

Mercedes-Benz Türk



100 Bininci Otobüsü Üretti, Otobüsçülere Teşekkür Etti

■ 41 yılda 50 bin otobüs üretiminden 14 yılda 50 bin otobüs üretim başarısına ulaştı.

■ Türkiye’de 1967 yılından bu yana ağır ticari araç endüstrisinin temel taşlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, 100 bininci otobüsünü bantlardan indirerek tarihi bir başarıya imza attı. Banttan inen 100 bininci otobüs, üçüncü nesil Mercedes-Benz Travego oldu.

Bizi Bugünlere Getiren Otobüsçülerdir

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda 25 Ekim 2022 Salı günü düzenlenen törende Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Bizim gençlerimizde otobüs var, otobüsçülük var” diyen Sülün, “Çünkü bu şirket üretime otobüsle başladı. Onun için gerçekten bir şirket ve çalışanlar olarak bizler otobüsçüyüz. Bundan da gurur duyuyoruz. Otomotiv endüstrisinde otobüs açısından en büyük kapasiteye sahibiz. Bu şirketi bu hale getiren



otobüs sektörüdür. Otobüs ürünüdür. Kurulduğumuzda tek bir ürünümüz vardı, daha sonra kamyon, otomobil, hafif ticari ilave oldu. Bizi bugünlere getiren otobüsçülerdir, otobüs sektörüdür. Teşekkür ediyoruz. Minnettarız” dedi.

Hoşdere’de Gururla Üretiyoruz

Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe de gurur duyduğunu belirterek, “1993 yılında temellerini attığımız Hoşdere otobüs fabrikamız, bugün dünyanın en modern otobüs üretim tesisleri arasında. Fabrikamızda ürettiğimiz otobüslerimiz dünyanın 4 kıtasında 70’i aşkın ülkede müşterilerimizle buluşuyor. Bugün 100 bininci aracın üretilmesindeki gururu sizlerle paylaşıyoruz. Ürünlerimizi tercih eden müşterilerimize ve yolcularımıza canı gönülden teşekkür ediyoruz. Bizler Hoşdere’den gururla üretmeye devam edeceğiz” dedi.

14’te



Mercedes-Benz Türk’ten Kılıç Grup’a 150 adet Actros çekici



TEMSA, iki elektrikli aracını Fransa’da tanıttı

12’de



Pace Lojistik, Tırsan araç sayısını 285’e yükseltti

20’de



Mercedes-Benz Türk, OM 471 motorun üçüncü neslini kamyonlarında sunmaya başladı

20’de



Servisçilerin gündemi: 9 Kasım’da yapılacak İTO seçimleri

8’de



Dr. Zeki Dönmez

Belgeler birleşince ne olacak?

15’te



Mustafa Yıldırım

Otogar çıkış ücretlerindeki artışlar sıkıntı yaratıyor

16’da



Cumhur Aral

Balkonda düşünmek!

21’de



İkinci El Sami Acerüzümoğlu

2023 yavaş gel, yavaş gel ki alışalım

16’da



Korkut Akın

Adil değilse başarı da yoktur, huzur da, barış da...

18’de



29 Ekim 1923
Cumhuriyetimizin 99.yılı
kutlu olsun!



Sümer Yiğci TTDER Başkanlığı’na veda etti.



TTDER’in yeni Başkanı Mümtaz Er

4’te

MAN teslimatlarına devam ediyor:

5 firmaya 7 Lion’s Coach



6’da

Meme kanserinde erken tanı farkındalığı için Best Van Turizm’in Travego’su yollarda



Osman Nuri Aksoy

İrem Bayram

13’te



Ford Trucks’tan MLA Lojistik’e 50 çekici

19’da

Renault Trucks ticari araç sektöründe Türkiye’de bir ilki tanıttı:



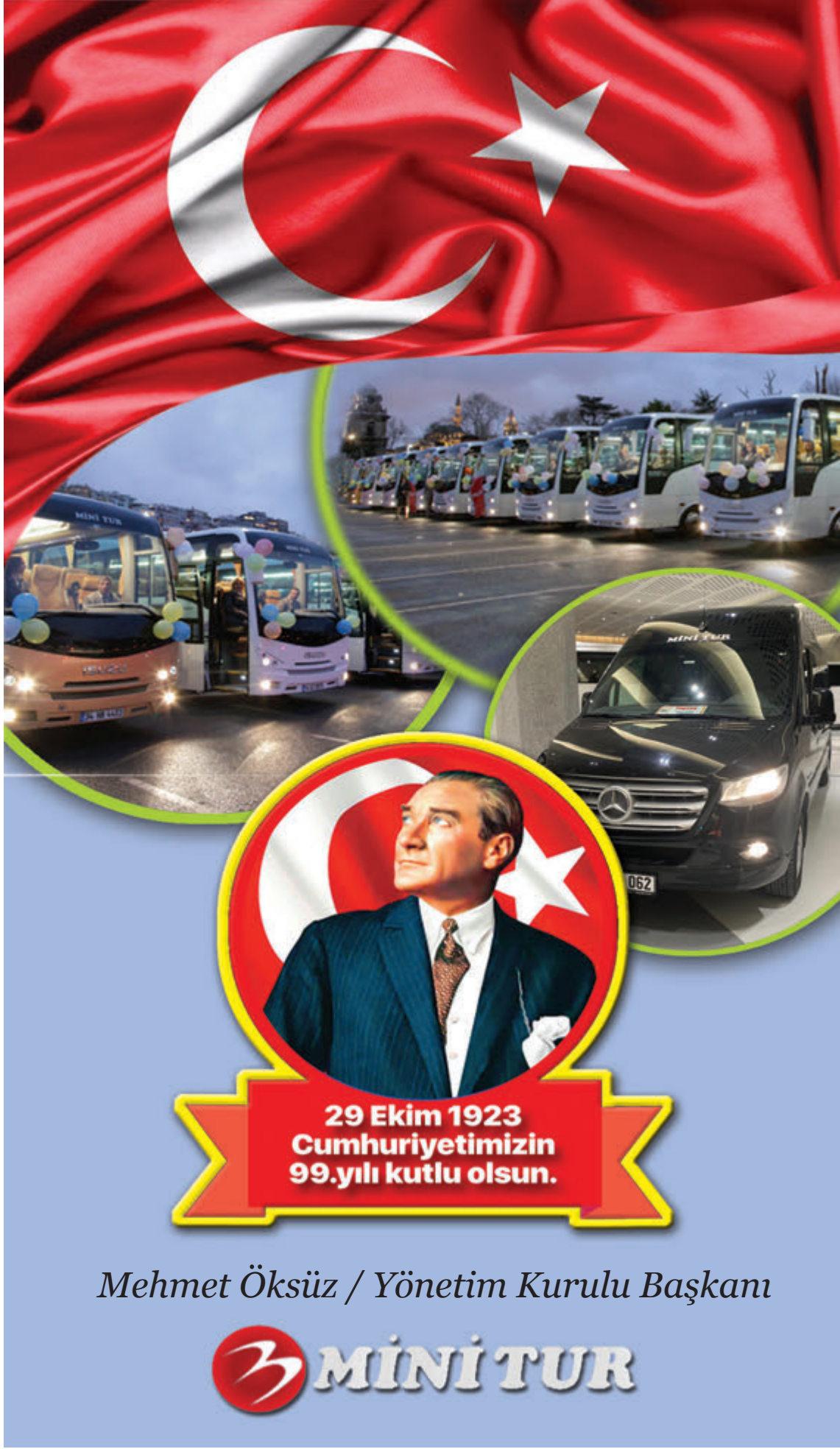
Excellence Predict Öngörülü Bakım Onarım Sözleşmesi

21’de



Scania “Servis Paketleri”ne Büyük İlg

19’da



**29 Ekim 1923
Cumhuriyetimizin
99.yılı kutlu olsun.**

Mehmet Öksüz / Yönetim Kurulu Başkanı

MINI TUR

**29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI
KUTLU OLSUN**



Büyük İstanbul Otogarı Kutlama Programı

YER: BÜYÜK İSTANBUL OTOGARI **TARİH: 29 EKİM 2022**

- 17.00-18.00 ATATÜRK FOTOĞRAFLARI SERGİSİ
- 18.00-18.45 OTOGAR FENER ALAYI
- 19.00-20.00 CUMHURİYET KONSERİ

Otogar Değerleri Müzik Topluluğu

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ **Boğaziçi Yönetim** **BÜYÜK İSTANBUL OTOGARI**



İBB'nin teknik ve proje desteğiyle Divriği, modern otogara kavuştı

Divriği Şehirlerarası Otobüs Terminali ve Yaşam Merkezi'nin açılışı; CHP Genel Başkan Yardımcısı Seyit Torun, İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, Divriği Belediye Başkanı Hakan Gök ve Divriği Kaymakamı Yakup Papaker tarafından gerçekleştirildi.



ve Yaşam Merkezi hizmete girdi. Terminalin açılışı için düzenlenen tören öncesi; CHP Genel Başkan Yardımcısı **Seyit Torun**, İBB Başkanı **Ekrem İmamoğlu** ve beraberlerindeki heyet Divriği Belediye Başkanı **Hakan Gök** ile Divriği Kaymakamı **Yakup Papaker**'i makamlarında ayrı ayrı ziyaret etti.

Açılışı, Torun, İmamoğlu, Gök, Papaker, CHP milletvekilleri Servet Ünsal, Ahmet Kaya, Kartal Belediye Başkanı Gökhan Yüksel ve Kadıköy Belediye Başkanı Şerdil Dara Odabaşı tarafından kesilen kurdeleyle, Divriği Şehirlerarası Otobüs Terminali ve Yaşam Merkezi hizmete girmiş oldu.

7.500 metrekare alan üzerine kurulan otogar ve yaşam merkezinde toplam inşaat alanı, 2.817 metrekare oldu. Otogar çevresinde inşa edilen 8 adet dükkanda, Divriğili kadınlar tarafından üretilen ürünler satılacak. ■



Tekirdağ Süleymanpaşa Şehirlerarası Otobüs Terminali açıldı

Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı **Kadir Albayrak**, "Halkımızın ihtiyaçlarına cevap verecek ve kentimizin modern yüzünü yansıtacak bir proje olan Süleymanpaşa Şehirlerarası Otobüs Terminalimizi inşa ettik. Süleymanpaşa Şehirlerarası Otobüs Terminalimizin yapımında emeği geçen herkese teşekkür ediyor, bu projemizin vatandaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Bu otogar Tekirdağ'a yakıştı

Otobüs terminali esnafı adına konuşan **İstanbul Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Selami Tırış**, "Tekirdağ'a yakışan modern ve çağdaş bu otogarın şehrimize kazandırılmasında büyük emeği olan Değerli Başkanımız Sayın Kadir Albayrak'a çok teşekkür ediyorum."

Yine bu otogarın yapımında, düzenlenmesinde büyük katkıları olan **Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Erdin Eral** beye, daire başkanlarımıza, emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum" dedi. ■



Süleymanpaşa Otobüs Terminali

7.728,00 m² inşaat alanından oluşuyor. Bodrum kat, zemin kat ve 1. Kat olmak üzere toplam 3 kattan oluşan Terminalde, Otogar yönetim ofisleri, 13 adet bilet satış ofisi, 13 adet firma odası, 20 adet şehirlerarası otobüs peronları, restoran, kafeterya ve yemekhane, 24 adet ilçe ve köy minibüs peronları, 31.000 m² açık alan, 9 adet sığınak ve şoför dinlenme odaları, personel soyunma ve duş odaları, yardımcı mekanik ve tesisat alanları, polis, zabıta, güvenlik ve sağlık odası ile 11 adet esnek bölümlenmeye müsait ticari mekanlardan oluşuyor.





29 EKİM

CUMHURİYET

Bayramı



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sümer Yıgıcı TTDER Başkanlığı'na veda etti. TTDER'in yeni Başkanı Mümtaz Er

Turizm Taşımacıları Derneği'nin kuruluşundan bugüne kadar Başkanlığını yapan Sümer Yıgıcı, sağlık sorunları nedeniyle görevini Başkan Vekili Mümtaz Er'e devretti.

■ Erkan YILMAZ

Turizm Taşımacıları Derneği, 19 Ekim 2022 tarihinde, üyeleriyle buluştu. Toplantıya eski TURSAB Başkanı **Başaran Ulusoy**, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TTDER Başkanlığına veda eden **Sümer Yıgıcı**, Yeni Başkan **Mümtaz Er**, TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz**, Yönetim Kurulu Üyeleri, BİTAD Başkan Vekili **Murat Kapan**, İSO Meclis Üyesi ve Suzuki YK Üyesi **Fatih Tamay**, turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firma sahipleri ile Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Soner Balaban**, HTA Satış Müdürü **Osman Çoban**, Anadolu Isuzu Bölge Satış Yöneticisi **Emin Günışık**, Anadolu Isuzu bayii Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Yılmaz Yılmazlar**, Anadolu Isuzu bayii Çetaş Otomotiv 2. El ve Otobüs Satış Yönetmeni **Serkan Bayrak** katıldı.

Sektörün ağabeyi

Toplantının açılış konuşmasını **TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy** yaptı. Turizm Taşımacıları



Derneği'nde herkesi bir araya getiren Sümer Yıgıcı'nın sektörün ağabeyi konumunda olduğunu belirten Ulusoy, "Bugün bir vefa toplantısı düzenleniyor. Sümer Yıgıcı bayrağı Mümtaz Er'e devrediyor. Kendisine hem teşekkür etmek hem de her zaman yanında olacağımızı belirtmek istiyorum" dedi.

Alın terinin yerini akıl teri aldı

Sektörün önemli bir dönemeçte olduğunu belirten Başaran Ulusoy şunları söyledi: "Bundan sonra hesabınızı iyi yapacaksınız, başka çareniz yok. Ya haksız ve yıkıcı rekabetten uzak durun ya da ortaklıklara gidin. Artık yaşadığımız çağda alın terinin yerini akıl teri aldı. Yani dijital teknolojiyi kullanan bir sektör haline geldi. Kim derdi ki, bir Alman şirketi gelecek ve Türk otobüs şirketini satın alacak! Bunlara siz de hazırlıklı olun. Bir araya gelmeniz lazım. Bir otobüsün 5 milyon TL olduğu rakamlara erişmek mümkün değil. Bakım ve sigorta maliyetleri çok arttı. Şimdi kenetlenme zamanı, birbirini kırma zamanı değil. Türkiye'de çok önemli işlev gören otobüs sektörü arzu edilen seviyeye geldi. Dolmabahçe'den kültür turlarına aynı anda 50 araba kaldırdığımız zamanlar da, 5 araba dahi kaldıramadığımız dönemler de oldu. Bugünlere kolay gelinmedi. Şimdi artık para kazanma zamanı."

TURSAB yönetimine anlatın

TURSAB yönetiminden randevu alınarak görüşmeye gidilmesinin önemine dikkat çeken Ulusoy, "Aranızdan 4 arkadaş



TTDER'in yeni Başkanı **Mümtaz Er** ve TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz**, **Sümer Yıgıcı**'ya bir plaket sundu.



Sümer Yıgıcı'ya TOBB Sektör Meclisi Başkanı ve Tüm Otobüscüler Federasyonu Genel Başkanı **Mustafa Yıldırım**, Başkan Vekili **Tahsin Yücefer** ve TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz** bir plaket sundu.

seçin; neler istediğinizi anlatın, size yardımcı olsunlar. İBB ve UKOME tarafından yapılacak çok iş var. İş yapma süreci giderek daha zor hale geliyor. 2023 zor bir sene olacak. Hazırlıklı olun" diye konuştu.

Sümer Yıgıcı'nın büyük emekleri var

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım da bir konuşma yaptı: "Sümer



Abi, bugün bir final yapıyor ama buna final de demiyoruz. Yeni bir başlangıç yapıyor. Bir görev değişimi oldu. Sayın Mümtaz Er'in de yanında olacağız. Güzel işler yapacağımıza inanıyoruz. Sümer Abi ile 1995

yılından beri beraberiz. Kendisi ile benim 50'nci yılım. 17 yaşındaydım Ulusoy'a başladığımda. Beraber çok güzel işler yaptık. Ondan çok şey öğrendim. Turizm taşımacılığının bugünlere gelmesinde çok büyük emekleri var. Sümer Abi, her türlü övgüyü hak eden bir insandır."

Bu şartlarda mümkün değil

2020 yılında başlayan pandeminin ekonomide çok büyük yaralar açtığına dikkat çeken Yıldırım, "Mevcut yasalarla bu sektörün yürümeyeceğini gördük. İki yıldır Ulaştırma Bakanlığı'nın her kademesi ile görüştük. Bir taraftan çok kaza oluyor diye İçişleri Bakanlığı bizi eleştiriyor. Ama otobüsçü para kazanamıyor. Para kazanılmadığı için de şoförün hakkı verilemiyor. Şoförlük mesleği mevsimlik işçi şekline dönüştü. Yazın işler olduğunda para verebilirken, kışın bunu karşılama imkanı yok" dedi.

Bilette tekelleşme

İş sürecinin dijital hale geldiğini belirten Yıldırım, "Artık biletlerin yüzde 60'ı internet ortamında satılıyor. Bu çok ciddi bir seviyeye. Bilet satış sürecinde tekelleşme de var. Acentelik bitti. Rekabet Kurumu'na ve Ticaret Bakanlığı'na da gittik ve sorunu iletтік. Sayın Bakan Mehmet Muş çok yakından ilgilendi. Çok kısa sürede bu

sorunun çözüleceğine inanıyoruz. TURSAB acenteleri de aynı sorunları yaşıyor. Son 5 yılda İstanbul'da acentelerin yüzde 40'ı kapandı. TURSAB ile istişareler yapacağız. Bilet ve otel satışlarının tek bir çatı altında yapılması lazım, yoksa acentelik bitmiş durumda. Tek belge alımı ile acenteciliği zenginleştirecek ulaşım modlarının tamamına hizmet verecek bir yapı kurulmalı. Şehirlerarasından ayrılan her otobüsçü D2 belgesi alıyor. Ciddi bir arz talep dengesizliği oluştu. Bunu yönetebilmemiz gerekiyor. Turizm taşımacıları tek bir bakanlığa bağlanmalı o da Ulaştırma Bakanlığı olmalı. Taşımacılara başka bir engel de konulmamalı. Ortak havuzlar kurarak araçları kullanmanın yöntemini bulalım" dedi.



Sümer Yıgıcı sayesinde bugünlere geldik

Toplantıda Sümer Yıgıcı'dan görevi devralan **TTDER'in yeni Başkanı Mümtaz Er** de bir konuşma yaptı: "15 gün önce yapılan yönetim kurulu toplantısında çıkan sonuç itibarıyla Sayın Sümer Yıgıcı görevi bırakma kararı aldığını açıkladı. Yönetim Kurulu üyelerinin oy birliğiyle başkanlığa gelmiş oldum. 1995 yılından beri Sümer Yıgıcı bizim başımızda. Babamız, amcamız, ağabeyimiz. Onun sayesinde biz bugünlere geldik. Bizi bir arada tutmayı başardı. Yoksa biz dağılmıştık. Bu bir gerçek. Yerimiz yoktu. Sümer Yıgıcı bu derneğe maddi, manevi her şeyini verdi. Onun yerini doldurmak mümkün değil. Sağlık sorunları nedeniyle bizi bırakma kararı aldı. Saygıyla karşıladık. 2024 Mart ayında genel kurul var. Genel kurula kadar mevcut yeni yönetimle gidilecek. O zaman aday olmak isteyenler çıkabilir. Bizim dernek olarak isteğimiz, Harbiye'de, Elmadağ'da bir ofis oluşturmak. Hepinize teşekkür ediyorum."



Mümtaz Er çok değerli bir insandır

Toplantıda son konuşmayı **TTDER Başkanlığı'na veda eden Sümer Yıgıcı** yaptı: "Salona baktığımda bütün sevgili dostlarım burada. Ben görevimi Mümtaz Bey'e devrettim. Bu sizden sıkıldığım veya bu işi yapmak istemediğimden değil. Tamamen sağlık sorunlarım nedeniyle bu kararı aldım. Mümtaz Bey'in bu işi benden daha iyi yapabileceğine inanıyorum. Yönetim Kurulu da bunu bildiği için Mümtaz Bey'i seçti. Mümtaz Er çok değerli bir insandır. Onun kıymetini bilin, gerekli yardımları yapın. İnsanlar tek başına bir şeyler yapamaz. Yanında yöneticiler, akıllı adamlar olması gerekir. Mustafa Yıldırım benim 50 yıllık kardeşim, hâlâ beraberiz. Mustafa Yıldırım da bize çok yardımcı oldu. Bizim bilmediğimiz, yapamadığımız birçok şeyi o yaptı. Bizi o çok iyi temsil etti. Çok işler başardı, yine başaracak. Mustafa Yıldırım'ın da kıymetini bilin, Başaran Ulusoy'un da; onun da bize çok katkısı oldu. Yerimiz yoktu, yer verdi, paramız yoktu, para yardımı yaptı. TURSAB'da olduğu süreçte kapısı bize hep açıldı, yardımcı oldu. Ona da teşekkür ediyorum. Bir arada olun. Bugüne kadar biz bedava çalıştık. Bundan sonra para kazanmalıyız. Acenteleri de karşımıza almayalım. Ben her zaman Mümtaz Bey'in yanında olacağım. Yönetim Kurulu üyeliğim devam edecek. Bizi yalnız bırakmadığınız için teşekkür ederim." ■



TTDER Başkanlığına veda eden **Sümer Yıgıcı**'ya İstanbul Turizm Platformu Genel Koordinatörü ve İntermed Turizm sahibi **Çetin Gürçün**, Plan Turizm A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Kurtoğlu**, TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz** bir plaket sundu.

Sevindirici bir gelişme

Mustafa Yıldırım, sevindirici bir gelişmeyi haber vermek istediğini belirtti: "Bakanlığın UETDS sisteminin İBB'nin sistemine entegrasyonun sağlanması için ilk adımlar atıldı. Sistem aktif olduğunda artık yolda durdurup belge sorulmayacak. Şo-

förlerin anlık sisteme girişlerinin de yapılabilmesi için de girişimlerde bulunduk."

Yeni Yönetmelikte final toplantısı

Yeni Yönetmeliğin final toplantısının Aralık ayında olacağını bilgisini veren Yıldırım, "Bugüne kadar Yönetmelik

ile ilgili 3 çalıştay yapıldı. 4'üncüsü Aralık ayında yapılacak. Bu çalıştay final ve karar toplantısı olacak. B2 ve D2 belgeleri D2 şeklinde birleşecek. Hem yurtdışı, hem yurtiçi yapılabilecek. Yurtdışına çıkmanın şartları değişecek. Kiralama katsayısını ve otobüs yaşlarını daha da artırmak istiyoruz" dedi.

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

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



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri,
34890 Pendik / İstanbul
Tel: 0 216 354 14 18
www.cavusoglu.com.tr



29 Ekim 1923
Cumhuriyetimizin
99.yılı kutlu olsun.



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

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

MAN teslimatlarına devam ediyor:

5 firmaya 7 adet Lion's Coach

MAN, yolculukları keyfe dönüştüren ödüllü otobüsü Lion's Coach ile işletmelerin gözdesi olmaya devam ediyor. Teslimatlarını hız kesmeden sürdüren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., seyahat sektörünün 5 güçlü firmasına peş peşe 7 adet Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü' sahibi Lion's Coach teslimatı yaptı. Yeni otobüs yatırımları kapsamında ALTUR ve Ali Osman Ulusoy Turizm'in bireysel yatırımcısı Kasım Dayıoğlu 2'şer adet; Kamil Koç Muğla İşletmesi DG Otomotiv, Reverans Turizm ve İstanbul Konfor da 1'er adet MAN Lion's Coach ile filolarını güçlendirdi.

MAN'ın; güvenlik, konfor, üstün teknoloji, ekonomik ve sürdürülebilir özellikleri ile Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü alan otobüsü Lions Coach, seyahat sektöründe yoğun talep görmeye devam ediyor. Talepler karşısında teslimatlarına hız veren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 5 seyahat firmasına 7 adet Lion's Coach teslimatı yaptı. Yolcularına eşsiz bir seyahat keyfi yaşatmak amacıyla filolarını ödüllü MAN Lion's Coach ile güçlendiren firmalar, düzenlenen ayrı ayrı törenlerle yeni otobüslerini teslim aldılar.

Kâmil Koç, Goodyear güvenliğiyle yola devam dedi

Kâmil Koç ve Goodyear ile önemli bir iş birliği gerçekleştirdi. İş birliği kapsamında Goodyear, Kâmil Koç için toplamda 23 kez saha çalışması gerçekleştirdi ve 51 araçta toplam 170 adet lastiği test etti. Proje sonunda önemli kazanımlar elde eden Kâmil Koç, lastik alanında hem güvenlik hem de maliyet anlamında önemli iyileştirmelere de imza atmış oldu.

Goodyear olarak, Kâmil Koç gibi sektörünün öncüsü ve lider markası tarafından tercih edilmekten dolayı büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Goodyear Lastikleri T.A.Ş. Ticari Lastikler Direktörü Temel Doğanay, "Tek tedarikçi olarak hizmet vermediğimiz filoların bile lastik konusunda bizi referans noktası olarak değerlendirip, filo ürün ve hizmetlerimizden yararlanması bizler için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı olu-



Ali Osman Ulusoy Turizm filosuna 2 yeni Lion's Coach

Ali Osman Ulusoy Turizm'in bireysel yatırımcısı Kasım Dayıoğlu da filosunu gençleştirme amacıyla 2 adet MAN Lion's Coach yatırımı yaptı. Firma sahibi **Kasım Dayıoğlu**, "MAN Lion's Coach otobüslerini modern tasarımlarından rahat koltuklarına, yüksek güvenlik standartlarından yakıt ekonomilerine kadar birçok farklı özelliğinden dolayı tercih ettik" diye konuştu.



Reverans Turizm filosuna MAN Lion's Coach'u kattı

Kocaeli bölgesinin önemli markaları arasındaki yerini aldıklarını belirten Reverans Turizm yetkilisi **Ömür Öztürk**, "Hem firmamıza hem de yolcularımıza en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz. Bu yüzden MAN Lion's Coach'u filomuza katmaktan çok mutluyuz" şeklinde konuştu.



İstanbul Konfor, MAN ile yatırıma devam ediyor

2022 yılı seyahat otobüsü yatırımlarına MAN ile devam etme kararı alan firma, 1 adetlik Lion's Coach siparişini törenle teslim aldı. **İstanbul Konfor firması yetkisi Emir Günaydın**, Yeni otobüsleri, İstanbul VIP hatlarında kullanacaklarını söyledi. ■



ALTUR, 2022 otobüs yatırımlarında yine 'MAN' dedi

Türkiye'de personel taşımacılığı alanında yarım asra yaklaşan bilgi, birikim ve tecrübesiyle sektörünün öncü firmalarından biri olan ALTUR, 2019 yılında başladığı MAN seyahat otobüsü yatırımlarına 2022 yılında da devam etme etti. Firma düzenlenen törenle filosuna 2 adet, MAN Lion's Coach kattı.



Muğla Kamil Koç'un tercihi yine MAN Lion's Coach oldu

Kamil Koç'un Muğla İşletmesi DG Otomotiv'in sıfır araç yatırımı kapsamında filosunu 1 adet, 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenli yeni Lion's Coach ile güçlendirdi.

DG Otomotiv yetkilisi **Haluk Beyimoğlu**: "Yolcularımız ödüllü otobüsümüz ile keyifli bir seyahat yaşarken, biz de aracın işletmeye sağladığı avantajları kullanmanın keyfini yaşayacağız."

YOLLARIN EN ÇOK TERCİH EDİLEN MARKASI KÂMİL KOÇ!

Outdoor Türkiye ve Marketing Türkiye iş birliğiyle düzenlenen Outdoor Awards ödüllerinde, Karayolu Ulaşım kategorisinde halk oylamasıyla sektörün birincisi olarak en tercih edilen marka seçildik.

Tüm Yol Arkadaşlarımıza Teşekkür Ederiz!



yor. Goodyear olarak, Kâmil Koç markası ile önemli bir iş birliğine imza attık. İlerleyen süreçte bu önemli iş birliğinin kapsamını daha da geliştirmeyi diliyoruz" diye konuştu.

Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Türkiye Satın Alma Müdürü Mehmet Batı ise "Sektörün en köklü markalarından biri olarak Goodyear ile yaptığımız bu iş birliğinin yenilikçi vizyonumuzla örtüştüğünü düşünüyoruz. Kâmil Koç olarak, proje ile önemli kazanımlara imza attık. Bu önemli projede emeği geçen tüm Goodyear ekibine 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.



ALDATMAZ
GRUP



Aldatmaz Otomotiv

Tuna Mah Mahmut Bey Cad. No. 29 Atışalanı,
Esenler / İstanbul
Tel: 0 212 432 20 20
www.aldatmaz.com.tr



29 Ekim 1923
Cumhuriyetimizin
99.yılı kutlu olsun.



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

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Servisçilerin gündemi: 9 Kasım'da yapılacak İTO seçimleri



İTO 22. Komite Grubu Meclis Üyeleri ve İSTAB yönetimi 9 Kasım'da Dünya Ticaret Merkezi'nde gerçekleştirilecek İstanbul Ticaret Odası (İTO) meslek komitesi seçimlerine yönelik üyeleriyle buluşma toplantıları düzenliyor. İlk toplantı 10 Ekim 2022 tarihinde Tuzla'da, ikinci toplantı 15 Ekim 2022 tarihinde Beylikdüzü'nde, Üçüncü toplantı 19 Ekim 2022 tarihinde Cemile Sultan Korusu'nda, 4'üncü toplantı da 27 Ekim 2022 tarihinde Kartal'da gerçekleştirildi. Toplantılar Avcılar, Beşiktaş, Beykoz, Maltepe bölge servisçileri ile devam edecek.

Gerçekleştirilen 3 toplantıda da İTO 22. Komite Grubu Meclis Üyesi ve İSTAB Başkanı Turgay Gül servis firma sahiplerine ve tedarikçilere çağrıda bulundu. "9 Kasım seçimleri çok önemli, sektöre sahip çıkın" diyen Turgay Gül, "Seçime yönelik mottomuz; Sektörümüz İçin Hep Birlikte" diyerek yola çıktık. Bu seçim diğer seçimlerden daha önemli. Şirketlerin hakimiyeti olarak düşünmeyin. Farklı düşüncelerin sistemin içinde olması gerekiyor. Sadece esnaf mantığı ile düşünen kişilerin sektörü yönetmesi hem onlara hem de sektörün tamamına zarar verir. 9 Kasım'daki seçimlerde bize değil, sektöre sahip çıkmamızı bekliyoruz" dedi.

Esnaftan bu iş yürümez

"İTO seçimlerinde servis şirketleri ve bireyseller olarak hedefimiz; Tek liste çıkarmak, hep birlikte kazanmak" diyen Turgay Gül, "Esnafta bizim esnafımız. Esnaftan bu iş yürümez. İSTAB'ın görüşü her zaman sektör menfaatleridir. Biz organizasyon tarafında iyi olmalıyız. Esnaf odası sürekli olarak, "şirketler, yüzde 60, yüzde 80, hatta yüzde 100 komisyon alıyor" suçlaması yapıyor, Böyle bir komisyon nerede var? Böyle bir söylemle bütün şirketlerle veliler karşı karşıya getiriliyor. Biz defalarca uyardık; "Bu doğru değil, yok böyle bir durum" dedik" dedi.

Hedefimiz: Kademeli Saat

Turgay Gül, öncelikli hedeflerinin kademeli saati hayata geçirmek olduğunu vurguladı: Birçok toplantıda birçok kurumun önüne bu talebimizi koyduk. Yaklaşık 10 senedir kademeli saatin servis sektörü için de, kamu içinde önemli olduğunu belirttik. Buradaki amacımız; elimizde olan araçların verimli çalışmasını sağlamak. Bunu



her ortamda dile getiriyoruz" dedi.

Kullandığınız 1 oy sektör için çok önemli

Sektörün menfaatlerinin korunmasına yönelik çalışmalar yürüttüklerini belirten Turgay Gül, 9 Kasım'daki seçimlerde şirket ve A.Ş. olanlarda yetki belgeleri ile, bireysel arkadaşlarımızda nüfus cüzdanları ile oy kullanabilecekler. Bu seçim 4 senede bir oluyor. Sektörün menfaatlerinin korunması adına çalışıyoruz. Sizlerin de bu sektöre sahip çıkması gerekiyor. 9 Kasım günü bu sektör adına oy kullanmanız gerekiyor. Ne kadar güçlü ve kalabalıksanız o kadar fark edilirsiniz. Kullandığınız bir oy sektör için çok önemli. Sektörümüz İçin Hep Birlikte Başaracağız" dedi. ■



CUMHURİYET



YAŞINDA!

Ey yükselen yeni nesil!
İstikbal sizsiniz. Cumhuriyeti biz kurduk,
onu yükseltecek ve yaşatacak sizsiniz.

H. Olatunji

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız
Kutlu Olsun.



CEMİLE SULTAN KORUSU

TUZLA

BEYLİKDÜZÜ

KARTAL

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

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



ASKALE®

Askale İçecek Üretim Paz. AŞ.

E5 Üzeri Haramidere San. Sit. Girişi
Sanayi Cad. No: 1 Beylikdüzü - İstanbul
Tel: 0212 422 59 60
GSM: 0549 504 49 39
www.askale.com.tr
dilek.caglar@askale.com.tr



29 Ekim 1923
Cumhuriyetimizin
99.yılı kutlu olsun.



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

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Dünya Kupası'nın VIP taşımalarını Emir Tur yapacak

21 Kasım-18 Aralık 2022 tarihleri arasında Katar'da düzenlenecek olan Dünya Kupası'nın VIP taşımalarını Antalya merkezli Emir Tur üstlendi. Emir Tur tamamı Mercedes marka araçlardan oluşan 350 araçlık filosuyla organizasyon sürecinde hizmet verecek.

Özel Haber: ERKAN YILMAZ

Dünya Kupası'nda Türk Milli Takımı yok ama bir Türk taşımacı Emir Tur, heyetleri, futbolcu ailelerini ve protokolü taşıyarak ülkemizi temsil edecek. Antalya merkezli olarak faaliyetlerini sürdüren **Emir Tur şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Çelik**, Doha yolunda Taşıma Dün-



yası'na hem şirketi hem de Dünya Kupası organizasyonunda yürütecekleri çalışmalar hakkında çok özel açıklamalarda bulundu.

2016 yılında kuruldu

Emir Tur'un kuruluşunun 2016 yılında olduğunun bilgisini veren Emrah Çelik, "2016 yılında hiçbir özmal aracımız yoktu. Bugün ise filomuzda 60 özmal aracımız bulunuyor. VIP tur transfer alanında hizmet vermeye başladık. Bu alanda hizmetimiz sürüyor. Şimdi Dünya Kupası'nın VIP taşımalarını üstlenerek bir Türk şirketinin böyle büyük bir organizasyonda nasıl

kaliteli hizmet verileceğini tüm dünyaya göstermek istiyoruz" dedi.

350 araçlık operasyon

Dünya Kupası organizasyonuna yönelik taşıma işinin ihaleyi alan Katarlı şirket tarafından kendilerine teklif edildiğini belirten Emrah

Çelik, "şirket yöneticileri ile biraraya geldik ve daha ilk görüşmede işi aldık. 350 araçlık anlaşmayı daha birinci görüşmemizde yaptık. Bizden 2018 model ve üstü araçlar talep ettiler. Bunların 50'si büyük otobüs. 300 adeti de VIP Sprinter ve Vito araçlardan oluşuyor. Bizde piyasadan ihtiyacımıza uygun araçları filomuz için bir kısmını yatırım yaparak bir kısmını da kiralararak temin ettik. Katarlı şirketin talebi araçların tamamının Mercedes markası olması yönündeydi. Araçlar partiler halinde Doha'ya gönderiliyor. Her araçta iki şoförü bulunacak. Toplam 700 şoför bu süreçte hizmet verecek. Bu organizasyondaki hizmet sürecimizin ülkemizin tanıtımına da

önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum. Çünkü araçlarımızın tamamında Katar ve Türk bayrağı bulunacak. Bunu ben özel izin isteyerek istedim. Türk milli takımı yok ama biz Türk taşımacı olarak Dünya Kupası'ndayız. Hedefimiz Türkiye'nin 1 numarası olmak" dedi.

2023 yatırımı 10 Turismo, 10 Sprinter

2023 yılında 10 adet Turismo ve 10 adet Sprinter yatırımı yapacaklarını açıklayan Emrah Çelik, "2023 yılından da beklentilerimiz çok olumlu. 2023'te 10 adet Turismo ve 10 adet Sprinter yatırımı yapacağız. Araçlarımızın tamamı metalik gri renkte özel yapım olacak. 10 tane de VIP sprinter alacağız" dedi. ■



Acentelerimizin ve Turizm Taşımacılarımızın 29 Ekim Cumhuriyet Bayramını Kutlarım.



ALİ BİLİR
TÜRSAB BAŞKAN ADAYI

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

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



PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. No:150, Güney Yanyol Cd.
41400 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 656 46 44
www.pilavci.com.tr



29 Ekim 1923
Cumhuriyetimizin
99.yılı kutlu olsun.



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

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Bireysel Taşımacılar Birliği (BİTAD) Başkan Vekili Murat Kapan: “Servis tarafında yeteri kadar tedarikçi var yeter ki Hakkı verilsin”

Sektörden çok sayıda tedarikçinin çıktığı görüşlerine katılmadığını belirten Murat Kapan, “Askıda 7 bin 500 dolayında plaka olduğu dile getiriliyor, ama o kadar yüksek değil. Birçok kişi başvurusunu yaptı, bazıları hakkını devretti. Araç bulmama sorunu var ise bunun nedeni tedarikçi çıkışından değil, daha bilinçli bir esnaf topluluğuna dönüşülmesinden. Hakkı verildiğinde sektörde tedarikçi bulmak mümkün” dedi.

2020 yılında kurulan ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu bünyesinde bulunan Bireysel Taşımacılar Derneği (BİTAD) Başkan Vekili Murat Kapan ile görüştük. Murat Kaplan 2011’den beri kendi aracıyla servis taşımacılığı alanında bulunuyor.

Tablo çok değişti

2011 yılı öncesinde Manisa merkezli bir şirketin televizyon aparatlarının distribütörlüğünü yürüttüğünü belirten Murat Kapan, “Servis taşımacılığı alanına ilk adım atarken etrafındakiler ‘sabah-akşam servisini çekersin, gün içerisinde de işine bakarsın’ dediler. Maalesef öyle bir yapısı yokmuş. İşin içine girdiğimde tablo daha farklıydı. İşin içerisinde bunun çok saçma bir planlama olduğunu gördüm. Fakat nerede bir para kazanılacak bir yer varsa, orada hemen birileri var. Tedarikçi olarak çalıştırdıkları servisçiden ciddi paralar kazanıyorlar. Servisçi esnafı ise hak ettiği ücretleri alamıyor. Beni ve derneğin kuruluşunda yer alan arkadaşlarımızı harekete geçiren de bu unsur oldu” dedi.

BİTAD’ı kurma hedefimiz

BİTAD’ın oluşumunun ilk temellerinin 2012 yılında atıldığını bilgisini veren Murat Kapan, “İstanbul Servisçiler Birliği (İSEBİR) adında bir topluluk vardı. Sektörün sorunlarının çözümüne katkı sağlamayan ama resmi anlamda çok bilinmeyen biraz da gönüllülük esası ile bir araya gelen bir oluşumdur. Bunu resmîyete Bireysel Taşımacılar Derneği olarak dönüştürdük. BİTAD’ı kurma nedenimiz İstanbul’da 57-58 bin dolayında bulunan servisçilerin sorunlarının çözümüne ne oda ne de UKOME’de TŞOF adına görev alan İstanbul Taksiciler Odası yetkilileri yeterli olabiliyordu. Bizi temsilen taksiciler odasından birinin UKOME’de yer almasını da çok kabul edemedik. Sektörün içinde resimler yanlıştı. Kutuplaşan iki taraf var. Esnaf ve şirketler iki ayrı grup halinde hareket ediyor. Mali tablo da ortadaydı. Servisçi esnafı, kredi kartıyla ayakta kalmaya çalışıyor. Gelir dağılımı çok kötüydü. Sesimizi duyurmak için sosyal medyada örgütlendik ama resmi kurumlar nezdinde daha etkili olabilmek için de dernek kurup, TOF bünyesinde ilk adımları attık. Şu anda yalnızca İstanbul’da servisçi esnafına yönelik bir oluşum içindeyiz. 1000’e yakın üyemiz var. Sosyal medyada ise bizi takip eden esnaf sayısı ise 35-40 bin civarında. Bunun 5 bini İstanbul dışından servis esnafı” dedi.



Murat Kapan

Komisyon oranları son iki yılda geriledi

Son iki yıl öncesine kadar sektörde yüksek komisyon oranlarının bulunduğunu belirten Murat Kapan, “Ne kadar yok denilse bile, hâlâ yüzde 50 komisyonların kesildiği yerler var. Bu çok ciddi oran, ama iki senedir özellikle araç bulmada sıkıntıların yaşanması nedeniyle komisyon oranları bir miktar geriledi. Komisyon oranları çok düştü” dedi.

Esnaf bilinçlendi

Sektörden çok sayıda tedarikçinin çıktığı görüşlerine de katılmadığını belirten Murat Kapan, “7 bin 500 dolayında askıda plaka olduğu dile getiriliyor ama o kadar yüksek değil. Birçok kişi başvurusunu yaptı, bazıları hakkını devretti. Askıda plaka sayısı 7 bin 500’ler civarında değil. Araç bulmama sorunu var ise bunun nedeni tedarikçi çıkışından değil, daha bilinçli bir esnaf topluluğuna dönüşülmesinden. Biz bunun için de çok büyük çaba sarf ettik. Fiyatını sormadan işe başlayıp sonra, ‘aaa, böyle miymiş’ esnaftan, ‘yok kardeşim, ne fiyat veriyorsunuz, ben onu göreyim. Okullarda görev gezileri ne kadar onu bileyim’ diyen esnafa dönüştü. Hakkı verildiğinde sektörde tedarikçi bulmak mümkün. Sektörde asıl problem; yeni araç fiyatlarının, yakıt fiyatlarının, bakım ve sigorta maliyetinin çok yükselmesidir. Sektörün yakıt desteğine ihtiyacı var. Devletin kademeli saatle ilgili düzenlemeler yapması gerekiyor. Bu sorunlara çözüm bulma uğraşı yerine esnaf ve şirketler kutuplaşmış. Hâlbuki biri olmadığında diğeri de olmayacak. Birlikte hareket etmek zorundalar” dedi.

Hedef sendikalaşma

BİTAD’ı kurarken öncelikli hedeflerinin sendikalaşma olduğunu da belirten Murat Kapan, “Sektörün gerçek sorunlarına çözüm bulabilmek için güç elde etmek istiyoruz. Bir maddi gelir elde anlamında değil, kurumlar nezdinde sözümüzün dinlendiği bir hale gelmek istiyoruz. Gerekirse sendikalaşmak istiyoruz. Böylece etkimizi kamu nezdinde daha da arttırmak istiyoruz. Taleplerimizi kamuya iletirken örnek olarak kontak kapatma yönündeki isteklere odanın eli kolu bağlıyken, sendikaların valiliğe başvurarak bu eylemi yapma hakkı var. Pandemi döneminde servisçi esnafına dağıtılacak yardımlarla ilgili istişarede bulunmak için, odalar haricinde, toplantıya çağrılan tek dernek olduk” dedi. ■



TEMSA
Fransa Direktörü
Serkan Uzunay

TEMSA, iki elektrikli aracını Fransa’da tanıttı

Bugüne kadar Fransa yollarına çıkardığı 6 bine yakın aracıyla, pazarın en güçlü oyuncularından biri haline gelen TEMSA, 12-15 Ekim tarihlerinde Lyon’da düzenlenen Autocar EXPO Fuarı’nda iki elektrikli modeli MD9 electricCITY ve LD SB E’yi tanıttı.

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında faaliyetlerini sürdüren TEMSA, Avrupa’daki elektrifikasyon sürecine öncülük etmeyi sürdürüyor. Geçtiğimiz ay içinde düzenlenen Hannover IAA Transportation Fuarı’nda, bir Avrupalı üretici tarafından geliştirilen ilk şehirlerarası elektrikli otobüs olan LD SB E’nin dünya lansmanını gerçekleştiren TEMSA, bu kez de alanında Fransa’nın en önemli organizasyonlarından biri olan Autocar EXPO’ya katıldı. Hali hazırda Avrupa yollarında bulunan MD9 electricCITY ile elektrikli araç portföyünün en genç üyesi LD SB E’yi standında sergileyen TEMSA, vereceği test sürüşü hizmetiyle de katılımcılara LD SB Plus deneyimini yaşattı.

Batarya Paketlemeleri Temsa Bünyesinde Yapılıyor

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA Fransa Direktörü Serkan Uzunay,

TEMSA’nın lansmanını gerçekleştirerek seri üretime hazır hale getirdiği beş farklı elektrikli araç modeli bulunduğunu hatırlatırken, “Bu ürün gamımızla, her segmentte bir elektrikli modeli müşterilerine sunabilen Avrupa’daki tek üreticiyi konumundayız. Bir yandan elektrikli araç portföyümüzü genişletirken, bir yandan da teknolojimizi sürekli geliştirerek elektrifikasyon alanında öncü rolümüzü güçlendirmeye çalışıyoruz. Diğer tüm elektrikli araçlarımızda olduğu gibi, Autocar Expo’da tanıtımını yaptığımız iki aracımızda kullandığımız batarya paketlemelerimiz de TEMSA bünyesinde gerçekleştirdik. Bu da farklı koşullara ve coğrafyalara uygun araç geliştirebilmek için bize çok büyük bir esneklik sağlıyor” şeklinde konuştu.

Avrupa’nın Dönüşümüne Öncülük Etmeye Hazırız

TEMSA’nın büyüme hikayesinde Avrupa’nın çok önemli bir yeri olduğunu da sözlerine ekleyen Uzunay, “Avrupa’da öncelikli pazarlarımız arasında yer alan Fransa’da bugün itibarıyla 6 bine yakın aracımız yollara çıkmış durumda. Aynı şekilde Almanya, İtalya, İngiltere gibi ülkelerde TEMSA markalı araçlarımızın sayısı her geçen gün artıyor. Bu ülkeler başta olmak üzere, tüm Avrupa’da son dönemde sürdürülebilirlik ve elektrifikasyon odağında bir dönüşüm yaşıyor. Biz de TEMSA olarak hem teknolojiyle hem de üretim kalitemizle bu dönüşüme öncülük etmeye; Avrupa şehirlerinin sıfır emisyon yolculuğuna katkıda bulunmaya hazırız” dedi. ■



Cumhuriyetimizin
99. yılı kutlu olsun.



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alın Satın’da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

Meme kanserinde erken tanı farkındalığı için Best Van Turizm'in Travego'su yollarda

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve pembe tasarımla giydirilen Mercedes-Benz Travego 16 2+1'i, Best Van Turizm'e teslim etti. Meme Kanseri Bilinçlendirme ve Farkındalık Ayı olan Ekim ayında Best Van Turizm filosuna katılan

araç, meme kanseri ile mücadelede dikkat çekmek için 2022 yılı boyunca yollarda olacak.

Araçın teslimatı için 12 Ekim 2022 Çarşamba günü Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsünde bir tören gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteği ile Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman tarafından satış işlemleri yapılan araç; Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direk-

törü **Osman Nuri Aksoy**, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü **Miray Kutlu**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Pazarlama Grup Müdürü **Mehtap Karakuş** ve Koluman Otobüs Grup Satış Müdürü **Fevzi Kaplan** tarafından, Best Van Yönetim Kurulu Üyesi **İrem Bayram**'a teslim edildi. ■



Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram:

2023'te Best Van Turizm'in tarihinin en büyük Mercedes yatırımını yapacağız

Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram: "Best Van Turizm olarak bu yıl belirlediğimiz yatırım hedefinin de üstüne çıktık. Bu yıl için 5 otobüs yatırımı planlarken yeni planladığımız bir hat için bu rakamı 7'ye çıkardık. Belki bu rakam yıl sonuna kadar da artabilir. O dönemde karşımıza çıkacak fırsatlara ve finansal imkanlara göre bu değişebilir. Her şey olumlu giderse Mercedes ile en büyük işimizi 2023 yılında yapacağız. Sanırım Best Van tarihinin en büyük yatırımı olacak bu."

Bayram, pembe renkli Travego otobüsünün teslimatı sonrasında Taşıma Dünyası'na çok özel açıklamalarda bulundu. Meme Kanseri karşı bilinçlendirme ve farkındalık oluşturmak istedikleri için yeni teslim aldıkları Travego otobüsün pembe renklerle donatıldığını belirten İrem Bayram, "Biz, aslında işimizi yaşıyoruz ve otobüslerimizi de yaşayan bir mekanizma olarak görüyoruz. Otobüslerimizin de toplum için sosyal sorumluluk anlamında da bir fayda sağlaması gerektiğini düşünüyoruz. Bu toplumdaki kazandıklarımızı yine bu topluma aktarmamızın kıymetli olduğuna inanıyoruz. Bugün de gerçekten beni çok heyecanlandıran projeyi gerçekleştirebilmiş olmanın Best Van Turizm ailesi adına haklı gururunu yaşıyorum. Bu yıl sonuna kadar, otobüsümüz Mercedes-Benz Türk'ün tasarladığı pembe renkte Diyarbakır-Van, Van-Diyarbakır seferinde olacak. Bu hattı seçmemizin nedeni de, kısa mesafe ve çok daha fazla sefer yaparak çok daha fazla kişiye ulaşarak farkındalığı arttırmak. Her seferde kabin memurumuzun anonsuyla akıllarda yıldız yakılsın, belki yolcularımızın bir teste, mamografiye gitmesine katkı sağlansın. Eğer ki bu proje sayesinde erken teşhis ile bir hayat kurtulursa dünyalar bizim olacak. Biz Best Van Turizm ailesi olarak toplumla büyütüyoruz ve topluma da çeşitli faaliyetlerle değer katmaya devam edeceğiz" dedi.

Farkındalık yaratmak istedik

Bu projenin geçen Genç Birikim Derneği'nin düzenlediği Onkoloji Günleri'nde ilk olarak akıllarına geldiğini de açıklayan İrem Bayram, "Katıldığım Onkoloji Günleri Toplantısı'ndan sonra çok heyecanlandım ve farkındalık yaratacak bir çalışma içinde olmak istedim. Ailemizde iki kişi de meme kanseri tedavisi gördü. Anneannemi kanserden kaybettik. Meme kanseri hepimizin



etrafında. Önemli olan erken teşhisi sağlamak" dedi.

5'inci otobüs değerli taş olacak

Bu yıl Mercedes-Benz Türk'ten alımını planladıkları 7 otobüsten 4'üncüsünün teslim aldıklarını belirten İrem Bayram, "Diğer alacağımız 3 araçtan birisi yine değerli taş serimizden birisi olacak. Eğer ki bir sorun olmazsa, onu Van'da teslim alacağız. Diğer araçlar ise beyaz renkte olacak. Belki yeni gelecek araçta logomuzda da ufak bir değişiklik görebiliriz" diye konuştu.

Bu yıl 5 otobüs planı yaparken 7'ye çıkardık

2022 yılında belirledikleri yatırım hedefinin üstüne çıktıklarını bilgisini veren İrem Bayram, "Bu yıl için 5 otobüs yatırımı planlarken yeni planladığımız bir hat için bu rakamı 7'ye çıkardık. Belki bu rakam yıl sonuna kadar artabilir de. O dönemde karşımıza çıkacak fırsatlara ve finansal imkanlara göre kararımız belli olur. Mercedes ile en büyük işimizi 2023 yılında yapacağız. Sanırım Best Van tarihinin en büyük yatırımı olacak. Bu arada, artan akaryakıt, bakım, sigorta maliyetlerini, finansman maliyetini aslında belirsizliği yönetmekte çok zorlanıyoruz" dedi.

Rotamız hep Mercedes oldu

Best Van Turizm'in otobüs yatırımında rotasının hep Mercedes markası yönünde olduğunu da açıklayan İrem Bayram, "Mercedes dediğimizde bizim aklımıza hep güven geliyor. Yolcularımız da bize hep güvendi. Biz de çok güvenli yolculuklara imza attık. Bugünden sonra yine Mercedes ile aynısını yapmaya çalışacağız.

Mercedes aynı zamanda hakikaten konfor demek. Biz saatlerce yağmur, kar demeden insanların ulaşımına hizmet veriyoruz. Burada da konfor çok önemli. Mercedes bu konforu sağladı. Teknolojinin gelişmesiyle kaptanlarımız daha keyifli, daha rahat araç kullanmaya başladılar. Mercedes ile işbirliğimiz daha da sağlamlaşarak devam ediyor. Bugünkü etkinlik de daha da sağlamlaşan ilişkimizin bir parçasıydı. Çok güzel bir organizasyon yaptılar" dedi.

Yolcu talebi çok yüksekti

İrem Bayram, 2022 yaz sezonunda çok yüksek yolcu talebini iki önemli nedene bağladı: "Bu yıl Türkiye'de yolcu trafiğini etkileyen iki durum yaşandı. Birincisi akaryakıt fiyatlarının çok yükselmesiyle beraber insanların araçlarını otoparklara çekip, otobüslere yönelmesi ile oldu. İkinci etken de THY aslında Rusya'daki boşluğu değerlendirip uçaklarını Rusya'ya gönderdi ve genel anlamda da yurtdışı seferlerine ağırlık verdi. Bu da haliyle yurtiçi seferlerin azalmasına neden oldu. Bunun da etkisi oldu. Pandemi döneminde kısa mesafeli hatlarda yolcu talebi çok diplerdeydi. İnsanlar iki üç kişi birleşip kısa mesafede araçlarını kullanır hale gelmişlerdi. Ama bu yıl doluluk oranlarımız çok iyiydi." ■

Yeni Yönetmelikten beklentimiz yüksek

Aralık ayında yapılacak yönetmelik çalıştayından beklentimiz çok yüksek. Kaptan yaşı 24'e insin diye hakikaten bireysel olarak da çok çaba gösterdim. Kaptan yaşı 24'e iniyor. 22 yaşında stajyer kaptanlığın olması için de çabalayacağız. Asgari özmâl araç yaşı 15'e çıkıyor. Belgeler sadeleştiriliyor.



Pembe otobüsü aynı aileden 3 kaptan kullanacak

Emre Erkeker: Best Van Turizm'de 1998 yılında beri çalışıyorum. Bunun 11 yılı kaptan olarak geçti. Bu otobüsü kullanacak olmaktan dolayı çok mutluyum. Yaptığımız iş insan odaklı. Sosyal sorumluluk projesi ile Türkiye'de bir ilke imza atılıyor. Bilinçlenme konusunda az da olsa katkıda bulunursak bizim için ne mutlu.

Eyüp Erkeker: Babam Nezir Erkeker, Best Van Turizm bünyesinde kaptan olarak çalışıyor. Bu yüzden çocukluğumuzdan beri Best Van Turizm ailesi içindeyiz. 13 yıl muavinlik yaptıktan sonra 3 yıldır da kaptan olarak hizmet veriyorum. Bu otobüsü babam ve kardeşimle birlikte kullanacağız. Kanser erken teşhisi çok önemli. Bu otobüsle farkındalık yaratarak kanser ile karada savaşıyoruz.

41 yılda 50 bin otobüs üretiminden, 14 yılda 50 bin otobüs üretimine Mercedes-Benz Türk 100 bininci otobüsünü banttan indirdi

Türkiye’de 1967 yılından bu yana ağır ticari araç endüstrisinin temel taşlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, 100 bininci otobüsünü bantlardan indirerek tarihi bir başarıya imza attı. Banttan inen 100 bininci otobüs üçüncü nesil Mercedes-Benz Travego oldu. 50 bininci otobüs üretimini kuruluşunun 41. yıldönümü olan 2008 yılında gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, ikinci 50.000 otobüsünü 14 yılda üretti. Mercedes-Benz Türk, otobüs ihracatına başladığı 1970 yılından bu yana 62.000’i aşkın otobüs ihracatına ulaştı. **Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün**, “Bugün 100 bininci otobüsümüzü banttan indirmenin gururunu yaşıyoruz. 2008 yılında şirketimizin kuruluşundan tam 41 yıl sonra 50 bininci otobüsümüzü banttan indirmiştik. İkinci 50.000 otobüsümüzü 14 yılda ürettik. Türkiye’de üretilen her 2 otobüsten 1’ini üretiyor, ürettiğimiz her 10 otobüsten 8’ini ihraç ediyoruz. **Bizi bugünlere getiren otobüsçülerdir, otobüs sektörüdür. Teşekkür ediyoruz. Minnettarız**” dedi.

■ **Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN / Hoşdere**

50 bininci otobüsünü ürettiği 2008 yılına kadar 22.500 otobüs ihraç eden şirket, 2008-2022 yılları arasında 40.000’e yakın otobüs ihraç etti. 2008 yılından bu yana istihdamını 2 katına çıkaran ve 4 bin aşkın çalışanı ile hem Türkiye’nin hem de dünyanın en teknolojik, en çevreci ve en entegre otobüs üretim merkezlerinden biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikası, ürettiği her 10 otobüsten 8’ini 70’ten fazla ülkeye ihraç ediyor.

Bizim için son derece gurur verici

100 bininci otobüsün banttan inişi için Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası’nda 25 Ekim 2022 Salı günü düzenlenen törende konuşan **Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün**, “Bu güzel günde hep beraber olmak bizim için çok keyifli. Bugün 100 bininci otobüsümüzü banttan indiriyoruz. Çok güzel bir otobüs. Hatta ısıltısından biraz sonra güneş de tutulacak. Emeği geçen başta mavi yakalı arkadaşlarım olmak üzere herkese teşekkür ediyor ve tebrik ediyorum. Otomarsan 1967 yılında kuruldu. İlk otobüsümüzü 1968’in Mayıs ayında banttan indirdik. 1968’den 2008 yılına kadar 40 yıllık süreçte 50 bin otobüs ürettik. Sonraki 14 yıllık sürede bunun üstüne 50 bin adet daha koyduk. Bu bizim için son derece gurur verici. Şirketimizin ivmesini, büyümesini gösteriyor. Bir kez daha emeği geçen herkese teşekkür ediyorum” dedi.



Bizim genlerimizde otobüs var, otobüsçülük var

“Bizim genlerimizde otobüs var, otobüsçülük var” diyen **Süer Sülün**, “Çünkü bu şirket üretime otobüs ile başladı. Türkiye’de bu ölçekte ilk otobüs imalatçısıyız. Onun için gerçekten bir şirket ve çalışanlar olarak bizler otobüsçüyüz. Bundan da gurur duyuyoruz. İçinde bulunduğumuz fabrika hepimizin gurur kaynağı. Birçok enlere sahip. En büyük fabrika, Türkiye’nin en büyük otobüs imalatçısı, Türkiye’nin en büyük ihracatçısı. Daimler dünyasının en büyük otobüs fabrikası. Dolayısıyla böyle bir fabrikaya sahip olmaktan da son derece mutlu ve gururluyuz” diye konuştu.

Bizi bugünlere getiren otobüsçülerdir, otobüs sektörüdür

“100 bin adet otomotiv endüstrisinde baktığınız zaman çok büyük bir rakam değil gibi gözüküyor açıklamasını yapan Süer Sülün, “Otobüs ölçeğine baktığınızda 100 bin adet olağanüstü bir rakam. Geçmiş 50-55 yıl olarak baktığınızda Türkiye pazarının ortalamasını 1000 adet alsanız, ki iddialı bir rakam. Demek ki, 50 yılda Türkiye’nin 100 yıllık talebi kadar araç

üretmişiz. 62 bin adet civarında ihracatımız var. Davutpaşa’dan Hoşdere’ye gelmemizle birlikte hem ürün portföyümüzde, hem üretim kabiliyetimizdeki gelişmeyle beraber bu ihracat oranları son derece hızlıca arttı. Türkiye’de üretilen her 2 otobüsten 1 tanesini biz üretiyoruz. Yaklaşık her 10 otobüsten 6’sını biz ihraç ediyoruz. Üretim kapasitemiz bugün itibarıyla Türkiye’nin yaklaşık 5 yıllık ihtiyacını karşılayacak bir kapasite. Otomotiv endüstrisinde otobüs açısından en büyük kapasiteye sahibiz. Bu şirketi bu hale getiren otobüs sektörüdür. Otobüs ürünüdür. Kurulduğumuzda tek bir ürünümüz vardı, daha sonra kamyon, otomobil, hafif ticari ilave oldu. Bizi bugünlere getiren otobüsçülerdir, otobüs sektörüdür. Teşekkür ediyoruz. Minnettarız” dedi.

100 bininci aracın üretilmesinde gururu sizlerle paylaşıyoruz

Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe çok önemli bir başarıyı paylaşmaktan gurur duyduğunu belirterek, “1993 yılında temelini attığımız Hoşdere Otobüs Fabrikamız bugün dünyanın en modern otobüs üretim tesisleri arasında. Hem çevreci hem de en entegre otobüs tesisleri arasında sayılıyor. Biz Hoşdere Otobüs Fabrikamızda yaklaşık 4000 çalışma arkadaşımızla birlikte bu fabrikayı Türkiye’nin dünyaya olan bağlantısı olarak değerlendiriyoruz ve burada üretimi ve ürün geliştirmeyi gerçekleştiriyoruz. Özellikle Hoşdere Otobüs fabrikamızda ürettiğimiz otobüslerimiz dünyanın 4 kıtasında 70’i aşkın ülkede müşterilerimizle buluşuyor. Bugün hem fabrikamız hem ülkemiz için çok önemli bir kilometre taşına ev sahipliği yapıyoruz. 100 bininci aracın üretilmesinde gururu sizlerle paylaşıyoruz” dedi.



Bülent Acicbe, Osman Nuri Aksoy, Süer Sülün



Hedefimiz 14 yıldan daha kısa sürede 150 bin araca ulaşmak

Mercedes-Benz Türk olarak 62 bin adet otobüs ihracatı gerçekleştirdiklerini belirten **Bülent Acicbe**, “Hoşdere Otobüs Fabrikası efsane olarak adlandırılan 403 ile üretimine başladı. Ardından Travego, Tourismo, Conecto, Intouro, Tourrider hepsi Mercedes-Benz markasıyla üretilen araçlar. Bunun ötesinde de Setra markalı araçları da üretmeye devam ediyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak 62 bin otobüsün ihracatını gerçekleştirdik. Bu 62 bin aracın 58 bini Hoşdere Fabrikası’nda gerçekleştirildi. Hoşdere Kampüsü’nde yer alan AR-GE Merkemiz de Mercedes-Benz otobüslerin sorumluluğunu üstleniyorlar ve ülkemize çok önemli katma değer sağlıyorlar. Mercedes-Benz Türk olarak aldığımız bütün sorumlulukları başarıya dönüştürüyoruz. Fabrikamızda gerek ilerleyen, gelişen ürün portföyü gerekse dijital dönüşüm hamlemizle birlikte geleceğe hazırlıyoruz ve bunun altyapısını hazırladık. 100 bininci aracı kutlarken Mercedes-Benz Türk’ün 55 yıllık tarihinde üretilen her bir aracın altında imzası, emeği olan çalışma arkadaşlarımız ve paydaşlarımıza şükranlarımızı sunmak istiyorum. Ürünlerimizi tercih eden müşterilerimize ve yolcularımıza da canı gönülden teşekkür ediyoruz. Bizler Hoşdere’den gururla üretmeye devam edeceğiz. Pandemi süreci olmasaydı 100 bin adete daha erken ulaşırdık. Muhtemelen 2021 yılında ulaşırdık. Hedefimiz 14 yıldan daha kısa sürede 150 bin araç üretimine ulaşmak” dedi. ■



Belgeler birleşince ne olacak?

Yolcu taşımacılığında çok önemli olan belge düzeninin yanlış yerlere gittiğini gördüğüm için bu konu üzerinde tekrar durmaya karar verdim.

Eskiden beri insanlar her türlü işlerini, ihtiyaçlarını iyi kişilerden karşılamaya çalışırlar. Günümüzde bu daha da arttı. Ucuzluk, kalite, güvenlik, garanti ödeme kolaylığı vs. arayarak ihtiyaçlarını gideriyorlar. Tabii, bireylerin buna gücü yetmediği yerlerde devlet de devreye giriyor. Bu da bizi, işlerin yeterlilik sahibi kişilerce yapılmasına getiriyor. Bu, yeterliliklerde belge, diploma, ruhsat, lisans vs. gibi değişik şekillerde ortaya çıkıyor. Yolcu taşımacılığında çok eskiden beri belge düzeni zaten var. Taşıma Kanunu sonrası tüm taşımalar belge düzenine bağlandı. Yönetmelik bunların çeşitlerini belirledi.

Yolcu taşımacılığı özel

Şüphesiz ki, yolcu ve yük taşımalarının tek belge ile yapılması akla gelebilir ama bu doğru olmazdı. Dolayısıyla yük ve yolcu taşıma belgeleri ayrı olarak belirlendi. Sadece yolcu belgesi yeter miydi? Belki, ancak yolcu taşımacılığında taşımalaran bireysel veya grup halinde faydalanma belirli ücret, zaman, hat ve güzergâha tabi olup, olmaması; taşımının sadece yurtiçinde veya aynı zamanda yurtdışında olması; yurtiçinde ise ülkenin tamamında, bir bölgede, bir ilde, bir şehirde olması; kullanılacak aracın büyüklüğü gibi pek çok önemli husus var. Bunlara göre hangi belgelerin gerekli olduğuna karar verilmesi bir ihtiyaç olarak akla gelebilir.

İlk belgeler

Yönetmelik çalışmaları başladığında çok fazla seçenek vardı. Sonunda, Yönetmelikle, otobüsle yolcu taşımacılığında, özellikle kast ediyorum, B yurtdışı, D yurtiçi olmak üzere (önce bu yönüyle) iki çeşit belge ihtiyacı hissedildi. Bir de, bir grubu olarak tarifeli, ikinci grubu da tarifesiz taşıma belgesi ayrımı yapılmasına ihtiyaç duyuldu. Sonuçta B1, B2, D1, D2 gibi 4 belge ortaya çıktı. Farklı taşımaları yapacak kişiler, bu belgelerden ikisini,



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

üçünü ve hatta dördünü almak durumunda kaldılar.

Belge çeşitliliğinin önemi

Çok fazla belge alınması, ücret ödeme, belge işlemlerinin takibi, ayrı ayrı özmal gerekmesi gibi bir sürü yükler getiriyor. En önemlisi de taşıtların sadece bir belgeye yazılıp, sadece o belgenin taşımalarında kullanılabilmemesi. Böyle olunca da, bir kişi kendisine ait taşıtlarını bile, kendisine ait diğer belgede kullanamıyor. Bu da taşıtlardan etkin faydalanmayı azaltıyor. Bu nedenle belge çeşidinin azaltılması faydalı olacak.

Belge azaltma mantığı

Taşıma Kanunu, taşımacılarda mali ve mesleki yeterlilikler ile mesleki saygınlık aranacağını belirtiyor. Bu, bütün belgelerde geçerli, ancak burada hassas bir husus var: Bir belge sahibinin yeterlilikleri yaptığı taşımadan gayri başka bir taşıma için de yeterliyse, buna ikinci bir belge aldırmanın bir anlamı olamaz. Yani bir kimse üniversite mezunu ise bundan daha basit işler için lise mezunu diploması istemek anlamının olmadığı gibi, bir belgenin yettiği yerlerde ikinci bir belgenin istenmemesi gerekir. İşte bu konuda yeterlilikle ilgili iddialarımı bir kez daha tekrarlamak istiyorum.

İddia 1

Yurtdışı taşıma yapan birisi, yurtiçi taşımayı yapabilecek yeterliliklere de sahiptir. Bu iddiamın açıklanmasına bile gerek yok. Zor olan yurtdışı taşımayı yapabilen, yurtiçi taşımayı neden yapmasın? Bu iddia kabul gördü ve B1 yurtdışı tarifeli

belgelerin yurtiçi tarifeli, yani D1 taşımalarını da yapması, B2 yurtdışı tarifesiz belgelerin de D2, yani yurtiçi tarifesiz taşımaları da yapması kabul edilip, Yönetmelikteki belge düzeni buna göre oluşturuldu. Bu düzenleme sonrasında artık bir kimsenin en fazla iki belge alması, istediği tüm taşımaları yapması için yeterli hale geldi. Kimsenin 3 veya 4 belge almasına artık gerek kalmadı. Ancak B1 ve D1, B2 ile D2 arasında özmal araç başına çalıştırılabilecek sözleşmeli taşıt sayılarında farklılık yaratılınca B1 belgesi olanlar ayrıca D1, B2 belgesi olanlar da ayrıca D2 belgesi almak yoluna gittiler. Böylece bu düzenlemenin faydası ne yazık ki, büyük ölçüde ortadan kalktı. Böyle bir şey yapılmamış olsaydı, bugün herkes en fazla iki belge sahibi olacaktı.

İddia 2

Büyük taşıtla taşıma yapan bir kimse küçük taşıtla taşıma yapabilecek yeterliliklere sahiptir ve bunun için de ayrı belge alması gerekmez. Yani otobüsle taşıma yapan otomobille taşımayı ayrı belge almadan yapabilecek yeterliliktedir. Bunu kabul etmemek için geçerli bir neden söylemek mümkün değildir. Nitekim Yönetmelikte de bunun kabul edildiğini görüyoruz. Şu anda pek gündemde olmasa da bu konu benim için hâlâ geçerliliğini koruyor.

İddia 3

Tarifeli taşıma yapanlar tarifesiz taşıma yapabilecek yeterliliklere sahiptir. Yani B1 belgesi sahipleri B2 belgesi ile yapılan taşımaları, D1 belgesi sahipleri de D2 belgesi ile yapılan taşımaları ayrı bir belge almadan yapabilmelidir. Bu yeterliliğin ispatına gerek olmadığını düşünmekle birlikte şunu söyleyeyim: B1 belgesi sahibi Bakanlığa gidip bunu verip, hiç bir başka şart aranmadan B2 belgesi alıp bu taşımaları yapabiliyor. Keza, D1 belgesi sahibi de bu belgesini verip, D2 belgesini alıp, bu taşımaları yapabiliyor. Yani B1 ve D1 belgeleri tarifesiz taşımayı yapacak yeterliğe apaçık sahiptir. Bunu kabul etmek zor, ama gerçek bu. Yönetmeliğin ve belge düzeninin mantığı bunun kabulünü ve yapılmasını gerektiriyor. Bu esas kabul edildiğinde herkes B1, B2, D1 ve D2 belgelerinden durumuna uyan sadece bir tanesini alarak tüm taşımalarını

yapabilecek.

Anlamsız bir öneri

B1 ile D1 belgesinin D1 belgesi altında, B2 ile D2 belgesinin de D2 belgesi altında birleşmesinden söz edildiğini duyuyorum. Bu birleşme ne sağlayacaktır? D1 ile B1'in birleşmesinden oluşacak belge zaten B1 adıyla mevcut. İsteyen zaten bunu alabiliyor. Niye buna ihtiyacı olmayanları da bu belgeyi almaya zorluyorsunuz? Keza, D2 ile B2'nin birleşmesinden oluşacak belge de B2 adıyla zaten var. Bunu da isteyen alabilir. Böyleyken bunu başka bir adla tekrar yaratmanın ne âlemi var? Ayrıca bu belgelerde B1 belgesinin şartları mı, D1 belgesinin şartları mı uygulanacak; keza, B2 belgesinin mi, D2 belgesinin şartları mı uygulanacak; yani, bunlarda ne kadar asgari özmal istenecek; bir özmal karşılığında ne kadar sözleşmeli taşıt çalıştırılabilecek gibi hususlar hiç gündeme getirilmiyor. Hangi belge ücreti uygulanacak? Bir de yurtdışı taşıma yapmak istemeyen birisi, yurtdışı taşıma yapabilen bir belgeye niye zorlanır? Bunları anlamak mümkün değildir. Denilebilir ki, 'ama çeşit azalacak'. Çeşit azalacak da, çeşidin azalması otobüsçüye ne getirecek? Otobüsçü, yine eskiden olduğu gibi biri tarifeli, diğeri tarifesiz en az iki belge almak zorunda kalacak. Hem tarifeli, hem tarifesiz taşıma yapmak istediğinde bu da taşıtlarını iki belgeye bölmesi demek. Hiçbir anlamı olmayan bir öneri.

Bitirirken

Daha önceki önerilerim sonucunda B1 belgesinin hem yurtdışı hem yurtiçi hem tarifeli hem tarifesiz taşıma yapabileceği; B2 belgesinin hem yurtdışı hem yurtiçi tarifesiz taşıma yapabileceği; D1 belgesinin yurtiçinde hem tarifeli hem tarifesiz taşıma yapabileceği ve sadece yurtiçinde tarifesiz taşıma yapmak isteyenlerinde mevcut D2 belgesini almaya devam edebilecekleri bir ortam oluşmaktadır. Yani herkes mevcut B1, D1 ve B2, D2 belgelerinden sadece birisini alarak istediği tüm taşımaları yapabilecektir. Bunun ötesindeki çabalar beyhudedir. Aksine düşünenler görüşlerine cevap vermediler.

Ülkemize ve bizlere çok önemli imkânlar sunan Cumhuriyetin 100. yılına girmekten mutluyum. Herkese de iyi bayramlar dilerim. ■



29 Ekim Cumhuriyet Bayramı

Kutlu olsun!



www.ecetransfer.com



→ GAZİPAŞA
→ ALANYA
→ ANTALYA

**Ulaşmak istediğiniz
her noktaya
365 gün transfer**
www.ecetransfer.com



Brisa'nın yeni nesil Lassa Maxiways lastikleri şimdi Otokar'ın Sultan otobüslerinde



Sabancı Holding iştiraki Brisa'nın hafif ve ağır ticari araçların ihtiyaçlarını karşılamak için geliştirdiği yeni nesil lastiği Lassa Maxiways, Otokar'ın pazar lideri Sultan otobüslerinde kullanılacak.

Brisa ve Otokar, uzun yıllara dayanan işbirliklerini geliştirmeye devam ediyor. Bu kapsamda Brisa'nın Lassa Maxiways ürünleri, turizm ve servis taşımacılığında en çok tercih edilen otobüs olan Otokar'ın Sultan modeli ile birlikte yollara çıkmaya hazırlanıyor.

Kendi teknoloji, tasarımı ve uygulamaları ile müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun özel çözümler sunan Otokar, Sultan model otobüsleri için Lassa'nın yeni nesil LSR grubu

düz tip midibüs ve kamyonet lastiği Maxiways'i tercih etti. Yeni karışımı sayesinde önceki nesle göre %13 daha uzun ömür sağlayan Lassa Maxiways, hafif ticari ve ağır vasıta araçların ihtiyaçlarını karşılamak için geliştirildi. Lassa Maxiways'in güçlü karkas yapısı, ağır yüklerin üstesinden kolaylıkla gelirken düzensiz aşınmaların da önüne geçiyor. Sahip olduğu markalamalar ile kullanıcılarına yaz ve kış kullanım imkanı sunan Lassa Maxiways serisi, kuru ve ıslak zeminlerde araca yüksek çekiş gücü ve mükemmel fren mesafesi kazandırıyor.

Brisa'nın yolcu taşımacılığı yapan midibüs ve otobüs grubu için Lassa markası altında özel olarak tasarladığı Maxiways ürünlerinin bu özellikleri ile Otokar'ın araçlarının verimliliğini ve son kullanıcı memnuniyetini artırması hedefleniyor. ■

Otogar çıkış ücretlerindeki artışlar sıkıntı yaratıyor

Yaz sezonu bitti, bilet fiyatları çok düştü ve sektörde yıkıcı ve haksız rekabetin düzeyi çok arttı. Sektör mensuplarımızın daha dikkatli olması gerekiyor. Enfyasyonun artışında ulaşım sektörü önemli bir kalem olarak gösterildi. Şimdi özellikle şehirlerarası taşımacılıkta yaşanan yıkıcı rekabetin enflasyona yansımaları hep birlikte göreceğiz.

Bölünmüş yollarda hız sınırı

Şehirlerarası yollardan otobüsler geçen meskun mahallelerde hız sınırı aşıldığı için ciddi cezalar kesiliyor. İçişleri Bakanlığı'nın trafik güvenliğine yönelik attığı her adımı bizde destekliyoruz. Ancak geçmişten gelen bir takım yanlışlıkları da ortadan kaldırmak gerekiyor. Bugün artık yollarımızın tamamı bölünmüş yol haline geldi. Ama hala otobüsler 50 km hızla geçmek zorunda bırakılıyor. Yolcularda kaygılanıyor ve 'neden yavaş gidiyorsunuz, araçta bir arıza mı var' sorusunu yöneltiyor. Uzun yola giden bir otobüs meskun mahallelerde geçen hızını 50 km'ye düşürdüğü anda o yolculuk bitmiyor. Zaman kayıpları oluyor, şoför ihtiyacı artıyor. Onun için meskun mahallelerde bölünmüş yollarda otobüslerin sürat tahdidini 70 km'ye çıkarılması gerekiyor. Ama biz 70 km'ye çıkmadığımız sürece yolculuk süresi gerçekten çok uzun hale gelecektir.

Bu konuda İçişleri Bakanlığı'ndan İller İdaresi'nden, Belediyeler Birliği'nden destek bekliyoruz. Bu ülkede 150 milyonu aşkın otobüsle seyahat ediyor. Bu insanların ulaşım konforunu, hızını artırmanın yolu da bu tür eski yanlışlıkların ortadan kaldırılması ile mümkün.

Buradan şunu da vurgulamam gerekiyor; Bu yasak bugün var. Bütün otobüsçülerinde buna uyması gerekiyor. Bu cezalarla karşılaşmak için mevcut kurala uyacaklar. Bu kuralın değiştirilmesi için birşeyler yapmak için çaba göstereceğiz. Ama yapamazsak, bu kurala uyacaklar.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Otogar çıkış ücretleri

Öte yandan bazı illerde otogar çıkış ücretlerine yönelik çok ciddi artışlar oldu. Bu sektörde ciddi sıkıntılar yaratıyor. Ulaştırma Bakanlığı ile bu konuyu görüştük. Otogarların da işletme maliyetlerinin arttığını biliyoruz. Ama bu ölçüsüz zamları yapmayı da gerektirmiyor. Otogar yönetimlerinin fiyatlarını aşağı çekmesi sektörü de rahatlatacaktır.

İTO ve TÜRİSAB seçimleri

Önümüzde İTO ve TÜRİSAB seçimleri var. TÜRİSAB' da farklı sesler çıkmaya başladı. İttifak yaparak hep birlikte yönetmekte fayda var. Ama kolayda değil bu. Birçok ilde oda ticaret odaları seçimlerinde meslektaşlarımızın meslek komitelerine seçildiğini görüyoruz. Sektörün temsil gücü artıyor. Önemli olan odaları çalıştırmak ve sektörün sorunlarının çözüm noktasına yaklaştırmak.

Anadolu Otogarı

Anadolu Otogarı noktasında çalışmalar sürüyor. Bir şirket kurulması noktasında adım atmaya çalışıyoruz. Nasıl kurulacak, kimler olacak, olmayacak? Bütün D1 belgeli firmaların içinde yer aldığı bir şirketin kurulmasını Bakanlığa taahhüt ettik. Bu şirket kurulursa Bakanlık hazır. Proje konusunda adımları attık.

Beylikdüzü Cep Terminali

Beylikdüzü'nde bir cep terminali oluşturulması noktasında İBB ile bir toplantı yaptık. Bu konuda yeni adımların atılacağı toplantıyı Be-

diye yönetimi erteledi. Belediye de görev değişiklikleri oldu. Beylikdüzü çok ciddi bir sorun olmaya devam ediyor. Bu sorunu çözmek için de Belediyeden randevu bekliyoruz. Katılımcı bir anlayışla bu sorunu çözeceğimize inanıyoruz.

Yönetmelik Çalıştayı

Yönetmelik Çalıştayı'nın Aralık ayında gerçekleştirileceğine yönelik beklentimiz sürüyor. Bunun arkasından Otogarlar Çalıştayı yapmayı düşünüyoruz. Otogar projelerine bir konsept getirilmesi gerekiyor. Belediyeler Birliği Genel Sekreteri Sayın Hayri Baraçlı ile görüştük. Toplantı yapılması noktasında bir mutabakat sağlandı. İlgili bakanlıkların da yetkililerin de bu çalıştayda olması önemli. Şehir içi ve şehirlerarası mevzuat birbirinin içine geçmiş ve daha karmaşık hale gelmiş durumda. Bu durum sıkıntı yaratıyor. Belediyeler il içinde taşımacılık yapanlarla sorumludur. Onlar belgelerini verdiklerini servis, taksi, dolmuş, özel halk otobüsü gibi araçlara disiplin getirmekle, fiyatlarını belirlemekle sorumludur.

Şehirlerarası ve turizm otobüsleri 4925 sayılı Taşıma Kanunu kapsamında ve onun kurallarına tabidir. Belediyelerin kendi yetki alanında olmayan şehirlerarası ve turizm otobüslerine engel koyması doğru değildir. Bunun bir an önce düzeltilmesi gerekiyor. Ulaştırma Bakanlığı'nın verdiği D2 yetki belgesi yok sayılarak servis araçlarına turizm tahsis belgesi veriliyor. Yeteri kadar atıl kapasite var. Bir de bu sorunu yaşamak istemiyoruz. Ulaştırma Politikası Belgesi var. Orada yazılanların hiçbirini yerine getirmiyoruz. Altyapı var, yollar var, lojistik noktasında atılan adımlar var. Ama ulaşım da entegrasyon altyapısı ile ilgili hiçbir adım atılmış değil. Biz bunların takipçisiyiz. Bu adımların atılması noktasında Ulaştırma Bakanlığı'ndan destek isteyeceğiz.

Tüm ülkemizin Cumhuriyet Bayramını kutluyoruz. ■

2023 yavaş gel, yavaş gel ki alışalım!

Merhaba Sevgili Dostlar,

Aslında bizler ne kadar yazıp çizsek sizlerin de bizler kadar otobüs piyasasını takip ettiğinizi biliyorum. Çokta kafanızı karıştıracak konulara değinmeyeceğim.

Geçen yazımda, 'sektör için altın çağını yaşıyor' demiştik. Fakat son 15 gün içinde firma sahipleri ile yapmış olduğumuz sohbetlerde yavaş yavaş yolcularda gevşeme olduğunu, böyle devam ederse sıkıntıya girebileceklerini paylaştılar.

Araç alım ve satım işleri de son 15 gün içinde rölanje girdi, araç satış sitelerinde de görüldüğü gibi piyasaya baya bir araç adeti girişi oldu. Ha fiyatlar düşer mi, bana göre düşmez. Ancak alım satım işleri yavaşlar.

Hayat artık çok ucuz değil, insanlarımız bunun farkında ama sanki bir rüyanın içinde uyanınca, her şeyin hayalden öte bir şey olmadığı gerçeğini mi bekliyorlar bilemedim?Artık alışverişlerde binlerden ziyade milyon rakamlar konuşulmaya başlandı.

Çok değil, örnek veriyorum; Bir dostumuza, 'aracını bana satarmısın' dedikimizde, 'senin için 110.000 TL olur' derdi. Bizde 'çokmuş bir şeyler daha yapar mısın' diye ısrarcı olurduk. Şimdi bunları düşünüyorum da, bu paralara araba almak kolay mı, şöyle elle tutulur bir şey alıyım dersin 300.000 liradan başlıyorsun. Bir ev alayım dersin 1,5 ila 2 milyon'dan başlıyorsun.

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



2006 model bir Travego alayım dersin o da 950-1.050 TL civarında. Dikkat ettiyseniz. en alt seviyelerden örnek verdim. Üst seviyelerde olan emtialardan bahsetmedim bile, çünkü dilimiz telaffuz edebilir ama kalbimiz dayanmayabilir.□

Akaryakıt fiyatları 6 TL idi. Şimdi 26-27 TL. En yakın yer İzmir- Kuşadası 15 ile 20 TL arasındaydı şimdi 70-90 TL. Her şeye yüzde 200 ila 300 zam yapıldı.

Hayatımız da aslında hiçbir şey değişmedi, yanıyorsam söyleyin. Geçen yazımda bahsettik; 'hiçbir şey olmamış gibi yaşıyoruz' diye. Döneri 20 liraya değil de, 95 liraya yiyoruz. 1.000 liraya 1.500 liraya değilde 3.000 liraya 4.500 liraya kirada oturuyoruz. 3.500 lira değilde 5.500 lira asgari ücret alıyoruz. 2.500-3.000 lira değilde 5.500-6.500 lira emekli maaşı alıyoruz. Tabi bunlar var sayımlar daha az veya daha çok alanlarımız da var.

2022 yılını bitirmeye çok az zaman kaldı, 2023 yılı nasıl olacak diye bir sürü entrikalar dolaşmakta, iyimi olacak, kötümü olacak, bilinmez denklem gibi. Seçimler var, savaş var, yurdun her yerinde kavga var, ölüm var, kötülük var,

artık haber izlemek istemiyorum. Bizler bu kadar kötü ne zaman olduk. İşte insanlar farkına varmadan çıldırma noktasına gelmiş ve ne yaptığının farkında değil. Bir anda silah çekmeler, bıçak çekmeler, hemen kavga hemen bir agresiflik, kazaların artması, insanların normal hayata dönmeye başlamaları ile birlikte girmiş oldukları travmaları göstermekte bence. Ben mi yanılıyorum. Sanki bu tip olaylar baya arttı. Ya düşünebiliyor musun, istek şarkımı söylemedin. Seni güzel bir pataklayacağım? Öldüresiye? Öncelikle bu tip şerlerden uzak duralım. Kendimize hâkim olalım, sakinliğimizi bozmayalım. Kendimize gösterilmesini istediğimiz saygınlığı lütfen; bizde karşımızdakine gösterelim ve diyelim ki, 2023 yavaş gel, yavaş gel ki alışalım.

Tüm ülkemizin 29 Ekim Cumhuriyet Bayramını kutluyor. Cumhuriyetimizin 100 yılında çok daha umutlu, çok daha güzel günler yaşamak dileğiyle...

Sektör gelişmelerinde, doğru zaman, doğru haber, doğru bilgi ve tarafsız haberleri sizlerle buluşturan Taşıma Dünyası Gazetemizin gelecek sayısında tekrar buluşmak üzere hoş çakalın... ■

29 Ekim 1923

Cumhuriyetimizin 99. yılı kutlu olsun.

Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

29 Ekim 1923 - 29 Ekim 2022

**Cumhuriyetimizin 99. yılı
Turizm ve Taşımacılık sektörü ile
tüm vatandaşlarımıza
kutlu olsun.**

Mümtaz ER
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

55 yıldır nakliyatçı, 20 yıl aradan sonra tekrar otobüs taşımacılığına giriyor. Servettin İnanç Nakliyat'a Tourismo



Konya merkezli Servettin İnanç Nakliyat A.Ş. filosuna Tourismo kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi. Yeni Tourismo, Özkaymak Turizm bünyesinde hizmet verecek.

Servettin İnanç, yeni yatırım ve hedefler ile ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Servettin İnanç ve ailesinin taşımacılık süreci çok eskilere dayanıyor. Hatta **Servettin İnanç**, taşımacılık alanında faaliyet gösteren 4. nesil konumunda. 55 yıldır nakliye alanında faaliyet gösterdiklerini belirten Servettin İnanç, 20 yıl aradan sonra otobüs taşımacılığına tekrar adım atmaya karar verdiklerini belirtiyor: Taşımacılık alanında faaliyet aslında babamın dedesiyle başlamış. Bugün ben 4. nesil olarak devam ettiriyorum. Daha önce otobüschülük tarafında da bulunulmuş ama daha sonra çıkmış. Ben uzun süredir otobüs taşımacılığına girmeyi planlıyordum. Bu yıl hareketliliği de görünce tekrar bu alanda olmak istedik ve Mercedes Tourismo yatırımı yaptık” dedi.

Kamyonda da, otobüste de tercihimiz öncelikle Mercedes

Servettin İnanç, Mercedes yatırımlarının nedenini de şu şekilde açıkladı: Nakliye tarafında 130'u aşkın kamyon bulunuyor. Filomuzun büyük oranda ağırlığını Mercedes marka kamyonlar oluşturuyor. Hatta bu yıl, 15 kadar da Mercedes kamyon yatırımı yaptık. Alımlarımız sürüyor. Mercedes araçlar her zaman gözümüz oldu. İşletme maliyetleri, teknolojik donanımları, servis ve bakım imkanları, yedek parça bulunabilirliği ile bizim iş süreçlerimize önemli katkılar sağladı. Otobüs tarafına adım atmaya karar verdiğimizde de tercihimiz tabi ki, yine Mercedes yönünde oldu. Şu an 1 adet Tourismo yatırımı yaptık. 2023 yılında da yine otobüs tarafında da yeni yatırımlarımız olacak. Tabi adetlere önümüzdeki sürece bakarak karar vereceğiz. Ama şimdiden yeni yatırım planı oluşturmuş durumdayız. Bu işin yazı, kış yok. Hizmet sektöründe her zaman otobüse ihtiyaç olacak. Kamyon tarafında da yatırımlarımız hız kesmeden sürecek. Nakliye tarafı zaten çok hareketliydi ve bu hareketlilik de devam ediyor” dedi.

Özkaymak sektörün köklü ve kurumsal firması

Otobüsü Özkaymak Turizm bünyesinde çalıştıracaklarını belirten Servettin İnanç, “Öncelikle Özkaymak Turizm'i seçmemizin nedeni de, kendi şehrimizin ve sektörün köklü ve kurumsal bir firması olması nedeniyle oldu. Hizmet kalitesi anlayışının da yüksek olması önemli bir etken” dedi.

Bayraktarlar Merkon ile işbirliğinden çok memnunuz

Bayraktarlar Merkon ile işbirliği yapmaktan büyük mutluluk duyduklarını açıklayan Servettin İnanç, “Merkon ile zaten uzun yıllardır kamyon alım satımı noktasında iyi bir işbirliğimiz var. Otobüs tarafında ilk önceliğimiz Merkon oldu. Satış Müdürü Sayın Cezmi Ağırtaş bizimle çok yakından ilgilendi. Abi, kardeş gibi olduk. Onun ilgisi, sıcakkanlığı sayesinde bu işbirliği oldu” dedi.



Kamyon tarafında başlayan işbirliği otobüs ile devam ediyor

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş'da Servettin İnanç Nakliyat ile kamyon tarafında başlayan işbirliğinin otobüs ile devam ettiğini belirterek,

“55 yıla dayanan çok uzun süreli bir taşımacılık süreci olan İnanç ailesi ile bu kez otobüs tarafında işbirliği yapmak bizi mutlu ediyor. Yeni işbirliklerinde de her zaman yanlarında olmaya ve destek vermeye devam edeceğiz. Yeni Tourismo'nun Servettin İnanç Nakliyat A.Ş.'ne hayırlı ve uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum” dedi. ■



Her zaman doğru yoldayız. Cumhuriyetimizin 99. yılı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

Mercedes-Benz Türk, Kılıç Grup'a 150 adet Actros çekici teslim etti



Kılıç Grup, yurtiçi nakliye alanında kullanacağı 150 adet Mercedes-Benz Actros çekiciyi teslim aldı. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteği ile Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman Motorlu Araçlar tarafından satış işlemleri yapılan araçlar için 28 Ekim tarihinde İstanbul'da bir tören gerçekleştirildi.

1995 yılında kurulan ve taşımacılık faaliyeti ile hizmet vermeye başlayan Kılıç Grup, Kılıç Nakliyat şirketi ile müşterilerine hizmet veriyor. Yaptığı yatırımlarla büyüme immesini sürdüren şirket, araç parkını da yenilemeye devam ediyor.

Kılıç Grup, son olarak 28 Ekim 2022 tarihinde İstanbul'da düzenlenen bir törenle 150 adet Mercedes-Benz Actros çekiciyi teslim aldı. Şirket, Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen yeni araçlarını konteyner, demir çelik ve dökme yük nakliyesi alanlarında kullanacak.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteği ile Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman Motorlu Araçlar tarafından satış işlemleri yapılan araçlar; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel** ve Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Üyesi **Ali Saltık** tarafından Kılıç Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Ayhan Kılıç** ve Kılıç Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Taner Kılıç**'a teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt törende yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Uzun yıllardır güçlü bağlarımız olan çok değerli müşterilerimizden Kılıç Grup'a 150 adet Mercedes-Benz Actros teslimatını gerçekleştiriyor olmaktan çok mutluyuz. Kılıç Grup'un yeni yatırımında tercih ettiği Mercedes-Benz Actros ürün ailemiz; sürekli güncellenen güvenlik donanımları, artırılmış kabin ve sürüş konforu ve düşük işletme maliyeti ile yıllardır Türkiye kamyon pazarının en çok tercih edilen modellerinden biri olmayı sürdürüyor. Bu kıymetli iş ortaklığına yakışır kalite ve donanımlara sahip, sektörün tüm beklentilerini karşılayacak şekilde Aksaray Fabrikamızda yerli ürettiğimiz Actros çekici ailemiz, pazarda öncü konumunu her geçen gün daha da sağlamlaştırıyor. Bu büyük teslimatta emeği geçen tüm satış ekibi-



Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ve Kılıç Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kılıç

mize, değerli bayimiz Koluman Motorlu Araçlar'a, proje finansmanında büyük emeği bulunan, filo satışlarının vazgeçilmezi Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a ve tercihlerini bizden yana kullanan dostumuz, partnerimiz, marka elçimiz Kılıç Grup'a teşekkürlerimi sunuyorum."

Kılıç Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kılıç ise, "1995 yılında hizmet vermeye başlayan şirketimiz, her geçen gün faaliyet alanını ve iş hacmini büyütmeyi başardı. Gerek kamu gerekse özel sektörde imza attığımız başarılı çalışmalar ve gerçekleştirdiğimiz önemli yatırımlarla, Kılıç Grup bugünkü güvenilir ve saygın konumuna ulaştı. Merkezi Kocaeli'nde bulunan şirketimiz, Karadeniz Ereğli, Karabük, Hatay Dörtöl ve Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde Kılıç Grup olarak faaliyetlerine devam ediyor. Birçok kriteri değerlendirdikten sonra gerçekleştirdiğimiz araç alımında, tercihimizi uzun yıllardır iş birliği yaptığımız Mercedes-Benz Türk'ten yana yapmış olmaktan dolayı mutluyuz. Sahip olduğu teknoloji, sürüş güvenliği, konforu ve ekonomik sürüş avantajları nedeniyle Mercedes-Benz'in Arocs ve Actros modellerinde olmak üzere 2022 yılında 150 adet aracı filo-muza ekledik" diye konuştu.

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Üyesi Ali Saltık da şunları söyledi: "Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın sağladığı uygun kredi şartları ile yeni araçlarını teslim alan Kılıç Grup, filosuna eklediği 150 adet Mercedes-Benz Actros çekici ile müşterilerine sunduğu hizmet kalitesinde çitayı bir üst seviyeye taşıyacak. Konfor, güvenlik, düşük yakıt tüketimi ve uzun bakım aralıkları ile sektörde fark yaratan Mercedes-Benz Actros ailesinin, Kılıç Grup'a çok önemli avantajlar sağlayacağına inanıyorum. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır süregelen verimli iş birliğini bu yatırımla bir adım daha öteye taşıyan Kılıç Grup'a yeni araçlarının hayırlı olmasını temenni ediyorum." ■

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt törende yaptığı konuşmada "Uzun yıllardır güçlü bağlarımız olan çok değerli müşterilerimizden Kılıç Grup'a 150 adet Mercedes-Benz Actros teslimatını gerçekleştiriyor olmaktan çok mutluyuz. Kılıç Grup'un yeni yatırımında tercih ettiği Mercedes-Benz Actros çekicilerimiz; sürekli güncellenen güvenlik donanımları, artırılmış kabin ve sürüş konforu ve düşük işletme maliyeti ile yıllardır Türkiye kamyon pazarının en çok tercih edilen modellerinden biri olmayı sürdürüyor. Tercihlerini bizden yana kullanan Kılıç Grup'a teşekkürlerimi sunuyorum." dedi



Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Kılıç Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kılıç



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Adil değilse başarı da yoktur, huzur da, barış da...

Aynı gün tarihli bir gazetenin iki haberi dikkatimi çekti, gerçi bütün gazetelerde ve/veya haber bültenlerinde yer alıyordur muhakkak... 28 Ekim 2022 gününün önemli ve manşette yer alan haberi, Türk Tabipler Birliği Merkez Konseyi Başkanı Prof. Dr. Şebnem Korur Fincancı'nın, ortaya atılan bir iddiayı dillendirmesi nedeniyle koparılan fırtına ve sonrasında tutuklanması... İkinci haber ise diğeri gibi manşette veya ilk sayfada değil, daha arkada, hatta gazeteci deyişiyle sayfanın eteğinde, bir sütuna beş santimlik bir "hırsızlık" olayıydı. Bir SMA hastası için (biliyorsunuz SMA hastalığının tedavisi çok pahalı ve valilikten izin alan aileler kampanya düzenleyip bağış topluyor) fırına konan kumbarayı çalıp kaçan hırsızın tutuklanması beklenirken, adli kontrol şartıyla serbest bırakıldı.

Prof. Korur Fincancı, (haklıdır veya haksızdır başka bir konu... Soruşturma açarsınız ve yargıyorsunuz; ama sabaha karşı evinin basılmasının gereği yoktur. Kaldı ki, herkes için geçerli bir durumdur bu. Daha önce benzer bir durum nedeniyle benzer bir nedenle gösterilen tepkilere iktidar hak vermişti) başlatılan linç kampanyasına karşın yurda dönmesine, yani kaçma şüphesi yokken ve delilleri karartma ihtimalinin de olmamasına rağmen tutuklandı. Ama bir çocuğun yaşama şansını elinden almayı bile utanmadan kendinde hak gören bir hırsız serbest bırakıldı. Tabii ki, tutuklanma istemi bir tedbirdir, yukarıda da değindiğim gibi kaçma veya delilleri karartma şüphesi yoksa mahkemeler pek tutuklamazlar. Buradaki birinci haberde şüphelinin kaçma durumunun olmadığı, delilleri de karartmayacağı apaçık ortadayken tutuklanması siyasi saikle verilmiş bir karardır. İkinci habere konu olan hırsızın ise yaptığı sadece kötü bir şey değil, bir çocuğun canına kast eden bir davranıştır. İkinci haberdeki hırsızın da tutuklanmasını gerektirecek bir durumun ortada olup olmasına hâkim karar verir ve vermiştir. Birinci haberde yer alan kişiye verilen tutuklama kararı, sıradan bir hâkimin sıradan bir kararı değildir. Gerek siyasi baskı gerek siyasal baskı gerekse medya üzerinden koparılan linç fırtınası sonrasında verilen, kimsenin içine sinmeyen bir karardır.

Adil karar verilmeyen bir yargılama sisteminde insanlar ister istemez ihkakı hakkı kendilerine yakıştırır. Kimsenin yargıya güveni ve saygısı kalmamışsa, herkes kendi adaletini kendince vermeye kalkar ve bu da kaosa yol açar.

Haklısınız, ülkenin birçok sorunu varken, enflasyon canavarı her şeyi, ama her şeyi yutarken, işsizlik ve açlık sorunu her geçen gün daha ileri boyutlara ulaşırken, sağlık sorunlarının çözümsüzlüğü dillerden düşmezken, sektörel olarak baktığımızda otobüsçülerin bilet fiyatlarıyla, otogar çıkışlarıyla, otoyol ve köprü ücretleriyle ilgili sıkıntısı varken bu sorun bu kadar öne çıkamaz. Ancak burası Türkiye ve gündemi sadece koşullar belirlemiyor, siyasi güçler kendi çıkarları doğrultusunda yeni gündemler oluşturarak hayatın kendi çevrelerinde dönmelerini arzu ediyor. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 12 • Sayı: 404 • 29 Ekim 2022

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

erkanyilmaz71@gmail.com

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

Gsm: +90.0532 779 21 82

info@tasimadunyasi.com

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elaur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

türü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kitbası edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**



Ford Trucks'tan MLA Lojistik'e 50 adet çekici

MLA Lojistik, filosunu yeni nesil Ford Trucks Çekici Serisi'nden 50 adet araçla genişletti. Kocaeli ve Mersin'deki depolarıyla faaliyetlerini sürdüren MLA Lojistik, son üç yılda yaptığı araç yatırımlarıyla filosunu 220 araca çıkardı.

Ford Trucks Genel Merkezi'nde düzenlenen araç teslimat töreninde Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı **Serhan Turfan**, Ford Trucks Türkiye Direktörü **Burak Hoşgören**, MLA Lojistik CEO'su

Cengiz Yılmaztürk ve Ford Trucks Mardin bayisi **Nas Oto** Yönetim Kurulu Başkanı **Maşuk Nas** hazır bulundu.

Ford Trucks çekiciler şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı

MLA Lojistik CEO'su **Cengiz Yılmaztürk**: "Türkiye'nin her yıl artan taşımacılık ihtiyaçlarına yurt içi süreçlerinde destek olmak ve taleplere karşılık vermek adına, hız kesmeden büyüme hedefiyle çalışıyoruz. Araçlarımızı yeni nesil modellerle yenileyerek çevresel karbon salınımını

minimize etmeyi hedefliyoruz. Sadece taşımacılık değil; antrepo ve depo süreçlerinde, Kocaeli ve Mersin'de bulunan depolarımızla, müşteri odaklı yaklaşımımızla büyüme ivmemizi sürdürüyoruz. Ford Trucks çekiciler şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı, yeni projeler ve iş birlikleri için Ford Trucks'ı tercih etmeye devam edeceğiz. Yatırımlarımız, taşımacılık ve depolama eksenli, teknoloji ve dijitalleşme odağında hız kesmeden devam edecek."

Müşterilerimizin operasyonlarına verimlilik ve katkı sağlıyoruz

Törende konuşan **Ford Trucks Tür-**

kiye Direktörü Burak Hoşgören, "Türkiye'nin önde gelen dağıtım ağlarından birine sahip olan MLA Lojistik'e 50 adet Ford Trucks teslim etmekten mutluyuz. Bizim için iş ortaklarımızla uzun dönemli iş birlikleri geliştirmek çok değerli. Ford Trucks olarak kalite odaklı yaklaşımımız ve ürünlerimizin toplam sahip olma maliyetinde yarattığı avantajlar ile müşterilerimizin operasyonlarında onlara büyük verimlilik ve katkı sağlamayı hedefliyoruz. Yüksek performanslı motoru ve ileri teknolojik donanımlarıyla kendini kanıtlamış araçlarımıza çok güveniyoruz. MLA Lojistik'e bize ve Ford Trucks'a duydukları güven için çok teşekkür ederiz" dedi. ■

Scania "Servis Paketleri"ne büyük ilgi

Scania'nın müşterilerine sunduğu sürdürülebilir taşımacılık ve rekabet üstünlüğü sağlayan birbirinden avantajlı servis ve bakım paketleri büyük ilgi görüyor.

Yeni Scania araçlarını kapsayan farklı alternatiflerdeki servis paketleri, Scania aracının performansını ilk günkü gibi

korumayı amaçlıyor.

Scania Profesyonellerinin tercihi Scania Servis Paketleri

2022 yılı Eylül ayı itibarıyla satışı gerçekleşen tüm Scania araçları, servis paketi anlaşmaları ile teslim edildi. Tüm araçlarda Plus paket standart olarak verilirken, kullanıcıların en çok tercih ettiği servis paketi yüzde 51 ile Scania Profesyonel paket oldu. 2022 yılında satılan her 2 araçtan 1 tanesi profesyonel servis paketi tercih edilmiş oldu.

Scania Servis Paketleri

Yeni araçlar için **Scania Plus**, **Scania Profesyonel**, **Scania Profesyonel Ekstra**, **Scania Premium** ve **Scania Premium Ekstra** servis paketlerinde, uzman servis personeli, orijinal yedek parça ve Scania Oil kullanımı sayesinde serviste kalma süreleri kısılırken, işletme maliyetlerinde de tasarruf sağlanıyor.

Scania'nın, kullanıcılarına sunduğu avantajlı servis paketleri, Türkiye geneline yayılmış Scania servislerinin hepsinde geçerli. Scania orijinal parça ve Scania Oil ile periyodik bakımları gerçekleşen araçların bakım maliyetleri zaman içinde gelebilecek herhangi bir fiyat artışından etkilenmiyor. ■



Pirelli En İyi 9 Tedarikçisini Ödüllendirdi

Pirelli Sürdürülebilirlik, Kalite, İnovasyon, Performans ve Hizmet Düzeyi alanlarında en iyi 9 tedarikçisini ödüllendirdi.

Pirelli Başkan Yardımcısı ve CEO'su **Marco Tronchetti Provera** ile Satın Alma Direktörü **Andrea Maganzani** son bir yıldır ham madde ve hizmet kategorilerinde öne çıkan dokuz tedarikçiye ödülleri Milano'daki genel merkezde şirketin üst yönetiminin katılımıyla düzenlenen bir törende takdim etti.

Pirelli Başkan Yardımcısı ve CEO'su Marco Tronchetti Provera ödülleri konusunda şu yorumda bulundu: "Tedarikçilerimizin şirket değerlerimizi paylaşmasını başta



sürdürülebilirlik ve inovasyon olmak üzere belirlediğimiz hedeflere ulaşmak açısından önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu stratejik faktörler günümüzün zorlu koşullarında bile rekabetçi kalmamızı sağlıyor. Biz de bu nedenle dünya genelindeki faaliyetlerimizin önemli iş ortakları haline gelen şirketleri ödüllendirmek istedik."

Şirketin tercih edilen tedarikçilerden yaklaşık 150'sinin katıldığı tören sırasında Pirelli'nin stratejisi Grubun



2025 Endüstriyel Planındaki hedeflere ulaşmak için yenilenebilir veya geri dönüştürülmüş kaynaklardan sağlanan yenilikçi malzemelerin kullanımını artırmayı öngören bir yol haritasıyla bir kez daha aktarıldı. Pirelli'nin tedarik zincirinde CO2 emisyonlarını 2025'e kadar 2018'e kıyasla %9 oranında azaltmak amacıyla Grup iş ortaklarının da katkıda bulunmaya çağırıldığı karbon-suzlaştırma süreci, sürdürülebilirlik açısından bir başka önemli unsur oluşturuyor. ■

2022 Pirelli Tedarikçi Ödüllerinde çeşitli kategorilerde ödüllendirilen şirketler:	Performans
Sürdürülebilirlik	Jiangsu Xingda Steel Tyre Cord Group Corporation (Çin) - metal takviyeler tedarikçisi
DRT (Fransa) – Biyokimyasal ürün tedarikçisi	Servis Düzeyi
Kalite	Kordsa (Türkiye) - tekstil takviyeleri tedarikçisi
Evonik (Almanya) - silika tedarikçisi	DHL Global Forwarding (Italy) Spa (İtalya) - uluslararası lojistik iş ortağı
İnovasyon	Fortek Srl (İtalya) - sektörel ürün ve hizmet tedarikçisi
Asahi Kasei Corporation (Japonya) - sentetik kauçuk tedarikçisi	DCS Multiserve Ltd (İngiltere) - genel hizmetler sağlayıcısı
Amazon Web Services (ABD) - dijital dönüşüm iş ortağı	

Mercedes-Benz Türk, OM 471 motorun üçüncü neslini kamyonlarında sunmaya başladı

Mercedes-Benz Türk, OM 471 motorun üçüncü neslini Ekim ayı itibarıyla araçlarında sunmaya başladı.

Mercedes-Benz Türk, önceki iki nesli ile standartları belirleyen OM 471 motorunun yeni neslini Ekim ayından itibaren kamyonlarında sunmaya başladı. Verimliliği ve performansını artıran birçok özelliği ile yeni nesil OM 471, hem araç sahiplerinin hem de sürücülerin taleplerine yanıt verebilecek.

Daha yüksek yakıt verimliliği

Daimler Truck mühendisleri OM 471'in üçüncü neslinin verimliliğini artırmak adına motorda birçok yeniliğe gitti. Bu bağlamda; piston girintisinin geometrisi, enjeksiyon nozulu tasarımı ve silindir kapağının gaz değişimi ile ilgili parametreleri optimizasyon işlemine tabi tutuldu. Gerçekleştirilen bu yenilikler ile sıralı altı silindirli motorun sıkıştırma oranı yükseltildi. Bu artış sayesinde 250 bar'lık bir azami ateşleme basıncı ile daha verimli yanma ortaya çıkıyor.



Modern dizel içten yanmalı motorlarda yakıt verimliliğini artırmanın en önemli yollarından biri de turbo optimizasyonu. OM 471, üçüncü nesli ile geniş müşteri gereksinimlerine tam olarak uyarlatabilen, Mercedes-Benz Trucks bünyesinde geliştirilen ve üretilen iki yeni turboşarj ile donatıldı. Tüketim optimizasyonlu versiyonda mümkün olan en düşük yakıt tüketimi hedefleniyor. Yeni OM 471'in önceki nesle kıyasla alt ve orta performans seviyelerinde maksimum yakıt tasarrufu yüzde 4'e, üst performans seviyelerinde ise yüzde 3,5'e kadar çıkıyor. Daha düşük

yakıt tüketimi sayesinde hem işletme maliyetlerini hem de CO2 emisyonlarını azaltmak mümkün oluyor.

OM 471 motorun önceki nesillerinde sadece 12.vites kademesinde verilen Top Torque özelliği üçüncü nesil ile 330 ve 350 kW'lık güç opsiyonlarında G281-12 Powershift otomatikleştirilmiş şanzımanın 7. ve 12. vites kademelelerinde motorun azami torku 200 Nm arttırılıyor. Eğer araç ekonomi sürüş modunda kullanılıyorsa yüzde 4, standart ya da power (güç) sürüş modunda kullanılıyorsa da yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.

ken AdBlue'nun homojenlik endeksini de artırıyor. Tüm bu işlemler NOx dönüşümünün iyileşmesinin yanı sıra yakıt tüketiminin azalmasını da sağlıyor.

PowerShift Advanced sayesinde yüksek sürüş dinamikleri

OM 471'in üçüncü neslinde odak; kârlılık, sağlamlık ve güvenilirliğin yanı sıra müşteriler için bir başka önemli faktör olan sürüş dinamikleri oldu. Örneğin, yeni PowerShift Advanced otomatik şanzıman kontrolü, hassas vites seçimi sayesinde birçok durumda daha hızlı ve sorunsuz kalkış ve hızlanma sağlıyor. Daha hızlı vites değişimleri sayesinde tork kesinti süresi üst aralıkta yüzde 40'a kadar azaltılıyor. Gaz pedalı geometrisi de bu kapsamda optimize edildi. Alt pedal hareketindeki artan hassasiyet önemli ölçüde daha hassas manevra sağlarken, üst pedal hareketindeki doğrudan tepki süresi yüksek yük gereksinimleri altında daha fazla dinamizm sağlıyor. Ayrıca, virajlı yollarda sürüşü ve hızlanmayı kolaylaştırıyor. ■

Yeni geliştirilmiş egzoz gazı son işlem sistemi yakıt verimliliğini artırmaya yardımcı oluyor

Tamamen yenilenen ve OM 471'in yeni içten yanma ve kontrol sistemine uyarlanan EGR de yakıt verimliliğini artırmaya yardımcı oluyor. Sistem, karşı basıncı sınırlar-



Pace Lojistik, Tırsan araç sayısını 285'e yükseltti

Tırsan, sektörün yeni oyuncularından Pace Lojistik'e 30 adet Tırsan araç teslim etti. Pace Lojistik'in yeni yatırımıyla filosundaki Tırsan araç sayısı 285 adede ulaştı. Pace Lojistik 2023 için 200 adetlik daha Tırsan araç yatırımını duyurdu.

Türkiye'nin güvenilir lider Tırsan, müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam ediyor. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen

teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Pace Lojistik Kurucu Ortağı **Onur Talay**, Pace Lojistik Kurucu Ortağı **Berkcan Danış** ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertağ Erkoç** katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamada bulunan **Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, "Tırsan Ar-Ge merkezimizde müşterilerimiz için ve müşterilerimiz ile birlikte ihtiyaçlarınızı tam karşılayacak en son teknoloji ürünleri geliştiriyor ve sektöre yön veriyoruz. Müşteri memnuniyeti, bu işe başladığımız ilk günden bu yana her zaman önceliğimiz oldu. Biliyoruz ki müşterilerimiz bizim ürünlerimiz ile geleceği tasarlayacak, rekabet gücünü artıracak ve değer kazanacak. Sektörün yeni ve güçlü oyuncularından biri olan iş ortağımız Pace Lojistik'e bugün araç teslimatı

gerçekleştirmekten dolayı gururluyuz. Pace Lojistik ile iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

Her Zaman Yanımızda

Teslimat töreninde Pace Lojistik'in faaliyetleri hakkında da bilgi veren **Pace Lojistik Kurucu Ortağı Onur Talay**, "Müşterilerimize, otomotiv, tekstil, makine, FMCG, gıda, kimya-petrokimya ve elektronik alanında hizmetler sunuyoruz. Sektör lideri Tırsan'ı öncelikle tercih etme nedenimiz, her zaman ve her koşulda yanımızda olmasıdır. Bunun yanı sıra, Tırsan ürünlerinin güvenilirliği ve sağlamlığı, yıllara dayanan tecrübesi, grup şirketlerimizin duyduğu memnuniyet, şeffaf iletişim ve hızlı geri bildirim de bulunmaları da bizim için diğer önemli bir tercih sebebidir" dedi. ■



OM 471 motor artırılmış yakıt verimliliği sayesinde daha düşük yakıt tüketimi sunuyor.



Yeni nesil OM 471 motor ile donatılan araçlarda sunulmaya başlanan PowerShift Advanced ve Top Torque özellikleri sayesinde yüksek sürüş dinamiği de elde ediliyor.

Renault Trucks ticari araç sektöründe Türkiye’de bir ilki tanıttı:

Excellence Predict Öngörülü Bakım Onarım Sözleşmesi

Renault Trucks, öngörülü bakım onarım sözleşmesi olan Excellence Predict’i 23 ülkede 15 binin üzerindeki araca sunuyor. Renault Truck, şimdi bu hizmeti Türkiye’de başlatıyor. Türkiye’de bir ticari araç üreticisi tarafından ilk defa sunulan bu hizmet teknik verilerin analizine dayanıyor. Excellence Predict ime Renault Trucks, arıza meydana gelmeden önce önlem alarak müşterilerinin operasyonlarının kesintiye uğramamasını ve öngörülmeyen maliyetlerin azaltılmasını destekliyor.

Renault Trucks, ‘Excellence Predict’ Öngörülü Bakım Onarım Sözleşmesini düzenlenen basın toplantısı ile tanıttı. 20 Ekim 2022 Perşembe günü gerçekleştirilen basın toplantısını Renault Trucks Hizmet Süresi Direktörü **Anne-Virginie Nesme Deletre**, Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü **Özgür Fırat**, Renault Trucks Türkiye Yedek Parça ve Servis Sözleşmeleri Müdürü **Altuğ Karaman** katıldı.

12 Avrupa ülkesinde 15 bin araçta uygulanıyor

Renault Trucks Hizmet Süresi Direktörü Anne-Virginie Nesme

Deletre, şu anda 23 ülkede kullanılan bu hizmetin ticari araç filolarına maksimum araç kullanım süresi sağladığını belirterek şunları söyledi: “Şu anda 23 ülkede Excellence Predict sözleşmesiyle korunan 15 binin üzerinde araçta yüzde 80 civarında doğru öngöründe bulunarak, 2019 yılından bu yana 6.500 beklenmeyen arızayı öngörerek plansız duraksamaların önüne geçmeyi başardık. Her aracın bu sistemle yılda 2 gün iş günü kazandığını gördük. Şimdi bu hizmeti, Türkiye’de ilk sunan ticari araç üreticisi olduğumuz için gurur duyuyoruz. Önümüzdeki yıl lastikleri bu kapsam içerisine dahil ediyoruz. Lastik hava basıncını takip edebilecek bir çözüm üzerinde çalışıyoruz” dedi.

Bağlantılı hizmetlerde bir adım daha atıyoruz

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, açıklamasında; “Türkiye’de yeni TCK EVO serisi araçlarımız ile birlikte bağlantılı hizmetleri başlatmıştık. Şimdi bağlantılı hizmetlerde bir adım daha atıyoruz. Türkiye’de bir ilki gerçekleştirerek Excellence Predict önleyici ve öngörülü bakım onarım sözleşmeleri ile müşterilerimizi iş ortağı olarak, hizmet sürelerini maksimize etmeyi, aracın tüm potansiyelini ortaya çıkartmayı ve aslında yapacağımız, öngörülme-yeni öngörülür yapmayı başaracağız. Böylece müşterilerimiz işlerine odaklanacaklar. Bu işlemle olası arızaları önceden tespit ederek müşterinin hareketsiz kalmasını önleyeceğiz. Sadece Türkiye’de değil, müşterilerimizin tüm Avrupa’da karşılaştığı sorunlarda yanında olacağız” dedi.

Excellence Predict ile araç hizmet süresi artıyor

Renault Trucks Türkiye Yedek Parça ve Servis Sözleşmeleri Müdürü Altuğ Karaman yaptığı açıklamada; “Excellence Predict sözleşmesi temel bakımdan, tüm aracın onarımına, aşınma parçaların değişimine ve

yol yardım hizmetine kadar uzanan bir paket. Araçlara uzaktan yazılım yükleyerek, servise çağırmadan güncellemeyi yapabiliyoruz. Şu anda şimdilik 15 sensörden aldığımız verileri analiz ediyoruz. Verilerin analizi sonucunda olası bir arıza, 3 hafta ile 3 ay öncesine kadar tespit edilebiliyor. Her müşteriye kişiselleştirilmiş bakım paketleri oluşturuyoruz. Bağlantılı hizmetler sayesinde aşınma parçalarını takip edebiliyoruz. Bunlar temel olarak akü, debriyaj, fren balatası ve AdBlue sistemi ana ekseninde yer alıyor. Bu dört aksamda olabilecek bir arıza, aracı çok büyük ihtimalle hareketsiz bırakacağından bu noktalara yoğunlaştık” dedi.

Müşteri sabit bir ücret ödüyor

Altuğ Karaman; “Müşteri Euro ile aylık sabit bir ücret ödüyor, sürpriz bir masrafla karşılaşmıyor. Gönüllü ve kafası rahat. Araçta orijinal parça kullanımı ikinci el değerini de arttırıyor. Müşteri kendi ihtiyaçlarına uygun, kendine özel servis sözleşmesi kullanabiliyor. Bir araca da, 50 araçlık bir filo da bu hizmet sunulabiliyor. Şu aşamada sadece inşaat kamyonlarında bu hizmet yok. Türkiye’de pilot çalışmalar tamamlandı, 76 araç hizmetten faydalanan” diye konuştu. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Balkonda düşünmek!

Bilim adamlarından bazıları toplumların gelişmesini coğrafi nedenlere bağlıyorlar. İklim, ırk gibi özellikler nedeniyle bazı toplumların ilerlediklerini, bazılarının geri kaldığını söylerler.

Bu teori doğru olsaydı, İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra Batı ve Doğu Almanya’nın ilerlemesinin de aynı olması beklenirdi. Oysa genetik ve coğrafi olarak birbirleriyle tıpa tıp aynı özelliklere sahip bu iki toplum, ayrıldıktan 45 yıl sonra birbirleriyle kıyaslanmayacak kadar farklı seviyelerde oldular.

Sektörel bir yayın organında yazılan her konu direk olarak o sektörü ilgilendirmemeli mi?

Yoksa dünya ve ülke çapındaki tarihsel süreci görmek ve takip etmek sektöre bir fayda sağlar mı?

Doğru ve kalıcı çözümler üretebilmek, ancak tarihsel süreci çok iyi irdeleyip doğru dersler çıkarabilmekle, geçmişte yapılan hataları tekrar etmeyerek ilerlemekle mümkündür.

Ülke yönetimleri için olan bu durum, şirket ve hatta spor kulüpleri için bile geçerlidir.

Teknoloji her ne kadar gelişse de çekirdek yönetim düşüncesine, üç aşağı beş yukarı her zaman aynı kurallar gereklidir.

Ülkemizde sıklıkla yaşanan kriz dönemleri yüksek maliyetler bu sektörü fazla etkiliyor.

Çok iyi para kazanılan dönemler olduğu gibi akabinde çok kötü dönemler yaşanabiliyor.

Allaha şükür bugünlerde, şartlar gereği artık yıkıcı fiyat rekabetçi yapılmıyor. Çünkü buna kimsenin halinin kaldığına inanmıyorum.

Müşbir sebepler yüzünden böyle oldu. “açlık Sofuluğu bozar” diye bir laf var galiba bunun sonucu olarak fiyat rekabeti yapılamaz bir döneme gelindi. Bu durumun iyi günlerde de devam edeceği inancını taşıyorum.

Ülkemizde şehirlerarası ve turizm piyasasında Pandemi yüzünden geçtiğimiz dönemde otobüs üretim adetleri satış adetleri istenilen seviyede olmadı.

Bir takım tedarik eksikleri yüzünden böyle olduğu söylene bile zaten aktif olarak çalışılmayan dönemlerde üretim olsa bile bu adetlerin satılanayacağı çok aşık görülmekteydi. Ancak bu sadece pazarın ihtiyaçlarını bir nebze ileriye ötelemekten ibaret bir durumdur.

İşlerin açılması piyasaların düzelmesi ile eskiyen araçlarla efektif işler yapılamayacağı görüldüğü için hızlı bir otobüs talebi oluştu.

piyasaya gelen bu canlılık yeni araç kadar ikinci el piyasasına da etki etti.

Bizim sektörümüzde eskiyi değerlendiremediğinizde yeni bir araç almak çok mümkün olmadığı herkesçe biliniyor.

Geçmiş dönemlerde kurumsal şirketler ve ikinci el pazarına girerek kendileri yönetmek istediler ama çok başarılı olmadılar. Piyasanın kuralları şirket kuralları ile bu alanda çok örtüşmüyor.

Ekolojik dengedeki gibi besin zinciri gibi düşünülmeli, tekeli zihniyetten ziyade, pazarın paylaşımı, efektif doğru olarak yapıldığında tedarikçi, üretici, tüketici, ikinci elciler ve finansörlerin hepsini bir araya gelmesiyle sağlıklı bir yapı oluşabilir.

Otobüs sektörü geçtiğimiz dönemde her alanda oldukça tecrübe kazandı. Başta doğaçlama gelişen sektör, artık kanun, kuralları ve belge düzeni olan devasa bir alan haline geldi.

Bu alandaki kazanımların kaybedilmemesi için sektördeki her seviyede ve her alandaki herkesin daha özenli ve kurallara riayet eden bir düşünce ile kabul ve uyguluyor olması gerekiyor.

Burada büyümenin yanı sıra gelişme, karlı ve doğru yatırımlar için dayanışma da gerekiyor.

Bunların hepsini yakın zamanda elde edilmesi dileğimidir.

Ülkemizde her alanda olduğu gibi bu bizim sektörümüzde de bize imkan dağılayan en büyük unsur, bugünlerde 99. yılını kutladığımız cumhuriyetimizdir.

Cumhuriyetin kuruluşunda emeği geçen başta yüce Önder Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşları olmak üzere herkese minnet ve şükranlarımızı sunuyoruz.

Yüzyıl, çalkantılı bir bölge ve dönemlerde ayakta kalmanın yanısıra sürekli büyüyen ve gelişen bir ülke olmak kolay değildir ve çok değerlidir.

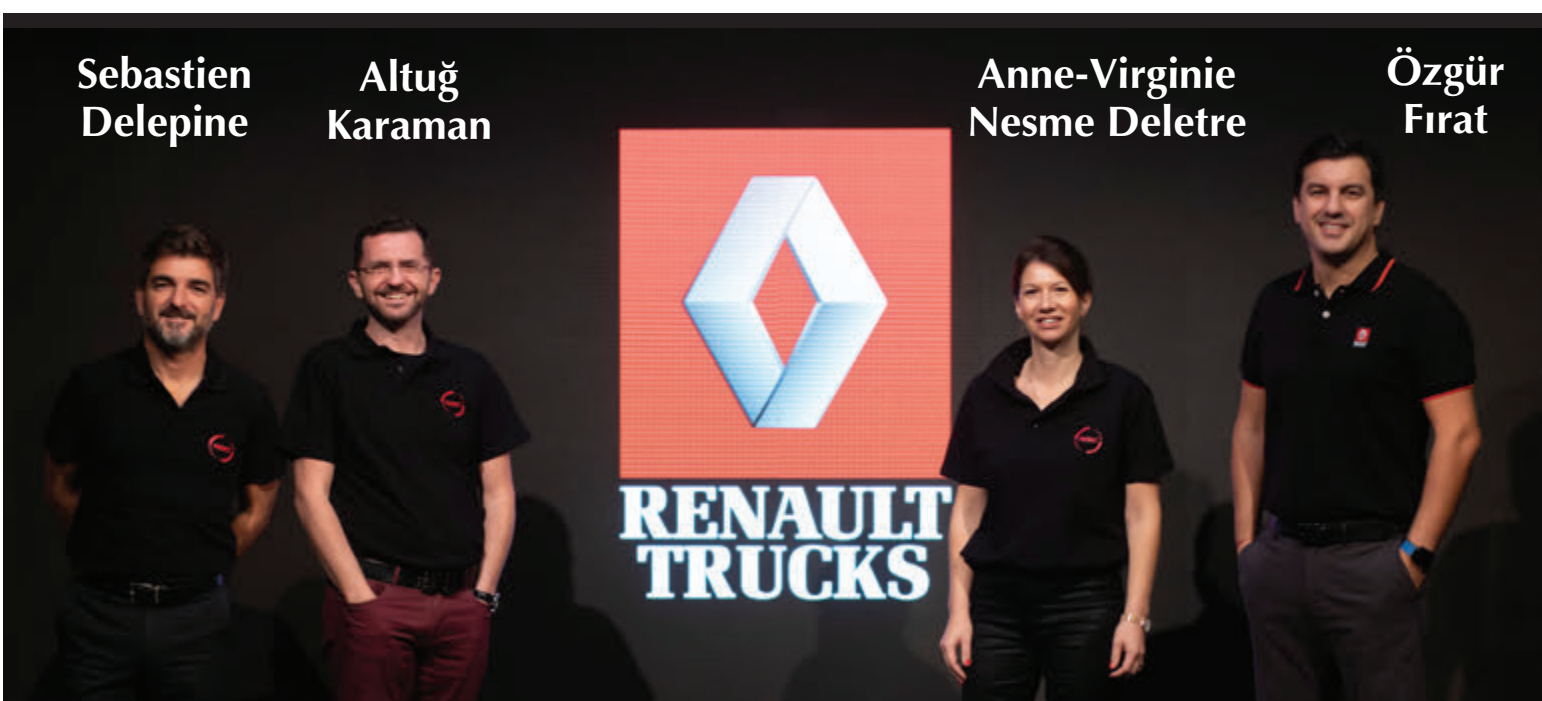
Gerek insan potansiyeli gerekse yerüstü ve yeraltı kaynaklarıyla bu ülke çok büyük bir ülkedir.

Aynı şekilde bizim milletimizde çok büyük bir millettir. Binlerce yıldır yönetim tecrübesi olan ve esaret altında yaşamamış özel bir millettir.

Sahip olduklarımızın farkında olalım ve bu bilinçle daha iyiyi hedefleyelim,

hem birey olarak, hem sektör olarak, hemde ülke olarak çok daha iyi günleri görmek arzusuyla....

Hepimizin Cumhuriyet Bayramı kutlu olsun... ■





Cumhuriyetin İzinde, Gururla Geleceğe.

Aydınlık geleceğimizin temel taşı Cumhuriyetin izinde 99. yıl.
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

[#RotamızCumhuriyet](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.

