

Mercedes-Benz Türk, 100 bininci otobüsünü

Altur Turizm'e teslim etti



Mercedes-Benz Kamyon Finansman yeniden yapılandı

KAMYON VE OTOBÜSE HİZMET VERECEK



Mercedes-Benz Türk
Ağır ticari araç
sektörünün
ihtiyaçlarını dinledi
**Kamyonlarını
yeniliklerle
donattı**



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

Tasima Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 12 • Sayı: 405 • 14 Kasım 2022 • Fiyatı: 250 Kr

www.tasimadunyasi.com

TÜRSAB Başkan Adayı Ali Bilir turizm taşımacılarına yönelik önemli açıklamalarda bulundu:

SORUNLARI BİRLİKTE ÇÖZECEĞİZ

■ TÜRSAB seçimleri 27 Kasım'da gerçekleştirilecek. Başkan adaylarından Ali Bilir ve onun ekibinde yer alan Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Vekili Taşkın Arık ile biraraya geldik. Ali Bilir ile turizm taşımacılarına yönelik projelerini konuştuk.



Erkan YILMAZ
RÖPORTAJ



-TÜRSAB'da artık turizm taşımacısının bir yeri olacak. Korsan ve kaçak taşıma tamamen önlenecek.

-En önemli sorun olarak gördüğümüz Yol belgesi sorununu çözeceğiz. Bu sorunun çözümü içinde en önemli adımımız dijital plakaya geçmek olacak.

-Dijital sistemle birlikte TÜRSAB Belgesi almak da gerekli olmayacak. Bununla birlikte 8+1 araçların ve A1 belgelerinin turizm taşımacılığına dahil edilmesi için de çalışma yapacağız.

-Havalimanlarında yaşanan parklanma sorunlarını çözeceğiz. En önemlisi de sorunlara çözüm sağlamadan masadan kalkmayacağız.

-Yeni araç alımlarına ÖTV indirimi ve Kredi imkanı talep edeceğiz. İlk yılımızda yurtdışında 5 temsilcilik açacağız"

■ 10'da



İTO 22. Meslek Komitesi seçimlerini İSTAB listesi kazandı



TEMSA'dan Basketbola Destek



Otokar, Tavsiyeli Üstyapı Üreticileri ile Sakarya'da buluştu



Otokar'dan Romanya'ya elektrikli otobüs ihracatı



Plaka ve belge düzeni, taban-tavan fiyat istekleri

7'de



Otobüsçü batarsa herkes batar

11'de



Gündemde ne var?

16'da



Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık: Dünyada ilk 10 Treyler üreticisinden biri olmak hedefiyle Yurt dışından 45, Yurt içinden 360 tedarikçimizle buluştuk.



4'te

Mercedes-Benz Türk - 17'de, Mapar - 3'te, Tüm Otobüsçüler Federasyonu TOF - 11'de, Turizm Taşımacıları Derneği TTDER - 11'de, İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği İSTAB - 11'de

TEMSA'dan TUREX Turizm 10 Prestij aldı 100 Prestij siparişi verdi



2023 yılında otobüs karaborsa olacak



Volvo Trucks elektrikli 4 kamyon modelini Türkiye pazarına satışa sunuyor



Ford Türkiye, Ford Pro ile Ticaretin Geleceğine Yön Veriyor



İTO 22. Meslek Komitesi seçimlerini İSTAB listesi kazandı

9 Kasım 2022 tarihinde gerçekleştirilen İstanbul Ticaret Odası 22 Nolu Şehirçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin seçimlerini İSTAB'ın oluşturduğu liste kazandı. İSTAB Başkanı Turgay Gül ve yönetim kurulu üyelerinin seçimler öncesinde yürüttükleri yoğun çalışmalar sonuç verdi ve 22. Nolu Meslek Komitesi seçimlerine İSTAB tek liste halinde girdi.



Asil üye listesi

Güller Turizm, Gür-Sel Turizm, Öz Uludağ Turizm, Turex Turizm, AZ-AL Turizm, Nergiz Turizm, Çağdaş Kartal Taşımacılık, İlkem Turizm, Yıldırım Turizm

Yedek üye listesi

Çoşkunlar Toplu Taşımacılık, Yüzbaşıoğulları Turizm, Tetik Turizm, Ayça Otomotiv, Sezin Uluslararası Taşımacılık, ÖzTuğra Turizm, Erdoğanlar Personel Taşımacılık, Alber Turizm, Onur Turizm ■



Mercedes-Benz Kamyon Finansman' dan otobüs ve kamyon modelleri için Kasım ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, çekici/inşaat ve kargo kamyonları, TruckStore'da satılan 2. El kamyonlar ile Mercedes-Benz otobüslerinde Kasım ayına özel kampanyalar sunuyor.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Mercedes-Benz çekici/inşaat ve kargo kamyonları ile Mercedes-Benz otobüslerine yönelik Kasım ayına özel kampanyalar düzenliyor.

Çekici/inşaat ve kargo kamyonları

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Aksaray ve Wörth üretimi çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Kasım ayı boyunca geçerli olacak kasko ve servis sözleşmesini kapsayan bir finans kampanyası hazırladı. Söz konusu kampanya kapsamında kurumsal müşteriler yüzde 1,60'tan başlayan faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile yeni bir Mercedes-Benz kamyonu sahip olabilecekler.

2.El kamyonlar

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, TruckStore'da satılan 2.El kamyonlar için Kasım ayı boyunca geçerli olacak finans kampanyası da düzenliyor. Bu kampanya çerçevesinde kurumsal müşteriler yüzde 1,42'den başlayan faiz oranı ve 48 aya varan vade seçenekleri ile Mercedes-Benz kamyonu sahibi olabilecekler.



Otobüs

Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Kasım ayında 2023 model Mercedes-Benz otobüs modellerinde geçerli olacak bir kampanya da gerçekleştiriyor. Kampanya doğrultusunda, kurumsal müşteriler 60 aya varan vade seçenekleriyle 2023 model Mercedes-Benz marka yeni bir otobüse sahip olabilecekler.

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



TEMSA'dan Basketbola Destek

Türkiye Basketbol Federasyonu ile Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığı çatısı altında faaliyet gösteren TEMSA arasında imzalanan anlaşmayla TEMSA; milli takımlar sponsoru oldu.

TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, TBF Yönetim Kurulu Üyeleri, TBF ve TEMSA yöneticileri ile basın mensuplarının katılımıyla, Sinan Erdem Spor Salonu'nda imza töreni gerçekleştirildi.

İmzalanan anlaşma kapsamında TEMSA önümüzdeki 3 yıl boyunca A Milli Takımların sponsorluğunu üstlenecek ve millilerin yurt içi ile yurt dışında katılacağı müsabakalarda sporcuların transferlerini de Türkiye'de üretilen TEMSA markalı otobüslerle sağlayacak.

Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, "Ülkemizin en önemli kurumlarından TEMSA, önümüzdeki 3 yıl milli takımlarımızın resmi sponsoru olacak. 60'tan fazla ülkeye araç ihraç eden, adını global ölçekte duyuran ve kabul ettiren böylesine önemli bir markayla iş birliği yapacağımız için çok heyecanlıyız. Türk basketboluna ve milli takımlarımıza destekleri için TEMSA CEO'su Sayın Tolga Kaan Doğancıoğlu ve ekibine bir kez daha teşekkür ediyorum.

Başarılarıyla gurur duyduğumuz TEMSA, sürekli gelişen teknolojisi ve yeni nesil çözümleriyle örnek bir kuruluş haline gelmiştir. İlk yerli elektrikli otobüsü geliştirerek ülkemizde öncü olan TEMSA, yaptığı yeni atılımlarla da sektöründe dünyanın lideri olma yolunda ilerliyor.

Basketbolumuzu dünyaya tanıtp, basketbol heyecanını geniş kitlelere yayarken her geçen gün bizimle iş bir-



liği yapan marka ve kurumların sayısının artması gücümüze güç katıyor. Bu anlamda TEMSA ile yaptığımız iş birliğinin değeri diğer bütün sponsorluklarımız gibi bizler için çok büyük. Milli takımlarımızın yeni başarılar ve zaferler için bundan sonra yola TEMSA ile çıkacak olması hepimize güven ve mutluluk veriyor. İş birliğimizin Türk basketboluna hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu ise şu açıklamada bulundu: "Türkiye Basketbol Federasyonumuz ile attığımız bu imzalar, bizim için bir sponsorluktan çok daha öte anlamlar taşıyor. Bugüne kadar 66 ülkeye ihraç ettiğimiz 15 binden fazla aracımızın her biri başlı başına, Türk sanayisinin, fabrikamızdaki çalışma arkadaşlarımızın emeğini; bu topraklarda doğup büyümüş bir Türk markasının küresel vizyonunu yansıtıyor. Bugüne kadar Avrupa'da ve dünyada çok sayıda başarılarla imza atmış, hepimize büyük başarılar yaşatmış milli basketbol takımımız ile böylesine bir yolculuğa çıkmak bizim için gerçekten gurur verici. İnanıyoruz ki bu iş birliğimiz çok daha büyük başarıların ilk adımı olacak. Hep birlikte, ülkemizle, takımımızla, yurt dışındaki başarılarımızla gururlanmaya devam edeceğiz." ■

Brisa Uyarıyor!

Güvenli sürüş için kış lastiğini ihmal etmeyin

Brisa, kış aylarında emniyetli sürüş deneyimi için kış lastiği kullanmanın önemini altını çiziyor. Kış lastikleri, kaygan yollarda aracı yolda tutarak kayma ve kaza risklerini büyük ölçüde azaltıyor.

Brisa, bahar ve yaz aylarında kullanılan yaz lastiklerinin performansının ağır kış şartlarında yeterli olmadığına dikkat çekiyor. Yolcu ve eşya taşıyan araçlar için 1 Aralık-1 Nisan tarihleri arasında kullanımı zorunlu olan kış lastikleri, değişken hava ve yol koşullarında aracın dengeli ve güvenli hareket etmesini sağlıyor.

Brisa'dan kışın çetin şartlarına uygun ürünleri

Brisa Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı Evren Güzel; "Kış

koşullarında lastiklerin yere tutuş, ıslak zeminde sürüş emniyeti, çekiş gücü, kısa fren mesafesi gibi özellikleri can güvenliğiyle ilgili konulara doğrudan etki ediyor. ETRMA (Avrupa Lastik ve Kauçuk Üreticileri Derneği) verilerine



Evren Güzel

göre hava sıcaklığı düştüğünde 90 km hızla giderken ıslak yolda kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre %10; 50 km hızla giderken soğuk yol yüzeyinde kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre %18 daha kısa. Sıcaklıkların 7 derece altına indiği dönemlerde kış lastiği kullanılması sürüş emniyeti açısından büyük önem taşıyor" dedi.

Şirketin kış lastiği alanında müşterilerin ilk tercihi şunlar;

Lassa Snoways 4; Yüksek sayıda eğimli oluklu ve üç boyutlu kerfli yeni desen yapısı sayesinde karlı ve kuru zemin performansı ile yüksek ıslak zemin performansı sunan kış lastiğidir.

Lassa Iceways 2; Uzun süreli ağır kış koşulları için tasarlanmış, kar çivisi takmaya elverişli, yeni nesil kış lastiğidir.

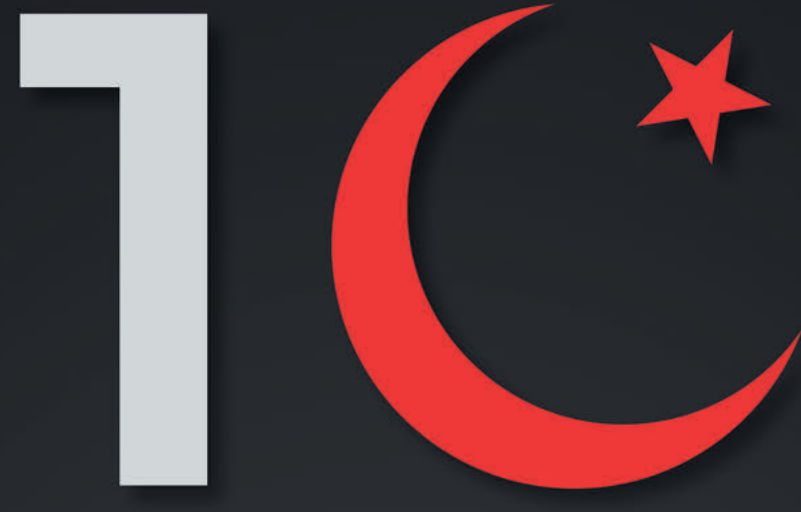
Lassa Competus Winter 2+; Desenindeki geniş doğrusal oluk-

lar ile yüksek su tahliyesi sağlayan, su tabakasından geçerken lastiğin türbülansa girip kızaklama riskini azaltan kış lastiğidir.

Bridgestone Blizzak LM005; Kar, buz ve ıslak zemin üzerinde güvenlik ve araç hakimiyeti açısından üstün denge sunan lastiktir.

Dayton DW510 Evo; Gelişmiş blok tasarımıyla karda ve buzda etkin frenleme performansı, özel oluklu yapısı sayesinde ıslak zeminde güvenli yol tutuşu sunan Dayton DW510 Evo, aynı zamanda optimize edilmiş blok yapısı ve hafif konstrüksiyonu sayesinde yakıt tasarrufu sağlayan kış lastiğidir. ■





KASIM



Saygı ve özlemle anıyoruz

1881-1938 ∞



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Mercedes-Benz Kamyon Finansman yeniden yapılandı

KAMYON VE OTOBÜSE

HİZMET VERECEK

2000 yılında faaliyetine Mercedes-Benz Finansman Hizmetler olarak başlayan şirket, Daimler AG'nin Daimler Truck AG çatısı altındaki yeni kurumsal yapılanması çerçevesinde değişikliğe giderek Mercedes-Benz Kamyon Finansman olarak hizmet vermeye başladı.

Mercedes-Benz marka otobüs ve kamyon satın almak isteyenlerin finansal ihtiyaçlarına yanıt vermeyi hedefleyen Mercedes-Benz Kamyon Finansman, 2022 yılı itibarıyla hizmet vermeye başladı. Şirket, uzun vadeli ve kişiye özel finansman ekosistemi yanında sigorta hizmetleri de sunuyor.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile ilgili detaylar ve şirketin gelecek hedefleri, 1 Kasım 2022 tarihinde düzenlenen toplantıda Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su **Gökmen Onbulak** ve Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**'ün katılımıyla aktarıldı.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, "Daimler AG, kamyon ve otobüs ürün gruplarının üretim, satış, satış sonrası ve finansal hizmetler birimlerini tüm dünyada Daimler Truck AG çatısı altında yeni bir kurumsal yapı altında topladı. Aynı strateji paralelinde Türkiye'de Mercedes-Benz Kamyon Finansman ve Daimler Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. Nisan 2022 tarihinde faaliyetlerine başladı. Bu 2 yeni firmanın Daimler Truck AG'nin iştiraki olan Daimler Truck Financial Services şirketine hisse transferi 1 Ekim 2022 tarihi itibarı ile tamamlandı. Türkiye'de satılan her 2 Mercedes-Benz marka kamyonun 1'inin ve 10 otobüsün 7'sinin finansmanı Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından yapılıyor. Mercedes-Benz Kamyon Finansman,



Gelecek hedefleri de paylaşıldı

Düzenlenen toplantıda geleceğe dair hedefleri de açıklanan Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Mercedes-Benz Türk'ün satış rakamlarında yakaladığı güçlü büyümeye verdiği desteği gelecekte de artırarak sürdürmeyi amaçlıyor. Mercedes-Benz Kamyon Finansman, Avrupa bölgesindeki ülkeler arasında en başarılı finansman şirketi konumunu korumayı da hedefliyor. ■

Mercedes-Benz marka 2 kamyonun 1'inin ve 10 otobüsün 7'sinin finansmanını yapıyor

Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak: Türkiye'de satılan her 2 Mercedes-Benz marka kamyonun 1'inin ve 10 otobüsün 7'sinin finansmanı Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından yapılıyor.



Koluman'ın hedefi dünyada ilk 10 Treyler Üreticisinden biri olmak

Koluman Holding 8 Kasım tarihinde Tarsus'taki merkez fabrikada Tedarikçiler Buluşması'nı gerçekleştirdi. 2025 yılında 10 bin adet treyler üretimi hedefleyen Koluman Holding, yeni strateji ve hedeflerini tedarikçiyle paylaştı. Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık, Koluman Global Treyler Üreticileri TOP 50 listesine 24. sıradan girmeyi başardıklarını hatırlatarak, "Önümüzdeki yıllarda tam kapasite üretime geçerek 1500 çalışan hedefimizle Koluman Otomotiv Endüstri ailemiz dünyanın en büyük 10 treyler üreticisi arasına girecektir" şeklinde konuştu.

Türkiye'den ve dünyadan yüksek katılımlı Tedarikçiler Buluşması'nın açılış konuşmasını yapan Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Kaan Saltık**, "Koluman Otomotiv Endüstri kurucularımız Mustafa Koluman ve Türkay Saltık için çok önemliydi. Biz memleketimiz olduğu için en büyük yatırımımızı Tarsus'a yaptık. Köklü bir otomotiv üssü olan Marmara yerine Mersin seçimini yaptık ve memleketimizi kalkındırma yolunu seçtik. Ben de bu bakış açısını devam ettirdim. Burası Koluman Holding'in kalbidir. Büyümeye ve gelişmeye, değer yaratıp markalaşmaya, Türkiye ve globalde önemli bir üretim tesisi olmaya devam edecektir. AR-GE merkezimiz ile



bilimsel, yenilikçi bakış açısıyla güçlü beyinleri bölgemize çekmeye devam edecek; teknolojik tüm gelişmeleri bölgemize hızlı bir şekilde entegre ederken tüm paydaşlarımız ile birlikte dijitalleşme ve endüstri 4.0 yaklaşımını yöneteceğiz."



2025 yılında 10000 adet treyler hedefliyoruz

Kaan Saltık, Koluman Otomotiv Endüstri tarafından 2019 yılında yollara çıkan treyler sayısı 527 olduğunu söyledi. "Bu rakam 2020 de 1415, 2021 de 2 bin 504 olup, bu yıl 4 bin 250, 2023 de 6 bin 500 olarak gerçekleşecektir. 2025 de bu sayı 10 bine çıkacaktır. Treyler yanında kamyon ve hafif ticari araçlar için ürettiğimiz üstyapılarımız da pazar paylarını artıracaktır" dedi.

Yurt dışından 45, Yurt içinde 360 tedarikçi firmamız var

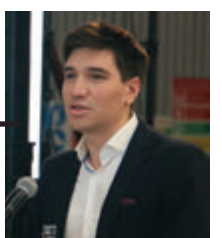
Daha sonra söz alan **KOE Tedarik Zinciri ve Kalite Yönetim Müdürü Hakan Yaman** ise 2022 yılı sonuna kadar banttın 4250 adet ürün indireceklerini, bunların 4 bin adede yakınının treyler, 300'e yakını ise



kamyon üst yapısı ve modifikasyon olacağını söyledi. Yaman sözlerine şöyle devam etti: "Direkt malzemelerde tedarik ağıımız; yurt dışından 18 ülkeden 45 tedarikçi firma, yurt içinde 24 şehirden 360 tedarikçi firmadan oluşuyor. Aşlında sistemde çalışılmış olan kayıtlı tedarikçi firmaların sayısı ve ülkeler 2 katı kadar ancak burada son yıllarda aktif olan sadece sivil ürünlere ait tedarikçi firmaları gösterdik." ■



KOE Genel Müdürü Cengiz Adak ve KOE Satınalma&B2B Müdürü Burak Saltık alanları ile ilgili katılımcıları bilgilendirdiler.



TEMSA'dan

TUREX Turizm 10 Prestij aldı
100 Prestij siparişi verdi

TEMSA, personel, okul ve turizm taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan TUREX Turizm'e 10 adet Prestij teslim etti. TUREX Genel Müdürü Celal Kalkan, "Filomuza 10 adet Temsa Prestij kattık. 2023 yılı için de TEMSA'ya 100 adet Prestij siparişi verdik" dedi. TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, "15 yılı aşkın süredir TUREX Turizm ile devam eden işbirliğimizi 10 adet Prestij teslimatı ile taçlandırdık. 2023 yılı için siparişini aldığımız 100 adet Prestij aracımızı da yılın ilk yarısına kadar teslim etmeyi planlıyoruz" dedi.

■ Erkan YILMAZ

Filosunda 10 bin civarında araç bulunan ve günlük 450-500 bin civarında yolcu taşıyan TUREX Turizm, filosunu TEMSA Prestij araçlarla büyötmeye devam ediyor. Araçların teslimatı TUREX Turizm'in garajında 4 Kasım 2022 günü düzenlenen törenle TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ** tarafından TUREX Turizm Genel Müdürü **Celal Kalkan**'a teslim edildi. Teslimat töreninde TEMSA Otobüs Bölge Müdürü **Fatih Demirel** ile TUREX Turizm Filo Müdürü **Tolga Sayın** hazır bulundu.

100 adet Prestij'i daha...

Yeni yatırım ve sektördeki mevcut durumla ilgili TUREX Turizm Genel Müdürü Celal Kalkan ve TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Filolarına 10 adet TEMSA Prestij kattıklarını, 2023 yılı için ise 100 adet TEMSA Prestij siparişi verdiklerini belirten Celal Kalkan, "İnşallah ekonomimiz iyi olur,



kredilerde sorun çıkmazsa 2023 yılı içinde 100 adet daha TEMSA Prestij aracı filomuza katacağız. Araç temininde sorun yaşanmasa ve finansmana erişimde sorun olmasaydı daha fazla Prestij aracı filomuza katabilirdik. Biz bu yatırımı tamamen öz sermayemizle yaptık" dedi.

TEMSA tercihi

Yıllardır TEMSA Prestij araçları kullandıklarını ve memnun kaldıklarını belirten Celal Kalkan, "TEMSA'yı tercih etmemizde, Türk markası olması ve akaryakıt tüketiminde elde ettiğimiz sonuçların çok olumlu olması belirleyici etkenler arasında. Prestij araçların akaryakıt tüketiminin düşük olması işletme maliyetlerimizi aşağıya çekiyor" dedi. Filolarında 10 bin civarında araç bulunduguna dikkat çeken TUREX Genel Müdürü Celal Kalkan, "Filomuzda sadece İstanbul'da 200 civarında TEMSA marka araç var. Toplamda ise 400 civarında TEMSA araç var" dedi.

2023'ten umutluyuz

2023 yılından beklentilerinin çok olumlu olduğunu da aktaran Kalkan, "Bu olumlu beklenti nedeniyle de 100 adet TEMSA Prestij siparişi verdik. 2023'ün tüm ülkemiz için daha iyi geçeceğine inanıyorum. Enflasyondaki gerilemeyle ekonomideki gelişmelerin daha

olumlu seyir izleyeceğini düşünüyorum. Turizm tarafında da 2023 rekor bir yıl olacak beklentisi içindeyiz. Bu yılın çok üzerinde bir hareketlilik olacak bu yüzden de yeni otobüs ihtiyacı da olacak" dedi.

Borsa da olmak çok önemli

Celal Kalkan, TUREX Turizm'in İstanbul Borsası'nda halka açık bir şirket olmasının da çok önemli kazanımlar sağladığına dikkat çekti: "Borsada işlem gören halka açık bir şirket olmak, çok daha kurumsal bir yapı getiriyor. TUREX zaten çok kurumsal bir şirketti, borsada olunca bilançonuz, gelir tablolarınız, şirket içerisinde yapmış olduğunuz her hareketiniz daha fazla denetim altında. Kontroller çok iyi. Bu yüzden halka açık bir şirket olmak çok önemli. Ben sektördeki diğer firmalara da gerekli çalışmalar yapıp, halka açık bir şirket olmalarını tavsiye ediyorum."

TUREX doğru karar verdi

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ da işbirliğine yönelik açıklamalarda bulundu. TUREX Turizm ile 15 yıldır işbirliği içinde olmaktan mutlu olduklarını belirten Baybars Dağ, "Türkiye'nin en büyük şirketlerinden biri olan TUREX Turizm'de 15 yıl boyunca sürekliliği sağlamak, üstelik TUREX çapında bir müşteriyle bunu yapıyor olmak, çok

önemli. TUREX Turizm'in halka açık bir şirket olması da çok önemli. Çünkü her kademesinde denetim var. Bu şekilde denetlenen bir şirket doğru karar vermek zorunda. Doğru kararı da TEMSA'yla verdiler. Burada biz de kendimize pay çıkarıyoruz. Demek ki, tüm mekanizmalar denetlendiğinde, akaryakıt, yedek parça maliyetleri bakımından elde edilen avantajlar önemli hale geliyor. Çünkü artık bu şirketin paydaşları var. O paydaşlara da kazanç sağlanması durumu var. Biz de, araçlarımızla, maliyet yönetimine katkı sağlayarak, halka açık şirkete yatırım yapanlara da destek vermiş oluyoruz" dedi.

Prestij'den müşteri çok memnun

Prestij araçların müşteri tarafından beğeniyile kullanıldığını belirten Baybars Dağ, "Araçlarımız müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik tasarlanıyor ve üretiliyor. Müşterinin isteği de, akaryakıt maliyetlerinin minimize edilmesi ve işletme maliyetinin düşmesi. Personel taşımacılığında müşterinin en önemli beklentisi de bu yönde. Biz de o pazara odaklanıyoruz. Ayrıca bizim en iyi yaptığımız çalışmalardan birisi de sürekli sahada olmak. Hem satış sonrası hizmetler tarafıyla hem de satış departmanı ile sürekli sahadayız ve müşterilerimizi dinliyoruz" dedi. ■

Temsa, araç kiralama, personel taşımacılığı ve şehirlerarası yolcu transferi hizmeti veren Kocaeli merkezli Tuncay Seyahat'e 15 adet Prestij SX'in teslimatını gerçekleştirdi.

1990 yılından bu yana TEMSA araçlarıyla hizmet veren ve bünyesinde 67 adet TEMSA araç bulunduran Tuncay Seyahat, 15 yeni Prestij SX aracıyla filosunu güçlendiriyor.

Prestij SX araçlar, Tuncay Seyahat'in Kocaeli'ndeki merkezinde düzenlenen törenle teslim edilirken, törene TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Otobüs Bölge Müdürü **Fatih Demirel**, firma sahipleri **Cevat Tuncay**, **Vedat Tuncay** ve TEMSA bayisi **Abdurrahman Çavuşoğlu** katıldı. Yeni yatırımlarla araç kiralama, personel taşımacılığı ve şehirlerarası yolcu transferi hizmetlerini genişletmek istediklerini söyleyen **Tuncay Seyahat Sahibi Cevat Tuncay**, "Filomuza kattığımız 15 yeni Prestij SX ile TEMSA araç sayımız 82'ye ulaştı. TEMSA araçlarının yüksek performansı ve yakıt tasarrufunun yanı sıra son teknolojilerle üretilmesi ve yolcu konforunu da maksimum seviyede tutan tasarımı araç tercihlerimizde etkili oldu" dedi.

"TEMSA ihtiyaca uygun çözümler üretiyor"

TEMSA'dan ilk araçlarını 1990 yı-



lında aldıklarını söyleyen ve 30 yılı aşan iş birliğinde Temsa ekibinin ilgisi ve desteklerinin de önemini vurgulayan Tuncay, "Müşterisini tanıyan ve ihtiyacına uygun çözümler üreten bir markayla çalışmak, iş süreçlerimizi hatasız yürütmemizi sağlıyor. Hizmetimizin en önemli noktası olan ulaşım konforunu en üst düzeye taşıyarak müşteri memnuniyetinde de öne çıkmamızı sağlayan TEMSA, doğru aracı almanızın ötesinde başarınızı yukarıya taşıyan bir yol arka-

daşı. Umuyorum ki yeni dönem yatırımlarımızda da TEMSA ile büyümeye devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

"Türkiye'nin önde gelen firmaları Temsa'yı tercih ediyor"

Teslim törenine katılan **TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ** ise, "TEMSA araçlarının sunduğu kalite, teknolojik donanım, düşük yakıt tüketimi gibi özellikler Türkiye'nin önde gelen fir-

malarının tercihi olmaya devam ediyor. Yeni yatırımlarıyla filosunu büyötmek isteyen firmalar için Prestij SX araçlarımız da son yıllarda taşımacılıkta en çok tercih edilen aracımız. Bu kapsamda Tuncay Seyahat ile uzun yıllardır devam eden iş birliğimizi Prestij SX araçlarımızla bir adım öteye taşıdık. Tuncay Seyahat'e katılan yeni 15 Prestij SX aracımızın hayırlı olmasını ve iş birliğimizin büyüyerek devam etmesini diliyoruz." dedi. ■

Çavuşoğlu
Otomotiv'den

Mercedes-Benz Türk, 100 bininci otobüsünü Altur Turizm'e teslim etti

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'de ürettiği ve şirket tarihinde bir dönüm noktasını temsil eden 100 bininci otobüs olan Travego personel ve servis taşımacılığı alanında 46 yıldır başarıyla hizmet veren Altur Turizm'e teslim edildi.



ERKAN YILMAZ

Aracın teslimatı için 7 Kasım 2022 tarihinde Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir tören gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Ergin İmre**, Mengerler Yönetim Kurulu Üyesi **Nusret Güldalı** ve İstanbul Genel Müdürü **Güven Onan**, düzenlenen törenle aracı Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak**, Başkan Yardımcısı **Hikmet Albayrak** ve üye **Yasin Albayrak**'a teslim etti.

46 yıllık iş ortağımız

Aracın teslimatı öncesinde Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün bir konuşma yaptı: "Önemli bir gün. 100 bininci aracın üretimini kendi aramızda bir süredir kutluyoruz. Şimdi de en önemli sayfaya geldik. 100 bininci aracımız olan Travego, gerçek sahibine gidecek. Çok mutluyuz, çok gururluyuz. 55 yıllık şirketin, 100 bininci otobüsünün, 46 yıllık iş ortağına teslim ediliyor olması da ayrıca bir güzellik kattı. Onun için Altur ailesine teşekkür ediyorum. Bizim işimiz bir aile gibi. Çünkü çok uzun yıllara dayanan dostluklar, arkadaşlıklar var. Otobüsümüzün hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Bol kazançlar diliyorum, tekerine taş değmesin. Ümit ediyorum ki, 200 bininci, 300 bininci arabalarda da hep beraber oluruz. Ayrıca Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Sayın Bülent Acicbe'yi tebrik ediyorum. Özellikle mavi yakalı arkadaşlarımdan da tüm emekleri için çok teşekkür ederim" dedi.



Büyük firmalardan birisi

Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Mengerler İstanbul gerçekleştirdi. Törende **AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre**, "Arkadaşlarım, uzun bir aradan sonra Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdurrahim Albayrak'a 'otobüs satıyoruz' dediklerinde çok mutlu oldum. Sayın Albayrak, aynı zamanda benim gibi koyu bir Galatasaraylı. Onun üye numarası 9 bin 147, benim ki de 10 bin 981. O yüzden bu otobüs özel bir önem arz ediyor. Altur Turizm, taşımacılık alanının en büyük firmalarından birisi. Bu yüzden sizi tebrik ediyor ve büyük saygı duyuyoruz. Bugün, ailenizin sizden sonra görev alacak saygıdeğer üyelerini tanımaktan büyük şeref ve onur duydum. Özellikle iki kız kardeşimizin yönetici olarak aralarında olması benim için de gurur vesilesi. Ben de şirketimde hanım yöneticilere çok önem veriyorum" dedi.

100 bininci otobüsü teslim etmek...

85 yıllık bir şirket olduklarını belirten Ergin İmre, "100'üncü otobüsü teslim etmek Rahmetli annem Safiye İmre'ye nasip olmuştu. 250'nci otobüsü de yine Mengerler teslim etmiş. 1000'inci otobüsü de teslim etmek rahmetli babam Dr. İzzet İmre ve rahmetli Kadir Has'a nasip olmuş. Bu teslimatlara ait siyah beyaz fotoğrafları Sayın Osman Nuri Aksoy'a hediye olarak teslim ettim. 100 bininci otobüs, birdenbire çok büyük bir atlama. Bana nasip oldu. Bu yüzden çok gururluyum. Allah, Altur şirketine gani

gani bereket versin, onun sahiplerine uzun ve sağlıklı ömürler nasip etsin. Hepimiz size çok teşekkür ediyoruz. Ben ve Mengerler'de çalışan tüm arkadaşlarımız bu onuru bize bahsettiğiniz için ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

45 yıl önce sevinçten uyuyamamıştım

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, "Çok konuşmalar yaptım ama bugün çok daha fazla heyecanlıyım. Çok gururluyum ve çok mutluyum. Tam 45 yıl önce 1977 model Mercedes aracım olduğu zaman sevinçten sabaha kadar uyuyamamıştım. Çok sevinmişim, çünkü Mercedes otobüs sahibi olmak çok büyük bir ayrıcalıktı. Gece kalkıp otobüse baktığım ve ilk direksiyona geçtiğim anı unutmuyorum. O günler için hiç kolay değildi Mercedes otobüs sahibi olmak. Yola çıktığım o Mercedes'ten bugüne 12 bin araçlık bir filo ulaştık. Ne kadar mutlu olduğumu anlatamam sizlere" dedi.

100 bininci otobüse mücevher gibi bakacağım

100 bininci otobüse bir mücevher değeriyle baktığını ifade eden Abdurrahim Albayrak, "Resmine odamda, kendisine garajımda göz nuru gibi bakacağım. Süer Bey, size söz veriyorum ama siz de bana söz verin, 'Bana üç ay içerisinde 25 tane Travego verin'. Bu heyecanla sizden onu almam lazım. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Sayın Süer Sülün'e ne kadar teşekkür etsem azdır. Kendisi ile uzun yıllara dayanan dostluğumuz var. Bu dostluğumuzun bir kez daha pekiştini görüyorum. Bu Mercedes-Benz Türk ile bağımızın daha da güçlendiğini ve siparişlerimizin kat be kat artacağını görüyorum. Garajımızı Travego ve Turismo ile donatmanızı istiyorum. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve

Satış Direktörü Sayın Osman Nuri Aksoy'a da çok teşekkür ediyorum. Sizin de emeğiniz çok. Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Sayın Burak Batumlu'nun da emeği çok; yeni yatırım görüşmelerinde birçok kez toplandık, dağıldık ama hiç küsmediniz. İsrarcı tutumun devam etti ve bize 25 adet Turismo satmayı başardınız; seni tebrik ediyorum. Mercedes'e de yakışan budur. Mengerler Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ergin İmre'ye çok teşekkür ediyorum. Genel Müdür Sayın Güven Onan da inanılmaz enerji dolu bir arkadaş. Bütün ekibiyle beraber bu arabaları satana kadar bana nefes aldırmadılar. Onlara da çok teşekkür ediyorum. Mercedes-Benz Türk'te çalışan en büyüğünden, en küçüğüne kadar, üretiminde emeği geçen, civatasını sıkın, lastiğini, koltuğunu takan tüm çalışma arkadaşlarınıza sonsuz teşekkür ediyorum. Onlara 'I love you' (sizi seviyorum) diyorum. Allah hepinizden razı olsun. İnşallah şampiyonluk maçımızda da bu otobüsü götüreceğiz ve şampiyonluk kupasını bu otobüsle alacağız. Hepinize sonsuz teşekkür ediyorum" dedi. ■

Aralık ayında 25 Turismo teslimatı

"Önümüzdeki ay 25 Turismo aracı teslim alacağız" açıklamasını yapan Abdurrahim Albayrak, "Bu araçların töreni İstanbul Havalimanı'nda yapılacak. Araçlar orada çalışacak" dedi.



Hikmet Albayrak, Burak Batumlu, Abdurrahim Albayrak, Osman Nuri Aksoy



Altur Ailesi



Altur Yöneticileri



Süer Sülün, Miray Kutlu, Osman Nuri Aksoy, Serra Yeşilyurt, Bülent Acicbe

Plaka ve belge düzeni, taban-tavan fiyat istekleri

Bu haftaki yazımda dijital plaka, yolcu taşıma belgeleri ve taban-tavan fiyat istekleri gibi gündemdeki bazı konular üzerinde durmak istiyorum.

Plaka düzeni

Önceden il adının ve taşıtın o ildeki kayıt numarasının yer aldığı plakalar vardı. Yazıyla olan il adının ve büyük rakam gruplarının okunmasının zorluğundan olmalı ki, il adları yerine her ile verilen bir numaranın ve o ildeki taşıta verilen harf ve rakam grubunun yer aldığı plaka düzenine vaktiyle geçildi. Böylece plakaların daha kolay okunup hatırlanması sağlanmış olabilir. İlk 67 il haf sırasıyken sonraki 14 il, il oluş yılına göre plaka numarası aldılar. Bu plakadaki bilgiler taşıtın hangi ile ve hangi numaraya kayıtlı olduğunu, taşıtın dosyasının nerede ve hangi numarada kayıtlı olduğunu gösteriyor o kadar. Bazı kurumların özel plakaları bir yana mevcut plakalar taşıt hakkında sadece resmi olup olmadığı bilgisini veriyor.

Belirtilenler dışında taşıtla ilgili pek çok bilgiye ihtiyaç var: Muayene, sigorta durumu, yaşı, ticari-hususi olması, yük-yolcu veya özel taşıt olma durumu, ticari araçların nerede, hangi taşımaları yapabilecek izin ve belge yeterliliklerine sahip olduğu, yol ve köprülerde hangi araç sınıfına girdiği gibi pek çok bilgiye ihtiyaç oluyor. Bu ihtiyaçlar plaka üzerinden giderilemiyor. Peki nasıl giderilmeli?

Mevcut plakalar

Bir çözüm aracın plakası üzerine bu bilgileri kapsayacak harf, rakam veya işaretlerin konulmasıdır. Böylece görevli veya ilgililer bu bilgilere plaka üzerinden çıplak gözle ulaşip işlem yapabilirler. Mevcut plakalarda bu yok. Bunun yerine artık hiç gerekmeden aracın dosyasının veya kaydının nerede olduğu bilgisi var. Bu bilgi ayrımcılıktan öte pek



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

birşey getirmiyor. İnsanlar olası ayrımcılıklardan kurtulmanın yollarını arıyor. Pekçok güneydoğu otobüs firmasının araçlarının başka illere kaydettirilmesi gibi. Aynı husus sigorta kolaylıkları için de olabiliyor.

Plakalardaki bu yetersizlik, geçmişte sorun iken bugün teknoloji sayesinde aşılabiliyor. Görevliler ellerindeki cihaza mevcut plakayı girdiğinde aracın her türlü bilgisine kolaylıkla erişebiliyor. Otolyol ve köprülerde algılayıcı cihazlar aracın hangi sınıfa girdiğini ve gerekirse hangi belgelere sahip olduğunu değerlendirip işlem yapabiliyor. Örneğin; diğer otobüsler tüm köprüleri kullanabilirken Yavuz Sultan Selim Köprüsü dışında köprü kullanamayan tarifeli otobüslerin ihlalleri tespit edilip, cezalandırılabilir. Bu açık haksızlığın sorumlusu tabiki teknoloji değil. Adaletsiz karar verip bunu teknoloji sayesinde yazılımlara yansıtan insanlar.

Son günlerde sözü edilen dijital plakadan ne anlamak gerekiyor! Şu anda kullanılan sorgulama sistemi dijital teknoloji değil mi? Mevcut dijital kullanım ile karşılanamayan ihtiyaçlar mı var? Bunları karşılayacak sistem mi aranıyor?

Şöyle bir şey olabilir mi; Plaka üzerinde gözle görülenlerin ötesinde bazı bilgilerin monte edilecek bir çipe yüklenmesi. Böylece hiç sorgulama yapmadan aracın bilgilerinin buradan alınabilmesi. Bu sayede varsa mevcut zorlukların aşılması düşünülebilir mi? Bilgi sorgulama dışında araç takibi gibi yeni yeterlilikle-

rin plaka üzerinden kazandırılması düşünülebilir mi?

Teknolojik imkanlar sonsuz

Plaka sisteminin sorgulanması ve iyileştirilmesi iyi olur. Benim iddiam; artık il sisteminin gereksizliği. Tüm araçlar merkezi bir bilgi sisteminde dijital kayıt altında değil mi? İl plakası artık anlamsız olmuyor mu? Belki sadece bir ilde çalışabilecek ticari araçlar için il plakası söz konusu olabilir. Böylece bu araçların il dışında çalışması kolayca görülüp engellenebilir.

Belge düzeni önerisi

Efendim çok çeşit belge varmış..Peki bunun taşımacıya ne zararı var? Belki çok çeşit belge bastırıp, işlemek Bakanlık için zorluklar getirebilir. Dijital dönemde böyle bir zorluktan da söz edilemez. Taşımacı için belge çeşidinin çokluğu değil, kendisinin kaç belge almak zorunda olduğudur. İdeal olanı da tek belgeyle istediği tüm taşımaları yapabilmesidir. İşte tek belgeye imkan veren belge önerilerim;

D2 belgesi

Sadece yurtiçi tarifesiz (grup-turizm) yolcu taşıması yapma yeterliliğine sahiptir. Sadece bu işi yapacaklar bununla yetinebilir.

D1 Belgesi

Yurtiçinde halen yaptığı tarifeli taşımanın yanında D2 belgesi ile yapılan tarifesiz taşımaları da yapma yeterliliğine sahiptir. Bunun ispatı D1 belgesi sahibinin hiçbir ek şart aranmadan belgesini verip yerine D2 belgesi alabilmesidir. Belge sahipleri hem tarifeli hem de tarifesiz yurtiçi taşımalarını tek belgeyle yapabilirler.

B2 Belgesi

Uluslararası ve yurtiçi tarifesiz taşıma yeterliliğine zaten sahiptir. Bu belgeyle tüm turizm taşımaları yapılabilir.

B1 Belgesi

Uluslararası ve yurtiçi tüm tarifeli taşımaları yapma yeterliliğine zaten sahip olması yanında B2 ile ve D2 belgeleri ile yapılabilen tüm tarifesiz taşımaları yapma yeterliliğine sahiptir. Bu belge yerine ek şart aranmadan B2 belgesi alınabilmesi bunun ispatıdır. Her türlü yolcu taşımacılığı yapılabilir.

İşte size herkesin tek belgeyle her türlü taşımacılığı yapabileceği belge düzeni. Herkes sadece bir belgenin sahibi olacak ve tüm taşıtlarını bu belgeye kaydettirip kullanabilecek.

Taban-tavan fiyat istekleri

Yolcu taşımacılığında serbest piyasa düzeni Taşıma Kanunu'na göre esastır. Bunun istisnaları da yine kanunda yer almaktadır. Bu hallerden biri söz konusu ise taşıma ücretlerinde tavan veya taban fiyat ilan edilebilir. Bu daha çok taban fiyat şeklinde olmak zorundadır. Otobüs terminallerinde rekabet söz konusu olmayıp serbest piyasa esası geçerli değildir. Tüm terminallerde devamlı biçimde tavan fiyat uygulanması gereklidir. Otobüsçüler, resmi veya özel tek terminal işletmesinin insafına bırakılmamalıdır. Unutulmamalıdır ki, otobüsçüler yüksek terminal bedellerini otobüsçülerce yapıldığı veya işletildiği iddia edilen özel terminallere ödemişlerdir. Bu nedenle otobüsçülerce olması dahil hiçbir özel terminal yapım veya işletmesini desteklememlidirler.

Büyük Atatürk'ü minnet, şükran ve en derin saygılarımla anıyorum. ■

Otokar, Tavsiyeli Üstyapı Üreticileri ile Sakarya'da buluştu



Türkiye'nin öncü otomotiv şirketlerinden Otokar, ticaretin yükünü hafifleten Atlas kamyonu için Türkiye'nin önde gelen tavsiyeli üstyapı üreticilerini Sakarya'da ağırladı. Üstyapı üretimi yapan firmaların sahiplerinin ve yöneticilerinin katılım gösterdiği organizasyonda Otokar'ın genişleyen kamyon ürün gamı hakkında detaylı bilgi aktarılırken, gelecek projeleri paylaşıldı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye genelindeki paydaşlarıyla sık sık bir araya geliyor. 10 yıla yakın süredir Atlas aracıyla hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren ve ticaretin yükünü hafifleten Otokar, Türkiye'nin önde

gelen tavsiyeli üstyapı üreticilerini Sakarya'da ağırladı. Genel Müdür Yardımcısı **Basri Akgül**, Ticari Araçlar Kamu Satışları Direktörü **Mahir Özseker** ve Ticari Araçlar Kamu Satışları Müdürü **Emre Sarp**'ın yer aldığı organizasyon, Türkiye genelindeki 24 üstyapı üreticisinden 51 yetkilinin katılımıyla gerçekleşti.

Buluşma kapsamında, Sakarya'da 552 bin metrekare alana kurulu fabrikasında 2 binden fazla çalışanıyla faaliyet gösteren Otokar'ın üretim faaliyetlerini yerinde inceleme fırsatı bulan üstyapı üreticileriyle, Atlas'ın genişleyen ürün ailesi hakkında de-

taylı bilgi paylaşımında bulunuldu. Ayrıca, Otokar'ın kamyon pazarındaki gelecek dönem projeleri aktarıldı. Aynı zamanda, etkinliğe katılan üstyapıcılar, zor koşullara dayanıklılığı, yüksek güç ve performans özellikleriyle bugüne kadar pek çok kurum ve firmanın tercihi olan Atlas kamyon ailesini detaylı inceleme fırsatı bulurken, Otokar yetkililerine teknik talep ve görüşlerini aktardılar. Oldukça verimli geçen buluşmada, Otokar ve üstyapı üreticilerinin önümüzdeki dönemde gerçekleştirecek işbirlikleri için de fikir alışverişinde bulunuldu.

Pazarda oluşan beklenti ve ihtiyaçlar için yılın ilk çeyreğinde 8,5 tonluk

Atlas kamyon ailesine 12 tonluk yeni üyesi Atlas 3D'yi sunan Otokar'ın kamyondaki güçlü çıkışını sürdürdüğünü belirten **Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül**, "Atlas ile 10 yıla yakın bir süredir pazarda oluşturduğumuz başarıyı yeni kamyonumuzla farklı bir tonaja da taşımayı hedefliyoruz. Atlas 3D, 12 tonluk azami yük ağırlığı, uygun yatırım maliyeti, ekonomik yakıt tüketimi, düşük yedek parça ve bakım giderleri ile hafif kamyon segmentine şimdiden yeni bir soluk getirdi. Lojistik ve nakliye sektörünün son dönemde en gözde araçları arasında yer alan Atlas ile kamyon satışlarımızı artırarak devam ettirmek istiyoruz. Güçlü paydaşlarımızla belirlediğimiz hedeflere ulaşacağımıza inancımız tam" dedi. ■

Otokar Atlas: Hafif Kamyon Segmentinin Güçlü Kahramanı

Adını, mitolojide gök kubbeyi omuzlarında taşıyan, güçlü kahraman Atlas'tan alan Otokar kamyon ailesinin 8,5 ve 12 tonluk üyeleri, en zorlu yol şartlarında, en ağır yükleri kolayca taşımak üzere geliştirildi. Güçlü ve keskin çizgilere sahip kupa-sıyla ön plana çıkan Otokar Atlas, düşük yakıt tüketimi, bakım giderleri, uygun yedek parça maliyeti ile her daim kullanıcısına katkı sağlıyor. Araç, EP (Ekonomi-Performans) tuşu ile her türlü yol koşuluna ve yüke uygun sürüş modu tek tuşla yönetilebiliyor. ACC (Adaptif Seyir Kontrol Düzeni), klima, gelişmiş aydınlatma sistemi, güçlendirilmiş yan kapılar ve park sensörü gibi özelliklerle hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar Atlas; tam havalı fren sistemi, EBS, egzoz freni, LDWS, AEBS ve ESC özelliklerini de üzerinde barındırıyor.



Has Otomotiv'den



Türker Turizm'e Tourismo 15 RHD

Has Otomotiv, turizm, Havaist, personel ve okul taşımacılığı sektörlerinde faaliyet gösteren Türker Turizm yeni aldığı 2022 model Tourismo 15 RHD aracın teslimatını gerçekleştirdi.

Aracın teslimatı Mercedes-Benz Türk Filo Satış Koordinatörü Can Okumuş ve Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Soner Balaban** tarafından Türker Turizm Satış Müdürü **Fuzuli Canruh**, araç kaptanı **Mehmet Tükel**'e gerçekleştirildi.



Yekta Türker

Yeni yatırım ve sektördeki mevcut durumla ilgili **Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker** ile görüş-tük.

Türker Turizm'in parkında personel işiyle ilgili 1000 araçlık bir filonun bulunduğunu, bu araçların yüzde 25'inin de özmal olduğunu belirten Yekta Türker, "Filomuzdaki büyük otobüs sayısı 35 adet. Yeni aldığımız Tourismo 15 RHD özel projelerimizde hizmet verecek. Aracın alımında Mercedes-Benz Kamyon Finansman'dan kredi de kullandık. 2022 yılında 22 büyük otobüs, 50 adet hafif ticari araç, filo kiralama tarafında da 100 adette binek araç yatırımı yaptık. 2023 yılı yatırımları için ilk ayları görmek gerekiyor. Ancak özmal araç yatırımı yerine tedarikçi ile çalışmak çok daha doğru. Çünkü araç sahibi işin içinde olunca yönetmek çok daha kolay. Hizmet süreci daha kaliteli. Ama yeni tedarikçi de bulmak kolay değil" dedi.

Yeni Tourismo'nun yakıt tüketimi çok düşük

Mercedes otobüs tercihlerinde en önemli noktanın ikinci el değeri olduğuna dikkat çeken Yekta Türker, "Mercedes araçları satmak istediğinizde çok kolay bir şekilde alıcı bulabiliyorsunuz. Araçların ikinci el değeri yüksek. Yakıt tüketimi noktasında da Mercedes araçlar çok daha ekonomik. Yeni Tourismo inanılmaz düşük yakıt tüketimine sahip. Otomatik şanzıman Yeni Tourismo için 100 km'de 17 litreler konuşuluyor. Eski araçlarda bu oran 100 km'de yüzde 23-25 civarında" dedi.

Mercedes-Benz Türk ve Has Otomotiv ile bu işbirliğini gerçekleştirmekten çok mutlu olduklarını belirten Yekta Türker, "Süreçleri çok güzel yönettiler. Tam tahahhüt ettikleri tarihte aracı teslim ettiler" dedi.

10 ay hiçbir firma için kolay geçmedi

2022'nin son 10 ayının hiçbir firma için kolay geçmediğini vurgulayan Yekta Türker, "Çok fazla sirkülasyon var. Araçlarımız boş durmuyor. Cirolar çok yüksek ama karlılık oranı çok düşük.

Araçlar çok çabuk eskiyor. Bakım ve onarım maliyeti çok yüksek. Önceki yıllara göre maliyetlerimiz yüzde 100 arttı. Hatta bazıları yüzde 200 arttı. Biz bu maliyet artışlarını fiyatlarımıza yansıtmadık. Ciroların yüksek olmasının getirdiği bir sonuçta vergi dilimlerinde daha yüksek oranlara çıkıyorsunuz. Zaten düşük karlılık ile çalışırken daha yüksek vergi ödemek zorunda kalıyorsunuz. Bu kadar zorluklar içerisinde niye yeni araç alıyoruz, bunun en büyük nedeni araç fiyatları sürekli artıyor. Artmaya da devam edecek gibi görünüyor. Yeni araçların yakıt tüketimi daha düşük ve yüksek bakım ve onarım maliyetinden de kurtuluyorsunuz. Biz yedek parça maliyetini düşürebilmek adına toplu alımlar yapıyoruz. 1000 adet lastik alıyoruz mesela Sigorta maliyetini daha az yaşamak için de kendi sigorta acenteliğimizi 5 yıl önce kurduk. Orada da rekabet etmek kolay olmuyor" dedi.

Maliyetlerimizi yeni sözleşmelere yansıtmak durumundayız

İşlerinin en önemli ağırlığını fabrika personeli taşımının oluşturduğunu belirten Yekta Türker, "2023 yılında yaşadığımız maliyet artışlarını yeni sözleşmelerimizde fiyatlarımıza yansıtmak istiyoruz. Yoksa ayakta kalma imkanı, işi sürdürme şansı kalmayacak. Ancak rekabet ettiğimiz firmalarda var. Bu artışları fiyatlara yansıtıp yansıtmayacağımız net değil" dedi.

Normalde araçlar bu mevsimde yatar

Turizm tarafında da faaliyet gösterdiklerini belirten Yekta Türker, "Araç tedarik ettiğimiz büyük firmalar var. Turizmde bu sene çok iyi geçiyor. Bu mevsimde hala arabalar Gap ve kültür turlarında çalışıyor. Normalde araçlar bu mevsimde yatar ve kış sezonunu beklerdi. Bir kriz var ama bir para da var. Hiç olmadığı kadar oteller dolu. Yabancı turist var ama yerli turist hareketliliği de var. Asgari ücret artışındaki artışı diğer çalışanlarda bekleyecek ve maaşlar artacak. İnsanlar daha çok seyahate yönelebilecek" dedi.

KOTAB çok gerekliydi

Yeni Yönetmelik çalışmalarını izlediklerini ama görüşlerinin alınmamasının sıkıntılarını yaşadıklarını belirten Yekta Türker, "İşte Kocaeli'nde kurduğumuz Kocaeli Taşımacılar Birliği (KOTAB) bunun için gerekli. 25 bin dolayında servisçinin temsil sorunu vardı. Biz bu işi yapan, yöneten insanlarız. Bizim görüşlerimiz dinlenmeli. İşler yapılamayacak hale getirecek düzenlemeler çıkıyor. Sonra da değiştirip, düzeltmeye çalışıyoruz. Düzenlemeler hayatın akışına uygun olmalı. Kamu tarafında daha etkin olabilmek için KOTAB'a ihtiyaç var. UKOME'de biz de görüşlerimizi ifade etmek istiyoruz" dedi. ■

Yeni Tourismo hayırlı olsun

Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban'da Türker Turizm'in sektörün önde gelen firmaları arasında yer aldığını belirterek, "Personel, turizm, filo kiralama ve Havaist ile havaalanı taşımalarında faaliyet gösteren Türker Turizm'e Yeni Tourismo aracı teslim etmekten dolayı mutluyuz. Yeni aracın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum: İşbirliğimizin önümüzdeki süreçte de devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Adnan Bulut Otomotiv'den Görele Seyahat'e 2 Travego

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv, Görele Seyahat'e 2017 model 2 adet Travego teslimatı gerçekleştirdi. Aracın teslimatını Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Murat Bulut Görele Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ali Kodal'a yaptı.

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv, Görele Seyahat'e 2017 model 2 adet Travego teslimatı gerçekleştirdi. Aracın teslimatını **Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Murat Bulut** Görele Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı **Hasan Ali Kodal**'a yaptı.

Görele Seyahat filosunda yeni yatırımıyla birlikte tamamı Mercedes markasından olmak üzere toplam 12 adet büyük otobüs bulunduğunu belirten **Hasan Ali Kodal**, "Sıfır araçlara erişim fiyatları açısından kolay olmadığı için filomuzdaki araçları gençleştirme yoluna gittik. Adnan Bulut Otomotiv ile yaptığımız işbirliği ile filomuza 2 adet 2017 model Travego kattık. Şehirlerarasının yanı sıra turizm taşımacılığı alanında da faaliyet gösteriyoruz. Turizm tarafı ile baktığımızda filomuzda küçük ve büyük otobüsün sayısı 32 adet" dedi.

Adnan Bulut Otomotiv ile 30 yılı aşkın işbirliği

Adnan Bulut Otomotiv ile 30 yılı aşkın süredir iş birliği yaptıklarını da açıklayan **Hasan Ali Kodal**, "İkinci el araçlarda tercihimiz hep Adnan Bulut Otomotiv oldu. Herkesin ticaret yaparken iyi anlaştığı, güven duyduğu bir kişi, bir kurum vardır. Bizim de Adnan bey ile 30 yılı aşkın süredir güvene, dostluğa dayanan bir sürecimiz var. Karşılıklı birbirimizden çok memnunuz. Küçük otobüs veya büyük otobüs tarafında ikinci elde işbirliğimiz hep Adnan Bulut Otomotiv ile oldu. Sayın Murat Bulut'ta yeni yatırım sürecinde bize çok destek verdi" dedi.

Mercedes tercihi

Genelde yeni yatırım tercihlerinin Mercedes markası yönünde olduğunu belirten **Hasan Ali Kodal**, "Türkiye koşullarına en uygun araç Mercedes. Yedek parçasını,ustasını her yerde bulabiliyoruz. Mercedes'in her yerde servisi var" dedi.

Otobüslere "Tek Rakibimiz THY" diye yazılırdı, şimdi bu gerçek oldu

Görele Seyahat'in 2001 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyetlerine başladığına dikkat çeken **Hasan Ali Kodal**, "Bizim aile olarak şehirlerarası alanda bulunduğumuz süre çok daha uzun ama Görele Seyahat olarak 21 yıldır bu alandayız. Kooperatif şeklinde başlayan süreç daha sonra ekonomik koşullar sonucunda tek bir kişiye kadar düştü" dedi.

Yaz sezonunun bitmesiyle birlikte bilet fiyatlarının düştüğünü belirten **Hasan Ali Kodal**, "Eskiden otobüsçüler şaka olsun diye. 'Otobüslere Tek Rakibimiz THY' yazdırırdı. Şimdi gerçekten otobüsçünün rakibi THY oldu. Artık uçak bilet fiyatlarına bakıyoruz, onlar bilet fiyatlarını düşürürken bizde düşürüyoruz. Onlar yükseltince bizde yükseltiyoruz. Trabzon-Ankara, Ankara-Bursa, Trabzon-İstanbul hattında hizmet veriyoruz. Yazın Trabzon-İstanbul hattında bilet fiyatı 750 TL iken, şu anda 500 TL. Şimdi geliş-gidiş 70 kişi taşınacak ki maliyet kurtarsın. Trabzon-İstanbul seferi geliş-gidiş otobanla birlikte 23-24 bin hatta 25 bin TL'yi bulabiliyor" dedi.



Hasan Ali Kodal

Cirolar yükseldi ama...

Yaşanan ekonomik gelişmeler sonucunda alım gücünün düştüğünü belirten Hasan Ali Kodal, "1 sene öncesine göre cirolar yükseldi. Ama paranın da bir değeri kalmadı. 2021'e göre bu yıl daha iyi para kazandık ama masrafların artması nedeniyle paramızın bir değerinin olmadığını fark ettik. 1 otobüs lastiği 10 bin TL oldu. Daha önce 2 bin 500 TL'ye alıyorduk. Sizin kazancınız 50 iken, 100 oldu ama maliyet 2.5'dan 10'a çıktı. Masraflarda 4 kat artış var. Herkes elde ettiği ciroya baktığında iyi ciro elde ettiğini gördü. Ama arabasına bakım, sigorta, yedek parça aldığında elde ettiği para yetmedi. Murat beyden aldığımız otobüslerin altına 6 lastik aldık. 70 bin TL para ödedik. Kaskosu 200 bin TL. Bu maliyetlere baktığımızda yapılacak bir iş gibi görünmüyor. Ama 21 yıllık bir firmamız var. Yatırımımız, bir geçmişimiz, emeğimiz var. Mecburen sabır diyerek gidiyoruz" dedi.

2023 hareketli geçecek

2023 Haziran ayında yapılacak genel seçimin bir seyahat hareketliliği getireceğini, yaz sezonunda da bu hareketliliğin süreceğini belirten Hasan Ali Kodal, "2023 inşallah bereketli olacak. Gelecek yıldan en büyük endişemiz akaryakıtın daha da yükselmesi" dedi.

Mart ayında otobüs yatırımı

2023 yılının Ocak ayından sonra gelişmelere bakacaklarını ve Mart ayında yine ikinci el otobüs yatırımı yapabileceklerini vurgulayan Hasan Ali Kodal, "Şu anda krediye erişimde sıkıntı var. 12-24 ay vade ile maliyeti çok yüksek olan bir aracı aldığınızda onun faiziyle birlikte ödemek çok güç hale geliyor. Biz ikinci eli tercih edeceğiz. Eğer ödeme koşulları uygun olursa tabi ki sıfır almak isteriz" dedi. ■

D1 ve D2 birleşmeli

Yeni Yönetmelikte belgelerin birleştirilmesine yönelik açıklamaları izlediklerini de belirten **Hasan Ali Kodal**, "Belgelerin birleşmesinde bizim beklentimiz D1 ve D2'nin tek belge haline gelmesi. Araç sayımız yetersiz olduğunda sıkıntı yaşıyorum. Belgeye araç kaydırmak istediğimde ücret ödemek zorunda kalıyorum. Bence D2 ve B2 yerine D1 ve D2 birleşse. Araç almak çok zor hale geldi. Asgari özmal araç yaşının 15'e yükselmesi doğru. Şoför yaşının da 24'e çekilmesi de doğru bir adım. Ancak bu sektörün en önemli sorunlarından birisinin de bir meslek lisesinin, üniversitesinin olmaması. Keşke bu sektörün bir okulu olsa. Bizim yaptığımız iş hiç basite alınacak bir iş değil. 50 kişiyle 17 saat, 24 saat birarada yolculuk yapıyorsunuz. Hizmet süreçlerinde yer alan insanların da eğitilmiş olması önemli" dedi.

Görele Seyahat müşterileri ile gönül bağıını iyi kurmuş bir firma

Görele Seyahat ile işbirliğine yönelik açıklamalarda bulunan **Murat Bulut**, "30 yılı aşkın süredir Görele Seyahat ile işbirliğimiz var. Gerek küçük otobüs, gerekse büyük otobüs olsun hepsinin alımını, satımını bizle yaparlar. Bu süreçte çok güzel anlaştık. Görele Seyahat yöresel bir firma. Müşterileri ile gönül bağıını iyi kurmuş bir firma. Bu işi ticaretin çok ötesinde gönülden, büyük bir sevgiyle yapmaya çalışıyorlar. Yeni araçlarımız Görele Seyahat ailesine hayırlı olsun, bol kazançlar getirsin" dedi.

Dabaklar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dabak:

2023 yılında otobüs karaborsa olacak

2022 yılında, hem şehirlerarası hem de turizm taşımacılığı tarafında otobüsçüler iyi para kazandılar. Beklentimiz taşımacılık tarafında, 2023'ün 2022'den daha iyi seviyede geçmesi. Ben gelecek yıldan çok ümitliyim. Otobüs talebi çok artacak. Hatta 2023'te karaborsa olacak. Otobüs fiyatlarının çok yükseleceğini, fahiş fiyatlara geleceğini düşünüyorum.

İzmir merkezli Dabaklar Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dabak ile bir araya gelerek ikinci el otobüs pazarını ve Dabaklar Otomotiv'in bu alanda sürdürdüğü çalışmaları konuştuk. Mustafa Dabak ve kardeşi Bülent Dabak işin başında. Onlara genç jenerasyon Mustafa Dabak'ın oğulları Mükremin ve Yiğit ile Bülent Dabak'ın oğlu Mithat Can ve damadı Atahan Ataoglu büyük güç katıyor.

Otobüs sektöründe, daha önce bayi tarafı da olmak üzere, uzun yıllardır faaliyet gösterdiklerini ve önemli bir tecrübeye sahip olduklarını belirten Mustafa Dabak, "Bu işe muavinlikten başladığımız için otobüs sektörünü, yaşanan sorunları çok iyi biliyoruz. Sektörün mevcut durumunu, nereye gideceğini, nasıl olacağını, turizm tarafındaki gelişmeleri tecrübemizle çok iyi biliyoruz. 2009 yılından beri otobüsçüler çok kötü günler ve birçok



Mustafa Dabak

Röportaj: Cumhur ARAL / İZMİR

olumsuzluklar yaşadı. 2019 yılına kadar otobüsçü para kazanamadı" dedi.

"Sadece biz kazanalım" olmaz

2019 yılında otobüsçünün iyi para kazandığını ifade eden Mustafa Dabak, "Ondan sonra pandemi süreci yaşandı. Pandemiyle geçen iki yıllık süreçte otobüsçü yine kötü bir dönem geçirdi. Öte yandan 2016 yılından bu yana da, bizim gözlemlediğimiz kadarıyla, eski dönemlerdeki gibi iç pazara çok fazla sıfır araç girişi olmadı.

Diğer taraftan ekonomik nedenler, yolcuların diğer taşıma modlarına yönelimleri yolcu talebinde düşüş getirdi ve otobüs talebi azaldı. Bu durum, fiyatların da inanılmaz derecede geriye gitmesine neden oldu. Bizde bu düşüşü görünce, her markadan otobüs alımlarına başladık ve yaklaşık 2 yıldır da kendi finansmanımızla çok fazla otobüs alımı gerçekleştirdik. Şu anda stokumuzda 240 araç var. Tabii, alım yaparken her ay ortalama 20-30 adetlik satışlar da gerçekleştirdik. Biz çok araba toplayalım, stokta biriktirelim hedefiyle hareket etmiyoruz. Bir

tarafından alırken bir taraftan satıyoruz. Otobüsçüye vadeli satışlar da yapabiliyoruz. Sadece biz kazanalım mantığıyla hareket etmiyoruz. Bu işin sürdürülebilirliği açısından otobüsçünün de araç yatırımı yaparken kazanması önemli. Yeni araç fiyatlarına göre ikinci el otobüsler hala beklediğimiz fiyatlara ulaşmadı. Tabii, son 7-8 ayda fiyatlarda ciddi yükselişler oldu ama biz fiyatların daha da yükseleceğini düşünüyoruz" dedi.

Otobüs sektörü çok farklı

Otobüsçülerin araçlarını model değiştirme veya işi bırakma nedeniyle sattığını vurgulayan Dabak, "Otobüs alanı çok farklı bir sektör, biri gidiyor yeni biri geliyor. İkinci el sektörü şu anda hareketli ve hareketlilik devam edecek. Otobüs fiyatlarını daha çok internet belirliyor. Ben araçlarımı internete de koymuyorum. Eğer bunu yapsam, otobüs fiyatları daha da yükselecek" dedi.

Arap ülkelerinden ikinci el talebi

2022 yılı sezonunda hem şehirlerarası ve hem turizm taşımacılığı tarafında otobüsçülerin iyi para kazandığını gözlemlediklerini belirten Mustafa Dabak, "Beklentimiz taşımacılık tarafında 2023'ün 2022'den de daha iyi seviyede geçmesi. Otobüs talebi çok artacak hatta 2023 yılında karaborsa olacak. Gelecek yıldan çok ümitliyim. Çok yükseleceğini hatta fahiş fiyatlara geleceğini düşünüyorum. Şu anda yurtdışından da, özellikle Arap ülkelerinden ikinci el otobüs alımına yönelik bir talep var. Romanya ve Kafkas ülkelerine de ihraç edilen ikinci el otobüsler var" dedi. ■



TÜRSAB Başkan Adayı Ali Bilir, turizm taşımacılarına yönelik önemli açıklamalarda bulundu:

İş ortağımız turizm taşımacılarının sorunlarının çözümü içinde çalışacağız

Yol belgesi, 8+1 ve havalimanlarındaki parklanma sorunlarını çözeceğiz. Sorunları çözmeden masadan kalkmayacağız. Dijital plakaya geçeceğiz. Dijital plaka ile TÜRSAB Belgesi almak gerekli olmayacak. Korsan ve kaçak taşımayı önleyeceğiz. Yeni araç alımlarında vergi indirimi ve düşük kredi imkanı talep edeceğiz. İlk yılımızda 5 ülkede temsilcilikler açarak yurtdışında da taşımacılarımızın yanında olacağız.

RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ

TÜRSAB seçimleri 27 Kasım’da gerçekleştirilecek. Başkan adaylarından Ali Bilir ve onun ekibinde yer alan Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Vekili Taşkın Arık ile biraraya geldik. Ali Bilir ile turizm taşımacılarına yönelik projelerini konuştuk.

Hem seyahat acenteliği hem de turizm taşımacılığı yapan 1000 civarında TÜRSAB üyesinin bulunduğu belirten Başkan aday Ali Bilir, “Seyahat acenteliği işimin yanı sıra D2 belgesine de sahibim. Tüm turizm taşımacılarını iş ortağımız olarak görüyoruz. Havaalanı, otel, rehber ve turizm taşımacısı olmadan bu işi yapmak mümkün değil. Onun için turizm taşımacılarının sorunları bizim sorunumuz. Onların sorunları çözüldüğünde bizim sorunlarımız da çözülür. En önemli sorun; iller arasında yapılan turizm taşımasında yol belgesi sorunu. Öncelikle biz ilgili bakanlıklarla görüşerek, D2 ve B2 belgeli araçların bütün ülkede hiçbir yol belgesi almadan gezmelerini ve havaalanlarına transfer yapmalarını sağlayacağız. Bunun için Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği ile Belediyeler Kanunu, Trafik Kanunu ile çelişen maddelerinin bir uyum içinde çözümünü için çaba göstereceğiz. Düzenleme ile B2 ve D2 belgelerine kayıtlı taşıtların ülke genelinde yol belgesi sorulmadan faaliyetlerine izin verilecek. Bakanlıklar ile yaptığımız görüşmelerden olumlu geri dönüşleri de aldık” dedi.

İlk adımımız dijital plakaya geçmek olacak

Yol belgesi sorununun çözümünün ilk adımının dijital plaka ile olacağına dikkat çeken Ali Bilir, “İlk işimiz; dijital plakaya geçmek olacak. Dijital plaka ile rehber ve otobüs sözleşmesi sisteme yüklenecek. Acentelerin sistemi UETDS ile entegre olacak. Aracın plakası okunduğu zaman aracın nereden kalkış yaptığı, yolculuğun nerede biteceği, kaptan, rehber kim, yolcu listesi görünecek ve böylece kaçak acenteliğin de önüne geçmiş olacağız. Dijital plaka ile hem denetim süreci hem de taşımacılık faaliyeti kolaylaşacak. Araç değişimleri sistem üzerinde plaka değişikliği ile çözülecek. Bununla birlikte 8+1 araçların belgelere dahil edilebilmesi



Ali Bilir

Taşkın Arık

için çok yüksek tadilat bedelleri ödeniyor. Bu taşımacıya çok ciddi maddi kayıplar oluşturuyor. Bunun önüne geçmek için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ile bu konunun çözümü için çalışacağız. Ayrıca A1 belgelerinin turizm taşımacılığına dahil edilmesi için de çalışma yapacağız” dedi.

Havalimanlarında parklanma sorununu çözeceğiz

Havalimanlarında bekleme yerlerinin ve park alanlarının bulunmaması nedeniyle yaşanan mağduriyetlere yönelik çözüm için adım atacaklarını belirten Bilir, “Öncelikle turizm potansiyeli yüksek olan büyükşehirlerimizin havalimanlarında turizm taşımacılarına yönelik bekleme ve park yapmalarına olanak sağlayan alanların oluşturulması için görüşmeler yapacağız” dedi.

TÜRSAB’da turizm taşımacısının bir yeri olacak

Acenteler ile turizm taşımacıları arasında yaşanan bir sorunda araç üzerinde bulunan logolar nedeniyle kesilen cezalar olduğunu belirten Ali Bilir, “Siz bir aracı kiralamışsınız, bende aracın dışına logomu yapıştırmışım. Polis durduğunda aracın üzerinde ruhsatta yazmayan bir logo var, ‘sana ceza yazacağım’ dediğinde bu cezayı kim ödeyecek sorunu oluyor. Bu sorunun çözümü içinde bir sertifikasyon sistemi oluşturacağız. Amacımız; daha nitelikli taşımacı oluşturmak. TÜRSAB’da turizm taşımacısının bir yeri olacak. Korsan ve kaçak taşıma tamamen önlenecek. Sayın Taşkın Arık bu sorunların çözümü için yoğun çalışmalar yürüttü. Biraz çalışmaları desteksiz kaldı. Kurumsal bir adım atılmadığı takdirde hiçbir sorun kendiliğinden çözülmüyor” dedi.

Sorunu çözmeden masadan kalkmayacağız

“İşte bizim tam bu noktada kararlı olacağımız konu; sorun çözülmeden masadan kalkmayacağız” diyen Bilir, “Kiminle sorunun çözümü için masaya oturmuşsak sonuna kadar masada kalacağız. Başkan olarak sorunu ben çözmeyeceğim. Başkan ve yönetimin tam yetkilendirdiği bu işin mutfağındaki kişi çözecek. O kişiye biz tam yetki vereceğiz. Bugüne kadar tek adam ne derse oydu. Kağıt üzerinde biz beraber yaptık, hepsi lafta, sürdürülebilir hiç olmadı. Hafızayı yok ede ede bir yere varamazsınız. Biz katılımcı anlayışla yönetmek için aday

olduk. Mevcut Başkan hafızayı tamamen yok etti. Eski dönemden gelen sadece ben vardım. Kurumlarda hafızayı yok edemezsiniz. İnsan hafızasını yaşatmanız gerekiyor. Ben buna inanan ve savunan birisiyim. Biz çünkü bir kişiyle yönetmeyeceğiz. ‘Hep beraber yönetmeye adayız’ diyoruz. Üyelerimiz tamamıyla sistemin içinde olacak. Onlar kendi bölgelerini yönetecek” dedi.

Belgelerin birleşmesi konusu

Yönetmelikte yapılacak değişikliklerle D2 ve B2 belgelerinin birleşeceği yönündeki açıklamaları da değerlendiren Ali Bilir, “Eğer turizm taşımacılığını olumsuz etkileyecek bir durum görürsek, biz orada müdahalede buluruz. Böyle birleşme işin içinden çıkılmaz hale getirecektir. B2 belgesi sahipleri de zaten hem yurtiçi hem yurtdışı turizmi yapıyor. Birleşmenin bir anlamı veya kazanımları olmayacak” dedi.

Dijital sistemle TÜRSAB Belgesi almak da gerekli olmayacak

“Her D2 belgesi olanın TÜRSAB Belgesi olması gerekmiyor” açıklamasını da yapan Ali Bilir, “ Bu çok büyük bir yanlış. TÜRSAB Belgesi tur, transfer yapmak için. Taşıma yapmak için gerekli bir belge değil. Bize yasalar acenteler için ‘D2, B2 belgesini kullan’ diyor. ‘Sen D2’lisin TÜRSAB Belgesi al’ demiyor. Biz aslında kimsenin belge almasını istemiyoruz. Dijital sistemle birlikte hiçbir D2 belgeli taşımacı TÜRSAB Belgesini almak için müracatta bulunmasın, almasına gerek yok. D2 belgesi sahibi turizm taşıması olmayan grupları taşıyabilir. Orada ayırtırmayı dijitalleşme ile sağlayacağız. Biz herkese belge vermeyeceğiz. Artık TÜRSAB Plakası her yerde. O dönemde bitiyor” dedi.

Yeni araç yatırımında ÖTV indirimi ve kredi imkanı

Bu yılın hem acenteler hem de turizm taşımacıları için çok iyi geçtiğine dikkat çeken Ali Bilir, en büyük sıkıntının araç bulamama olduğunu belirtti: Yeni araç temininde zorluklar yaşandı. Araçlar çok pahalı hale geldi. Krediye erişimde zorlaştı, faizler çok yüksek. Burada araç alırken ÖTV ve diğer vergilerden indirim sağlanması, krediye erişim noktasında bir talebimiz olacak. 2023 turist sayısında rekor bir yıl olacak. Onun için yeni araç gerekecek. Şu anda otellerimiz yeterli, rehberlerimiz ve araçlarımız yetersiz. Rehber konusunda bölgesel rehberlik ve daha çok rehberin sektöre kazandırılması için sınavların daha sık aralıklarla yapılmasını isteyeceğiz” dedi.

Yurtdışında temsilcilikler kuracağız

Uluslararası turizm taşımacılarına yönelik çok önemli bir çalışmaları daha olduğunu açıklayan Bilir, “ İlk beş büyük pazarımızda ilk yılımızda temsilcilik kuracağız. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı tarafından fahri temsilcilikler olacak. Konsoluklarda TÜRSAB’ın bir ofisinin olmasını talep edeceğiz. Biz ülkenin zihnini açacağız, kavga etmeyeceğiz. TÜRSAB’ın 10 bin insan kaynağı var. Her dili konuşan, her ülkeyi bilen insan kaynağımız var” dedi. ■



TÜRSAB Başkan Adayı Ali Bilir ve TTDER Başkan Vekili Taşkın Arık ile Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy’u ziyaret etti. Ali Bilir, “Seyahat acentelerimizin sorunlarını bir yasaya gerek kalmaksızın çözüleceği noktasında Sayın Bakan ile görüş birliğine vardık” dedi.



TÜRSAB Başkan Adayı Ali Bilir ile söyleşimizi İstanbul Güneşli’de yaptık. Söyleşide TTDER Başkan Vekili Taşkın Arık’da hazır bulundu. ■ **Erkan Yılmaz**

Otobüsçü batarsa herkes batar

Bu haftaki köşe yazıma, Büyük komutan, büyük devlet adamı, Türkiye Cumhuriyetinin kurucusu ve Milli mücadelenin kahramanı Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü aramızdan ayrılışının 84'üncü yılında minnetle, sevgi, saygı ve özlemle anarak başlıyorum.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

30 Kasım'da sektör meclisi toplantısı

30 Kasım 2022 tarihinde TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak yılın son toplantısını TOBB İstanbul Merkezi'nde gerçekleştireceğiz. Toplantımızın konusu Aralık ayında düzenlenecek olan Yeni Yönetmeliğin final çalıştayını olacak. Yeni Yönetmelik ile gelinen noktayı mecliste konuşacağız. Ayrıca 2023 yılına girerken sektörün mevzuatla ilgili yaşadığı sorunların çözümü noktasında görüş alışverişinde bulunacağız. Toplantımıza İçişleri Bakanlığı ve Sanayi Bakanlığı yetkililerinde katılımını talep edeceğiz. Belki Mesleki Yeterlilik Kurumu'ndan bir yetkiliye de sertifikasyon ve eğitim konusunu gündeme getirmek için davet yapabiliriz.

Aralık ayında da Yönetmelik Çalıştayını düzenlenecek. Buradan bütün sektör mensuplarımıza da çağrıda bulunuyorum; Gündeme alınmasını istedikleri konularla ilgili bize yazılı olarak da başvuruda bulunsunlar. Herhangi bir başvuruda bulunmayıp, konuşulanlara itiraz ederek veya hemen arkasından ilgili Bakanlıklara giderek çözüm arayışı çabası içinde olmak ile bir yere varılmaz. Biz aynı gemideyiz, herkes kendi gemisini kurtarayım anlayışı ile hareket ederken denizi kurutuyoruz.

İTO seçimleri

9 Kasım'da İstanbul Ticaret Odası seçimleri yapıldı. 23 Nolu Meslek Komitesi'nin seçimlerini biz kazandık. Dolayısıyla turizm taşımacılarından iki kişi, TOF ve TOFED'ten birer kişi ve firmalardan da olmak üzere toplamda 9 kişilik listemiz büyük bir farkla seçimi kazandık. Seçimlere katılmak, seçimleri kazanmak bir yana önemli olan İTO'yu, meslek komitesini çalıştırmak. 22 nolu ve 23 nolu meslek komitelerinden ortak bir çalışma grubu oluşturmayı düşünüyoruz. İTO seçimlerinin İstanbul iş dünyasına ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum.

İBB ile yapılan görüşmeler

Bu arada İstanbul Büyükşehir Belediyesi yetkilileri iletişim kurmakta zorlanıyoruz. Ulaşım platformunu kurduk, çalıştırıyoruz. Bu konuda gerekli mesajları gönderdik, haber bekliyoruz. İBB ile Beylikdüzü Cep Terminali'ne yönelik görüşmeler yaptık. Ama 9 aydır bir ilerleme sağlayamadık. Korsan taşımalar çok arttı. Bir an önce Beylikdüzü Cep Terminali ile ilgili adım atılması gerekiyor. Anadolu Otogarı ile ilgili hem şirket kurulumunu hem de projeye yönelik çalışmalarını sürdürüyoruz. Bütün sektöre çağrı yaparak şirketin içinde yer almasını isteyeceğiz.

Otogar çıkışlarına tavan ücret

İzmir Otogarı'nın çıkış ücretinin 350 TL'ye çıkartılmasıyla ilgili çeşitli girişimlerde bulunduk. Tavan ücret talep ettik ve 2023 Haziran ayına kadar çıkış ücretlerinin 250 TL'yi geçmemesini talep ediyoruz. Çünkü kış sezonunu yaşıyoruz. Otobüsler boş. Fiyatlar düştü. Otogar işletmelerinin sıkıntılarının da arttığını biliyoruz. Enerji, güvenlik maliyeti arttı. Asgari ücret artacak o da yeni maliyetler getirecek. Ama otogar işletmecileri ile aynı gemideyiz.

Otopark ücreti

İzmir Otogarı sadece çıkış parası yönünden değil, otopark parası yönünden de otobüsçüye sıkıntı oluşturuyor. Saati 7 TL'yi geçen otopark ücreti alınıyor. Maksimum bunun 1.5-2 lira olması lazım saatte. 400-450 TL çıkış ücreti vermek doğru değil. Otobüsçü zaten maliyetini karşılayacak bir parayı kazanmıyor. Sonra otobüsler niye kaza yapıyor, niye yaniyor, sorgusu yapılıyor. Kaptana yeterli ücret verilemiyor, otobüslere iyi bakım yapılmıyor. Sonra da kaza oluyor, otobüsler yaniyor.

Sektörde ana unsur otobüstür

Otobüs yaşayacak ki, sektör yaşasın. Bunun başka bir yolu yok. Otogar işletmecilerinin geçen sene 100 lira olan fiyatı 350 TL'ye çıkarması doğru değildir. Fiyatını kimse yüzde 350 arttırmadı. Bakanlıktan 250 TL tavan ücreti talep ettik. Kısa zamanda bunun hayata geçeceğine inanıyoruz. Bu konuda gerekli görüşmeleri yaptık.

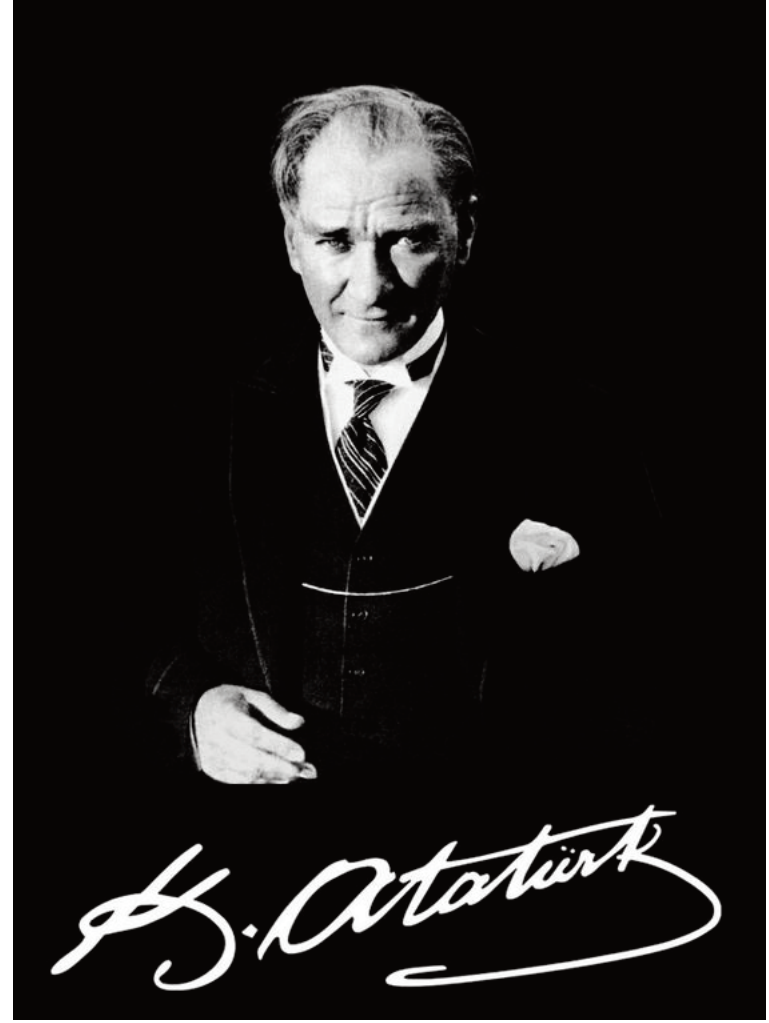
Yıkıcı rekabet had safhada

Kış sezonu ile sektörde yıkıcı rekabet had safhaya geldi. Kayseri'de olaylar yaşandı. Bunun bir daha yaşanmamasını diliyorum. Kayseri'de daha önce güzel bir model oluşturuldu. Şehir içinde 5 adet transfer merkezi kuruldu. Servis ve acente yükünün azaltılmasının hedeflendiği bu oluşumda bazı meslektaşlarımızın yeniden güç gösterisi yapmasını doğru bulmuyoruz. Biz Kayseri'yi örnek göstermeye çalışırken, güzel bir örneği bozmasınlar. Ben servis koyacağım, acente açacağım diyerek, düzenin bozulması sağlanmasın. Hakikaten bu modeli bozmak sektöre ihanettir. Transit geçen firmalar fiyat düşürmesini başka yolla çözelim. İstisnalar yapalım. Servis, acente ve bilet portalları yükünü artık sektör taşıyamaz. Firmalar arz talep dengesizliğini yıkıcı rekabete dönüştürerek kendilerine zarar veriyor. Az sefer yapalım, dolu sefer yapalım, makul ücret alalım.

Bilet fiyatlarına taban ücret

Bilet fiyatlarına yönelik bir taban ücret yayınlanması da gerekiyor. Çünkü yüzde 30'dan fazla indirim yapanlara da herhangi bir yaptırım uygulanmıyor. Çorum'dan Ankara'ya yüzde 60 indirimlerle yolcu taşındı. Bu rekabetin kimseye faydası yok. Transit araçların yattığı sıkıntılar hat esası ile çözülür. Yeni düzenlemeler talep ettik. Sektörün kendi içinde haksız ve yıkıcı rekabetin önlenmesi noktasında çaba göstermesi gerekiyor.

Kurucumuz Atatürk'ü saygıyla anıyorm. ■



Saygı, sevgi ve özlemle...



Mustafa YILDIRIM

**Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı**



1881-193 ∞

**Cumhuriyetimizin Kurucu Önderini
Saygı ile anıyoruz.**



Mümtaz ER

**Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı**



Volvo Trucks elektrikli 4 kamyon modelini Türkiye pazarında sunuyor

Türkiye pazarında ağır hizmet tipi ve tamamen elektrikli dört yeni kamyon modelinin satışına başlayacak olan Volvo Trucks, karayolu ağır yük taşımacılığında elektrikli araçlara geçişi hızlandırmayı hedefliyor. Volvo Trucks, satışa sunduğu dört yeni elektrikli kamyon modeliyle Türkiye yollarındaki dönüşümün öncüsü olmayı amaçlıyor.



**Erkan
YILMAZ**

Volvo Trucks, karayolu taşımacılığının geleceğine imza atacak elektrikli kamyon ailesinin Türkiye lansmanını 9 Kasım 2022 Çarşamba günü gerçekleştirdi. Lansman toplantısına Volvo Trucks Uluslararası Elektrikli Kamyon Segment Geliştirme Direktörü **René Müller**, Temsa İş Makinaları Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Kıvanç Kızılkaya**, Volvo Trucks Ortadoğu ve Türkiye Pazar Direktörü **Zafer Arız**, Volvo Trucks Ortadoğu ve Türkiye Pazar Direktörü **Kıvanç Karayol**, Temsa İş Makinaları Kamyon Ülke Satış Müdürü **Utku Uzun**, Temsa İş Makinaları Kamyon Ülke Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Tolunay Kartaloğlu**, Temsa İş Makinaları Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü **Zeynep Özen**, Temsa İş Makinaları Pazarlama ve Etkinlik Yöneticisi **Sinem Eroğlu Bulad** katıldı.



En büyük dönüşüme öncülük etmenin gururunu yaşıyoruz

Toplantıda konuşan **Temsa İş Makinaları Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya**, Volvo Trucks olarak taşımacılık sektörünün şimdiye kadarki en büyük dönüşümüne öncülük etmenin gururunu yaşadıklarını söyledi: 2019 sonunda, 2020 başında taşımacılık tarihinde 4 ürün gamımızı aynı anda değiştirdik ve Elektrikli araçlarımız Volvo FH Electric, Volvo FM Electric, Volvo FL/FE müşterilerimizin hizmetine sunuldu. Bu taşımacılık dünyasında bir ilkti. 2023 senesi itibariyle Türkiye'deki elektrikli araçların yollarda olması için mücadelelerimiz 2020'den beri devam ediyor. 2023 Mart ayı itibariyle 4-5 firmaya birkaç araç teslimatı yapacağız. Fiyatı noktasında net bir şey söyleyememekle birlikte araç tiplerine göre fiyat değişebiliyor. Konvansiyonel araçlara göre fiyat 3-4 kat gibi bir farklı olacak" dedi.



Biz değişime bugünden başlamak istiyoruz

"Temsa İş Makineleri olarak 2017 yılından beri Volvo Trucks işbirliğiyle ciddi bir yatırımla beraber müşterilerimize sadece araç satışıyla değil, ciddi bir hizmet ağıyla hizmet vermek istiyoruz" açıklamasını yapan **Kıvanç Kızılkaya**, "Bizim için iki önemli kriter var. Bizim gerçekten hizmet anlayışımız ve hizmet satışı yapıyor olmamız. Ürün satışıyla ilgili çok fazla kaygılarımız olmuyor. Ama geri planda bayi ağıımızı geliştirmek, yeni bayi ağı ekleyerek müşterilerimize kusursuz ve sonsuz müşteri memnuniyeti yaratabileceğimiz bir hizmet verme anlayışımız var. Elektrikli araçlarla birlikte hizmet ağlarının gelişimine çok ciddi ihtiyaç var. Şarj istasyonlarından tutalım, servislerimizin elektrikli araçlara yönelik modifiye edilmesine kadar birçok şeye ihtiyaç var. Biz bu değişime bugünden başlamak istiyoruz ki, değişimin gerisinde kalmayalım. Araçlarımızın en önemli özelliği yollarda kalmama özelliği. Bu hizmetimizin anında ve hızlı bir şekilde yapılması ile oluyor. Önümüzdeki sene yeni bayiliklerde belli bölgelerde olmaya çalışacağız. Gelecek için belirlediğimiz hedef ise 'Sıfır Emisyon'. 2040 yılına ulaştığımızda Volvo Trucks markasını taşıyan tüm araçların yollarda sıfır emisyonla hareket etmesini öngörüyoruz" dedi.

Elektrikli araçlara teşvik

Elektrikli kamyonlara yönelik teşvik kararları ile ilgili 'zaman alacak gibi görünüyor" açıklamasını yapan

Kıvanç Kızılkaya, "Ama teşviklerin olması gerekiyor. Avrupa'daki gibi ottoyollardan ücret alınmaması olabilir. İthalat vergileri olabilir. Biz kendi içimizde de teşvik noktasında bazı argümanlar yaratabiliriz, diye



bakıyoruz. Diğer markalarında elektrikli araçları pazara sunmasıyla teşvik talepleri daha da artacaktır" dedi.

Elektrikli kamyon da Volvo Trucks en önde

Toplantıda, yakın dönemde kamyon taşımacılığında elektrikli araçlara geçilmesi konusunda büyük bir potansiyel olduğunu belirten **Volvo Trucks Uluslararası Elektrikli Kamyon Segment Geliştirme Direktörü René Müller**, elektrikli kamyonların 2030 yılına kadar satışlarının yarısını oluşturmasını hedeflediklerini ileterek; "Bu yıl itibarıyla üretimde olan toplam altı elektrikli kamyon modeliyle Volvo Trucks, küresel kamyon endüstrisinde şehir içi dağıtımdan kamuya, inşaat araçlarından bölgesel nakliye kadar tüm segmentleri kapsayan eşsiz bir elektrikli ürün yelpazesine sahip. Küresel bayi ağıımız ve

servislerimiz aracılığıyla sunduğumuz bu eksiksiz elektrikli taşımacılık çözümleri, müşterilerimizin başarıları açısından da hayati bir role sahip Volvo Trucks, gelecekte çözümün bir parçası olmak için çalışmalarını sürdürüyor. 2030 yılına kadar karbon emisyonlarımızı yüzde 50 oranında azaltmak istiyoruz. 2040 yılında da karbon salınımını yüzde 100 azaltacağız. 2050 yılında sıfır emisyonlu araçlar üreteceğiz. Sadece araçlar için değil, üretim aşamasında da sıfır emisyon hedefliyoruz" dedi.

Avrupa'da 3 binden fazla elektrikli Volvo Trucks

Rene Müller, Avrupa'da 3 binden fazla elektrikli Volvo Trucks kamyon satışının gerçekleştirildiğini ve elektrikli kamyonlara yönelik uygulanan teşvikler ve şarj istasyonlarının oluşturulması ile ilgili bilgiler verdi: "Ottoyol ücretlerinin alınmamasına yönelik teşvikler var. İspanya'da araç alımı sırasında 15 bin Euro, Almanya'da yüzde 80 oranında bir teşvik var. Bu teşviklerin artması gerektiğine de inanıyorum. Volvo Trucks'ın da içinde olduğu üç tane şirket Avrupa'da 1700 noktada şarj istasyonu oluşturma konusunda çalışması var.

Dört ayrı modelle tam elektrikli taşımacılık

Türkiye pazarında satışa sunulacak dört farklı elektrikli Volvo kamyon modeli bulunuyor.

Volvo FH Electric, şehirler arası taşımacılık için geliştirilen sessiz ve sıfır emisyonlu bir ağır yük kamyonu. Bu tam elektrikli kamyon, 35. yaşını kutlayan FH modelinin gelecekteki temsilcisi olarak görülüyor.

Volvo FM Electric, işlevselliği, geniş görüş açısı ve manevra kabiliyeti ile bölgesel taşımacılık ve şehir içi taşımacılık için çevreci, sessiz ve ekonomik bir çözüm sunuyor. Volvo FMX Electric, kentsel inşaat projeleri için sıfır emisyonlu, sessiz ama çok güçlü ve sağlam bir iş kamyonu olarak hizmet veriyor.

Volvo FL/FE Electric modelleri ise esneklik, güvenlik ve manevra kabiliyeti gerektiren şehir içi taşımacılık ihtiyaçlarına ekonomik, güvenli ve çevreci çözümler sunuyor. ■

Ford Türkiye, Ford Pro ile Ticaretin Geleceğine Yön Veriyor

Ford Türkiye, Ford'un yenilikçi global iş modeli Ford Pro'yu gerçekleştirdiği tanıtımla Türkiye'ye taşıdı. Her ölçekten olan profesyonel ticari araç müşterilerinin üretkenliklerini ve verimliliklerini artırmayı hedefleyen Ford Pro iş modeli; araç, şarj, finans, yazılım ve servis gibi tam entegre ve dijital öncelikli çözümleri tek noktadan sunuyor. Konuyu değerlendiren **Ford Türkiye İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yücetürk**, "Bütünsel bir müşteri deneyimi inisiyatifi olan Ford Pro ile ticari araç pazarında sahip olduğumuz liderlik, segmentin dönüşümündeki öncü rolümüzle birlikte daha da pekişecek. Yeni nesil araçlarımız, Ford Pro hizmetlerinin gerçekleştirilmesi aşamasında, bağlantılı teknolojiler ve kullanıcı odaklı tasarımlarıyla da önemli bir itici güç olacak" açıklamalarında bulundu.

Türkiye'nin ticari araç lideri Ford Türkiye, her ölçekteki ticari müşteriye üretkenliklerini artırmak ve işletme maliyetlerini düşürmek için çözümler sunmaya odaklı Ford Pro'yu düzenlediği bir basın toplantısıyla tanıttı. Profesyonel ticari araç müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılayacak olan Ford Pro iş modeli inisiyatifi, bu kapsamda ticari araçlar için yazılım, şarj, servis ve finansman hizmetlerini bir arada sunuyor. Böylelikle Ford Pro, sürekli açık bir hizmet noktası olarak ticari müşterilerin hem günü-



müzde hem de gelecekteki verimlilik ve üretkenliklerini daha da artırmalarını desteklemeyi amaçlıyor.

Ford Pro aynı zamanda filolardaki içten yanmalı motorlu araçların elektrikliye geçişini de kolaylaştırıyor. Bu kapsamda karma filolardaki akıllı telematik yazılımları, şarj yönetim yazılımını, donanım ve hizmetlerle kusursuz bir şekilde de eşleştiriyor ve böylelikle karma filoların kesintisiz çalışmasını sağlıyor.

Ford Pro bütünsel bir müşteri deneyimi sunacak

Ford Pro'nun Türkiye lansmanında konuşan Ford Türkiye İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yücetürk, Ford Türkiye olarak 'Geleceği Bugünden Yaşa' diyerek yola çıktıklarını altını çizerek; "Ford Türkiye olarak yer aldığımız her segmentasyonda en iyiyi hedefliyor ve bu doğrultuda çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Gerek ülkemizde gerekse uluslararası arenada ortaya koyduğumuz üretim gücümüzü, sürekli geliştirdiğimiz hizmet ağımla optimum seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda bütünsel bir müşteri deneyimi inisiyatifi olan Ford Pro iş modelimizi de ülkemiz tüketici-

sine sunmanın mutluluğu içerisindeyiz. Ticari araç pazarında sahip olduğumuz liderliğimiz, Ford Pro ile ticari araç segmentinin geçirdiği bu dönüşüm sürecinde daha da pekişecek. Bağlantılı teknolojilere ve kullanıcı odaklı tasarımlara sahip olan yeni nesil araçlarımız da, Ford Pro Hizmetlerinin gerçekleştirilmesi aşamasında önemli bir itici güç olacak. Ticari araç profesyonellerinin daha tasarruflu ve daha üretken iş yapış biçimine ulaşması yolunda Ford Pro etkisini net biçimde görebilecekler" ifadelerini kullandı.



Tek noktadan tam entegre ve dijital öncelikli çözümler

Ford Pro, araçlara ek olarak şarj, yazılım, finansman ve servis gibi tam entegre ve dijital öncelikli çözümleri tek noktadan sunuyor. Bu ürün ve hizmetler şunları kapsıyor:

• Ford Pro Araçlar

Ford Pro, hemen her işletmenin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen ticari araçlar için çözümler sunuyor. Bu araçlardan biri olan E-Transit de Ford'un sürekli ticari araç inovasyonunun en yeni örneği olarak ön plana çıkıyor.

• Ford Pro Şarj

Ford Pro, evde, halka açık noktalarda ve iş yerinde şarj için entegre ve uçtan uca çözümlerle müşterilerin elektrikli araçlara sorunsuz bir şekilde geçebilmesini sağlayacak.

• Ford Pro Yazılım

Ford Pro bu yazılımla, Ford veya Ford dışı araçlara sahip filoları bütünsel bir yaklaşımla yönetmek, çalışma süresini artırmak ve maliyetleri düşürmek için benzinli, dizel ve elektrikli araçları birbirine bağlayan iş üretkenliği sağlayan bir model sunuyor.

• Ford Pro Servis

Ford Pro servis ticari araç müşterilerinin araçlarıyla işlerini her zaman yapabiliyor olmalarını hedefleyen yeni bir servis anlayışıdır. Yerinde servis araçları, uzatılmış/düzenlenen servis çalışma saatleri, akıllı bakım ve servis yönlendirmeleri gibi birçok yeni yaklaşımı devreye almayı hedeflemektedir.

• Ford Pro Finansman

Ofis tarafında olabildiğince sorunsuz yönetim için sadeleştirilmiş finansman ve faturalama çözümleri ile paket çözümler. Araç, servis, yazılım ve şarj konularında tüm ihtiyaç duyulan finansal çözümleri, basitleştirilmiş finans ve faturalama çözümleri ile sürdürümlü bir şekilde sunmayı hedeflemektedir. ■

Anadolu Isuzu Yetkili Satıcısı Enke Otomotiv'den

Ofses Turizm'e 15 Novo LUX



Türkiye'nin önde gelen ticari araç üreticilerinden Anadolu Isuzu, taşımacılık hizmetleri alanında söz sahibi şirketlerden biri olan Ofses Turizm'e 15 adet Novo Lux midibüs teslimatını yetkili satıcısı Enke Otomotiv ile birlikte gerçekleştirdi.

Anadolu Isuzu'nun yetkili satıcılardan Enke Otomotiv, İstanbul'un önde gelen taşımacılık şirketlerinden Ofses Turizm'e 15 adet Novo Lux midibüs satışını gerçekleştirdi. Her zaman Isuzu kalitesi ve sağlamlığını tercih eden Ofses Turizm, 2018 yılında 15 adet Novo Lux'u filosuna dahil etmişti. Düşük yakıt tüketimi, konforu ve satış sonrası hizmetlerden aldığı memnuniyetten dolayı son tercihiyle birlikte toplam Novo Lux sayısını 30 adete yükseltti.

Araçların teslimatı için Ofses Turizm,

Anadolu Isuzu ve Enke Otomotiv yetkilileri 7 Ekim 2022 Cuma günü Anadolu Isuzu Şekerpınar fabrikasında bir araya geldiler. Geniş katılımlı teslimat törenine Ofses Turizm'den Yönetim Kurulu Başkanı **Metin Sesli**, İcra Kurulu Üyesi **Emirhan Şahinoğlu** ve Genel Müdür **Hakan Gedik**, Okyanus Kolejlere İcra Kurulu Üyesi **Furkan Özbey**, Genel Müdür **Lokman Demiray**, Genel Müdür Yardımcısı **Bekir Mazman** ve Isuzu Enke Bayi sahibi **Kerim Civelek**'in yanı sıra; Anadolu Isuzu'dan Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü **Hakan Kefoğlu**, Yurt İçi Satış Direktörü **Yusuf Teoman**, Otobüs Satış Müdürü **Murat Küçük**, Bayi Kanalı Yöneticisi **Ferhat Sancaklı** ve Bayi Kanalı Sorumlusu **Emin Günışık** katıldılar.

Faaliyetlerine 2004 yılında personel ve öğrenci taşımacılığı sektöründe başlayan Ofses Turizm, bugün tahditli ve tahditsiz taşımacılık alanındaki tecrübesiyle özellikle okul servisi alanında profesyonel bir kadrolaşmaya sahip olarak Türkiye'nin 16 ilinde 67 Kampüs' de 30.000 öğrenciye servis hizmeti sağlıyor. ■





Sertrans Logistics'in Yönetim Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, indirim dönemi olan kasım-aralık aylarında 12 milyon adet ürün çıkışıyla yaklaşık 7 milyar TL'lik bir ticaret hacmi öngördüklerini belirtti.



Zira bu deneyimimiz sayesinde müşterilerimizin tüm lojistik ihtiyaçlarını tek çatı altında çözme imkânına sahibiz. Bu da e-ticaretin en temel beklentileri olan hız ve verimlilik noktasında bize ve tabii ki müşterilerimize önemli avantajlar kazandırıyor" diyor.

“Hedefimiz 12 milyon adet ürün çıkışı yapmak”

Şirketlerin yıl içinde yapılan toplam e-ticaret cirosunun yaklaşık dörtte birini kasım-aralık döneminde yaptıklarını söyleyen Keleş, “2022 yılı özelinde ülkemizdeki e-ticaret cirosunun 500 milyar TL'ye yaklaşmasını öngörüyoruz. Bu yıl sektör genelinde bir önceki yıla göre yüzde 40'a yakın bir büyüme yaşanması kuvvetle muhtemel. E-ticaret pazarının yılı 4.7 milyarın üzerinde bir sipariş adediyle kapatacağını düşünüyoruz. Konuya kasım-aralık özelinde baktığımızda ise e-ticaretin genelinde 1.4 milyar adet ürün ve 150 milyar TL'ye yakın bir cironun döneceğini öngörüyoruz. Sertrans özelinde geçtiğimiz yıl kasım-aralık dönemini 10 milyona yakın sipariş adediyle kapatmıştık. Bu yıl hedefimiz 12 milyon adedin üzerine çıkmak. Bu anlamda Sertrans depolarında bu yılki kış indirim döneminde yaklaşık 7 milyar TL'lik bir cironun dönmesi yüksek ihtimaldir. **Geçtiğimiz yıl bu dönemde depolarımızda çalışan insan kaynağı sayısı yaklaşık 3 bindi. Bu yıl bu sayının 4000'e ulaşacağını öngörüyoruz.** Tabii bu sayı ihtiyaca göre anlık olarak daha yukarı seviyelere çıkartılabilir” ifadelerini kullanıyor. ■

Salgının etkisiyle hızlı büyüme trendini yakalayan e-ticaret sektörü, 2022 yılında da yükselişini sürdürüyor. Bu büyüme beraberinde lojistik sektörü gibi sektörlerin de hacmini genişletiyor.

Sertrans Logistics olarak kasım-aralık aylarında gerçekleşen indirim döneminde 7 milyar TL ticaret hacmi öngördüklerini dile getiren **Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Batuhan Keleş**, “Büyük indirim dönemleri gibi taleplerin en üst seviyelere ulaştığı dönemlerde kapasite ve kabiliyetleriniz çok daha fazla ön plana çıkıyor. Zira bu dönemde oldukça esnek bir iş yapış tarzına sahip olunması gerekiyor. Gerek depolama kapasiteniz gerekse insan kaynağı altyapınız ani dalgalanmalara cevap verebilecek yetkinlikte olmalı. Bu esneklik bizim en kuvvetli ve tecrübeli olduğumuz alan. Şirket olarak bir diğer önemli avantajımız ise 34 yıllık taşımacılık deneyimi ile 10 yılı aşkın e-ticaret lojistiği deneyiminin bir arada olması.



Hanlar Lojistik: “Güçlü filo için tek tercihimiz Tırsan”

Tırsan'dan uluslararası taşımacılığın öncü firmalardan Hanlar Lojistik'e 10 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araç teslimatı gerçekleştirildi.

Tırsan, Adapazarı Fabrikasında gerçekleştirdiği teslimat törenine; Hanlar Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Erhan Cantürk**, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi **Can Acar** katıldı.

Tırsan ile Yurtdışı ve Yurtiçi İş Ortaklarımıza Maximum Verimlilik Sunuyoruz

Hanlar Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Cantürk, “2004 yılında İzmir'de kurulan 18 yıllık bir firmayız, müşteri talep ve ihtiyaçlarının sürekli değiştiği, teknolojinin hızla geliştiği, bilginin ekonomik boyutunun arttığı günümüz rekabet ortamında, sunduğumuz ve sunacağımız taşımacılık ile ilgili talep ve beklentileri en üst kalite karşılamak temel ilkimiz. Firma olarak, yurt içi ve yurt dışı taşımacılığı-

mızda temel amacımız araç filomuzu ve hizmet yelpazemizi genişleterek, müşterilerimizin isteklerine eksiksiz cevap vermektedir. Bundan dolayı, araç yatırımlarında ilk tercihimiz her zaman Tırsan olmuştur. Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçları operasyonlarımızın esnekliğini destekler şekilde tasarlanmış ve en kaliteli sağlam şekilde üretilmiştir. Araçlar, yük güvenliğini tam sağlıyor, yükleme ve bağlama sırasında da esneklik sunuyor. Böylece operasyonel işlerimizde maksimum verimlilik sağlıyoruz, yurt içi ve yurt dışındaki iş ortaklarımıza hızlı ve kaliteli hizmet sunuyoruz” açıklamasında bulundu.

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, “Hanlar Lojistik'e teslimatını gerçekleştirmiş olduğumuz Tırsan Perdeli Multi Ride araçları, çift süspansiyon sistemi ile ayarlanabilir beşinci teker yüksekliğine sahip olup farklı çekicilerde de kullanılabilir. Treylerde bulunan patentli K-Fix yük bağlama sistemi sayesinde iş ortağımız, yüklerini güvenli şekilde taşıyabilmektedir. Öte yandan aracın şasi ve çelik aksamlarının çinko tri-elektron metoduna göre kateforez (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde araç, 10 yıl pas yürümezlik garantisi altındadır. Hanlar Lojistik ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inancımız tam” dedi. ■



Petrol Ofisi'nden Elektrikli Araçlar için özel ürün serisi

Petrol Ofisi, Türkiye otomotiv pazarında günden güne sayısı artan elektrikli araçlar için özel soğutma sıvısı, transmisyon sıvısı ve gres ürünlerini geliştirdi. Formül geliştirme süreçleri tamamlanıp, satışa hazır hale getirilen Elektrikli Araç (EV) Serisi'nde; elektrikli araçlarda ihtiyaç duyulan soğutma sıvısı Maxima EV Fluid, güç aktarma sistemlerinde kullanılacak olan MaxiGear EV Transmission Fluid ve elektrik motorları için geliştirilen Ultra Gres EV gibi özel niteliklere sahip ürünler bulunuyor.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, “Sektör lideri olarak, her alanda olduğu gibi elektrikli araçlar için de bugünden yarına hazırız. Hızlı bir gelişim gösteren pazardaki beklentiler doğrultusunda biz de, Petrol Ofisi Teknoloji Merkezimizde



elektrikli araç (EV) serisi ürünlerimizi geliştirip, satışa hazır hale getirdik. Petrol Ofisi Teknoloji Merkezimiz POTEM'de geliştirilen ve elektrikli araçların özel ihtiyaçlarını en ideal şekilde karşılayan bu ürünleri, Derince'deki fabrikamızda üreteceğiz. Bu gelişimin, pazarın ihtiyaç duyduğu elektrikli araç ürünlerinin ithal edilmesi yerine yerli üretimle karşılanmasına olumlu katkısı olacağına inanıyoruz” dedi. ■



Hibrit ve Elektrikli Araçlar için en yetkin hizmet Otopratik'te!

Brisa, Otopratik teknisyenlerinin hibrit ve elektrikli araçlar konusundaki yetkinliklerini artırmak amacıyla iki seviyeli Elektrikli ve Hibrit Araç Eğitimlerini başlattı.

Lastiğin ötesinde çözümleriyle mobilitenin liderliğini üstlenen Brisa, Arvento Mobil sistemleri satın almasının ardından şimdi, hızlı bakım ve servis zinciri Otopratik'te, sektördeki hizmet kalitesini artırma ve müşteri deneyimini iyileştirme vizyonunun parçası olarak önemli bir adım daha atıyor.

Otopratik teknisyenleri hibrit ve elektrikli araçlar konusundaki yetkinliklerini artırmak için 2 gün teorik, 4 gün uygulamalı olmak üzere toplam 6 gün süren iki seviyeli ve son derece kapsamlı bir Elektrikli ve Hibrit Araç Eğitim programına başladı. Bugüne

kadar tamamlanan 5 oturumda toplam 38 Otopratik teknisyeni eğitimlerini tamamlayarak sertifikalarını almaya hak kazandılar.

Eğitimler 2023 yılında da tüm Otopratikler kapsayacak şekilde devam edecek. Eğitim sonunda teknisyenler elektrikli ve hibrit araçların mekanik yapısını, işleyiş mantığını teorik ve uygulamalı olarak öğrenmiş; araçlara nasıl bakım yapılması gerektiğine ve bakım yapılmadan önce alınması gereken tedbirlere hakim oluyorlar.

Verilen eğitimler sonunda yetkinlik kazanan personeli ile gerekli donanımını sağlamış Otopratik noktaları; elektrikli aracı gerilsiz hale getirip bakım moduna alabiliyor, aracın invertör konvertör sıvısını ve batarya filtresini değiştirerek elektrikli araçlara yönelik yönelik lastik, filtre, fren hidroliği ve balatalar dahil periyodik olarak gerekli bakım hizmetlerini de tamamlayabiliyor. ■

Mercedes-Benz Türk Ağır ticari araç sektörünün ihtiyaçlarını dinledi Kamyonlarını yeniliklerle donattı

Hem filo müşterileri hem de bireysel kullanıcıların ilk tercihi olmayı sürdüren Mercedes-Benz Türk, kamyon ürün ailesinde gerçekleştirdiği yenilikleri müşterileri ile buluşturmaya başladı.

Mercedes-Benz Türk, Actros, Arocs ve Atego'dan oluşan çekici, inşaat ve kargo-dağıtım gruplarında sunduğu yenilikleri müşterileriyle buluşturmaya başladı. Pazar koşulları ve müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda kamyon model ailesinde yenilikler gerçekleştiren şirket, yeni nesil kamyonlarıyla da filo müşterilerinin ve bireysel kullanıcıların ilk tercihi olmayı hedefliyor.

Actros ailesi 3. nesil OM 471 motoru ile “çok güçlü, çok kazançlı”

Mercedes-Benz Türk, önceki iki nesli ile standartları belirleyen OM 471 motorunun yeni neslini Actros ailesinde sunmaya başladı. Ekim ayından itibaren sunulan ve verimliliği artıran birçok yeniliğe kavuşan yeni nesil OM 471 motor, müşteri ve sürücülerin her türlü taleplerine yanıt verebilecek özelliklerle donatıldı.

Yeni ateşleme sistemine sahip olan 3. nesil OM 471, motor gücüne en uygun turbo besleme seçenekleri ile sunuluyor. 480 PS'e kadar Mercedes-Benz Actros çekici ve kamyonlarda yakıt tüketimi odaklı turbo beslemeyle sunulan motor, turbo beslemesi ve seçilen sürüş moduna göre bir önceki nesle kıyasla yüzde 3 ila yüzde 4 arasında değişen yakıt verimliliği sağlıyor. 510 PS - 530 PS güç seneye sahip Actros çekici ve kamyonlar ise güç odaklı turbo besleme ile donatılıyor.

G281-12 şanzıman ile donatılan Mercedes-Benz Actros 1848 LS modelinde ise standart ve power sürüş modlarında 7 ve 12. vitesler arasında 200 Nm'lik ekstra bir tork sunuluyor. Bu özellik sayesinde, örneğin otoyol rampalarında veya sollama gibi daha fazla performans gerektiren durumlarda tek bir düğme ile ekstra güç sağlanıyor.

3. nesil OM 471 motor ile Powerbrake (güçlendirilmiş motor freni) gücünde de değişimler söz konusu oldu. Powerbrake, turbo tipine göre 380 kW - 425 kW arasında güç sunuyor.

Daha hızlı vites geçişi ve kalkışlarda daha doğru vites seçimi sağlayan Powershift Advanced paketi, 3. nesil OM 471 motorlu araçlarda standart olarak sunulmaya başladı. İlk etapta sadece 3. nesil OM 471 motorlu araçlarda sunulan Powershift Advanced paketi ile iyileştirilmiş kalkış ve vites değiştirme performansı, yüzde 40'a kadar azaltılmış tork kesintisi süresi ve optimize edilmiş kavrama kontrolü sunuluyor.



Actros çekiciler yeni donanımları ile “çok teknolojik, çok kazançlı”

Mercedes-Benz Türk, Actros ailesinin kokpitlerinde de önemli değişimler sunmaya başladı. Mercedes-Benz Actros 1845 LS modelinde sunulan klasik kokpitin gösterge paneli 10,4 cm'den 12,7 cm'ye yükseltilirken, Mercedes-Benz Actros L 1848 ve Actros L1851 LS modellerinde standart olarak sunulan 10 inçlik multimedya kokpitten Mercedes-Benz Actros L 1851 LS Plus paketinde standart olarak sunulan 12 inçlik Multimedia Kokpit Interaktif'e geçildi. Böylece bütün Mercedes-Benz Actros L çekici ailesinde artık 12 inçlik Multimedia Kokpit Interaktif standart hale geldi.

Daha önce Mercedes-Benz Actros L1851 ve Actros L 1851 Plus modellerinde sunulan LED farların Actros L 1848 modelinde de sunulmaya başlaması sayesinde Actros L ailesinin tüm üyeleri LED farlara geçiş yapmış oldu. Ayrıca Mercedes-Benz Actros L ailesinin tüm modellerinde alt yatak için yeni konforlu şilte ve mesafe kontrol asistanı standart olarak sunulmaya başlandı. Daha önce Actros L 1851 ve 1851 Plus modellerinde standart olan bu özellikler artık tüm Mercedes-Benz Actros L ailesinde standart donanımda sunuluyor.

Damper römork ile yapılan hurda ve hafriyat taşımacılığı için piyasadan gelen daha kalın şasili Mercedes-Benz Actros 1845 LS talepleri doğrultusunda yapılan çalışma neticesinde, modelin şasi kalınlığı artık 6 mm'den 8 mm'ye çıkartılabiliyor. Opsiyonel olarak sunulan ilgili donanım ile ön aks ve makas 7.5 tondan 8 tona çıkartılırken, aracın lastik ölçüleri de 295/80'den 315/80'e dönüştürüldü. Bununla birlikte

Mercedes-Benz Actros 1845 LS'in ağırlık varyantı da 18 tondan 20.5 tona yükseltildi.

Nakliye ürün portföyünde yer alan tüm standart araçlarda 10,4 cm büyüklüğündeki gösterge paneli yerine 12,7 cm büyüklüğündeki yeni gösterge paneli sunulmaya başlandı. Daha önce nakliye ürün portföyünde yer alan yerli araçlarda LED gündüz sürüş farı sunulurken, gelen yeniliklerle birlikte nakliye ürün portföyündeki kısa kabinli yataksız ithal tüm standart araçlarda LED gündüz sürüş farı ve LED sinyal lambası sunulmaya başlandı.

Bu yeniliklere ek olarak Mercedes-Benz Actros 3242 L Plus paketi özel yeniliklere kavuştu. Sürücü koltuğu ısıtmalı olan Actros 3242 L Plus pakette, muavin koltuğu ısıtmalı ve süspansiyonlu versiyon ile değiştirildi.

Arocs inşaat kamyonları “çok konforlu, çok kazançlı”

Yeni nesil OM 471 motor ile donatılmaya başlanan Mercedes-Benz Arocs inşaat kamyon serisi de yüksek performans ve düşük yakıt sarfiyatı için geliştirilen motor ve şanzımana kavuştu. Söz konusu kamyonun ürün ailesinde bu özelliğin yanı sıra kabin içinde de yenilikler sunuluyor. Mercedes-Benz Arocs'ta; kabin içi konforu artıran 10,4 cm büyüklüğündeki gösterge paneli yerine 12,7 cm büyüklüğündeki yeni gösterge paneli, USB bağlantılı radyo yerine bilgi eğlence sistemine sahip dokunmatik radyo ve daha önce opsiyon olarak sunulan filo yönetim sistemlerinin kolay kurulumunu sağlayan “filo yönetim sistemi ön hazırlık” opsiyonu artık standart olarak sunuluyor. Gündüz sürüş farı ise LED gündüz sürüş farı ve LED sinyal lambası ile değiştirildi.

Mikser Mercedes-Benz Arocs 4142B modelinde sürüş konforunu artıracak konforlu tip çelik kabin süspansiyon standart olarak sunulurken, Arocs 4148K ve 4851K modelinde inşaat araçları için fonksiyonel kullanıma yönelik Arka Kurtarma Çeki Kancası - Ringfeder standart donanıma eklendi.

Arocs çekici ailesi teknolojiye ağırlığını koydu

Mercedes-Benz Arocs 1842 ve Arocs 3351 modellerinde 10,4 cm büyüklüğündeki gösterge paneli yerine 12,7 cm büyüklüğündeki yeni gösterge paneli, USB bağlantılı radyo yerine bilgi eğlence sistemine sahip dokunmatik radyo ve LED Gündüz Sürüş Farları sunulmaya başlandı.

Multimedia Kokpit Interaktif, ambiyans aydınlatma, Premium yataklar ve cam versiyonlu elektrikli sunroof gibi birçok premium yeniliğe kavuşan 2.5 metre kabine sahip Mercedes-Benz Arocs 3353 ve Arocs 3358 modelleri, dış donanımda ise LED Gündüz Sürüş Farları ve aydınlatmalı Mercedes-Benz yıldızı ile dikkat çekiyor.

Mercedes-Benz Türk, hafif kamyon segmentinde şehir içi dağıtım, kısa mesafe taşımacılığı ve kamu uygulamalarında yoğun bir şekilde kullanılan Atego modelinde de Powershift şanzımanını standart olarak sunmaya başladı.



Atego'da Powershift şanzıman sunulmaya başlandı

Mercedes-Benz Türk, hafif kamyon segmentinde şehir içi dağıtım, kısa mesafe taşımacılığı ve kamu uygulamalarında yoğun bir şekilde kullanılan Atego modelinde de yenilikler sunuyor. Tüm Mercedes-Benz Atego modellerinde Powershift şanzıman sunulmaya başlanması söz konusu ürün ailesindeki en büyük yenilik oldu. Bu özelliğe ek olarak tüm Mercedes-Benz Atego araçlarda 10,4 cm büyüklüğündeki mevcut gösterge paneli yerine 12,7 cm büyüklüğündeki yeni gösterge paneli sunulmaya başlandı.

Mevcut durumda çöp paketlerinde standart olarak sunulan PSM'nin tüm Mercedes-Benz Atego portföyünde sunulmaya başlanması ile üst yapı ile araç arasında ortak dil olması sağlanıyor.

Sürekli iyileştirme prensibi ile tüm model ailesinde yenilikler gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, Türkiye kamyon pazarındaki öncü konumunu sürdürmeyi hedefliyor. ■

Yeni nesil OM 471 motor ile donatılan Mercedes-Benz Actros ve Arocs modelleri, seçilen sürüş moduna göre bir önceki nesle kıyasla yüzde 4'e varan yakıt verimliliği sağlarken araçların standart donanımları da genişletildi.



Otokar'dan Romanya'ya elektrikli otobüs ihracatı



Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Romanya'nın Mogoşoaia Belediyesi'nin elektrikli otobüs ihalesini kazandı. Sözleşmesi imzalanan ihale kapsamında Mogoşoaia'ya 12 adet elektrikli e-KENT otobüs teslim edecek olan Otokar, şehrin elektrikli dönüşümüne öncülük edecek. İtalya, Fransa, İspanya başta olmak üzere Avrupa'nın pek çok ülkesinde toplu ulaşım şirketleri ve belediyeler tarafından denenerek büyük beğeni kazanan 12 metrelik çevre dostu e-KENT'lerin teslimatı 2023 yılında yapılacaktır.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, küresel ölçekteki başarılı çıkışını sürdürüyor. Yılın ilk yarısında 6 metreden 18,75 metreye kadar uzanan elektrikli otobüs ailesinin lansmanını yaparak Türkiye'de ve yurt dışında birçok fuara katılım gösteren Otokar'ın elektrikli otobüslerinin yeni adresi Romanya oldu. Türkiye'nin yanı sıra dünyanın 50'yi aşkın ülkesinde on binlerce otobüsü ile milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan şirket, Romanya'nın Mogoşoaia Belediyesi'nin elektrikli otobüs iha-

lesini kazandı. Sözleşmesi imzalanan ihale kapsamında Otokar, 12 adet elektrikli e-KENT otobüsünün teslimatını 2023 yılı içinde yapacak. Otobüsleriyle şehrin elektrikli dönüşümüne öncülük edecek olan Otokar, araçların 9 yıl satış sonrası hizmet ve bakımını da üstlenecek.

Daha temiz bir çevre, daha sessiz trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlamak hedefiyle tasarlanan e-KENT'in test edildiği Almanya, İspanya, İtalya, Fransa başta olmak üzere Avrupa genelinde yolcular, otobüs şirketleri ve belediyeler tarafından büyük beğeni kazandığını söyleyen Otokar Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, şirketin elektrikli otobüs alanında iddiasını artırdığını belirtti.

Avrupa'da Büyük Beğeni Topladı

Otokar'ın değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini küresel ölçekte yenilikçi teknolojiler ile karşıladığına dikkat çeken Erman, "Kendi teknolojimiz ile rekabet gücü yüksek, çevreci araçlar geliştiriyoruz. On binlerce aracımız dünyanın dört bir yanında 50'den fazla ülkede hizmet veriyor. 5 ay önce lansmanını yaptığımız 6 metreden 18,75 metreye kadar uzanan yeni elektrikli otobüs ailemiz Türkiye'de ve Avrupa'da büyük beğeni topladı. Kullanıcılarımız ürünlerin sıfır emisyonu, sessiz araçlar olmasının yanı sıra taşıma gücü yüksek ve toplam sahip olma maliyetinin düşük olmasına önem veriyor. Otokar'ın elektrikli otobüs ailesini geliştirirken bu ihtiyaçları odağımıza aldık, geleceğin beklentilerine uygun ideal bir ürün ailesi oluşturduk" dedi.

"İhracattaki İddiamızı Elektrikli Otobüs Ailemizle Artırıyoruz"

Farklı güzergahlar için geliştirdikleri farklı uzunluk ve kapasiteli araçların Avrupa'daki otobüs işletmecileri ile operatörlerin kısa sürede ilgisini çektiğini belirten Kerem Erman, "Sürdürülebilirlik ve çevre odaklı yaklaşımlarıyla toplu ulaşım da alternatif yakıtlı araçlar dönüşümü başlatan ülkelerde yollarda olmaktan mutluyuz. Otokar olarak ihracattaki iddiamızı elektrikli otobüs ailemizle artırıyoruz. Toplu ulaşım da yeni bir dönem başlatacak olan e-KENT'lerin Mogoşoaia halkına hayırlı olmasını diliyoruz" açıklamasını yaptı.

Tam Şarjla 300 Km Yol Yapan E-Kent Şehirlerin Havasını Değiştiriyor

Dinamik, zarif, modern tasarımıyla dikkat çeken e-KENT, lansmanından günümüze binlerce Avrupalı tarafından deneyimlendi. Şehirlerin değişen ihtiyaçlarına en uygun çözümü sunacak şekilde Otokar Ar-Ge mühendisleri tarafından geliştirilen araç, farklı batarya kapasite seçenekleri sunuyor. Otobüsün Li-ion NMC bataryaları, hızlı ve yavaş şarj özellikleriyle taşımacılığa çeviklik katıyor. Tam şarjla topografya ve kullanım profiline bağlı olarak 300 kilometre üzerinde menzile ulaşabilen e-KENT, geniş iç hacmi ile yolcular için daha iyi görüş ve konfor sunuyor. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Gündemde ne var?

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, ülkemiz ekonomisinin can damarı olduğu için Türkiye'nin gündemiyle sektörün gündemi pek farklı değildir diye düşünebiliriz. Haklısınız, pahalılık, dışa bağımlı olduğu için dövizin her yükselişinde (düşüşünü pek görmediğimiz için düşmesini göz ardı ediyoruz) hayatın her alanında, her anında fiyatlar yükseliyor. Bununla birlikte alım gücü düştüğü için vatandaşın bırakın bir yerden bir yere gidip gelmesini, evine ekmek almaya bile mecali kalmıyor.

Gündelik gazetelerde okuyor, televizyon ekranlarında izliyor, radyolardan dinliyorsunuz: Pahalılıktan yakınıyor herkes. Doğal olarak bu pahalılık otobüsünün yaşamına da yansıyor. Yolcu azlığı, otoyol ve köprü geçişleriyle otogar çıkışlarına akaryakıt fiyatlarının dehşetengiz artması, yedek parçaların ve sarf malzemelerinin de el yakacak kadar çok pahalı olması doğaldır ki otobüsünün canını yakıyor.

Mahalledeki bakkalın, büroda çalışan birinin, evde yemek yapıp çocuk bakan kadının da sorunu bu... Siyasetin çözüm bulabilmesi de seçim öncesinde pek mümkün görülüyor. Kaldı ki, iktidar ve muhalefet birbirlerine saldırmaktan halkın sorununa eğilemiyorlar bile. Peki, otobüsünün sektörel bir sorunu yok mu! Var! Son günlerde birbiri ardına yaşanan ölümlü kazalar bir sorun değil mi? Gün geçmiyor, bir otobüsün karıştığı bir kazanın haberiyle karşılaşıyoruz, hatta bazen iki... Neden? Nedeni üzerine kafa yoran var mı? O da var. Dile kolay geliyor; "nitelikli kaptan şoför kalmadı sektörde" diyor herkes. Her şehirde bir derneği olan, ülke çapında iki, hatta üç federatif yapıda örgütlenen ve yöneticilerinin hepçünü belli bir siyasi ve ekonomik gücü olduğunu da unutmaksızın, otobüsçü neden bu sorununu gündeme taşıyor, taşıyamıyor?

Pahalılık nedeniyle gelmeyen yolcu, güvenilirliğini yitiren otobüslere de gelmeyince ne olacak? Nasıl çağıracağsınız yolcuyu? Reklam yapmanın gerekliliğini bilmediğiniz için, eskiden beri yapılageldiği gibi fiyat kıracak ve yine zarar edecek, yine ağlayacaksınız, değil mi?

Sektörün gündeminin birinci maddesi nitelikli kaptan şoför yetiştirecek bir eğitim sistemini, çıraklık ve/veya işletim kurumlarını oluşturmak olmalıdır. Doğrudan sizi etkilemiyor gibi gözükse de, bu sorun sektörün geleceğini belirleyecek en önemli sorundur ve acilen çözümünün sağlanması gerekir. Evet, eskiden muavinlik vardı ve yamaklıktan gelen gençler ocaktan yetişiyor ve direksiyona geçmek için ustasından el alıyordu. Ne geldi yerine, söyleyebilir misiniz? Ölümlü kazalar geldi, üzülmemek elde mi? ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 405 • 14 Kasım 2022

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Bariş Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

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

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Tırsan, Avrupa'nın en hafif ve yüksek hacimli Silosu ile Logitrans Fuarında

Güvenilir lider Tırsan, bu yıl Türkiye'de 15.si gerçekleştirilecek olan Almanya merkezli Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarında müşterileri ile bir araya gelecek.

Tırsan, 16-18 Kasım 2022 tarihleri arasında Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi'nde Hol 1 Stand 402'de, Avrupa'nın en hafif ve en yüksek hacimli K.SSK 90 Damperli Silobasını sektör ile buluşturacak.



Tırsan, 70'ten fazla ülkede taşımacılığın her sektöründeki müşterilerinin rekabetçiliğini; uluslararası deneyimi, yalın üretim gücü ve mühendislik birikimi ile kendi teknolojisini üreterek artırıyor.

Avrupa'nın en hafif silobas ailesinin üyesi K.SSK 90 aynı zamanda Avrupa'nın en yüksek hacimli damperli silobası olarak, müşterilerinin operasyonlarını en verimli şekilde yürütmesini sağlarken, aynı zamanda Tırsan'ın üretim kalitesi ve

teknolojilerine yaptığı sürekli yatırımının ürünüdür. Tırsan, 90m3 hacimde silobasları üretebilen Avrupa'daki iki üreticiden biridir.

Tırsan, Uluslararası Transport Logistik Fuarına uzman ekipleri ile katılarak, genel kargo, soğuk zincir, likit, kuru yük, tehlikeli maddeler, gıda, ağır taşımacılık sektörlerindeki deneyim ve uzmanlığını tüm uluslararası paydaşları ile paylaşarak, fuarın uluslararası hedeflerini de tam desteklemeye devam edecektir. ■



Saygıyla eğiliyoruz.

Bizler için yaptığın her şey için müteşekkiriz. Sonsuza kadar seninleyiz.
Saygı, özlem ve hasretle...

Mercedes-Benz
The standard for buses.

