" dedi.

Röportaj - Erkan YILMAZ

Esen Tur'un şirket olarak kuruluşunun 2005 yılında olduğunu belirten Ali Esen, "Otobüs taşımacılığında faaliyetimizin başlangıcı 1993 yılına dayanıyor. Sektörde aslında herkes beni, araçlarımın ön camında yazan "Kapadokyalı Ali-1, Kapadokyalı Ali-2" yazısıyla tanır. 2005 yılında Esen Tour'u kurdum ve Esen Tour olarak da seyahat acentesi belgesini aldım. O günden bugüne bankadan çektiğim eksi 200 bin TL sermaye ve iki yarım otobüs alarak başladığım iş sürecinde



Ali Esen

11 adet L plaka, 11 dolayında özmal araçlık filoya ulaştık. Filomuzdaki araçlar 2 adet Setra, 4 adet 35 koltuklu Sultan, 4 adet Sprinter'dan oluşuyor" dedi.

Hiçbir zaman iş büyüyor diye gaza gelmedik

Ekonomik sıkıntılara rağmen belli



bir noktaya gelmeyi başardık" açıklamasını yapan Ali Esen, "Bu işte en önemli nokta; istikrar ve disipline sahip olmanız. Hiçbir zaman iş büyüyor diye gaza gelmedik. Cebimizdeki parayı ve kazanabileceğimiz parayı göz önüne alarak yatırım yapma yoluna gittik. Hiçbir yatırımdan yüzde 50'sini biriktirmeden yapmadım. Bu işi kurduğum günden beri de işimin başındayım. İşimi kimseye emanet etmedim. Yeri geldiğinde direksiyona çıktım, yeri geldiğinde rehberlik, tamircilik, araba temizliği yaptım. Hiçbir zaman patron egosunu girmedim" dedi.

Koltuk kapasiteniz fazla ise geliriniz artıyor

Şu anda yeni bir otobüsü almanın maliyetinin ağır olduğuna da dikkat çeken Ali Esen, "Bugün 5 milyon TL'den başlayan otobüs fiyatları 7 milyon TL'ye kadar çıkabiliyor. Bizde piyasanın en iyi aracı olarak gösterilen müşteri tarafında da büyük beğeni toplayan Setra otobüslere yöneldik ve 2014 ve 2016 model Setra otobüsü filomuza kattık. Setra ile de kaliteli hizmet süreci sunabiliyorsunuz. Setra otobüslerde taşımacının her zaman gözdesi olmuş araçlar. Büyük ihtimalle 2013-2015 model 1 adet daha Setra alacağım ve filomuzdaki Setra sayısını da 3'e çıkarmış olacağım. Önümüzdeki günlerde de borca girmeyi düşünmüyoruz. Bankalar da zaten kredi vermiyor. Bu araçların koltuk kapasiteleri de 54-56 şeklinde. Yerli turizm tarafında koltuk kapasitesinin de daha fazla olması önem arz ediyor. Ben İstanbul tipi transfer işi yapmıyorum. Yurtiçi ve



yurtdışı kültür turu ve organizasyonu yapıyoruz. Koltuk kapasiteniz fazla ise o kadar iyi gelir elde edebiliyorsunuz, aracınız ne kadar kaliteli ise de müşterinin tercihi de önüne çıkıyor. Daha önce ben müşterileri ararken şimdi filoma kattığım Setra otobüsler nedeniyle beni arıyorlar. Fark yaratmak istiyorsanız ya sıfır araç alacaksınız ya da kalitesi ile önüne çıkan ikinci el Setra araç alacaksınız. Biz de bunu yaptık" dedi. ■



Niğde Aydoğan Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan: Kazançlı bir sezon geçiriyoruz

Niğde Aydoğanlar Turizm'den

2004 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Niğde Aydoğanlar Turizm, Temsa Maraton ile filosunu büyötmeye devam ediyor.

Röp: Erkan YILMAZ

Maraton otobüsler Temsa'nın Adana fabrikasında düzenlenen törenle Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat tarafından Niğde Aydoğanlar Firma Müdürü Ali Yalçın'a teslim edildi. Yeni yatırımlarla ilgili ise **Niğde Aydoğan Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan** açıklamalarda bulundu. Filolarındaki araç sayısının 28'e ulaştığının bilgisini veren Murat Aydoğan, "Teslim aldığımız 2 Maraton ile filomuzdaki Temsa marka araç sayısı 7'ye yükseldi. 2022 yılı içerisinde 10 adetlik yatırım planımız daha bulunuyor. Önümüzdeki günlerde bu süreç netleşir" dedi.

Yolcumuz TEMSA Maraton'dan Memnun

Murat Aydoğan, Temsa Maraton tercihlerini ise şu şekilde açıkladı: "Yolcu araçlardan çok memnun. Koltuk mesafesinden, konforundan memnuniyetlerini bize ifade ediyorlar. Ayrıca Maraton araçların bizde teknolojik donanımlarından ve düşük yakıt tüketiminden memnunuz. Bu memnuni-



2 Maraton yatırımı

yette yeni yatırımda tercihimizin Temsa yönünde olmasını sağladı" dedi.

Kazançlı bir sezon

Kazançlı bir yaz sezonu geçirdiklerini ve hala da yolcu hareketliliğinin devam ettiğini belirten Murat Aydoğan, "2019 sevi-

yelerine yaklaştığımızı söylemek mümkün. Bölgemizde yıkıcı bir rekabette yaşamadığımız için iyi bir sezon geçirdik. Akaryakıt fiyatlarındaki artışlar bizi zorluyor tabii. İstanbul-Niğde arasında gidiş geliş toplam sefer maliyeti 18 bin TL'yi buluyor. Akaryakıt fiyatlarındaki düşüşler bir ölçüde bizi rahatlattı, biz fiyatlarımıza halkımızın alım gücünü de düşünerek aşırı zamlar da yapmamıştık, biraz düşünce akaryakıt fiyatları aslında dengelenmiş oldu. Ama birgün önce düşüş olup, ertesi gün tekrar yükseliş olması da bizi zorlayan bir durum. Ama öncelikle bizi korkutan kış sezonu. Çünkü o zaman akaryakıt fiyatlarının hangi seviyeye geleceğini bilemiyoruz. Enerji maliyetlerinin artışına yönelik yapılan yorumlar bize korkutuyor. Sigorta maliyetleri neredeyse 4

kat artmış olması da bizleri çok zorluyor" dedi.

Yeni hatlar

Bu yıl içerisinde yeni hatlar açtıklarını da belirten Murat Aydoğan, "Antalya, İzmir, Kayseri, Adana'ya seferler başlattık. Düşündüğümüz birkaç il daha var. Onları da Eylül ayında hizmete açmayı planlıyoruz" dedi.

Personel eksikliği nedeniyle araçlar yatıyor

Sektörün uzun süredir personel sıkıntısı da çektiğini belirten **Murat Aydoğan**, "Pandemi sürecinde lojistik tarafında kazançlar yükselince iyi kaptanlar bu alana yöneldi. Önceden gençler muavinlik için gelip kaptan olma hedefiyle bu işte çalışırdı. Şimdiki gençler ise bu işin zorluğundan dolayı muavin olarak çalışmak istemiyor. Sektörde muavin çalıştırılma süreci de bozuldu. Oysa kaptan ihtiyacı bu şekilde gideriliyordu. Bireysel otobüsçülerin de sektörde azalması yeni kaptan gelişini de zorlaştırdı. Çünkü aracın sahibinin ve ortaklarının oğlu da sektöre ilgi duy-

yor, böylece yeni girişler oluyordu. Biz bu yıl personel eksikliği nedeniyle yapmak istediğimiz seferleri de yapamadık. Bayramda personel yokluğu nedeniyle ek sefer açamadık. Hala da bu nedenle araçlarımızın bir kısmı yatıyor. Bence kaptanlık mesleğindeki 26 yaş şartının 22'ye çekilmesi de sektöre yönelimi artırır" dedi.

Emniyet kemerinde yolcular da duyarlı olmalı

Murat Aydoğan, otobüslerde yolcuların emniyet kemeri takmasına yönelik düzenlemeleri olumlu bulduklarını da belirterek, "Yalnız burada sorun yolcunun da daha duyarlı hale gelmesi için de bir takım çalışmalar yapmak. Seyahat öncesinde yolcuları uyarıyoruz, kimi takıyor. Kimi de takmak istemiyor. Bir süre sonra seyahat sırasında kemerini çıkartıyor. Uyardığınızda ben bir daha sizinle seyahat etmeyeceğim yönünde tepkiler oluşuyor. Buna bir çözüm bulmak gerekiyor" dedi.

Maraton araçlarımız bol kazançlar getirsin

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat'ta Niğde Aydoğanlar Turizm ile 2022 yılı içerisinde önemli işbirliklerine imza attıklarını belirterek, "Bu yıl şehirlerarası otobüs sektörü tüm zorluklara rağmen hareketli bir sezon geçirdi ve geçirmeye devam ediyor. Niğde Aydoğanlar Turizm'e en son Mayıs ayında 4 adet Maraton daha teslim etmiştik. Son teslim ettiğimiz 2 Maraton araçla birlikte firmanın filosundaki Maraton araç sayısı 7'ye ulaştı. Firmanın yeni yatırımda tercihi Temsa yönünde kullanması da araçlardan duyduğu memnuniyeti gösteriyor. Maraton araçlarımız hem sektör mensuplarımızın hem de yolcunun beğenisini kazanıyor. Sayın Murat Aydoğan'a yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Yeni Fuso Canter'i Odabaşı Otomotiv Diyarbakır'da tanıttı

Ağustos ayında düzenlenen lansman ile Türkiye pazarına sunulan Yeni Fuso Canter müşterileriyle buluşmaya devam ediyor. Temsa'nın Diyarbakır bayisi Odabaşı Otomotiv 15 Eylül 2022 Perşembe günü Yeni Fuso Canter'in tanıtımına yönelik bir etkinlik düzenledi.

Haber: Erkan YILMAZ

Odabaşı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Suat Odabaşı**'nın ev sahipliğinde düzenlenen etkinliğe Temsa Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Fuso Canter Satış Müdürü **Serdar Baş** ile çok sayıda müşteri katıldı. Müşterilere Yeni Fuso Canter tanıtımında klasik müzik ziyafeti de sunuldu.

Yeni Fuso Canter'e ilgi çok büyük

Yeni Fuso Canter'in Türkiye pazarına sunulmasının ardından çok kısa bir süre geçmesine rağmen yoğun bir ilgiyle karşılandığını belirten **Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ**, "Canter



Temsa Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Fuso Canter Satış Müdürü **Serdar Baş**, Bölge Satış Yöneticisi **Özkan Çelik**, Kamu Satış Yöneticisi **Serdar Naim Turan**, Odabaşı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Suat Odabaşı**, Satış Müdürü **Mahmut Odabaşı** ile çok sayıda davetli **Yeni Fuso Canter**'in **Diyarbakır**'daki tanıtımında yerini aldı.

kendi alanında her zaman lider olmayı başarmış bir ürün. Yeni Canter özellikleriyle de müşterilerinin büyük beğenisini kazanıyor. Canter aracımız özellikle kamu, inşaat, perakende ve gıda taşımacılığı alanında önemli bir paya sahip. Yeni Fuso Canter'in bugün Diyarbakır'da müşterileriyle buluşmasından büyük mutluluk duyuyoruz. Bayimiz Odabaşı Otomotiv Yönetim

Kurulu Başkanı Sayın Suat Odabaşı'nın düzenlediği bu güzel etkinlik için teşekkür ediyoruz. Çok güzel bir ev sahipliği gösterdiler. Başarılı bayimiz Odabaşı Otomotiv'in de katkısıyla Yeni Fuso Canter'in bölgede çok sayıda müşterinin tercihi olacağına ve büyüyen hedeflerimize katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.



Yeni Canter bölgede fark yaratacak

Odabaşı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Suat Odabaşı yaptığı açıklamada, Yeni Fuso Canter'i müşterileriyle buluşturmaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Temsa'nın 2019 yılından beri yetkili bayisiyiz. Bugün Yeni Fuso Canter'in tanıtımı için düzenlenen etkinlikte Temsa yöneticilerini de ağırlamaktan dolayı mutluyuz. Yeni Fuso Canter'in özellikleriyle de bölgemizde fark yaratacağına inancımız tam. Bölgemizde Fuso Canter'in zaten önemli bir müşteri kitlesi var. Yeni Fuso Canter ile müşteri kitlemizin büyüyeceğini düşünüyoruz. Bugün etkinliğimize katılarak bizim yanımızda olan tüm dostlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi. ■



Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

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



Odabaşı Otomotiv

Dökmebaşı Mah. Elazığ Blv. No: 354/1 Diyarbakır

Tel : 0 412 290 25 24



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

www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

İTO 22. Şehiriçi Meslek Komitesi Servisçi Firma Sahipleri İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne çağrıda bulundu: **Boşta olan plakalar bir an önce sisteme girmeli**



İstanbul Ticaret Odası 22. Nolu şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi üyeleri v firma sahipleri ile 30 Ağustos 2022 Cumartesi günü Cemile Sultan Korusu'nda sektörel çalışma toplantısı düzenlendi. Toplantıda kademeli saat, okul ve personel servis ücretlerinin yanı sıra boşta olan plakalar konusu yoğun bir şekilde konuşuldu.



Erkan
YILMAZ

Açılış konuşmasını İTO 22 Nolu Meslek Komitesi Başkanı Köksal Yüzbaşıoğulları yaptı. Servis taşımacılığı sektörü için kademeli saat uygulamasının elzem hale geldiğini vurgulayan Köksal Yüzbaşıoğulları, "Kademeli saat mevcut araç parkının daha verimli kullanılabilmesi için büyük önem taşıyor. Kademeli saat aynı zamanda kamu yararı da sağlayacak. Biz diğer araçları daha verimli kullanabilirsek araç ithalatını azaltabileceğiz. Bu hem cari açığa hem de daha az araç ile İstanbul trafiğine katkı sağlanacak. Trafikin rahatlaması yakıt tüketimini de düşürecek. Kamu yöneticilerinin bu konuya hassasiyetle yaklaşmalarını istiyorum. Bu uygulama ile hep birlikte kazanırız" dedi.



Sıkıntılar adım adım yaklaşıyor

Toplantıda daha sonra **İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi ve İSTAB Başkanı Turgay Gül** bir konuşma yaptı. Sektörün gelecekte daha büyük sorunlar yaşayabileceğine yönelik sinyaller alındığını belirten Turgay Gül, "Hep birlikte bir yol haritası çizmek istiyoruz. Sıkıntılar adım adım yaklaşıyor. Son dönemde yayınlanan mesajları, çekilen videoları ve canlı yayınları hayretle izliyorum. Sanki esnaf ile şirketler arasında bir savaş var. Bu böyle değil. Çok ufak zümrelerin yaşadığı sorunları genelde yaşıyor gibi bir algı yaratmanın hiç kimseye faydası yok. Okul servis ücretleri noktasında esnaf odasının teklifi ile bizim teklifimiz arasında büyük fark oluştu. Bizim belediyeye sunduğumuz oran geçen sene başlangıç fiyat tarifesinden

yüzde 130 artış olması gerekliliği vardı. Bunun gerekçelerini tüm detayları ile anlattık. Biz UKOME'de bu mücadeleyi verirken verilen yüzde 19.21'lik zam oranına esnaf odasının temsilcisi teşekkür ediyorsa burada bir yanlışlık var. Biz artık maliyet artışlarını karşılayacak durumda değiliz. Akaryakıtın, yedek parçanın, bakım fiyatlarının geldiği nokta belli. En büyük şoku sigorta fiyatlarında yaşadık. 30-40 bin TL'ye gelen kasko fiyatları var. Bu gerçekler ortadayken yüzde 19.21 zam verildi. Ben her zaman sektörün içinden yetişen esnaf bir babanın çocuğu olarak, abisi de senelerce bu sektörde direksiyon sallayan birisi olarak hep çift taraflı düşündüm. Esnafında ayakta kalması lazım. Esnafın haklarını sonuna kadar korumak gerekiyor. Esnaf olmadan şirket olmaz. Şirketler organizasyon yapmadan esnaf kazanamaz" dedi.

Boşta plakalar için İBB'ye baskı yapıyoruz

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne boşta olan plakaların acil bir şekilde sisteme dahil edilmesi için baskı yaptıklarını belirten Gül, "Yönergede yazan bir tarih var. 1 yılını doldurmuş inaktif yani aracın üstünde olmayan plakaların askıya alınması gerekiyor. Belediyenin aldığı UKOME kararı var. 'Bunu uygulayın. Uygulamayarak hem esnafa hem de şirketlere büyük zarar veriyorsunuz" diyoruz. Siz ticareten kazanamıyorsunuz ama plakayı aktif şekilde sisteme sokmayan adam oturduğu yerden daha fazla kazanıyor. Esnaf odası bu 8 bin adetlik plakanın da aktif şekilde sisteme girmesinin de önüne set çekmeye çalışıyor. "Bu plakalar girerse plakanın değeri düşer" deniliyor. Bu plakalar eninde sonunda sisteme girecek. Girmek zorunda. Alınmış bir karar var. Bunların hepsinin takipçisiyiz. Bu sektör için kim doğru kim yanlış yapıyor. Bunu zaman gösterecek" dedi.

Servis sektörü en itibarlı mesleklerden biriydi

Çınar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çınar'da bir konuşma yaptı: Bu sene meslek hayatımda 51'inci sene. 17 yaşından beri muavencilikten başladım, şirket sahipliğine kadar geldik. Ben 78 kuşağıyım. O gün ülkemizin gelişmesi için ne söylemişsek hala aynı sözleri söylemeye devam ediyoruz. Meslek odaları o üyelerin haklarını, menfaatlerini koruma yönünde çalışma yapmalı ve bu çalışmalarını üyeleri ile paylaşmalı. Servis sektörü en itibarlı mesleklerden biriydi. Bununla ilgili bir çalışma yapılmalı ve bu itibarı geri almak zorundayız" dedi.

Yüzde 40-60 komisyonlar kesiliyor, yok böyle rakamlar

İTO 22. Nolu Meslek Komitesi Üyesi ve eski İSTAB Başkanı Ahmet Karakış, esnafın ve şirketlerin ortak çalışmalar yapmasının önemine dik-

kat çekerek, "Düşmanca tavırlar takınarak bu işi yürütmek mümkün değil. Şirketler tarafından yüzde 40-60 komisyonlar kesildiği medya da ifade ediliyor. Yok böyle bir şey. Yüzde 5 kesilemiyor, üstüne para veriliyor. UKOME fiyatları üzerinden yüzde 10'unu alsak bize yeter. Gerisini esnaf alsın. Tedarikçiler tarafından şirketlerden çok uçuk rakamlar isteniyor. Bu durum sektörü uçuruma götürür. Şirketler de her işi alayım anlayışı içinde olmamalı. Büyüklük sektöre öncü olmaktır, yol göstermektir" dedi.

Esnafı koruyalım

İSTAB kurucularından duayen **Özata Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Özata**, firmalarla tedarikçilerin etle tırnak gibi birbirinden ayırlamayacağına dikkat çekerek, "Esnafı yaşatmak zorundayız. Onların kazancını kendi kazancımız gibi görüp adil olan yapıyla yaklaştığımız zaman çözüm bulabiliriz" dedi.

Fabrikalar kendi araçlarını alıyor

Plaka tahdidinin başka sorunları da oluşturduğunu belirten Özata, "Çerkezköy'de fabrikaların aldığı araç sayısı 700'ü aştı. Bu durum giderek hızlanıyor. Çok para istemekle para verilmez. İşveren de gün sonunda hesabını yapıyor ve altından kalkamayacağı parayı şirkete de, tedarikçiye de veremez. Biz her zaman adil olan dengeyi korumak zorundayız. Yoksa bize iş kalmayacak. Ayrıca yeni metro hatları bittiğinde iş yüzde 30 daha azalacak. Bunu bilelim. Zararına iş yapmayalım. 42 yıldır bu işin içindeyim. Babamın işini zararına yapmam" dedi.

59 bin 400 L plakanın olduğu İstanbul'da araç sıkıntısı var

59 bin 400 L plakanın olduğu İstanbul'da servis aracı eksikliği yaşandığına dikkat çeken **İSTAB Başkan Yardımcısı Aziz Baş**, "Bunun sebebi, adamlar arabalarını sattılar, plakalarını boşta bekletiyorlar ve plakanın rantını yaşamaya çalışıyorlar. Bu meslek rantiyecilerinin tezgahı değil. Ben plakanın rantını kazanmaktansa yaptığım ticaretten para kazanmayı tercih ediyorum. Her zaman söyledim budur. So-



nuna kadar da bunun arkasında duracağım. Araca ihtiyacınız var. Tedarikçi geliyor. 15 binlik yere '30 bin TL' diyor. Almadığınız parayı mı vereceksiniz. Son 1 aydır sektörde ciddi şekilde sıkıntı var. İşlerini bırakan birçok firma var. Araç tedariği olmayacağını herkes biliyor. İBB yetkililerini buradan göreve çağırıyoruz. Lütfen görevinizi yapın. Servis araçları ile ilgili bir yönerge var. Boştaki plaka ile ilgili bir tarih var. Bununla ilgili uygulama net. Boşta olan plaka ne kadar bekletilir, 'araba alınmaz ve yol belgesi alınmaz ise plaka iptal edilir' diye yazıyor. Geçen yıl birçok okulda araç eksikliği oldu. Veliler kendileri götürmek zorunda kaldı. İstanbul'daki trafik coştı. Bu araç eksikliği bu sektöre ciddi zarar verecek. Bunu görmüyorlar mı merak ediyorum. Koydukları maddeyi uygulamak zorundalar. Bundan esnaf, şirket zarar görecektir diye bakılmamalı. Büyükşehir belediyesi koyduğu kuralı uygulamalı. Maliyet hesaplamasını iyi yapın bu iş sürdürülebilir olmaktan çıktı 13 öğrencinin altına düştüğü zaman maliyeti kurtarmıyor. Esnaf olmazsa şirket de olmaz şirket olmaz ise esnaf da olmaz. Kazanmadığım işi yapmıyorum kazanmadığınız işi yapmayın" dedi. ■



Erkoç Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Uyanık**'a sürpriz doğum günü pastası da kesildi.

Always
● one step
ahead



HAYAT
YATIRIM

TURSE®

☎ 4447207
turse.com.tr

Soycan Kardeşler, Türkiye'nin en büyük servis noktasını 2025'te hizmete açacak



Türkiye’de ağır vasıtada en büyük servis noktasını hizmete sunmayı hedeflediklerini belirten Soycan Kardeşler Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Soycan, “2023 Nisan ayında temel atmayı planlıyoruz. 2025 yılında da servis noktamızı hizmete açacağız. Burası elektrikli araç dönüşümüne yönelik de hazır bir servis olacak” dedi.

Röp: Erkan YILMAZ

TEMSEA’nın Ankara’daki servis hizmet noktaları arasında yer alan Soycan Kardeşler ile TEMSEA’nın yolu 1986 yılında kesişiyor. 1987 yılında TEMSEA servis noktası olarak hizmet süreci başlıyor. Soycan Kardeşler’in OS-TİM’deki mevcut servis noktası toplam 3 bin metrekarelik bir alana sahip. 1200 metrekaresi kapalı alan üzerinde yer alan servis noktasında aynı anda 10 adet büyük ve küçük otobüslerin tamir ve bakımları yapılıyor. Şu anda serviste 15 kişilik bir ekiple hizmet veriliyor.

TEMSEA size değer verildiğini her an hissettiriyor

35 yıldır TEMSEA ailesi içinde yer almanın çok büyük mutluluk olduğunu belirten **Soycan Kardeşler Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Soycan**, “TEMSEA size değer verildiğini her an hissettirdiğiniz bir şirket. Sizde bu değer karşılığını verebilmek ve başarılı sonuçlar elde edebil-

mek için var gücünüzle çalışıyorsunuz. En güzel tarafı TEMSEA’nın CEO’sundan, satış direktörlerine kadar herkese ulaşma imkanınız var. Bir araçta arıza mı oldu, telefonla merkezle bağlantı kurulur, çözümlenebilir olmaz ise hemen uçakla ekip gelir. Hiçbir kimsede kapris yok. ‘Beni niye aradın, gece yarısı niye rahatsız ettin’ yok. İlişkiler çok güzel. Bizim gibi müşteri de TEMSEA yöneticilerine çok kolaylıkla ulaşabiliyor” dedi.

2023 Nisan ayında temel atmayı hedefliyoruz

TEMSEA servis noktasını büyötmeye yönelik planlamalara çok önceden başladıklarını ve bunun içinde arsa satın aldıkları belirten Yüksel Soycan, “Hedefimiz 2023 yılında ülkemizin ağır vasıtada en büyük servis noktasını hizmete açmaktır. Ancak arsayı aldıktan sonraki süreçte bir anda pandemi başladı ve biz de planlarımızı ertelemek zorunda kaldık. Biz bütün olumsuzluklara rağmen yine de servis noktasını oluşturmak için çalışmalara başladık. 2023 Nisan ayında temel atmayı planlıyoruz. Bir aksilik olmaz ise 2025 yılında ülkemizin ağır vasıtada en büyük servis noktasını hizmete sunacağız. Bu alan 5 bin metrekare üzerine olacak ve orada Canter’in yanı sıra TEMSEA’nın farklı ürünlerine yönelik de hizmet verme düşüncemiz var. Yeni servis noktamızda elektrikli araç dönüşümüne yönelik de hazır bir servis olacak” dedi.

Kullanıcı TEMSEA araçlardan memnun

TEMSEA otobüslerden kullanıcıların memnuniyet duyduğunu da vurgulayan Yüksel Soycan, “TEMSEA’nın yeni araçları düşük yakıt tük-

TEMSEA’nın sahadaki gerçek elçileri, sahipleri yetkili servisler ve bayiler

TEMSEA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Soycan Kardeşler Otomotiv’i ziyaret etti. Yetkili servis yapılanmalarına yönelik değerlendirmelerde bulunan Doğancıoğlu, “TEMSEA 50 yılı aşkın bir marka. Bir markanın gerçek varlığı aslında müşterisini ne kadar memnun edebildiği ile ölçülebilir. Marka sadece ana fabrikadan oradaki faaliyetlerden beslenmiyor. Müşteriye dokunan yerlerle aslında gelişiyor. Bu açıdan hem yetkili servislerimiz ve yetkili satıcılarımız kullanıcıların derdiyle ilk karşılaşan kişiler, bizden belki daha çok markaya katkı veren gerçek elçileri, gerçek sahipleri onlar. Bu açıdan da onların yerinde dinlemek için yetkili servis ve bayilerimizi ziyaretler gerçekleştiriyoruz” dedi.

ketimi ile de kullanıcıya önemli bir avantaj sağlıyor. Artan bu yakıt fiyatları ortamında eski araçlara göre daha düşük yakıt tüketimi elde etmek çok önemli bir kazanç. Zaten müşteri yeni aracı hem düşük yakıt tüketimi hem de garanti sürecinde bakım ve tamir avantajı nedeniyle alıyor” dedi.

Müşteri memnuniyeti yüzde 95

TEMSEA Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Celal Köroğlu, “Biz TEMSEA olarak yılbaşından itibaren IPSOS firmasıyla birlikte müşteri memnuniyetini ölçmeye başladık. Firma, servisten hizmet alan müşteriye sorular yönelterek memnuniyetini ölçüyor. Burada Soycan Kardeşler’in memnuniyet skoru ilk 5 ay için yüzde 95” dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Günümüz dünyasında en büyük sorunlardan bir tanesi, fiyatların kazançlara göre daha yüksek oranda, özellikle enerji konusunda bu daha belirgin olarak artmasıdır.

Bu sebeple kış ayları yaklaşırken, sadece ülkemizde değil Avrupa’da da çok büyük bir enerji krizinin kapıda olduğu anlaşılmaktadır. Bu krize Rusya-Ukrayna Savaşının etken olduğu söylene bile, bence sebeplerden bir tanesi olabilir.

Yükselen teknoloji ile enerji ihtiyacının artması karşısında, enerji kaynakların benzer oranda artmaması; yenilenebilir enerji kaynaklarının henüz yetersiz olması yüzünden böyle bir kriz beklentisi hep ihtimaller dâhilindeydi ve çok gecikmesi de öngörülüyordu.

Özellikle, fosil yakıt sistemi enerji kullanımının sonuna doğru yaklaşıldığı bu dönemde -ihtimal vermiyorum ama- dünya, en fazla 100 sene daha fosil yakıtlardan istifade edebilecek durumdadır.

Fosil yakıt kullanımında en büyük tüketicilerden bir tanesi ulaşım sektörüdür. Hizmet veren araçların (denizyolu, demiryolu, havayolu, karayolu) maliyetlerini etkileyen baş girdi akaryakıttır.

Karayolu taşımacılığında, çok uzun zamandan beri dile getirmeye çalıştığımız, şehir içi yolcu, personel ve öğrenci taşımacılığından, taksi taşımacılığına; Uluslararası veya şehirlerarası sebze-meyve nakliyesinden; yolcu taşımacılığına kadar her alanda işletmecileri en çok zorlayan hususlardan bir tanesidir akaryakıt.

Araçların teknolojileri arttıkça, akaryakıt tüketiminin azaltılması yönünde birtakım çalışmalar yapıldığını biliyoruz. Nitekim geçmişte kullanılan araçlara göre, bugün kullanılan araçların yakıt tüketimlerinde hiç de azımsanmayacak bir azalma söz konusudur.

Ancak unutulmamalıdır ki, teknolojiyi kullanan neticede bir insandır. Araçlar için yapılan bu tarz yatırımların insanlara da yapılması gerektiğinde bu tasarruf ya da iyileşme tam olarak tekamül etmiş sayılabilir.

Geçtiğimiz dönemlerde, üreticilerin kullanıcıları eğiterek, bu alanda katkı sağlamaya çalıştıkları bir çalışma programı vardı. Hatırladığım kadarıyla, Mercedes-Benz ve MAN, firmalara şoför eğitimleri vererek yakıt sarfiyatının düşmesi yönündeki çalışmaları ile sektöre, işletmecilere destek oluyordu.

Taşımacılık tarihinin her döneminde en önemli bir husus olan akaryakıt sarfiyatındaki tasarruf yönünde biz de İzmir’de İZTAD yönetimi olarak şoför eğitimleri ile bu alanda katkı vermeye öngörmüş olmamıza rağmen, kabul gören bu konu, pandeminin başlaması ile pratikte gerçekleşme imkânı bulamadı.

Hâlbuki kullanıcı hataları nedeniyle akaryakıt maliyetlerindeki artış, sadece işletmecinin cebinden çıkan para olarak değerlendirilemez. Aynı zamanda ülke ekonomisinin cebinden çıkan para, milli servet olarak değerlendirilmesini çok daha doğru olacağına inanmaktayım.

Geçmişte bu eğitimler sırasında sektörde uzun yıllar hizmet vermiş meslek erbabının direnç gösterdiğine çok şahit oldum. Çok klasik olarak ifade edilen “sen daha kısa pantolonla gezerken biz bu işi yapıyorduk” yaklaşımları, eğitim sonrası çok farklı bir perspektife

ENERJİ ve EĞİTİM

-hayret ve şaşkınlıkla- dönüştüğünü gördüm.

Verilen şoför eğitimleri sonucunda, aracın teknik özelliklerine uygun doğru kullanım yöntemi ile %10 civarında yakıt tasarrufunun mümkün olabileceği ispatlandı.

Bu demek ki 100 km de 30 litre akaryakıt tüketen bir aracın 3 litre civarında tasarrufu yapması; günlük 1000 km yol yapan bir otobüsün 30 litre daha az yakmasıdır. Gerçekte, tek bir araç için iyi bir rakam ama bir filo için muhteşem bir miktardır.

Boşa akan ve baraj yapılmadığı için zayı olan akarsular için söylenilen “sular akar deliler bakar” lafı bu alana adapte edilirse, eğitimle, bilinçli yapılan kullarımla, boşa giden sermayenin, milli servetin tasarrufla cepte kalması mümkün olabilecektir.

Evlerin ısınması için kullandığımız enerji artık cep yakıyor. Avrupa’da bu yıl yaşanacak muhtemel enerji darboğazı için insanlar alternatif planlar geliştirmeye çalışıyorlar hükümetler enerji tasarrufunu desteklerken hane başına enerji yardımı da yapıyor. Ülkemizde henüz böyle bir şey söz konusu değil.

Sektörümüzde, maliyetlerin düşmesine katkı sağlamak için denizyolu ve havayolunda verilen bir teşvik olan ÖTV indirimi çok uzun zamandan beri talep edilmesine rağmen asla kabul görmedi. Karayolu taşımacılığı, her zaman üvey evlat muamelesi gördü, görmeye de devam ediyor. Her koyun kendi bacağından asılır özdeyişindeki gibi sektör temsilcileri önderliğinde bir dayanışma ile kendi çözümlerini -her zaman olduğu gibi- yine kendileri üretmek zorunda kalacaklardır.

Geçimini bu sektörden temin eden üretici firmaların bu alandaki tasarruf arayışlarına katkıda bulunacak çalışmalar yürütmesi ve üretici ve tüketici dayanışması ile hoş ve verimli bir süreci de beraberinde getirecektir diye düşünüyorum.

Mercedes-Benz, Man, Temsa, Otokar ve Isuzu gibi üretici firmaların, verecekleri teorik eğitimler ile sürücülerini bilgilendirmeleri pratik yapacakları uygulamalar ile de bunu pekiştirip tasarruf etmeye teşvik etmesi çok güzel bir sonuçlar vereceğine inanıyorum.

Belki başka alanlara da emsal teşkil edecek bir birlik beraberlik için;

Herkesin elini taşın altına koyarak, küçük bir katkıda bulunması yeterlidir. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 11 • Sayı: 402 • 19 Eylül 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

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

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

Yayınçılık ve Reklam Pazarlama’ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**

Temsa Ankara Yetkili Servisi Üç Kardeşler; Otomotive çırak olarak girdiler TEMSA ile hayallerine kavuştular

Otomotiv sektörüne, TEMSA'nın yetkili servisi Soycan Kardeşler'de adım atan **Harun Çaylan, Samet Çaylan ve Hüseyin Çaylan**, 35 yıllık bilgi birikiminin sonunda TEMSA'nın yetkili servisi olmayı başardı.

Temsa Ankara yetkili servisi Üç Kardeşler Otomotiv, adından da anlaşılacağı gibi üç kardeşin kurduğu bir servis noktası. **Harun Çaylan 1986, Samet Çaylan, 1988, Hüseyin Çaylan ise 1992** yılında otomotiv alanına adım atıyor. Çıraklık ve kalfalık sürecinin ardından 1999 yılında, OSTİM'de, 300 metrekairelik bir yerde kendi işlerini kuruyorlar. **Harun Çaylan Üç Kardeşler servisinin atölye sorumluluğunu üstlenmiş. Samet Çaylan OSTİM servisine bakıyor. Hüseyin Çaylan'da muhasebe işlerine bakıyor.**

5 yıl sonra **Akhisan Sanayi Sitesi**'nde 700 metrekairelik bir yer olarak oraya taşıyorlar. 2018 yılında Bahçekapı Mahallesi'nde yer alan **Şaşmaz Sanayi Sitesi**'nde 3 bin metrekairelik yeni iş yerlerine taşıyorlar. 1600 metrekaresi kapalı olan servis alanında şu an 26 kişi çalışıyor. Günlük



ortalama 25 civarında büyük ve küçük otobüs ile garantisi bitmiş Canter araçlara hizmet veriliyor. Serviste kaptanlar için bekleme alanları ve yemekhane de var. Kaptanlar araçların tamiri sürecinde yemek de yiyebiliyor. Günlük 50 kişiye yemek çıkıyor serviste.

“Çıraklık sürecinden sonra kalfalık döneminde kendi iş yerimizi kurma hayalini kurmaya başladık” açıklamasını yapan **Harun Çaylan**, “Birgün TEMSA yetkili servisi olmanın hayalini kurduk. Bu hayalimize de 2021 Haziran ayında ulaştık. TEMSA müşteri memnuniyetine çok önem veriyor. Biz de bu hassasiyetle yetiştik ve 7 gün 24 saat müşterilerimiz bize ulaşabilir. Ayrıca tam donanımlı iki yol yardım aracımızla da müşterilerimizin yanındayız. Türkiye'nin her yerine araçlarımızı yolluyoruz” diye konuştular.

TEMSA hep destek

Temsa yetkili servisi olmanın kendilerini çok mutlu ettiğini belirten **Harun Çaylan**, “TEMSA her süreçte destek veriyor. Ödememiz geciktiğinde bile sorun olmuyor. Her zaman çok kolay iletişim kurabiliyoruz. Bizim bu süreçte başarılı olmamızda en büyük etken işin başında olmamız ve bu işin içinde usta olarak yetişmemiz” dedi.

Hedef: Daha büyük servis

Hedeflerinin daha büyük bir servis noktası oluşturmak olduğunu da belirten **Çaylan Kardeşler**, “İvedik Organize Sanayi tarafında hayata geçirmek istediğimiz yeni servis ile sıfır Canter araçlarında yetkili servisi olmak istiyoruz. O bölgede yetkili servise ihtiyaç da var” dedi. ■

Servis ağını genişleten TEMSA Adana'da Kayılar Grup ile anlaştı

Türkiye'nin önde gelen otobüs ve midibüs üreticilerinden TEMSA, satış sonrası hizmet kalitesini artırmak için servis ağını genişletmeyi sürdürüyor. Adana bölge müşterilerinin ihtiyacını göz önünde bulunduran TEMSA, yaptığı bölgesel analizler ve aday görüşmeleri sonucunda, Kayılar Grup ile yetkili servis anlaşmasını hayata geçirdi. Adana bölgesinde, TEMSA ve FUSO markalarına hizmet verecek Kayılar Grup, TEMSA yetkili servis standartlarına uygun yeni tesisi ve 800 metrekairelik servis alanı ile hizmete başladı. Kayılar Grup ile gerçekleştirilen yetkili servis anlaşması kapsamında, bölge müşterilerinin üst düzey standartlarda servis hizmeti alması ve

bölgedeki yol yardım operasyonlarının güçlendirilmesi amaçlanıyor. Öte yandan, söz konusu anlaşma kapsamında, TEMSA yöneticileri tarafından Kayılar Grup'a bir ziyaret gerçekleştirildi. TEMSA CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, TEMSA Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Önder Göker** ve TEMSA Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Fatih Tunçbilek** tarafından gerçekleşen ziyarette Kayılar Grup bünyesinde yapılan çalışmalar incelendi. **TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, yetkili servis sahibi **İbrahim Bolat**'ı yapmış olduğu yatırım için tebrik ederken, başarılı bir iş ortaklığı temennisinde bulundu. ■



AŞTİ Kooperatif'in Başkanlığına yeniden Çavuş Çicek seçildi

Ankara Otogar İşletmecileri Otobüs İşletmeciliği ve Servis Hizmetleri Taşıma ve İşletme Kooperatifi, Olağan Genel Kurulu 20 Ağustos 2022 tarihinde Sıhhiye Adliye Binası Konferans Salonu'nda yapıldı.

Genel kurulda AŞTİ Kooperatif Başkanlığı'nı 2019 Temmuz ayından beri sürdüren Çavuş Çicek tekrar başkanlığa seçildi.

Kooperatifin yeni yönetim kurulu: **Mehmet Keleş, Faruk Arıgün, Zekeriya Çalık, Ahmet Özkan, Tayfun Demir, Abdullah Yıldız, Ali Keleş, Kemal Mermer, Kurtuluş Tanrıverdi, Azadi Özaydın. Asil denetleyici üyeler de Ramazan Şen, Mahmut Özdemir ve Bayram Dağaşan oldu.** ■



BAŞSAĞLIĞI

Astor Turizm Sahibi ve
TOFED Genel Yönetim Kurulu Üyesi
Adnan Asoğlu'nun değerli annesi

Hanım ASOĞLU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Dünya ve Olimpiyat Şampiyonu Milli Güreşçi,
15 ve 16. Dönem Samsun Milletvekili,
Devlet Üstün Madalyası sahibi,
Dağıstanlı Turizm'in kurucusu

Mustafa DAĞISTANLI'nın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Yeni yıla yeni Yönetmelik ile girmek istiyoruz

14 Eylül 2022 tarihinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak Yönetmelik Çalıştayını organizasyonu gerçekleştirdik. Bakanlık ile 3'üncü Çalıştayımız oldu. Finalini de iki veya üç günlük şekilde bir toplantı ile yapmayı planladık Bugüne kadar konuşulan 8 önemli konudaki talebimize yönelik Bakanlık hazırlıklarını yaptı. Yaptıkları çalışmayı henüz yayınlamadılar. Bu toplantıya geldikten sonra bu Çalıştay'daki taleplerle birleştirelim. Sektörün taleplerini büyük ölçüde karşılayacak bir çalışma içinde olduklarını da ifade ettiler.

Taleplerin değerlendirilmesi

Bizim sorunlarımız ve bu sorunların çözümüne yönelik mevzuatta istediğimiz değişiklikleri Bakanlığın bakış açısı ile kamu yararı, ülke yararı, sektördeki sürdürülebilirlik açısından ele alındı. Temel nokta tüketici haklarının korunması ve ülke ekonomisi için faydalı sonuçlar oluşturmaları ve sektörün sürdürülebilir yapıda çalışma imkanına kavuşması gerekiyor. Talepler bu doğrultuda değerlendirilecek, Buradaki en önemli konu; kaynak israfını önlemek, kapasite kullanımını, verimliliği artırmak. Sektörün sürdürülebilir yapıya kavuşması buna bağlı. Firmaların daha güçlü yapılara sahip olması da büyük önem taşıyor. İttifakların artması lazım.

Taşıma organizatörlüğü kavramı

Taşıma organizatörlüğü kavramı gündeme geldi. Bazı firma sahiplerinin kendilerine göre kaygıları var. Biz bu kaygıların ne kadar yersiz olduğunu anlatmaya çalıştık. Zaten bugün ulusal öl-



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

çekteki büyük firmalar taşıma organizatörlüğü yapıyorlar. Bilet portalları küçük firmalardan yüksek, büyük firmalardan küçük komisyonlar alıyor. Yüzde 8-9'lara kadar varan komisyon uygulamaları var. Buna benzer birçok konuda taşıma organizatörlüğünün yarar sağlayacağını düşünüyoruz. Hepimiz aynı saatte sefer yapmayalım. Seferlerimizi birleştirelim. Hepimiz zarar edelim değil, özellikle kış aylarında dahi kar edelim. Kapasitemizi doğru kullanalım. Birçok olumlu sonuçları olan bir düzenleme.

Tabii Bakanlık yetkilileri "bir tekleşme olmaması için bir üst limit koymak gerekiyor" dediler. Buna da hak veriyoruz. Bir şirket bütün sektörü domine etmesin. Bütün kaygıları giderecek düzenlemelerin yapılmasını görüştük. İhtar cezaları ile ilgili sıkıntılar da gündeme geldi. Bizim uzun yolda yolcu uçağa, orta ve kısa mesafede tren ile de rekabet ediliyor. Bunun dışında kayıt dışı taşımacılıkla sektörümüz yüzde 40 daraldı. Otogardan çıkan otobüs sayılarında bu net bir şekilde görülüyor.

Cezalar

Ulaştırma Bakanlığı belgelerine sahip araçların bağlanması ve ağır para cezalarına çarptırılması kabul edilebilir

bir durum değil. Belgesi olup da ufak bir eksikliği yüzünden aracının bağlanması ve yüksek para cezası veriliyor. Bunun uygulanacağı yer kayıt dışı taşımacılardır. Korsana yaptırım 477 TL usulsüzlük cezası. Bu kabul edilebilir bir durum değil. Etkin bir denetim süreci oluşturulmasını talep ettik. Hatta korsanı besleyen noktalarda Beylikdüzü, Kurtköy gibi eğer cep terminali yoksa oraya bir terminalin oluşturulması ve belgeye sahip taşımacıların yolcuyu taşıması sağlanmalı. Buradan doğan vergi kayıpları da önlenecektir.

Belgelerin sadeleştirilmesi

Çalıştayda belgelerin sadeleştirilmesi konusu tekrar gündeme geldi. Bu konuda Bakanlık adım atılacak. Araç yaşı konusu da aktarıldı. Pandemi ve savaşa birlikte artan maliyetlerin göz önüne alınarak belgelere kayıtlı özmal otobüslerin 12 yaş sınırının 15'e çekilmesi konusu kabul gördü. Turizm taşımacılığında araçlar çok az km yaptığı için o araçların 17 yaşına kadar çalışmasının da sağlanması lazım.

Şoför yaşı 26'tan 24'e iniyor

22 yaş konusu gündeme geldi. İçişleri Bakanlığı'nın da yapacağı düzenleme ile 22 yaşından 24 yaşına kadar aday şoför şeklinde bir oluşuma gidilmesi konuşuldu. Şoförlerin çalışma şartlarının iyileştirilmesi de konuşuldu. Şoförler mevsimlik işçi gibi çalışıyorlar. Yazın şoför ihtiyacı, kışında şoföre iş vermek sorun oluyor. Burada adil bir denge oluşturulması ve çalışma şartlarını iyileştirirken erken emekli olmalarını sağlamak gerekiyor.

Acentelik düzenlemesi

F1 acenteliğinin düzenlenmesi ko-

nusunda prensipte anlaşıldı. Ticaret Bakanlığı'nın otobüs taşımacılığını e-ticaret kapsamına alınması için görüşmeler yapılacak. Bilet portallarının tekelleşmesini önleyecek ciddi düzenlemelerin de yapılacağına inanıyoruz.

Çok verimli bir toplantı oldu

Bu Çalıştay organizasyonuna destek veren başta TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'na, Başkan Yardımcısı Tamer Kıran, ekibine Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baş-tör'e, Daire Başkanı Sayın Kerim Cicioğlu'na ve bakanlık yetkililerine hepsine çok çok teşekkür ediyorum. Ben çok verimli bir toplantı olduğunu düşünüyorum. Şimdi sonuçlar önemli. Ben bu sonuçları en geç Kasım başı veya Aralık ayında yapılacak toplantıda uygulamaya dönüşeceğine inanıyorum.

Kalıcı bir Yönetmelik

Yeni yıla yeni Yönetmelik ile girmeyi hedefliyoruz. Ama böyle yama şeklinde değil, sektörün geçmişten gelen birikmiş sorunlarını çözen, gelecekle ilgili sürdürülebilirliği sağlayacak Yönetmeliği kalıcı şekilde sağlamamız gerekiyor. ■



BAŞSAĞLIĞI

Astor Turizm Sahibi ve
TOFED Genel Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Asoğlu'nun değerli annesi

Hanım Asoğlu'nun

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Dünya ve Olimpiyat Şampiyonu Milli Güreşçi, 15. ve 16. Dönem Samsun Milletvekili,
Devlet Üstün Hizmet Madalyası sahibi, Dağıstanlı Turizm'in kurucusu

Mustafa Dağıstanlı'nın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Seyyah Taşımacılık A.Ş. filosuna 100 adet MAN TGX kattı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Eskişehir merkezli Seyyah Taşımacılık'a dev bir teslimat daha gerçekleştirdi. Filosuna 100 adet MAN TGX 18.470 4x2 BL SA katan Seyyah Taşımacılık şirketine araçların satışını MAPAR Otomotiv yaptı. Şirketin siparişinin 70 araçlık kısmı İstanbul'da düzenlenen özel bir törenle teslim edildi. Geriye kalan 30 adet MAN çekici ise, Eylül ayı içerisinde firmaya teslim edilecek.

■ Erkan YILMAZ

1958 yılında kurulan Eskişehir merkezli Seyyah Taşımacılık A.Ş., yeni araç yatırımında MAN'ı tercih etti. Seyyah Taşımacılık, filosuna 100 adet, '2021 Yılın Kamyonu' ödüllü MAN TGX çekici kattı. Firma, satın aldığı yeni MAN çekicilerden 70 adedini, MAN'ın İstanbul İkitelli'deki tesisinde 6 Eylül 2022 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen bir törenle teslim aldı.

Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Kamyon Satış Bölge Koordinatörü **Ataç Şeran** ile Seyyah Taşımacılık A.Ş. Yönetim Kurulu üyeleri **Bülent Baysal**, **Derviş Baysal** ile MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu üyesi **Hıdır Erdi Şahin**, İzmir Şube Genel Müdürü **Caner Perk** ve Kamyon Satış Müdürü **Şevki Atalay** katıldı.



62 sene devam eden işbirliği çok enderdir

Teslimat töreninde konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, MAN'ın zor bir dönemde yaptığı dev teslimatlarla sektördeki farkını ortaya koyduğunu belirterek şunları söyledi: Bugün Seyyah Taşımacılık ile burada buluşmamız bu iş ortaklığımızı ne kadar doğru tesis ettiğimizi en önemli göstergesi. 62 senedir devam eden işbirliği. Bu kadar uzun süre devam eden işbirlikleri tahmin ediyorum ki çok enderdir. Bunun içerisinde karşılıklı anlayış, kar-



şılıklı güven var. Ben yeni araçların Seyyah Taşımacılık şirketine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Seyyah Taşımacılık araçlarını uzun süre kullanan bir şirket. Bundan sonraki teslimat için toplandığımızda tahminim odur ki, elektrikli araçlarımızı teslim ediyor olacağız" dedi.



MAN bizim için her zaman güvenilir bir çözüm ortağı oldu

Firma olarak, 1958 yılından faaliyete başladıklarını ve 1960'lardan bu yana da MAN ile iş birliklerinin devam ettiğini hatırlatan **Seyyah Taşımacılık A.Ş. Yönetim Kurulu üyesi Bülent Baysal**, "Bu özel tören için başta Sayın Tuncay Bekiroğlu ve Sayın Serkan Sara olmak üzere MAN ailesine güzel ev sahipliği için çok teşekkür ediyoruz. 1958 yılında lojistik sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz, 1964 yılından beri MAN ailesi ile yolculuğuna devam ediyor. MAN araçlar hem yurtiçi hem yurtdışı faaliyetlerimizde şimdiye kadar güvenilir bir çözüm ortağı oldu. MAN küresel bir marka olarak tüm dünyada kendini kanıtlamış ve başarısını tescil etmiş bir marka. En yeni teknolojiyle donatmış araçları, dayanıklılığı, performansı ve düşük yakıt tüketimi ile öne çıkıyor. MAN araçları bu özellikleriyle işletmelere önemli avantajlar sağlıyor. Yedek parça ve satış sonrası hizmet kalitesi ile MAN her zaman güvenilir bir partner oldu. Yarım asrı geçen bu dostluğumuz ve işbirliğimizin temelinde karşılıklı güven yatıyor. Biz şirket olarak MAN araçların kalitesine her zaman güvindik. MAN'da bizim güvenimizi hiçbir zaman boşa çıkarmadı" dedi.

Ben doğduğumda kapımız da MAN araçlarımız vardı

"1977 doğumluyum. Ben doğduğumda babamın MAN kamyonları vardı. Biz MAN ailesi ile doğmuş, büyümüş bir aileyiz" açıklamasını da yapan Baysal, "O günden bu güne

kadar da sadece Avrupa'ya çalışmadık. Ortadoğu'ya da, Rusya'ya da çalıştık. Çok zorlu şartlarda kullandığımız günlerce şoförlere ulaşamadığımız, eski 30 derecelerde yük taşıdığımız zamanlarda bile MAN araçlardan çok memnun kaldık. Bu zamanki coğrafi şartlarda, şu anki yollarda memnun olmamak gibi, tercih etmede şüphe edecek bir durum yok. Biz çok zorlu şartları yaşadık MAN araçlarla. Biz yurtdışında aracımız arıza yaptığında bunu nasıl çözeriz noktasında bir huzursuzluk yaşamadık. Gerçekten biz MAN ailesinin bir parçasıyız ve MAN dostuyuz, MAN'ı seven bir aileyiz. Bizim birinci önceliğimiz hep MAN araçlar şeklinde oldu" dedi.



100 adet araç teslim etmenin gururunu yaşıyoruz

Pandemi süreci, Rusya-Ukrayna savaşı ve çip krizinin otomotiv sektörünü çok olumsuz etkilediğini belirterek konuşmasına başlayan **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara**, "Bugün ise 1960'lardan beri MAN araçlarını kullanan Baysal ailesine 100 adet gibi çok yüksek bir seviye olan araç teslimatı gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. 60 yılı aşkın süredir lojistik sektöründe yer alan bu güzide Seyyah Taşımacılık A.Ş.'nin MAN araçlarına gösterdiği teveccühten dolayı çok mutluyuz. İnşallah uzun yıllar işbirliğimiz Seyyah Taşımacılık ile devam eder" dedi.



100 adetlik araç teslimatının ardından MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ve ekibi, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve ekibi, Seyyah Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Baysal, Derviş Baysal yemekte buluştular.



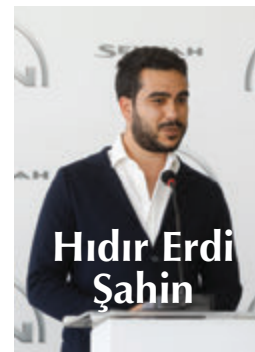
Teslimat törenin ardından günün anısına plaket sunuldu. Pasta kesildi.

Pazar 27 bin olur

Son iki yıldır pazar değerlendirmesi yapmanın çok zor olduğuna dikkat çeken Serkan Sara, "Çünkü pazara ürün sunabiliyorsanız ürün satılıyor. Böyle bir dönemden geçiyoruz. Öyle görünüyor ki, 2023 yılı da çok farklı olmayacak. Yeni krizler gündemde. Rusya doğal gaz akışını kesti. Avrupa'nın kışı nasıl geçireceği soru işareti. 2022 yılı en azından 2021 yılından kötü kapanmayacak. Biz kendi adımıza 2021 yılından daha fazla araç satacağız. Bu kesinleşmiş durumda. Türkiye ortalaması yaklaşık on yıllık 25 bin adetti. Bu ortalama yakın bir pazarla kapanacak. 27 bin adetler seviyesinde kapanacağımızı tahmin ediyoruz" dedi.

100 adetlik teslimattan çok gururluyuz

Araçların satışını gerçekleştiren **MAPAR Otomotiv'in Yönetim Kurulu üyesi Hıdır Erdi Şahin**'de teslimat töreninde bir konuşma yaptı: Seyyah Taşımacılık A.Ş.'nin yıllardır MAN araç-



larını tercih ediyor olması bizleri gururlandırıyor. 100 adetlik teslimatı gerçekleştiriyor olmaktan da çok mutluyuz. Yeni araçların Seyyah Taşımacılık A.Ş.'ne hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



2020 yılında sözleşmesi imzalanan ve faaliyetlerine başlayan IVECO yetkili bayisi Meyeks'in salgın nedeni ile gerçekleşemeyen açılış törenini müşterileri ile buluşarak gerçekleştirdi.

✓ **Meyeks Genel Müdürü Orhan Genel** yaptığı konuşmada, "IVECO, Türkiye'de Çok geniş bir ürün gamına sahip, böyle bir marka ile çalışmaktan keyif alıyoruz" dedi.

✓ **IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak**, bu sene ticari araç sektöründe pazar payını artıran markalardan biri olduklarını ve pazar paylarının yüzde 9'u aştığını ve Türkiye'de 3,5 ton ve üzeri ticari araç pazarında ilk üçte olduklarını hatırlattı.

✓ **IVECO Asya Bölgesi'nden Sorumlu Başkan Yardımcısı Koray Kurşunoğlu**, "Müşteriye daha da yakın olmak için yeni satış ve satış sonrası bayi adaylarına ihtiyacımız var" dedi.

Türkiye'nin üçüncü büyük şehri İzmir'in Bornova ilçesinde yeni yetkili satış ve satış sonrası noktası IVECO ve Meyeks'in işbirliği ile 2020 yılı içerisinde faaliyetine başlamış ancak Covid-19 kısıtlamaları nedeniyle açılış töreni gerçekleşememişti. 6 Eylül Salı



günü geniş bir müşteri ve basın katılımı ile Meyeks'in açılış ve tanıtım töreni gerçekleşti.

984 yılında otomotiv sektöründe ilk faaliyetine başlayan Meyeks, 2020'den bu yana IVECO'ya yetkili satış ve satış sonrası hizmeti veriyor. 4 bin 800 m2 üzerinde kurulu 2 bin m2 kapalı alana sahip tesise sahip olup aynı anda 14 araca hizmet verebilecek kapasiteye sahip. Bornova tesisinde 43 kişilik uzman kadrosu ve 26 yıllık deneyimiyle müşterilerine en iyi hizmeti vermek için hazır olan Meyeks'in tesisleri konumu ve

kolay ulaşım imkanı ile hem hafif ticari araçlara, hem orta segmente hem de kolay ulaşım imkanıyla beraber ağır vasıta segmentine hitap ediyor.

IVECO ile çalışmaktan keyif alıyoruz

Meyeks Genel Müdürü Orhan Genel yaptığı konuşmada, "IVECO, Türkiye'de hızla büyüyen bir marka ve yüzde 9 Pazar payı ile orta ve ağır vasıtada üçüncü konumda. Çok geniş bir ürün gamına sahip, böyle bir marka ile çalışmaktan keyif alıyoruz. Meyeks olarak müşterilerimize yaklaşıp en iyi hizmeti vermeyi hedefliyoruz ve bu nedenle

yeni tesislere yatırım yaptık. Ayrıca Mersin'de yeni açtığımız showroomumuz IVECO'ya olan güvenimizin de bir kanıtı" dedi.

Pazar payımız yüzde 9'u aştı

IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak ise, "Meyeks ailesine IVECO'ya duydukları güven ve yeni tesislere yaptıkları yatırım için teşekkür ederim. MEYEXS sadece İzmir'de değil çevre illerde de en iyi hizmeti vermeye çalışıyor" dedi. Işınak yeni tesisin müşterilerine ve tüm IVECO ailesine fayda sağlayacağından emin olduğunu belirtti. Işınak, bu sene ticari araç sektöründe pazar payını artıran markalardan biri olduklarını ve pazar paylarının yüzde 9'u aştığını ve Türkiye'de 3,5 ton ve üzeri ticari araç pazarında ilk üçte olduklarını hatırlattı.

Meyeks hedeflerimize ulaşmada kilit rol oynuyor

IVECO Asya Bölgesi'nden Sorumlu Başkan Yardımcısı Koray Kurşunoğlu, "IVECO'da bizim amacımız müşteriye yakın olup kaliteli desteği hem ürün hem de hizmet bazında araçlarımızın kullanım süresi boyunca sağlamak ve Meyeks bu hedefimize ulaşmada İzmir'de ve çevresinde kilit rol oynuyor. İş ortağımız Meyeks'i IVECO'ya olan güvenlerinin bir göstergesi olan böyle bir tesisi IVECO markası çatısı altında müşterilere sundukları için teşekkür ediyorum" dedi.

Yeni bayi adaylarına ihtiyacımız var

Koray Kurşunoğlu sözlerine şöyle devam etti. "IVECO Türkiye'de hızlı büyüyen bir marka, kısa sürede pazar payımızı yüzde 9'a çıkarmayı başardık. Bu müşteriye daha da yakın olmamız anlamında bize önemli bir sorumluluk yükliyor. Müşteriye daha da yakın olmak için yeni satış ve satış sonrası bayi adaylarına ihtiyacımız var. Bu bağlamda tüm Türkiye'de yeni 3S bayi adayları ve servis adayları aradığımızı da burada sizlere duyurmak istiyorum."

Tören sonunda IVECO yetkilileri günün anısına MEYEXS yöneticilerine bir plaket takdim ettiler. ■





Tırsan'a Avrupa İnovasyon'dan 2 Ödül

Tırsan, sektörün en prestijli ödüllerinde en kısa sürede tüm kategorilerde ödül alan ilk ve tek şirket olarak, Avrupa İnovasyon Ödülleri 2023'de de 2 ödül birden aldı. İnovasyon başarılarını tescil etmeyi sürdüren öncü lider, en kapsamlı Ar-Ge çalışmalarıyla Avrupa İnovasyon Ödülleri'nde toplam 9 ödüle ulaştı.

Kendi teknolojisini üreterek, geliştirdiği ürün ve hizmet çözümleri ile müşteri ihtiyaçlarına yön veren sürekli lider Tırsan, Avrupa İnovasyon ödülleri 2023'te de Van Eck Konteyner Kilit Sistemi ile "Komponent Kategorisi"nin 1.si, Kässbohrer Bütünlük Koruma Cihazı ile "Güvenlik Kategorisi"nin 2.si oldu. 2021 yılında aldığı, Komponent 1.ligi, Gövde ve Akıllı Treyler 2.likleri, Çevre ka-

tegorisindeki 3.lüğü, 2019 yılında aldığı Şasi 1.ligi, Konsept 3.lüğü ve 2017 yılında aldığı Güvenlik 1.ligi ile toplam 9 ödüle ulaştı.

Tırsan, “Komponent” Kategorisinde Van Eck ile Birinci Oldu

Tırsan, Van Eck Konteyner Kilit Sistemi ile, müşterilerinin rulot kısmı yükleme sırasında, yük güvenliği sorunlarına ve bunların maliyet, zaman, operasyonel sağ- lık ve güvenlik sonuçlarına çözüm bularak Komponent kategorisinde 1.lik elde etti.

Tırsan, “Güvenlik” Kategorisinde Kässbohrer İle İkinci Oldu

Tırsan, Avrupa Treyler İnovasyon 2023 Güvenlik Kategorisi'nde Bütünlük Koruma Cihazı ile aldığı 2.lik ile yük, araç ve çevre güvenliğini ileri seviyeye taşımaya devam etti. ■

Tırsan, 5 Standı ile IAA 2022'de

Tırsan, her dönem katıldığı IAA Ticari Araçlar fuarında bu sene 5 standı ile 20-25 Eylül tarihleri arasında Almanya Hannover’de tüm paydaşları ile buluşacak.

Avrupa'nın en geniş ürün gamına sahip olan Tırsan, bünyesinde Käsbohrer ile müşterilerinin ihtiyaçlarını tam karşılayan ürünler ve yeni araç lansmanları ile üç farklı standda fuar alanında yerini alacak. Geleneksel standı Hol 27-E11'de genel kargo ve räkipsiz intermodal ürün gamının yanı sıra açık alan standı K51'de Avrupa'nın en güvenli ve en hafif tank ve silo serisini ve açık alan standı M49'da İnşaat ve Ağır Nakliye ürün gamının en seçkin örneklerini müşterilerinin beğenisine sunacak.

Tırsan, yenilikçi taşımacılık çözümleri sağlayan Van Eck ile Hall 27- E32 standında ve Avrupa'nın hava kargo lideri, tek alüminyum kutu üreticisi olan Talson markasıyla Salon 27-E17 standında, en kaliteli, yenilikçi, esnek ve sürdürülebilir araçlarını ziyaretçilerle buluşturacak.

CANMAR Lojistik küresel lojistikte MAN TGX'leri kullanacak

Türkiye'nin küresel lojistik hizmetleri sunan önde gelen markalarından CANMAR Lojistik, yeni yatırımında MAN'ı tercih ederek 5 adet TGX 18.470 çekici satın aldı. CANMAR Lojistik'e satın aldığı çekiciler, düzenlenen özel bir törenle teslim edildi.

MAPAR İzmir Şubesi'nde MAPAR İzmir Genel Müdürü Caner Perk ve Kamyon Satış Müdürü Şevki Atalay'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen törene, CANMAR Lojistik sahibi Mehmet Çelikcan, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Ataç Şeran ile şirket yetkilileri katıldılar.

**"Hizmetlerimizde olduğu gibi
tercihlerimizde de
mükemmeliyetçiyiz"**

CANMAR Lojistik sahibi
Mehmet Çelikcan, “Dünyanın her yerinde, mevcut en iyi depolama ve uluslararası lojistik hizmetlerini sunmaktan gurur duyuyoruz. En yeni iletişim, izleme ve işleme yazılımlarını kullanan yetenekli personelimiz ve onlarca yıllık deneyimin birleşimi ile hizmet veriyoruz. Canmar Lojistik olarak, sunduğumuz entegre tedarik zinciri çözümleri aracılığıyla Avrupa'nın en büyük şirketlerinden bazılarına sürdürülebilir rekabet avantajları sağlıyoruz. Hizmet sunarken benimsediğimiz bu mükemmeliyetçi yaklaşımı, yatırımlarımızda, gerçekleştirdiğimiz satın alma-

larda da gösteriyoruz. Titiz ve detaylı araştırmalarımız neticesinde, başta yüksek yakıt tasarrufu olmak üzere birçok alanda sunduğu avantajlarla yeni yatırımlımızda MAN TGX'leri tercih ettik" açıklamasında bulundu.

“Odağımız; ihtiyaçları beklentilerin de ötesinde karşılamak”

MAPAR İzmir Şubesi'nde
MAPAR İzmir Genel Müdürü
Caner Perk de “MAPAR olarak,
gerek satış ve gerekse satış son-
rası hizmetlerde, müşterilerimi-
zin ihtiyaçlarını tam anlamıyla,
hatta beklentilerinin de üzerinde
karşılamaya odaklıyız. MAN da
gerek araç nitelikleri, avantajları
ve gerekse satış sonrası hizmetle-
rinde sunduğu zengin ayrıcalık-
larla gerçekten beklentilerin de
ötesinde çözümler sunuyor. Satış
ve satış sonrası hizmetlerdeki
içten, samimi iletişimleri de
önemli bir fark yaratıyor” dedi.

**"Yaşam boyu iş ortaklarımıza
en ideal çözümleri
sunuyoruz"**

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Ataç Şeran ise “MAN olarak tüm müşterilerimizi ve paydaşlarımızı ‘yaşam boyu iş ortağı’ olarak görüyoruz. Araçlarımızın fark yaratan özelliklerinin yanı sıra satış ve satış sonrası hizmetlerde de ‘yaşam boyu iş ortaklarımızı’, avantajlar sağlıyor, en ideal çözümleri sunuyoruz. CAN-MAR Lojistik ile başlayan bu birlikteliğimizin, daha da gelişerek uzun yıllar sürecine inanıyoruz” şeklinde konuştu.

Lojistikte küresel marka: CANMAR Lojistik

CANMAR Lojistik, dünyanın dört bir yanına kara, deniz, hava-yolu, intermodal ve proje taşımacılığı, depolama ve gümrükleme hizmetleri sunuyor. Otomotiv, perakende, tekstil, FMCG, sağlık ve elektronik başta olmak üzere birçok sektöre hizmet veren CANMAR Lojistik bugüne kadar, dünya çapında 1.538.000 müşteriye, 8.845.000 kilometre yol kat ederek, 5.154.000 ürün teslimini başarıyla gerçekleştirdi. ■



Renault Trucks Türkiye'den Yeni Atama, Yeni Yapılanma

**Renault Trucks
Türkiye
bünyesinde Satış
ve Satış Sonrası
Hizmetler
Departmanı, Bayi
Ağından Sorumlu
Ticari
Direktörlüğün
altında bir araya
geldi. Bölümün di
görevine ise yakla
yıktır Renault Tru
altında iş hayatına
eden Özgür Fırat**



İlinda Yedek Parça Müdürü olarak atanmasının ardından 2016'da Renault Trucks Türkiye'nin sorumluluğunda olan Türkiye, Kazakistan ve Orta Asya Cumhuriyetleri'ni kapsayan bölgede Bayi Ağı Geliştirme Direktörü görevini üstlendi. Fırat, 2019 yılından itibaren aynı

bölgeler için Satış Sonrası Hizmetler Direktörü görevi ile Renault Trucks bünyesindeki çalışmalarını sürdürdü.

Başarılı projelerini takiben Özgür Fırat, yeni yapılanma doğrultusunda Satış ve Satış Sonrası Hizmetler departmanlarının bağlı olduğu Bayi Ağından Sorumlu Ticari Direktörlük görevinin başına geçti. ■

Renault Trucks Türkiye ekibine 2011 yılında katılan Özgür Fırat, ilk olarak Satış Sonrası Hizmetler Departmanı'nda görevine başladı. 2013 yı-



Buyruk Grup, Renault Trucks yetkili bayi ağına katıldı

**Renault Trucks Türkiye’de
satış ve satış sonrası ağını
geliştirirken Konya’da
Buyruk Grup ile bayi
ağına yeni bir iş ortağı
katıyor.**

Konya ve bölgesinde hizmet sunan Buyruk Grup, Renault Trucks yetkili bayi ağına katıldı. Ticari hayatına 1985 yılında yedek parça satışı ile başlayan Buyruk Grup, önemli markaların yetkili bayisi olarak hizmet sunmaya devam etti. Hem araç hem de satış sonrası hizmetlerdeki deneyimleri ile her geçen gün bayilik ve marka ağını genişletti. Buyruk, Konya, Karaman ve Aksaray illerinde Renault Trucks kamyon ve çekiciler için satış ve satış sonrası hizmetler sunacak.

Grup olarak uzun yıllar otomotiv sektöründe önemli markaların temsilciliğini yapıyoruz. Eksikliğini hissettiğimiz ticari araç alanında faaliyetlerimizi Renault Trucks ile geliştirmeye karar verdik. Bölgemiz lojistik sektörü için fırsatlar var. Buyruk Grup olarak Renault Trucks ile iş birliğimiz sayesinde bu fırsatı değerlendirip müşterilerimizden gelecek talepleri karşılamak istiyoruz” diye belirtti.



Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise; “Renault Trucks olarak hem araçlarımız hem de satış sonrası hizmetlerimiz ile müşterilerimize yakın olmayı hedefliyoruz. Son yıllarda Renault Trucks, Türkiye’de ağır vasıta pazarında en hızlı büyüyen ithal marka oldu. Bu bağlamda araçlarımızın performansı ve verimliliği kadar gelişmiş satış sonrası hizmetlerimizin de katkısı büyük” şeklinde açıkladı. ■



Buyruk Grup Genel Müdürü
Mehmet Ali Buyruk, “Buyruk



Yüzde yüz elektrikli TEMSA için... Şoför adını koydu: Bitirim Araç!



Korkut Akın
korkutakin@gmail.com

ADANA

Adana'da Altın Koza heyecanı yaşanıyor. Sanat, en çok da sinema hayatı taşıdığını hissettiriyor işte bu festivalle.

Bu yıl ilk kez çağrılı olarak katılıyorum. Çok yıllar önce, genç bir televizyoncu olarak bu heyecanı yaşamıştım... Taşıma Dünyası'nın mesleki bir gazete olduğunun bilincinde, sektörel bir konuya döneceğim.

Bizi otelimizden filmlerin gösterildiği salonlara taşıyan otobüsleri anlatacağım. TEMSA'nın Adana Büyükşehir Belediyesine verdiği, yüzde 100 elektikli araçlar, hâlâ test sürücülerini tarafından kullanılıyor. Bir aracın, tabii, otobüsün de yeniyen farklı koktuğunu, o kokunun herkes tarafından büyük bir mutluluk ve heyecan fırtınası yarattığını bilirsiniz.

Manevra kabiliyeti

Biri daha küçük, diğeri büyük şehiriçi yolcu taşıma araçları heyecan verici. Bir yandan yeni bir film izleyecek olmanın mutluluğu, öbür yandan çevreci ve yeni bir teknolojiyle üretilmiş çevreci bir araç. Ne yapacağımı şaşırıyorum, bir filmi feda edip kaptanla konuşmaya başlıyorum.

Ahmet Doğan Koçar, 30 yaşında, TEMSA'nın test sürücüsü, besbelli aracını iyi tanıyor, genç ama deneyimli bir kaptan. İlk, manevrası ilgimi çekiyor. Alışkın hareketlerle neredeyse olduğu yerde döndürüyor otobüsü. Dikkat ediyorum, küçük bir alan ve dar. Ama koca otobüs, sanki yılan gibi kıvrılıyor.

Klimayı kapat!

Adana, bilirsiniz, hele de bizim için çok sıcak, harıl harıl çalışıyor. Herhalde uzmanlar da üzerinde çalışıyordur; sessiz olması için... O klimanın sesi olmasa, yola sürtünme sesinin dışında hiçbir ses

olmayacak. Rica ediyorum, kapatması için, o farklılığı, o sessizliği yaşamak için. Arkadan itirazlar yükseliyor anında... Klimasız pek kolay değil Adana. Ama olsun, o kısacık süre bile yeterli benim için. Dönüp davetlilere açıklamaya çalışıyorum: "Bu otobüs yüzde 100 elektrikli ve aynı derecede de sessiz. Onu hissetmek istedim, sizin içinde bir ilk bu..." Oğlum olsaydı, çekinmeden "çok biliyorsun ya" derdi. O zaman kaptana yeniden soruyorum.

İlk harekette seri...

Ahmet Kaptan, tek dolumla (ben, artık alışsıla da şarj sözcüğünü sevmiyorum; akaryakıt için depo dense de elektrik için 'dolum' daha uygun) 400 km yol yaptığını anlatıyor. Prospektüste 350 km yazdığını, ama uygun koşullarda, sürücünün de etkisiyle kuşkusuz, bu düzeyin yükselebildiğini belirtiyor.

İlk TEMSA, ilk otobüs ve aradan geçen 40 yıl...

Bu arada filmlerin gösterildiği sinema salonlarının bulunduğu AVM'ye ulaştık bile. Arkadaşlarım iniyor, bense heyecanımı yenememiş bir şekilde ağzım bir karışık bekliyorum.

Sorumlu test sürücüsü **Ferhat Kurtoglu** (39), yanında, bir diğer test sürücüsü **Eyüp Yapar** (37) ile geliyor. Tanışıyoruz.

Ben ilk Temsa otobüsünü ve adı fabrika olan ama bir tamir atölyesi görünümündeki üç, bilemediniz beş ustanın çalıştığı, ama inşaatın sürdüğü yaklaşık 40 yıl öncesine götürüyorum onları...

Genç bir yönetmendim, video yeni başlamış, daha hızlı çalışılabildiği ve yeni bir teknoloji olduğu için geleceği var diye o alana kaydım. İlancılık'tan bir film talebi geldi: TEMSA, Marathon adıyla bir yolcu otobüsü üretecek; ihraç amaçlı üretimin ilk tanıtımı da bu film olacak.

Gittik, bir otobüs var sadece, prototip. Epey meşakkatli bir çekim oldu; büyük ve arı kovana gibi çalışan bir fabrika gibi göstermek için uğraştık, anımsıyorum.



Rejan... biliyor musunuz?

Kendilerinin tüm bilgilerini veremeyeceklerini, ama beni dilersem yetkili arkadaşlarıyla buluşturabileceğini söyleyen sorumlu sürücü **Ferhat Kurtoglu**'na, teşekkür edip, sırf o amaçla gelip ayrıtılı bir görüşme yapıp fabrikayı (büyük olasılıkla o günlerden kalan kimse yoktur ama) gezebileceğimi söylüyorum. Onlardan alacağım bilgi bu seferlik yeterli.

O zaman, Eyüp Yapar, bir özellikten söz ediyor: Rejan. Nedir bu rejan?

"Pozantı yolunu biliyor musun?" Bilmesem bile, başımla biliyorum işareti yapıyorum. Bildiğim, Toroslara tırmanan yol olduğu sadece. Zaten onu anlatmak istemiş kaptan da... Giderken harcanan enerjinin geri kazanımı demekmiş rejan. Akaryakıtlı çalışan, klasik otobüslerde (pek önerilmese de 'boşa alıp' benzin tasarrufu yapıldığını biliyorsunuz... Nau elektrikli oto-

büslerde 'boşa almak' yerine yokuş aşağı inerken araç kendini dolduruyormuş. Hem de yüzde 10'a varan değerlerde...

Bu da elektrikli araçların çevreciliğinin yanında bir diğer avantajı. Benim hoşuma gitti, sizi bilmem... ■



Sonat Demirci ve Merve Zeybek'in mutlu günü

Metsan Otomotiv Genel Müdürü Sonat Demirci, Merve Zeybek ile dünya evine girdi.

Kocaeli'de RoseGarden'de düzenlenen düğün törenine çok sayıda konuk katılım sağladı. Demirci'nin çalışma arkadaşlarının yanı sıra TOFED yöneticileri, firma sahipleri ve Temsa ekibi Demirci'nin mutlu gününde kendisini yalnız bırakmadı. Bizler de Merve-Sonat çiftine bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz.



Erdal Akışlı kızını evlendirdi

Erdal Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Akışlı'nın kızı Gül Akışlı, Ömer Osmanoğlu ile dünya evine girdi.

3 Eylül 2022 tarihinde gerçekleşen düğünde **Erdal Akışlı**'yı İSTAB Başkanı **Turgay Gül**, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu

Başkanı **Levent Birant**, Nergiz Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Karakış**, Erkoç Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Erol Uyanık** ve Ergün Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Recai Ergün**'de yalnız bırakmadı. **Taşıma Dünyası** olarak bizde genç çifte ömür boyu mutluluklar diliyoruz. ■



Mercedes-Benz Türk

Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru oldu

Uzun yıllardır spora verdiği desteği sürdüren Mercedes-Benz, Türkiye Voleybol Federasyonu ile başlayan iş birliği kapsamında Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsorluğunu üstlendi. Gerçekleştirilen imza törenine TVF temsilcileri, Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru Mercedes-Benz'in üst düzey yöneticileri ve milli voleybolcular Zehra Güneş ile Efe Mandıracı da katıldı.

Mercedes-Benz, Türkiye'de 26 yıldır sürdürdüğü milli takımlar düzeyindeki sponsorluk desteklerine bir yenisini daha ekleyerek Türkiye Voleybol Federasyonu ile yaptığı anlaşma kapsamında, Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru oldu. İş birliği duyurusunun gerçekleştiği imza gününe Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ve federasyon temsilcileri, Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru Mercedes-Benz'in üst düzey yöneticileri ve milli voleybolcu Zehra Güneş ile Efe Mandıracı katıldı. Törende konuşan Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, spora ve sporcuya daha fazla katkı sağlayarak birlikte yeni zaferler yaşamayı hedeflediklerini dile getirdi.

Bekdikhan: "Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru Mercedes-Benz olarak en büyük beklentimiz, milli



takımlarımızın imza atacağı başarılarına katkı sağlamak"

Türkiye'yi dünyada temsil eden Voleybol Milli Takımlarının başarılarını beraber büyütmek istediklerini söyleyen Bekdikhan, Türkiye Voleybol Federasyonu ile uzun soluklu bir iş birliği hedeflediklerini belirtti. Bekdikhan, voleybolun Türkiye'deki en değerli spor branşlarından biri olduğuna değinerek "Voleybol gerek ligimizin kalitesi gerek elde ettiğimiz uluslararası

başarılar gerekse oyuncu potansiyeli açısından ülkemizin en başarılı spor dallarından. Marka DNA'mızda; her zaman daha iyisini yapmak, fark yaratmak ve başarıyı devam ettirmek önemli bir yere sahip. Bu noktada 'Yıldızlar Oyunu Değiştirir' sloganıyla hayata geçirdiğimiz bu iş birliğinin her iki taraf açısından çok anlamlı olduğunu düşünüyoruz. Sporun birleştirici ve motive edici gücüyle Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru Mercedes-Benz'i, voleybol ve voleybol tutkunları

ile buluşturmadan büyük mutluluk duyuyoruz. En büyük beklentimiz, milli takımlarımızın atacağı başarılarla katkı sağlamak" dedi.

Üstündağ; "Voleybol Milli Takımlar Ana Sponsoru Mercedes-Benz - Türk voleyboluna önemli bir güç ve değer katacak"

Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ise "Voleybol Federasyonu olarak göreve geldiğimiz günden bu yana sponsorlarımızla omuz omuza ailemizin bir parçası olarak ilerlemeye devam ediyoruz. Bugün de Mercedes-Benz ile imzaladığımız sponsorluk anlaşmamızı sizlere duyurmaktan dolayı çok mutluyuz. Uzun yıllardır Türk sporunun içinde yer alan, verdiği destekle spora büyük katkı sağlayan Mercedes-Benz markası, voleybola da önemli bir güç ve değer katacaktır. Bu güzel iş birliğinde emeği geçen herkese, başta Mercedes-Benz İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan olmak üzere tüm Mercedes-Benz ekibine sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum, yeni iş birliğimizin Türk voleybolu adına nice başarılarla vesile olmasını temenni ediyorum" dedi. ■

Castrol, 10 ülkede 10 bin tüketici ve otomotive yön veren 100 sektör yöneticisiyle elektrikli araç araştırması yaptı.

Otomotiv sektörü dEVrim için vites yükseltiyor

Castrol, otomotiv sektöründeki elektrikli devriminin bugününü ve yarınını araştırdı. 'Geleceğin dEVrini Yakalamak' başlıklı araştırma dünyada ve Türkiye'de otomotiv sektörü yöneticilerinin ve tüketicilerin elektrikli araçlara bakışını ortaya koyuyor.

Araştırmaya göre dünyada ve Türkiye'de elektrikli araçlarla ilgili bir zihniyet devrimi yaşanıyor. Sektör başlayan büyük değişime hız vermekte kararlı, tüketici ise maliyet endişelerinden sıyrılıp, elektrikli otomobil sahibi olma trendi yükseliyor.

Castrol, Türkiye dahil 10 ülkede 10 bin tüketici ve otomotive yön veren 100 sektör yöneticisiyle yapılan elektrikli araç araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Castrol'un Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Ayhan Köksal ile Pazarlama Direktörü Nilay Tatlısöz, 'Geleceğin dEVrini Yakalamak' başlıklı araştırma ile ortaya konan yarının elektrikli araç dünyasına ilişkin verileri aktardı.



Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Ayhan Köksal, dünyada başlayan teknolojik devrimle ulaşımın elektrikleştiğine dikkat çekerek, otomotiv sektörünün büyük bir dönüşüm yaşadığını söyledi. Araştırmaya katılan pek çok ülkenin 2040 itibarı ile benzinli ve dizel motorlu araç satışını sonlandırmayı hedeflediğini belirten Köksal, 2022 bp Enerji Görünümü Raporu'na göre ise elektrikli araçların, yeni araç satışlarındaki payının 2035'te yüzde 50-70 aralığına, 2050'de yüzde 90

civarına çıkacağını kaydetti.

Ar-Ge harcamaları 10 yılda üç kat artacak

Avustralya, Yeni Zelanda, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, Japonya, İsveç, Norveç, Finlandiya, Danimarka, İngiltere, ABD ve Türkiye'de 10 bin tüketici ve otomotiv üreticisi şirketlerden üst düzey 100 yöneticiyle yapılan Araştırmanın sonuçlarını açıklayan **Castrol Türkiye,**

Ukrayna ve Orta Asya Pazarlama Direktörü Nilay Tatlısöz, bu araştırma ile özellikle devletlerin koyduğu net sıfır hedeflerine otomotiv sektörünün nasıl baktığını görmeyi amaçladıklarını kaydetti. Tatlısöz araştırmanın, şirketlerin bu hedefler doğrultusundaki hamlelerini ve tüketicilerin elektrikli araçlara yaklaşımını yansıttığını ve 'elektrikli devrimini' yönetmek için sektöre fayda sağlayacağını düşündüklerini söyledi.

Castrol ON ürünleri Kasım ayında Türkiye'de

Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Ayhan Köksal Türkiye'de büyüyen elektrikli araç pazarının sağlıklı gelişimi ve elektrikli araçların uzun süre üst düzey performans göstermesi için Castrol olarak endüstriyle birlikte çalıştıklarını söyledi. Köksal, Kasım ayından itibaren Castrol'un elektrikli araçlar için üretilen Castrol ON e-sıvılarının Türkiye pazarında yer alacağını bildirdi. Köksal, "Dönüşümü hızlandırmak ve geleceğin elektrikli dünyasına bağlanmak için sektör ortaklarımızla birlikte çalışıyoruz. Otomotiv sektörünün en iyileriyle iş birliği yaparak teknolojik gelişimi faydaya dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Castrol ON e-sıvıları daha uzun menzil, daha hızlı şarj ve daha uzun ömür sunarak sektörün karşılaştığı sorunlara çözüm üretiyor. Çok yakında Türkiye'de de bu ürünlerle elektrikliye geçişi destekleyeceğiz" dedi.

Araştırmaya katılan tüketicilerin yüzde 53'ü gelecek sefere elektrikli araç almayı düşüneceklerini söylerken elektrikli araç kullanan tüketicilerin yüzde 99'u gelecek sefer de elektrikli araç alacağını belirtiyor. ■

Petrol Ofisi, Fenerbahçe Kadın Futbol Takımı'nın sponsoru oldu

Türkiye'nin akaryakıt ve madeni yağ sektörlerinin lideri Petrol Ofisi, Turkcell Kadın Futbol Ligi'nde mücadele eden Fenerbahçe Kadın Futbol Takımı'nın isim ve forma göğüs sponsorluğunu üstlendi.



Ülker Stadyumu Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi'nde 5 Eylül 2022 tarihinde düzenlenen imza töreni, Petrol Ofisi CEO'su **Mehmet Abbasoğlu**, Petrol Ofisi CMO'su **Sinan Seha Türkseven**, Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı **Ali Koç**, Fenerbahçe Genel Sekreteri **Burak Ç. Kızılhan**, Fenerbahçe Kadın Futbol Takımından sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **M. Kemal Danabaş** ve futbolcuların katılımıyla gerçekleşti.

“Kadın futbolunun gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyoruz”

Petrol Ofisi CEO'su **Mehmet Abbasoğlu**, “Akaryakıt sektöründe lider, 81 yıllık köklü bir marka olarak, 115 yıllık geçmişi ve başarılarıyla spor dünyamızın en büyük kulüplerinden Fenerbahçe ile, kadın futboluna değer katacak bir sponsorluk anlaşması yapmaktan büyük bir onur duyduğumu belirtmek isterim.

En son İngiltere ve Almanya arasında Wembley'de oynanan UEFA - 2022 Kadınlar Avrupa Futbol Şampiyonası final maçı da gösterdi ki; kadın futbolu tüm dünyada çok ciddi yükselen bir değer. Yapmış olduğumuz bu anlaşma ile ülkemizde kadın futbolunun bilinirliğinin artmasına ve aynı zamanda kadın futbolunun gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

“Petrol Ofisi ile futbol oynamak isteyen kadınlara ve kız çocuklarına ilham olmaya, onları hayallerine bir adım daha yaklaştırmaya devam edeceğiz”

Geçen sezon sponsorlarına teşekkür ederek sözlerine başlayan **Fenerbahçe Genel Sekreteri Burak Ç. Kızılhan**, “Bugün yeni bir sponsorumuz ailemize katılıyor. Kuruluşunun ilk yılında mücadelesiyle bizleri gururlandıran, önümüzdeki yıllarda göstereceği başarılı performansların güçlü



sinyallerini veren takımımızın bu sene en büyük destekçisi Petrol Ofisi olacak.

“Kız çocuklarının hayal ettikleri yeşil sahaya çıkabilmeleri için buradayız”

Fenerbahçe'nin 1. Dünya Savaşı, Petrol Ofisi'nin de 2. Dünya Savaşı'nda ülkenin en zor anlarında çok önemli sorumluluklar üstlendiklerini, çok önemli katkılarda bulunduklarına vurgu yapan **Petrol Ofisi CMO'su Sinan Seha Türkseven**, “Fenerbahçe gibi köklü bir spor kulübüyle yolumuzun kesişmesi de bir tesadüf değil elbette. Hem Petrol Ofisi hem de Fenerbahçe

Spor Kulübü, kuruldukları ilk günden bu yana faaliyetleri ile imza attıkları başarılar ve güçlü adımlarla Türkiye'nin gelişimini destekleyen köklü ve önemli iki marka.

Türk sporunun en değerli kulüplerinden biri ile kadın futbolunun gelişimi için böyle bir anlaşmaya imza atmayı, iki büyük markanın Türkiye'nin geleceğine doğru çıktığı bir yolculuk, bir güç birliği olarak görüyoruz.

“Fenerbahçe Petrol Ofisi olarak sezonu kupayla tamamlayacağımıza dair inancımız tam”

Fenerbahçe Kadın Futbol Takımından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi M. Kemal Danabaş;

“Geçtiğimiz yıl Haziran ayında yaptığımız Genel Kurulumuzda Kongre Üyelerimizden aldığımız güçle Kadın Futbol Takımımızın temellerini atmıştık. Amacımız; sportif başarının yanında kadınların ve kız çocuklarının tüm kalıplaşmış yargıları kırarak, her alanda olduğu gibi

futbolda da ne kadar başarılı olabileceklerini göstermekti. Türkiye'nin dört bir yanından aldığımız geri bildirimlerden, ne kadar doğru bir amaca hizmet ettiğimizi geçtiğimiz yıl gördük.” ■

TURKCELL KADIN FUTBOL LİGİ

Turkcell Kadın Futbol Ligi, daha önce en üst lig olan Kadınlar 1. Ligi'nin üzerinde yer alıyor. Ligde, Hakkari'den Trabzon'a, Adana'dan Kayseri'ye kadar Türkiye'nin birçok farklı ilinden 24 takım mücadele ediyor. Ligde bulunan takımlar kura çekimi ile A ve B grubu olmak üzere 12'şerli iki gruba ayrılıyor ve çift devreli lig usulüyle maç yapılıyor. Her iki grupta sezonu ilk 4 sırada bitiren takımlar Play Off, son 4 sırada bitirenler ise Play Out maçları yapıyor. Her iki maç sonunda üstün olan 4 takım Kadınlar Süper Ligi'ne yükselirken, kaybeden 4 takım ise mücadeleye Kadınlar 1. Ligi'nde devam ediyor. Kadınlar Süper Lig'de şampiyon olan takım ise Türkiye'yi UEFA Kadınlar Şampiyonlar Ligi'nde temsil etme hakkı kazanıyor.

Bilir Turizm sahibi Ali Bilir'in yazdığı “Nasıl Düşünürsen Öyle Yaşarsın” kitabı okuyucularıyla buluştu

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) Başkan Yardımcısı ve Bilir Turizm'in sahibi **Ali Bilir**, insanlara yeteneklerini keşfederek, çevreye faydalı olmak ve umut içeren “**Nasıl Düşünürsen Öyle Yaşarsın**” adlı akademik kitabını tanıttı. Timaş Yayınları'nın Çağaloğlu'nda yapılan Ali Bilir'in kitap tanıtımına turizm sektöründen ve çeşitli meslek dallarından konuklar katıldı.

Ali Bilir, “Nasıl Düşünürsen Öyle Yaşarsın” adlı akademik kitabının tanıtımında meslek örgütleri içindeki çalışmalarına değinerek “Değiştiremezsen, mücadeleyi



bırakma” dedi. Kitapta mutluluk için kaliteli bir yaşamın şart olduğunu anlatan Ali Bilir, bir çok uzmanın görüşlerine yer veriyor. Turizmde yapmayı düşündüklerin gerçekleştirmek için meslek örgütlerinin içinde görev aldığını anlatan **Ali Bilir**, “Yaptıklarımızın daha iyiye gitmesi için çalışmalar yaptım. Çevreme ne kadar fayda sağlayacağıma baktım. Ancak meslek örgütlerinde tek başına hareket edemiyorsun. Hiçbir şey benim istediğim gibi olmadı. Ancak vazgeçmedim. ‘Bana ne!’ demedim. Değiştiremezsen, mücadeleyi bırakma diyorum” şeklinde konuştu.

Ali Bilir daha önce “Gezmek, kültürleri ve mekanları tanımak kadar insanın ufkunu genişleten az şey vardır hayatta...” diyerek 2018'de yazdığı 'Başka Yerler Farklı Mekanlar: Geziyorum' adlı seyahat kitabı vardı. Ayrıca, Geçmişten Günümüze Görele (2001), Çeşmi Bülbüle Gizlenmiş Ab-ı Hayat Beykoz (2008) kitapları bulunuyor. Kaynak: Ali Bilir: "Değiştiremezsen, mücadeleyi bırakma" ■



NovoCiti VOLT, Türkiye test turunu başarıyla tamamladı

Anadolu Isuzu'nun tam elektrikli otobüsü Isuzu NovoCiti VOLT, düzenlenen tanıtım ve test turlarını, belediyelerin, şoför cemiyetlerinin ve kooperatiflerin üst düzey yöneticilerinden tam puan alarak tamamladı.

NovoCitiVOLT'un belediyelere, ulaşım operatörlerine ve taşımacılık kooperatiflerine yönelik tanıtım aktivitelerini sürdürüyor. NovoCiti VOLT için dört şehri kapsayan test turu etkinliği, uğradığı tüm şehirlerde katılımcılardan tam puanlar alarak tamamlandı. Test turu kapsamındaki etkinliklerde tam elektrikli, sıfır emisyonlu, sessiz ve çevre dostu NovoCitiVOLT'un toplu ulaşımда özellikle belediyelere sağladığı avantajlar anlatıldı. Etkinliklerde NovoCitiVOLT'un sunduğu rakipsiz avantajlar hem pratik hem de teknik düzeyde aktarılırken test sürüşleri ile de katılımcıların yüzde 100 elektrikli araç sürüşünü deneyimlemesi sağlandı. NovoCiti VOLT test turu organizasyonu Manisa, Antalya, Kayseri ve İzmir şehirlerinde düzenlendi. NovoCiti VOLT, bu şehirlerin büyükşehir ve yerel belediyelerinin ulaşım daireleri ile toplu taşıma birimlerinin üst düzey yöneticilerinin yanı sıra şoförler cemiyeti ve taşımacılık kooperatifleri gibi toplu ulaşım ve taşımacılık hizmeti veren meslek örgütlerinin üst düzey yöneticileri ve temsilcilerinin büyük beğenisini topladı." ■



Novociti Volt



Manisa



Antalya



Manisa



Kayseri



İzmir

BAŞSAĞLIĞI

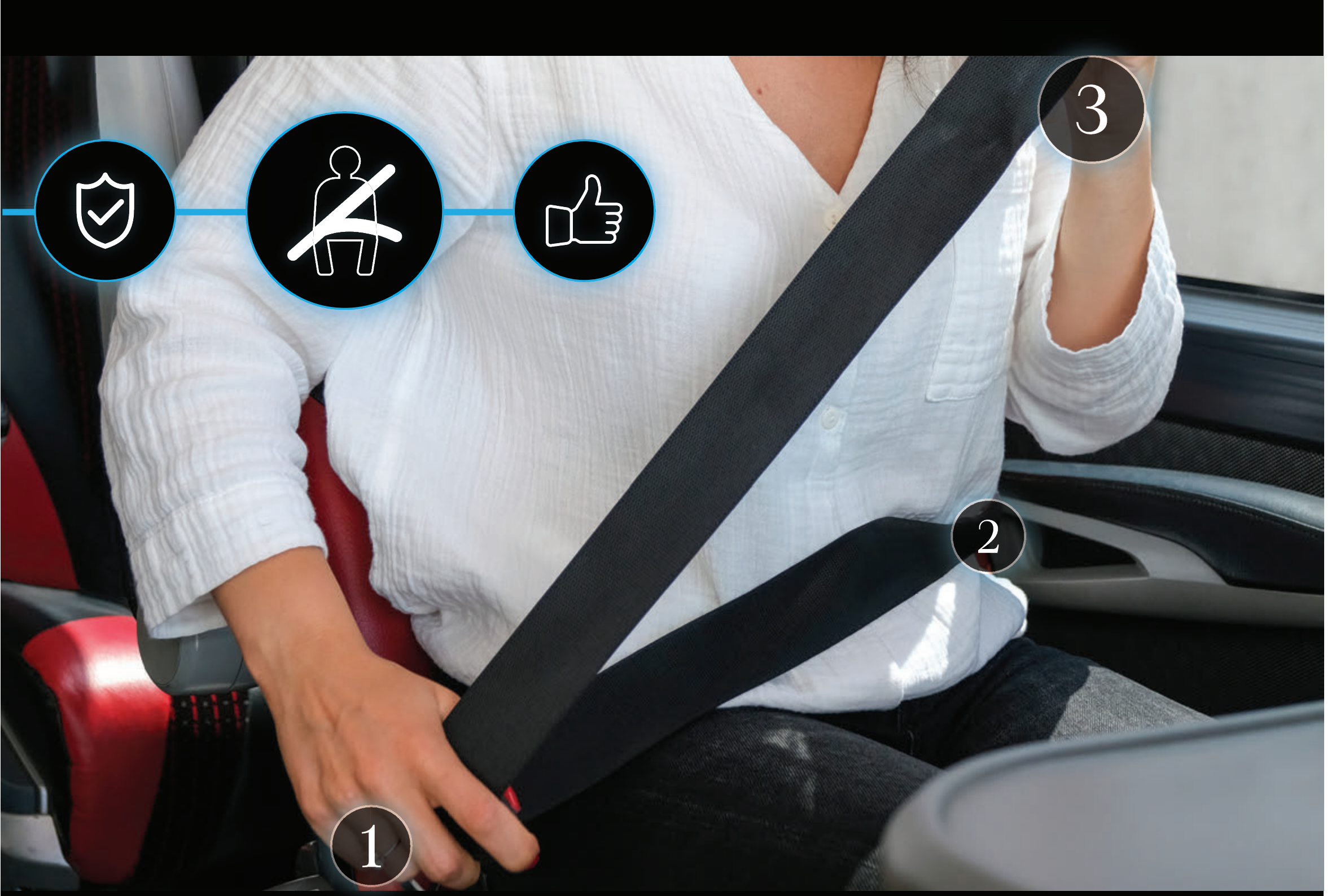
Dünya ve Olimpiyat şampiyonu Milli Güreşçi,
15. ve 16. Dönem Samsun Milletvekili,
Devlet Üstün Hizmet Madalyası sahibi,
Dağıstanlı Turizm'in kurucusu

Mustafa DAĞISTANLI

vefat etmiştir.

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

ANADOLU ISUZU



Yolculukta güvenliğin zirve noktaları.

Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak, Travego ve Turismo seyahat otobüslerimizin tüm koltuklarına 3 noktalı emniyet kemerlerini ekleyerek Türkiye'de güvenlikte bir ilke daha imza attık.

Tüm koltuklarda standart olarak sunmaya başladığımız 3 noktalı emniyet kemerleri; omuzdan kavrama, bel sabitleme özellikleri ve tutuş gücünü artıran yapısıyla yolculara daha güvenli ve konforlu seyahat etme ayrıcalığı sağlıyor.

#YollardakiGüven #TecrübeyleSabit

 mercedesbenzotobus

 MercedesBenzOtobus

 www.mercedes-benz-bus.com

 Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs

Mercedes-Benz
The standard for buses.

