

Dr. Zeki Dönmez, Bakanlığın yeni açıkladığı önemli verileri değerlendirdi.

BELGE, SEFER VE YOLCU SAYILARI ARTIYOR

■ Otobüsle tarifeli (düzenli) ve tarifesiz (turizm, grup) taşımacılığına yönelik, belki de ilk defa resmi bir kurum tarafından açıklanan verileri değerlendirme ve sizlerle paylaşma imkânı buluyoruz. Bu veriler ışığında sektörün gelişimini görmek, geleceğe yönelik planlama yapmak çok önemli olacaktır.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ocak 2019-Şubat 2023 arasındaki döneme ilişkin yetki belgesi sayıları ile aynı döneme ilişkin UETDS sisteminden alınan her ayın tarifesiz ve tarifeli sefer sayılarını ve bu seferlerde taşınan yolcu sayılarını açıkladı. Ayrıca her ilden hareket eden yolcu sayıları da açıklama da yer aldı.



Dr. Zeki Dönmez

7-8'de

BELGE SAYILARI

- F1'ler hariç, hemen tüm belge sayılarında pandemi dönemi dahil önemli artışlar yaşandı.
- 509 olan toplam ticari B belgelerinin 82'si (yüzde 16) B1, 427'si (yüzde 84) B2
- 3 bin 878 olan toplam ticari D belgelerinin 367'si (yüzde 10) D1, 3511'i (yüzde 90) D2
- 449 olan toplam tarifeli ticari taşıma belgelerinin 82'si (yüzde 18) B1, 367'si (yüzde 82) D1
- 3938 olan toplam ticari tarifesiz taşıma belgelerinin 427'si (yüzde 11) B2, 3511 (yüzde 89) D2
- 3559 olan B3 ve D3 hususi taşıma belgeleri, 4387 olan ticari yolcu taşıma belgelerinin toplamının yüzde 82'sine ulaştı.



SEFER SAYILARI VE DOLULUK ORANLARI

Tarifesiz seferlerde 2019 yılında kış aylarında 100 bin, Ağustos ayında 600 bin dolayında gerçekleşen seferler, 2022 yılının kış aylarında 250 bin, yaz aylarında 1 milyon düzeyine yükseldi. Ancak seferlerdeki doluluklar çok düşük: 6 kişi düzeyinde.

Tarifeli seferler, 2019 yılının kış aylarında 190 bin, yaz aylarında 275 bin iken, 2022 yılının kış aylarında 250 bin yaz aylarında 280 bin düzeyine ulaşıyor. Doluluklar ise 30 kişi düzeyinde. Pandemi döneminde seferlerde önemli düşüşler yaşansa da sonrasında bunlar tamamen atlatılmış görülüyor. Bu verilere göre içinde bulunduğumuz Haziran ayının başlarında ortalama olarak günlük 8 bin sefer yapıp, 250 bin yolcu taşındığını öngörebiliriz. ■ 7-8'de



Genç UND Akademi 3'üncü Dönem Mezunları 63 Kişi Sertifikalarını Aldı

17'de

Ares Logistics, Avrupa'daki gücünü 320 Tırsan aracı ile artırıyor

Tırsan Treyler YK Başkanı Çetin Nuhoglu, Ares Logistics YK Başkanı İdris Hanoglu teslimat törenine katıldılar.

14'te



Sektörün iki duayen ismi Edirne'de buluştu

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı ve Altınhan Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Salim Altuhan, sektörün duayen isimlerinden Esadaş Turizm Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Ata Şenpolat'ı ağırladı.

5'te



5'te

Fransa'da kısa mesafe iç hat uçuşları yasaklandı

Türkiye'nin ilk yüzde yüz elektrikli çekici (TIR) yatırımını gerçekleştirdi.

Sarp Intermodal taşımacılık sektöründe değişimi başlattı



20'de



Maxus e-Deliver 3 modeliyle 989 bin TL'den Türkiye pazarında

Doğan Trend Otomotiv CEO'su Kağan Dağtekin, Doğan Trend Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Tibet Soysal, Zeytinburnu Fişekhane'de yapılan lasmanla tanıtım ve hedeflerini açıkladılar.

16'da



MAN 2023'te rekor TGE satışı bekliyor

15'te

Hakan Emreli son yolculuğuna uğurlandı



Kamil Koç iş ortaklarından Eslem Turizm'in sahibi Volkan Emreli'nin kardeşi Hakan Emreli son yolculuğuna uğurlandı.

10'da



Mustafa Yıldırım

Hiçbirşey eskisi gibi olmayacak

9'da



Cumhur Aral

Olacak Oluyor

5'te



Korkut Akın

Bir şeyler değişiyor

6'da



Ekrem Özcan

Mobilitenin 23 Parlayan Yeni Startupları

2'de

Başsağılı Dilekleri

TOF-TTDER 09'da Kamil Koç -10'da Mercedes-Benz Türk-11'de Bayraktar Merkon-11'de Koluman - 12'de Mapar - 13-14'te



17'de

Meiller Damper, Doğu Otomotiv Distribütörlüğünde Yeniden Türkiye'de

Mercedes-Benz Türk, Cumhuriyet'in 100'üncü yılında da gençlerin yanında



“Mühendisliğin Yıldızları” parlıyor

Boğaziçi Üniversitesi ile birlikte yürütülen “Mühendisliğin Yıldızları” programı, Türkiye’nin dört bir yanından gelen başarılı öğrencilerine sağladığı burs imkânının yanı sıra, geleceğin kadın mühendislerini eğitimler, mentorluk ve kültür sanat aktiviteleriyle güçlendiriyor.



Mercedes-Benz Türk’ün ihtiyaç sahibi, başarılı ve mühendislik okuyan kadın öğrencileri desteklemek üzere 2018 yılında Boğaziçi Üniversitesi ile iş birliği içinde başlattığı “Mühendisliğin Yıldızları” programı, bu yıl ilk mezunlarını veriyor. Hazırlık sınıfında başlaya-

rak burs kriterlerine uyulması durumunda mezuniyete kadar devam eden program kapsamında, dahil olan öğrenciler eğitim bursunun yanı sıra gelişimlerine katkıda bulunacak çeşitli etkinlik, eğitim ve toplantılara katılıyorlar. Öğrencilerin Mercedes-Benz Türk CEO’su Süer Sülün ve İK Direktörü Betül Çorbacıoğlu ile tanışmalarıyla başlayan yolculukları, çalışanlarla beraber sosyal aktivitelere katılımı, kişisel gelişim eğitimleri, kültür & sanat etkinlikleri ile devam ediyor. ■

Cumhuriyet’in 100’üncü yılını ürettiği kamyon ve otobüslere uyguladığı “Cumhuriyetle GÜÇLÜ100” etiketleri ile kutlamaya başlayan Mercedes-Benz Türk, gençlerin eğitimine yönelik kurumsal sosyal fayda programlarını başarıyla sürdürüyor. “EML’imiz Geleceğin Yıldızı”, “Her Kızımız Bir Yıldız”, “Aksaray Mercedes-Benz Türk ÇYDD Eğitim Evi” ve “Mühendisliğin Yıldızları” programlarını eş zamanlı yürüten şirket, “Fırsat Eşitliği” ilkesi doğrultusunda hareket ediyor. Eğitime ek olarak, spora ve sporcuya verdiği destekler ile de Türk gençlerinin yanında olan Mercedes-Benz Türk, söz konusu alanda da uzun yıllardır önemli çalışmalar yürütüyor.



Mercedes-Benz Laboratuvarları

“EML’imiz Geleceğin Yıldızı” programı 2014 yılında başladı. Teknik ve mesleki eğitim alan öğrencilerin Mercedes-Benz Laboratuvarları’nda;

32 okulun laboratuvarı yenilendi. 3.000’den fazla öğrenci eğitim aldı. Mercedes-Benz Türk bayilerinde 1.300’den fazla öğrenci staj ve 204 mezun ise işbaşı yaptı.



“Her Kızımız Bir Yıldız”

Mercedes-Benz Türk’ün Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile 17 ilde 200 kız destekleyerek 2004 yılında hayata geçirdiği “Her Kızımız Bir Yıldız” programı ise, 2023 yılında da güçlenerek büyümeye devam ediyor. Türkiye’de kadınların her alanda erkeklerle birlikte, eşit sosyal ve ekonomik şartlarla çalışabilmeleri hedefiyle başlatılan programda, her yıl 250’si üniversite öğrencisi olmak üzere 1.000 kız öğrenci Mercedes-Benz Türk’ten eğitim bursu alıyor. Öğrenciler eğitim bursuna ek olarak, kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik hazırlanan çeşitli programlara da katılıyorlar.

Sporun ve sporcunun da yanında

Eğitime ek olarak, spora ve sporcuya verdiği desteklerle de öne çıkan şirket, söz konusu alanda da önemli çalışmalar yürütüyor. 1996 yılında Türkiye Futbol Milli Takımı Ana Sponsoru olan Mercedes-Benz Türk, Türkiye’de bugüne kadar gerçekleştirilen uzun süreli ve istikrarlı sponsorluk çalışmalarından birine imza attı. Mercedes-Benz Türk, Türkiye Futbol Milli Takımı dışında Türkiye



Hentbol Kadın ve Erkek Milli Takımları’nın ve Ampute Futbol Milli Takımı’nın resmi ulaşım sponsorluğunu da yürütüyor.



Teknoloji

Ekrem
Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Mobilitenin’23 Parlayan Yeni Startupları

Bilişim Vadisi’nin, sektörün deneyimli yöneticilerinden oluşan TOSB İnovasyon Merkezi Otomotiv Mentor Ağı’nın katkılarıyla yürüttüğü Mobilite Hızlandırma Programı’nın bu sene 3.sü tamamlandı. Programa 400 başvuru oldu, 38 iş fikri programa kabul aldı. Bu iş fikirlerinin çözüm konularında ilk 5 konu öne çıkıyor.

Otonom Araçlar (%21),
Yapay Zeka (%18),
Elektrikli Araçlar (%18),
Akıllı Ödeme Sistemleri (%11) ve
Nesnelerin İnterneti (%8).

Program kapsamında verilen eğitimler, seminerler, mentorluklar sonunda jüri karşısında sunumlarını yapan 38 girişimin ilk 11’i finale seçilerek, Haziran ayı içerisinde düzenlenecek etkinlikte tekrar sahne alacaklar.

Bu girişimlerin çözümlerine yakından bakarsak:

Connected Wise: akıllı trafik levhaları ve düşük maliyetli taşıt üzerindeki cihazlar kullanarak, araçların bağlantılı altyapı aralığının dışında seyahat ettiğinde altyapı-arac iletişimini sürdürme konusunda düşük maliyetli çözüm sunan akıllı ulaşım sistemleri ile bağlantılı otonom araç teknolojisidir.

Academic Sight: Üretim hatlarında insan gözlemine dayalı kalite kontrol süreçlerini otomatikleştirerek yüzeysel kusurları tespit eden yapay zeka destekli , zaman ve maliyet tasarrufu sağlayan bir sistemdir.

Hasar.Ai: bir aracın durumunu belirlemek ve hasarı varsa tahmini hasar tutarını hesaplamak için yapay zeka desteğini kullanan bir platformdur.

Batarya Zekası: elektrikli araç üreticileri, kullanıcıları ve elektrikli filo sahipleri için araçların sağlık durumunu gerçek zamanlı olarak izleyen, raporlayan ve bataryalarda oluşabilecek sorunları önceden haber veren yapay zeka tabanlı bir bulut platformudur.

Oxodes: üretim tesislerindeki kalite kontrol ve montaj hatalarını yüksek hassasiyet ve doğrulukla tespit ederek üreticinin maliyet, prestij ve zaman gibi önemli kayıpları önleyen bir platformdur.

Newky: kullanıcının biyometrik verilerini çok faktörlü doğrulamadan geçirerek cep telefonunu dijital anahtara dönüştürmekte ve araç, kapı, cihaz ve dosyalara erişim izni sağlayan bir platformdur.

Datasence: Açık Kaynak topluluklarının gücünden yararlanarak uygulama geliştirmenin karmaşıklığını soyutlan ve Edge’de yönetim, ağ iletişimi ve varlık yönetimi sağlan İstihbarat platformunu sağlayıcısıdır.

Fabenode: iletken bir kumaş özelliğine sahip tekstil tabanlı cilt üstü veri toplayarak anlık sağlık verilerinin toplanması, işlenmesi ve raporlanması için kullanılarak sağlığı ve iş güvenliğini iyileştiren, olası kaza risklerini minimize eden çok amaçlı sensör uyumuna sahip bir elektrottur.

Merlyn: mikromobilitenin bir sonraki aşaması olan minimobiliteye yönelik, paylaşım ekonomisine uygun L7 sınıfında iki kişilik, elektrikli bir mikroaraçtır.

High Tech Mobi: 250 kg'a kadar yük taşıma kapasiteli 75 km'ye kadar menzil sunan güneş enerjisi destekli, kargo ve teslimat sektörlerinin daha sürdürülebilir bir sektöre dönüşmesini amaçlayan bisiklet sınıfında elektrikli hızlı teslimat araçlarıdır.

Packard: "Gelecek için Doğru İklimlendirme" mottosuyla karavan, yat ve kampçılar için Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı ürünüdür.

Mobilite Hızlandırma Programında, girişimlere özel seminer veren Kenan Çolpan (Boğaziçi Ventures), Olaf Kaden (EDAG Almanya), Serdar Gürbüz (THY), Mustafa Keçeli (APV) ve Tekin Meriçli (Lokomotiv Amerika)’ye de teşekkürlerimizi iletıyorum.. ■



Geleceğe kaptanlık eder.

Üst düzey güvenliğin ve göz alıcı estetiğin zirvesine yolculuk başladı. Mercedes-Benz Travego ve Tourismo, konforda sınıf atlayan yenilikleri ve yüksek teknolojilerine yakışan tasarımlarıyla yola çıktı.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Anadolu Isuzu 100 adet elektrikli otobüs teslimatı gerçekleştirecek

Anadolu Isuzu kazandığı tam elektrikli araç ihaleleri kapsamında 2023 yılında çoğu Avrupa ülkelerine olmak üzere toplamda 100'ü aşkın NovoCiti Volt ve CitiVolt serisi otobüsün teslimatını gerçekleştirecek.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan: “Bugün otomotiv sektörü tüm dünyada kapsamlı bir dönüşümden geçiyor ve Isuzu olarak bu süreçte ticari araçlar endüstrisinin etkin aktörleri arasında yer alıyoruz. Sektörün geleceğini şekillendirmekte olan trendleri sadece izlemekle kalmıyor, sahip olduğumuz deneyim, Ar-Ge yeteneğimiz ve üstün üretim kalitemiz ile bu gelişmelere yön veriyoruz. Araştırma geliştirme aşamasından teslimata ve satış sonrası hizmetlere kadar tüm faaliyetlerimizde temel önceliğimiz olarak sürdürülebilirliği odağımıza alıyor, müşterilerimizin talep ve beklentilerine uygun geliştirdiğimiz araçlarımızı dünyanın birçok ülkesine ihraç ediyoruz. Anadolu Isuzu olarak ürün yelpazemizi elektrikli araç vizyonumuz doğrultusunda ürettiğimiz sıfır emisyonlu, sessiz, çevreci modellerimiz de önemli



Tuğrul
Arıkan

başarıları imza atıyor. Çayırova'daki 'akıllı fabrika' özelliklerine sahip modern üretim tesislerimizde ürettiğimiz, müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılayan tam elektrikli araçlarımız tüm dünyadan büyük bir ilgi görüyor. İlk olarak 2021 yılında Fransa'ya teslim ettiğimiz NovoCiti Volt modelimiz ile başlayan elektrikli otobüs ihracatımız CitiVolt serisinin de eklenmesiyle her geçen çeyrekte büyüyor. Hızla gelişen tam elektrikli otobüs segmentinde gücümüzü yeni modellerle daha da artırarak yurt içinde ve dünyada sektörümüze öncelik etmeyi sürdüreceğiz.” ■



Karsan'ın 23 Adet Elektrikli Otobüsü Romanya Chitila Yolcusu!

Ford, otomotiv dünyasının geleceğine öncülük eden 'Geleceği Bugünden Yaşa' vizyonu kapsamında Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen yeni, tam elektrikli E-Tourneo Courier'i tanıttı.

Avrupa'nın ulaşım altyapısının dönüşümünde elektrikli ve otonom araçlarıyla öncü rol oynayan Karsan, ana pazarlarındaki büyümesini sürdürüyor. Bu kapsamda Romanya Chitila'da

gerçekleştirilen 23 adetlik elektrikli araç ihalesini kazanan Karsan, 8 metrelik e-ATAK'ın yanı sıra e-ATA modelinin 12 metrelik boyutunu da ilk kez ihraç etmiş olacak. Araçları bu yıl sonunda teslim etmeyi hedeflediklerini söyleyen **Karsan CEO'su Okan Baş**, “İhale kapsamında Chitila'ya elektrikli otobüslerimizle birlikte, hızlı ve yavaş olmak üzere toplam 28 adet şarj istasyonu da kuracağız. Böylece, Chitila şehrinin toplu taşıma sisteminin elektrikli dönüşümünü sağlayacağız. Karsan olarak elektrikli mobilitedeki öncü rolümüz ile Chitila şehrinin de ilk elektrikli araçlarını sağlayacağımız için mutluyuz” dedi. ■

Bayraktarlar Merkon'dan Konya Metro'ya Travego

Mercedes-Benz Türk Bayii Bayraktarlar Merkon Konya Metro İşletmecisi Yılmaz Koyuncu'ya Travego otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Bayraktarlar Merkon tarafından satışı yapılan Travego Konya Metro Turizm filosuna katıldı. 15 yıldır **Metro Turizm'in Konya İşletmeciliğini yapan Yılmaz Koyuncu**, yeni yatırım ve sezona yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı.

Yeni teslim aldıkları Travego ile Konya Metro filosunda hizmet veren otobüs sayısının 12 adete ulaştığının bilgisini veren **Yılmaz Koyuncu**, “Filomuzdaki araçların tamamı Mercedes. Yine Aralık ayı içinde 1 adet daha Mercedes otobüs yatırımımız olacak. Araçların sağlamlığı, yüksek teknolojiye ve kofor düzeyine sahip olmaları, yakıt tüketiminin düşüklüğü nedeniyle tercihimiz de hep Mercedes markasından yana oluyor” dedi.

Bayraktarlar Merkon ile işbirliği yapmaktan da çok mutlu olduklarını belirten **Yılmaz Koyuncu**, “Bayraktarlar Merkon yönetiminin, Sayın Cezmi Ağırtaş'ın ilgilerinden ve desteklerinden çok memnunuz. Bu memnuniyet, yıllardır bütün alışverişlerimizi Bayraktarlar Merkon aracılığıyla gerçekleştirmemize neden oluyor” dedi.

Yolcu hareketliliği beklediğimiz düzeyde değil

Ramazan Bayramı'nda yolcu hareketliliğinin bekledikleri düzeyde olmadığına dikkat çeken **Yılmaz Koyuncu**, “Çok durgun bir bayram süreci geçirdik. Deprem bölgesine yönelik hareketli bir trafik olmasa yolcu talebi çok daha az seviyede olacaktı. Şimdi önümüzde yaz sezonu ve Kurban Bayramı var ancak durgunluk devam ediyor. Gelecek döneme yönelik çok umutsusuz. Bir iş heyecanı göremiyoruz. Bunda ekonomik durumun çok etken olduğunu düşünüyorum. Maliyetler çok ağır. Aracın kaskosu 350 bin TL oldu. Sigortacılarla konuşunca onlar da diyor ki, “Bir ön cam 50 bin TL” oldu. Bir lastik fiyatı 10 bin TL. Personel bulamıyoruz. Bunun sıkıntısını yaşıyoruz. Yedek parça fiyatları sürekli artıyor. Asgari ücrete tekrar zam gelecek, maliyetlerimiz daha da artacak. Bu ağır maliyetlere rağmen bilet fiyatlarımız geçen yılın aynı seviyesinde seyrediyor. 2022 yazında 420-430 TL olan Konya-İstanbul bileti bu yıl 450 TL. Araçlarımız tam dolu gitse ancak para kazanabileceğiz” dedi.

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş, Konya Metro ile çok uzun yıllardır verimli bir işbirliği içinde olduklarını belirterek, “Sayın Yılmaz Koyuncu da, işini en iyi şekilde yapmaya çalışan, yolcuya konforlu ve güvenli hizmet sunmayı ilke edinmiş bir kişi. İşbirliğimiz önümüzdeki süreçte de devam edecek. Yeni Travego'nun Konya Metro'ya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilerim. Tüm sektör mensuplarımıza da kazasız, belasız bol kazançlı bir sezon dilerim” dedi. ■



Fransa'da kısa mesafe iç hat uçuşları yasaklandı

Fransa'da 2,5 saatin altındaki iç uçuş seferlerine yasak getirildi.

Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre, ülkede trenle alternatif bulunan 2,5 saatin altındaki iç uçuş seferleri yasaklandı.

Söz konusu yasağın 3 yıl boyunca geçerli olacağı da vurgulandı.

Ulaştırma Sorumlu Bakan Clement Beaune, yaptığı yazılı açıklamada, söz konusu kararlar

Nantes, Bordo, Lyon ve Paris-Orly arasındaki uçuş seferlerine yasak getirildiğini belirtti.

Beaune, bu kararın sera gazı salımını azaltma politikası için temel adım olduğuna değindi.

Fransız Bakan, bu adımın dünyada bir ilk olduğunu ifade ederek, bunun, hükümetin, daha az sera gazı salan ulaşım türlerine teşvik etme politikasıyla örtüştüğünü vurguladı. ■



Sektörün iki duayen ismi Edirne’de buluştu

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı ve Altunhan Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Salim Altunhan, sektörün duayen isimlerinden Esadaş Turizm Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Ata Şenpolat’ı ağırladı.

Sektörün duayen isimlerinden Salim Altunhan’ın misafiri yine sektörün duayen ismi Ata Şenpolat oldu. Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı ve Altunhan Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi **Salim Altunhan**, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün en önde gelen isimlerinden **Ata Şenpolat**’ı Edirne’de ağırlamaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade ederek, “Çok uzun yıllar önce Erzurum’da Sayın Ata Şenpolat’ın misafiri olmuş ve çok iyi ağırlanmıştık. Bu kez bende Sayın Ata

Şenpolat’ı Edirne’de ağırlama fırsatı elde etmekten büyük mutluluk duydum. Kendisi ile uzun yıllara dayanan dostluğumuz var. Otobüsçüler gönlü bol insanlardır. Sağ olsun Ata Ağabey, zahmet edip Erzurum’un 4 kg’lık meşhur petek çiçek balını getirmiş. Kendisine çok teşekkür ediyorum. Ata ağabey ile kentimizin tarihi eserlerini gezdik. Selimiye Camiisini ziyaret ettik. Ziyaret sırasında tabiki sektörümüzün yaşadığı sorunlara yönelik de görüş alışverişinde bulunduk. Sayın Ata Şenpolat’ın 1983 yılında kurduğu ve ülkemizin en önde gelen firmaları arasında yerini alan Esadaş Turizm sektör yolculuğunda bu yıl 40’inci yılını yaşıyor. Esadaş Turizm, daha çok uzun yıllar sektör yolculuğunu sürdürecektir” dedi.

Salim Altunhan’a misafirperverliği için teşekkür

Esadaş Turizm Kurucusu ve Yönetim Kurulu Ata Şenpolat, Osmanlı İmparatorluğu’na başkent-

lik yapmış, çok önemli tarihi eserlere sahip güzel kent Edirne’de Salim Altunhan ile biraraya gelmenin kendisini de çok mutlu ettiğini belirterek, “Sayın Salim Altunhan’a misafirperverliği ve ilgisi nedeniyle teşekkür ediyorum. Kendisi ile Edirne’de biraraya gelmekten ve kentin güzelliklerini, tarihi eserlerini gezmekten büyük keyif aldım. Ziyaret sırasında aslında çok sevmediğim cigar yemeğinin Edirne’de çok farklı ve lezzetli şekilde yapıldığını da görme fırsatı buldum. Salim Altunhan kardeşimiz sağolsun bizi Edirne’nin meşhur cigercisi Nusret’de ağırladı. Gerçekten çok lezzetliydi. Keyifli geçen bu ziyaretim sırasında Salim Altunhan ile tabii ki, sektörümüz üstüne de görüş alışverişinde de bulunduk. Benim için çok keyifli ve güzel bir ziyaret oldu. Tekrar Edirne’ye gelmeyi çok isterim. Sayın Salim Altunhan’ı da memleketimiz Erzurum’da tekrar ağırlamaktan da mutluluk duyarız” dedi. ■

Kâmil Koç’un Avrupa’daki yeni durağı Romanya’nın turizm kenti Köstence oldu.

Köstence seferlerine başladı

Türkiye’nin lider ve öncü seyahat firması Kâmil Koç, seyahat ağını yeni güzergahlarla büyötmeye devam ediyor. Avrupa’daki genişleme hedefi doğrultusunda iş ortağı FlixBus ile birlikte Nisan ayında Rusçuk seferlerine başlayan Kâmil Koç’un kıtadaki 4’üncü durağı ise, Romanya’nın turizm kenti Köstence oldu. Köstence otogarında acente açan Kâmil Koç, 3 Haziran’da Köstence kalkışlı ilk seferini gerçekleştirdi.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, “Hedeflerimiz doğrultusunda da yurt içinde ve yurt dışında seyahat ağıımızı yeni ülke ve şehirlerle genişletmeyi sürdürüyoruz. Avrupa’daki genişleme hedeflerimiz doğrultusunda bu kez de Köstence ile karşılıklı otobüs seferlerimizi başlattık. Romanya’nın Karadeniz kıyısındaki en önemli turizm kenti olan Köstence ile başlattığımız bu seferlerin, iki ülke arasındaki turizm hareketliliğine çok önemli bir ivme kazandıracığına inanıyoruz” dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

OLACAK OLUYOR

1. Olan olmalıydı. (Pişmanlığı bırak!)

“Olan olmalıydı" geçmiş zaman ifadesidir; madem ki oldu, olması gerekiyordu. Direnmeye gerek yok. kabul et, yola devam et. Olması gerekmeseydi, zaten olmazdı. Madem oldu, olması gerekiyordu. O halde, olan olmalıydı.

2. Olacak olan olur. (Kuruntu yapma!)

"Olacak olan olur" gelecek zaman ifadesidir; eğer bir şey olarsa olur. Olur mu, olmaz mı gibi vehimlerle boşuna kendini sıkıntılara sokma, sen yürümeye devam et. Olacak olan olur.

3. O halde olan olur. (Telaş etme!)

O yüzden geçmiş zamanla ve gelecek zamanla ilgili bu iki önermeyi tasdik ettiğimizde, zorunlu olarak buradan üçüncü bir önerme ortaya çıkar; "o halde olan olur"... Düccane Cündioğlu

Çok hareketli bir ayı geride bıraktık. Geleceğimizi ilgilendiren Cumhurbaşkanlığı seçiminin iki turu Mayıs ayı içerisinde gerçekleşti. Çok yakın oranlar ile biten seçim sonucunda değişim ile mevcudu isteyenler arasındaki rekabet sonucunda,halk kararını verdi. Kazananların mutlu, kayanmayanların mutsuz olması doğaldır.

Aynı şekilde, **futbolda, en büyük ve köklü iki takımı arasındaki rekabet sonucunda, Cumhuriyetimizin 100. Yılında Galatasaray şampiyonluğunu ilan etti.** Bu rekabet sonucunda da mutlular kadar mutsuzlar oldu. Gerek seçimlerdeki rekabet, gerekse spordaki rekabet sona erince kazananı -gönölden olmasa bile- tebrik, son derece medeni bir davranış olmalıdır.

Geçtiğimiz Kasım’da ikinci el otobüs satışı alanında faaliyet gösteren Dabaklar Otomotiv sahibi Mustafa Dabak ile yaptığım röportajda, 2023 yılının otobüs satışları için çok hareketli geçeceği ifade edilmişti. Bu öngörü tam doğru çıktı. Otobüs sektöründeki markaların yılın tüm üretimi önceden satıldı. Piyasada araç kalmadı. İkinci el otobüsler prim yaptı -tabiri caizse- karaborsa oluştu.

Bu sonucu bilmek için kahin olmak gerekmiyor. Piyasayı takip eden ve yönelimleri bilen kişilerin bu öngörüyü yapması normal şartlar altında çok doğaldır. Ancak, önceden bilinemeyecek bir takım olaylar sonucunda tahminlerin yanlışlığı uğraması da mümkündür. Herşey için beklenmeyenler için bir marj ayırmak en doğrusudur. Beklentiler ne kadar yüksek ise, hayal kırıklığı riski de o denli yükselir ki; kimse bunu yaşamak istemez.

Türkiye gibi belirsizliklerin fazla olduğu bir ülkede, öngörölemeyen olaylar sıkıntı yaratabilir. Örnek, 2023 yılını planlarken, 6 Şubat’taki depremi öngöremez, ancak bilimsel olarak, ihtimaller içinde gösterebilirdik. Mesleki alanım olan yerbilimlerinde bile yaklaşık yer ve zaman önermeleri yapılabilir fakat kesin bilmek şu anki teknoloji ile mümkün değil.

Deprem sonrası felaketler karşısında, farklılıklarımız olsa bile toplumumuzun büyük bir dayanışma gösterdiği ve yardımlaşma ve birliktelik örnekleri, büyük bir millet olduğumuzun belgesidir.

Siyasi, inanç, taraftarlık vb. gibi farklı düşünenlerin bir anda ortak paydada buluşabiliyor olması, hepimizi mutlu ettiği bu güzel hasletlerimizin yanı sıra toplumun balık hafızalı olması nedeniyle yaşananların bir anda unutulması vahim sonuç olarak karşımıza çıktı. . Bu yüzden ki, kanaat önderleri ve yöneticilerin birlik ve beraberliğimizi pekiştirecek tutumlar sergilemesi, toplumdaki tansiyonu düşürüp medeni perspektife indirgemeleri zorunludur. Siyaset ve spordaki rekabetin düşmanlık olmadığı anlaşılması önemlidir.

Her şeyin güzel olması, beklediğimiz bir durum olsa da; olaylar, beklentilerimiz dışında gerçekleşebilir. Buna hazırlıklı olmamız, hayal kırıklığını önler. Bu sebeple, pişmanlık, telaş ve kuruntu gibi zarar verici duygu ve düşüncelerden uzak kalmak zorundayız. Yaşam bizim istediğimiz gibi devam etmiyor olsa bile kendi yatağında akan nehir gibidir. Değişim zaman alıyor.

“Tanrı size istediğiniz insanları değil, ihtiyacınız olan insanları verir. Öyle ki bu insanlar size yardım edecek, sizi incitecek, size acı verecek, sizi terk edecek, sizi sevecek ve olmanız gereken insan olabilmenizi sağlayacaktır.” Lao Tzu ■

Yıllık 6 Milyondan Fazla Yedek Parça İşlemine Ulaştı!

“2040 yılına kadar Yedek Parçada daralma beklemiyoruz”

Yedek parça ve otomotiv satış sonrası sektöründe yarım asırlık tecrübesiyle MOTOR AŞİN, 1971 yılında Elazığ'daki bir dükkanla başlayan serüvenlerinin 52 yıl sonra geldiği noktaya ilişkin açıklamalarda bulundu. 4 bin 500 dolayında müşterilerinin bulunduğunu söyleyen MOTOR AŞİN CEO'su Saim Aşçı, “Artık yıllık 6 milyon adedi aşan yedek parça işlemi gerçekleştiriyoruz. 52 yıl önce Elazığ'da küçük bir yedek parça dükkânı ile yola çıktık, şu anda 100 Milyon dolarlık cirosu olan ve sektörde ilk 10'a giren, yüzde yüz yerli sermayeli bir şirket haline geldik. Ciromuzun yüzde 25'ini ise ihracattan sağlıyoruz.” şeklinde konuştu. Elektrikli araçların yaygınlaşmasıyla beraber sektörde yaşanacak durumlara da değinen Aşçı, 2040 yılına kadar yedek parça pazarında daralma beklemeyeceğini belirtti.

MOTOR AŞİN, 200'e yakın premium yedek parçanın distribütörlüğünü yaparken, 2012 yılında buna bir de kendi markası ASPart'ı ekledi. İşin merkezine müşteriye koyan ve müşterinin gelişimini hedefleyen bir şirket olduklarını belirten MOTOR AŞİN CEO'su Saim Aşçı, “ASPart markamız da bu yaklaşımın bir ürünü. 2012 yılında markamızı kurduk. 2014 yılında 13 ürün 400 çeşit satışa sunarken bugün, 100 ürün ve 10 bine yakın çeşitle hizmet veriyoruz. Portföyümüzde olan her marka küresel pazarda seçkinliğiyle kendini kanıtlamıştır. ASPart markalı ürünlerimiz de aynı şekilde yüksek kalitelidir.” dedi. Aşçı, Başakşehir'de bulunan ana operasyon merkezinde bugün yaklaşık 150 kişiye yakın istihdam sağlarken genel toplamda 350'ye yakın bir istihdama ulaştıklarını belirtti.

70-80 bin dolayında farklı ürüne sahip olduklarının da altını



çizdi ve ekledi: “Artık yıllık 6 milyon adedi aşan yedek parça işlemi gerçekleştiriyoruz. 52 yıl önce Elazığ'da küçük bir yedek parça dükkânı ile yola çıktık, şu anda 100 Milyon dolarlık cirosu olan ve sektörde ilk 10'a giren, yüzde yüz yerli sermayeli bir şirket haline geldik. Ciromuzun yüzde 25'ini ise ihracattan sağlıyoruz.”

“Yedek parça pazarında 2040 yılına kadar daralma beklemiyoruz”

Elektrikli araçların piyasada yaygınlaşmaya başlaması ile bu durumun yedek parça sektörüne yansımalarının nasıl olacağı ise merak ediliyor. Geçtiğimiz yıl, elektrikli otomobillerin Avrupa'da toplam pazardaki payı yüzde 12'iken Türkiye pazarındaki payı ise halen adet bazında düşük kalıyor. Konuya ilişkin notlarını paylaşan Aşçı, “Türkiye'de



elektrikli araç pazar payı son 3 yılda 8 kat arttı. Ancak hala var oluş etkisi gösterebilmesi için belli bir zamana ihtiyaç var. Ülkemiz için TOGG önemli bir başlangıç oldu. Bu başlangıcın devamının geleceğinden de şüphemiz yok. 2035 yılına kadar Türkiye'de elektrikli araç sayısı elbette artacak. Ancak konvansiyonel araçların pazara girişi de yavaşlamayacak. Kendi iş kolumuz tarafından baktığımızda 2040 yılına kadar yedek parça piyasasında daralma beklemiyoruz.” dedi.



Euromaster'da Tatil Öncesi Klima Gazı Dolumu 299 TL!

Michelin Grubu çatısı altında Türkiye'nin 50 ilinde 157 servis noktasıyla profesyonel lastik ve araç bakım hizmeti veren Euromaster, geleneksel hale gelen klima kampanyasını devreye aldı. Bu kapsamda 1 Haziran - 15 Temmuz tarihleri arasında Euromaster hizmet noktalarına uğrayan binek otomobil kullanıcıları, belirlenen klima gazı dolumunu KDV dahil 299 TL'den yaptırabiliyorlar.

Ayrıca Euromaster, ücretsiz check-up ile klima bakımı dışında uzun yolculuk öncesi gözden geçirilmesi gereken noktaları kontrol ediyor ve kullanıcılar aracının yola çıkmaya uygun olduğundan emin oluyor.

Araçların klima sistemlerinin her yıl mutlaka bir kez kontrol edilmesi gerektiğinin altını çizen Euromaster, özellikle yaz aylarında tatil yolculukları öncesi

klima kontrollerinin önemini vurguluyor. Euromaster ayrıca polen filtresi değişimi gibi klima bakım ve temizliğinin, araç içindeyken hava yoluyla bulaşan hastalıklardan korunmaya yardımcı olduğuna da dikkat çekiyor. Araç kullanıcıları için klima bakımında yapılması gerekenleri de açıklayan Euromaster, bakımlı klimaların insan sağlığına olduğu kadar araç performansına da olumlu etkilerine işaret ediyor. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Bir şeyler değişiyor

Cumhurbaşkanlığı ve parlamento seçimleri tamamlandı, resmi sonuçlar açıklandı. Kimi, verdiği oy doğrultusunda sevindi, kimi yine aynı nedenle üzüldü. Umutlar kimine göre suya düştü, kimine göre her şey daha yeni başlıyordu...

Her ne olursa olsun, yeni bir dönem başlıyor ve bu yeni dönemle birlikte birçok şey değişmek zorunda. Başkanlık sistemi uyarınca Cumhurbaşkanı, çoğunluğu değişmiş kadrosuyla çalışmalara başlayacak. Hayırlısı olsun.

Tabii ki, enflasyon, işsizlik, üretim noksanlıkları, deprem yıkımının sonuçları, oralandaki üretimin yeniden başlaması ve hızla yükselmesi gibi önemli, önemli olduğu kadar acil çözüm bekleyen sorunlar var önümüzde. Eğitim, sağlık, barınma gibi sorunları yok saydıgımdan değil, onların belki de bir önce saydıklarımın çok daha yaşamsal olduğunu kabul eden biri olarak, halkın beklentisinin bu yönde olduğunu düşündüğüm için bir sonraki cümlede ele aldım.

Gazetemizin manşeti, Dr. Zeki Dönmez'in yazısından yola çıkarak oluşturulmuş. Otobüsçünün beklentisi, umudu, yapması gerekenlerle devletin bu konuya yaklaşımının hangi yönde olması gerektiği çok açık olarak belirtilmiş. Dr. Dönmez, zaten karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün en önemli uzmanlarından... Bakanlık bile kimi zaman ona danışıyor. Bu, daha sık ve düzenli hale gelse sektörün birçok sorununa çözüm bulunabilir.

Biz, devletin yapması gerekenleri takip edelim, önerilerimizi iletelim, çözüm için elimizi taşın altına koyalım... ama işimizi de unutmayalım.

Zeki Bey'in yazısından öğrendiğimiz kadarıyla sefer sayıları yıldan yıla artarken yolcu sayısı, daha doğrusu otobüslerin doluluk oranı 4-6 yolcu bandında duruyor. Yani ister sezonda ister sezon dışında olsun seferler istenilen güç ve dolulukta değil. Bunun olumsuz etkisi sadece otobüsçüye değil, ülke ekonomisine de yansıyor. Ya da tam tersi, ülke ekonomisinin olumsuz gidişatı otobüsçünün işinde kendini gösteriyor.

Nasıl ki, gerek cumhurbaşkanlığı gerekse parlamento seçimlerinde ittifaklar (ortaklıklar da diyebilirsiniz) yapıldıysa otobüsçünün de benzer ortaklıklar yapması gerekir. Nasıl olacağı, hangi yöntemin kullanılacağı, hangi firmanın hangi bölgede hangi firmayla ortaklık kuracağı kuşkusuz zamanla belirlenecektir. Ancak görünen o ki, bu gidişat hiç de iyi değil. Şöyle bir bakın, çok firma geldi geçti bu sektörde... Bir kısmı unutuldu, bir kısmı ise hâlâ “marka” olduğu için anılıyor. Bazı firmalar atak yapıp öne çıktıysa da birkaç yıl içerisinde kayboldu... Bazı firma evlilikleri ‘boşanma’yla sonuçlandı. Kimi firmalar ise ortaklıklarını içinde eritse de dayanamayıp silindi.

Bir zamanlar, Ankara'dan Doğu'ya ve Karadeniz bölgesine giden yolun başlangıcındaki PTT Eğitim Merkezi'nin önünden geçen otobüslerin hangi kentin firması olduğunu, nereye gittiğini bilebilirdim otobüsü görünce... Şimdi, aynı yerde olsam (bilmem o merkez duruyor mu) hangi otobüs hangi kentin firması tanıyamam. Ama aklıma mih gibi çakılmış firma markaları hâlâ canlı duruyor; sanırım öyle de olacak. Sektördeki her bile unuttu neredeyse o firmaların adlarını, kaldı ki genç kuşaklar...

Otobüsçülerin bir huyu var, genel olarak: Rekama hiç önem vermiyorlar. Oysa seçim sürecinde hepimiz duyduk ve gördük ki, yapamayacak bile olsa vaat eden partiler kazanıyor. Avuç, hatta çuval dolusu para verip yatırım yaptığınız firmanızın, (aynı parayı dövizde tutsaydınız mesela, hiç başınız ağrımadan yine kazanırdınız) daha çok kazanması ve kalıcı olması için farkını fark ettirmesi gerekiyor. Oysa otobüsçüler, biri bir yenilik yapmışsa topluca onu yapmaya başlayarak özelliklerini sıradanlaştırıyor. Bir firma fiyat kırmışsa, diğerleri de aynı yolu izliyor ve maliyetinin de altında taşımacılık yaparak zarar ediyor. Fiyatta değil hizmette rekabet yapılırsa, kalite daha iyi duyurulsa (zaten doluluk oranı ortada, en çok 6 yolcu) o kadar yolcu zaten bulur ve yine sürdürürsünüz hizmeti. Hızla gelişme kaydederek güçlenerek kalıcı olursunuz.

Saçlarınıza, berber kesmeden ak mı, kara mı şimdiden görmeniz hepimizin yararına... ■

Dr. Zeki Dönmez, Bakanlığın yeni açıkladığı önemli verileri değerlendirdi

Belge, sefer ve yolcu sayıları artıyor

1

Otobüsle tarifeli (düzenli) ve tarifesiz (turizm, grup) taşımacılığına yönelik, belki de ilk defa resmi bir kurum tarafından açıklanan verileri değerlendirme ve sizlerle paylaşma imkanı buluyoruz. Bu veriler ışığında sektörün gelişimini görmek, geleceğe yönelik planlama yapmak çok önemli olacaktır.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nca, UETDS sisteminden alınan verilere ilişkin yapılan ilk açıklamada, ticari yolcu ve yük taşımalarına ilişkin önemli bilgiler yer alıyor. Zaten ticari olmayan hususi taşımalarda UETDS sistemine bildirim zorunluluğu bulunmuyor. Yapılan açıklamada, yolcu taşımalarına ilişkin olarak 2019 Ocak ayı ile 2023 Şubat ayını kapsayan dönem için tarifeli ve tarifesiz taşımalardaki yolcu ve sefer sayıları aylık olarak veriliyor. Bunları değerlendirmek önemli. İlk UETDS bilgileri ile birlikte uzun zamandır yayımlanmayan belge sayılarına ilişkin bilgiler de yer aldı. Sefer ve yolcu sayılarının iyi değerlendirilebilmesi için önce bunlara bakalım.

Önce belge sayıları

Yayımlanmış bulunan 2019 Ocak ayı ile 2023 Şubat ayı arasındaki aylık belge sayıları verilerinden, son veri olan 2023 Şubat verisi ile 2019'un Şubat verisini karşılaştırmalı şekilde ele aldık. Bir de yaz döneminin farkını düşünerek 2022 Temmuz verisini kullandık.

2019 Şubat'ında 70 olan B1 belge sayısı, son yaz dönemi olan 2022 Temmuz'unda 78'e ve 2023 Şubat'ında 82'ye çıktı. Bunlarda düzenli bir artış var.

B2 belgelerinde, aynı dönemlerde 346, 384 ve 427 şeklinde düzenli ve hızlı artış görülüyor.

2023 Şubat'ında toplam ticari B belgelerinin yüzde 16'sı B1 ve yüzde 84'ü B2 oldu.

332 olan D1 belgeleri, yavaş ve dü-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

zenli bir artışla 360 ve 367 sayılarına yükseldi.

D2 belgeleri ise 2640'dan hızlı bir artış göstererek 3234 ve 3511'e çıktı.

Şubat 2023'te, ticari D belgeleri içinde D1'lerin payı yüzde 10'un altında. Toplam sayısı 449 olan tarifeli ticari taşıma belgelerinin yüzde 18 kadarı B1, diğerleri D1.

Toplam sayısı 3938 olan tarifesiz taşıma belgelerinin ise yüzde 11'den biraz azı B2, diğerleri ise D2.

Toplam sayısı 4387 olan B ve D belgelerinin yüzde 10'a yakını tarifeli taşıma belgesi (B1-D1), Yüzde 90 kadarı ise tarifesiz belge (B2 ve D2).

D4 belgeleri 15 bin 450'den 11 bin 707'ye düşmüş. Buna karşılık D4(S) belgeleri 78'den 799'a, D4(S)* belgeleri 184'ten den 1096'ya ve D4* belgeleri de 4440'tan 6937'ye yükselmiş. Başlangıçta 20 bine yaklaşan toplam D4'ler bugün de benzer sayılarda bulunuyor.

Otomobille taşıma belgesi olan A belgelerinden, A1'lerin bu dönemde 262'den 367'ye A1(T)'lerin 17'den 23'e, A2'lerin 19'dan 21'e yükseldiğini görüyoruz.

Kendileri taşıma yapmadıkları halde ticari yolcu taşımalarında hizmet veren acente belgelerinin bu dönemde 1900'den 1779'a gerilediğini görüyoruz. Bunda belgelerinin hizmet verebileceği taşımacı sayısının artırılmasının payı olabilir. Yine bu dönemde F2 belge sayısı 650'den 909'a yükselmiş.

Hususi taşıma belgelerinden başlangıçta 7 olan B3 sayısı 30'a çıkmış. Başlangıçta 1797 olan D3 sayısı ise önemli bir artışla 3559'a yükselmiş. 3589 olan B3 ve D3 hususi belge toplamı, 4387 olan toplam ticari B ve D belgelerinin (B1, B2, D1, D2) yüzde 80'ine yaklaşmış. Dikkat çekici bir durum.

F1 belgeleri hariç, genelde tüm taşıma belge sayılarının pandemi döneminde de artmış olması ayrıca önemli.



Belge çeşitliliği

Belge çeşitliliğinin azaltılması görüşlerine rağmen bazı belge türlerinde alt türlerin yaratıldığını görüyoruz. A1 ve A2 olarak bildiğimiz A belgelerinin tam 8 çeşidi var. D4 belgeleri 4 çeşit. (Bunu fazla görenler D4 toplam belge sayısının diğer ticari D ve B belgeleri yani B1, B2, D1 ve D2 belgelerinin toplam sayısının 4 katını geçtiğini dikkate alsınlar.)

Tek belgede birleştirilmesi önerilen F1 ve F2 belgelerinin, ayrıca F1*, F1-E, F2-E gibi çeşitleri oluşturulmuş. Bir de benim bile duymadığım E-S belgesi var. Başındaki E nedeniyle bilmem bunu ilk yönetmelikteki E kamu belgelerinin servis amaçlı kullanımı gibi yorumlamak doğru olur mu? Belirtmek gerekir ki, bunlar ihtiyaçlara daha fazla uygunluk sağlamak amacıyla geliştirilmiş olmalıdır. Bu nedenle olumlu buluyorum. Ancak bunların herkes tarafından bilinebilmesi ve ihtiyaçlara uygun belge türü seçilebilmesi açısından herkesçe bilinmesinin sağlanması gerekir. Bunların Yönetmeliğe eklenmesi her şeyden önce bu belgelerin hukuki niteliğini artırır. Bunun yerine bu eksikliğin en azından bir genelgeyle giderilmesi gerekir. Böyle olursa, örneğin E-S belgesinin ne olduğunu öğrenebiliriz. Keza, F1-E ve F2-E belgelerindeki E harfinin anlamı, 'elektronik' olması ise gereksiz yere yapılan bu yöndeki talepler önlenmiş olur.

Belge çeşidi azaltılması

Belge çeşidinin fazlalığı Bakanlığın iş ve işlem yükünü arttırabilir. Ancak günümüz teknolojisinde bu pek önemli olmamalıdır. Önemli olan ihtiyaca tam uygun belge türü olmasıdır. Bu yönüyle belgeleri azaltacağım diye taşımacıların kullanmayacağı özellikleri de olan belgelere zorlanmaması gerekir. Örneğin, sadece yurtiçi taşıma yapan birinin belge çeşidini azaltma gerekçesiyle bunun yerine yurtdışı taşıma da yapabilen belgeye zorlanması çok yanlıştır.

Belge azaltmanın uygun yöntemlerini daha önce yazmıştım: B1 belgesinin D1'e göre olan olumsuzluklarını giderirseniz B1'i olan D1'i almaz. Aynı durum B2 ve D2 belgeleri için de geçerlidir. Bunu yaptığınızda çoğu kişinin belge sayısı azalır. Kimsenin 2'den fazla belgesi olmaz.

İkinci yöntem olarak, D1 belgesinin D2 belgesinin yeterliliklerine ve B1 belgesinin de B2 belgesinin yeterliliklerine sahip olduğunu görür onlara tarifesiz taşımaları da yapma imkanı vererseniz çoğu kişinin belgesi 1'e düşer, kimse bu amaçla ikinci bir belge almaz. Sa-

Belge Sayıları

Sıra No	Belge Türü	Şubat 2019	Şubat 2023
1	A	351	424
2	B1	70	82
3	D1	332	367
4	B1+D1	402	449
5	B2	346	427
6	D2	2.640	3.511
7	B2+D2	2.986	3.938
8	B1+B2	416	509
9	D1+D2	2.972	3.878
10	B1+B2+B3+B4	3.388	4.387
11	D4	20 binler	20 binler
12	B3	7	30
13	D3	1.797	3.559
14	B3+D3	1.804	3.589
15	F1	1.924	1.801
16	F2	650	915
17	F	2.574	2.716

dece bu yöntemin yapılması halinde bir kişinin en fazla 2 belgesi olur. İki yöntemi birden hayata geçirirseniz herkes ihtiyacına uygun tek belgeyle yapmak istediği tüm taşımaları yapabilir. Örneğin, bu durumda en genel belge olacak B1 ile yurtdışı ve yurtiçi, tarifeli ve tarifesiz tüm taşımaları yapabilirsiniz.

Bir de otobüsle taşıma belgelerinin kendi türündeki otomobille taşımaları yapma yeterliliğinde olduğunu da dikkate alırsanız ayrı bir belge almadan otobüs belgesiyle otomobil taşımalarını yapabilirsiniz.

Taşıt sayıları eksik

Önceki dönemlerde yetki belgesi sayıları ile birlikte bu belgelerle taşıma yapan taşıt sayıları da yayımlanmaktaydı. Bu dönemde taşıt sayısı değişimlerini de değerlendiriyorduk. Bundan hareketle ortalama firma büyüklüğü diyebileceğimiz firma başına düşen otobüs sayılarını hesaplayıp ne yönde değişim olduğuna dikkat çekebiliyorduk. Ancak bu yeni dönemde taşıt sayıları yayımlanmadığından bu türden analizleri yapamıyoruz.

UETDS verilerine ilişkin ön açıklamalar

Bilindiği üzere, yurtiçi ve yurtdışı taşıma yapabilen ticari B belgeleriyle sadece yurtiçi taşıma yapabilen ticari D belgeleri UETDS bildirim zorunluluğuna tabi. Bu durumda, hem yurtiçi hem de yurtdışı sefer ve yolcuların kapsanması söz konusu. Ancak verilerde yurtiçi/yurtdışı sefer ve yolcu ayrımı bulunmuyor. Zaten Yönetmelikte yurtdışı taşımalara ilişkin özel bir husus da yer almıyor. Özellikle yurtdışından Türkiye'ye yönelik seferlerde bildirim neredeyse mümkün değil. Bunun ötesinde, yurtiçi yolcu taşımalarının veya açıklanan tüm yolcu taşımalarının B belgesiyle mi, yoksa D belgesiyle mi yapıldığına ilişkin ayrı ayrı veriler de yer almıyor. Bu nedenle belge ayrımı yapılmıyor.

Devamı: 11'de



Dr. Zeki Dönmez, Bakanlığın yeni açıkladığı önemli verileri değerlendirdi

Belge, sefer ve yolcu sayıları artıyor



Baştarafı: 10'da

Tarifesiz seferler

Öncelikle belirtelim ki, tarifesiz taşımalara ilişkin verilerin B2 veya D2 belgelerinden hangisiyle yapıldığına ilişkin bir ayırım bulunmadığından tümünü birden ele alacağız.

2019 yılı Ocak ayında, 83 bin 286 olan tarifesiz sefer sayısı aylar içinde artış göstererek Eylül ayında 624 bin 697 sefer ile tepe noktasına ulaşıyor. Ekim, Kasım ve Aralık aylarındaki düşüşler sonrasında 2020 Şubat'ında 225 bin 821'e kadar geriliyor. 2020 Mart'ında pandeminin başlamasıyla birlikte, 2019 Mart'ındaki artış yaşanmıyor ve sadece 131 bin 100 sefer oluyor. 2020 Nisan ve Mayıs aylarında sadece 8 bin 700'ü biraz aşan sefer yapılabilir. Haziran ayında başlayan kısmi artış sonrasında Eylül ayında 284 bin 500 sefere ulaşılsa da 624 bin 697 olan önceki Eylül sefer sayısının yarısını bile bulmuyor. Eylül sonrası başlayan azalma ile sefer sayısı 2021 yılı başlarında 121 bin 102'ye kadar düşüyor. Bu aylarda 2019 yılı sefer sayıları geçilmiş olsa bile 2020 sefer sayısının ancak yarısının biraz üzerine çıkılabilir.

2021 yılı Mart, Nisan ve Mayıs aylarında 180 bin civarında sefere çıkılsa da bundan sonra hızlanan artışlar sonucu 2021 Ekim'inde 500 bin seferin üzerine ulaşıyor. Bu rakam 284 binlerde olan 2020 rakamını yüzde 75 kadar geçse de 624 binlerde olan 2019 rakamının yüzde 20 kadar gerisinde kalıyor. 2021'deki Kasım ve Aralık aylarındaki azalışlar sonrası 2022 Ocak ve Şubat aylarında sefer sayısı 265 binlerde gerçekleşirken önceki 3 yılın bu aylardaki sefer sayıları geçiliyor. 2022'nin Mart ve Nisan aylarındaki artışlar sonrasında Mayıs ayında hızlı artış ile 700 bin sefere ulaşıyor. Süren artışlar sonrasında Ağustos 2022'de 1 milyon rakamı aşılp 1 milyon 43 bin 624 sefere ulaşıyor. Daha önceki en iyi rakam olan 624 bin seferlik 2019 rakamının yüzde 67 kadar üzerine çıkmış oluyor. Yine iyi durumun sürmesiyle 900 binler düzeyinde gerçekleşen Eylül ve Ekim aylarından sonra düşüşler yaşansa da içinde bulunduğumuz 2023 yılının Şubat ayında bile 338 bin 467 sefer yapılıyor. Bu rakam daha önceki en iyi Şubat olan 2022 yılından bile yüzde 25 yukarıda.

Tarifesiz sefer yolcu sayıları ve doluluklar

Şüphesiz ki, genelde artan sefer sayıları ile birlikte yolcu sayıları da artıyor. Ancak yayımlanan sefer sayısı ile yolcu sayısı artışları arasında tam bir paralellik bulunmuyor. Tam bir paralellik olseydi doluluklar değişmezdi, ama değişiyor. İşin ilginç yanı, tarifesiz sefer-



lerdeki dolulukların 6 dolayında olduğunu görüyoruz. Seferlerde ortalama doluluğun 7'yi bulduğu, hatta biraz geçtiği aylar olsa bile çok düşük doluluklar da görülüyor. Pandemi döneminde doluluğun 4'e kadar düştüğü aylar görülse de 5 dolayında doluluk var. İşin ilginç yanı, çok yolcu olduğu için çok sefer yapıldığı düşünülebiyecek olan 1 milyon aşan sayıda seferin yapıldığı 2022 Ağustos ayında bile doluluk 5,8 ile 6 yolcunun altında kalıyor. Seferlerin bir kısmının, hatta çoğunluğunun eskiden minibüs dediğimiz küçük kapasiteli araçlarla yapıldığını kabul etsek bile ortaya çıkan doluluk rakamları sorunlu görülmeli. Burada sistemsel bir hata olabilir ve araştırılmalıdır.

Yıl bazında bakıldığında;
- 2019'da, 3 milyon 270 bin 157 seferde 21 milyon 341 bin 97 yolcu ile doluluk 6-7.
- 2020'de, 1 milyon 799 bin 857 seferde 10 milyon 192 bin 822 yolcu ile doluluk 6.
- 2021'de, 3 milyon 720 bin 111 seferde 21 milyon 940 bin 396 sefer ile doluluk 6.
- 2021'in iki katı düzeyinde görülen 2022'de, 7 milyon 588 bin 425 seferde 40 milyon 559 bin 447 yolcu ile doluluk 5.6.
- 2023 Ocak-Şubat döneminde, 680 bin 150 seferde 2 milyon 745 bin 193 yolcu ile doluluk 4 kişi! Bu yılın iki aylık verisi 2022 yılı Ocak-Şubat döneminin sefer ve yolcu olarak yüzde 30 kadar üzerinde görülüp olumlu bir başlangıç olarak değerlendirilebilir. Ancak bu olumluluğun deprem sonrasında denk gelen Mart-Nisan-Mayıs döneminde sürüp sürmediğini bu döneme ilişkin veriler açıklanmadığı için bilmiyoruz. Açıklanan sefer ve yolcu sayılarından hareketle ve yine açıklanan firma sayılarını da kullanarak firma başına düşen sefer ve yolcu sayılarını hesaplamak mümkün. Ancak bundan daha önemlisi otobüslerin kullanım verimliliğinin anlaşılması açısından otobüs başına düşen aylık ve/veya yıllık sefer ve

yolcu sayılarıdır. Fakat taşıt sayıları verisi yayımlanmadığından bu saptamayı değerlendirmeyi yapamıyoruz.

Tarifesiz seferlerde, özellikle de turlarda sefer süresi tarifeli seferlere göre çok uzun olduğundan, otobüs başına düşen sefer sayısı azlığının otobüsün iyi kullanılmadığı anlamına gelmediği düşünülmelidir. Buna rağmen çok düşük olan otobüs başına düşen seferler ve düşük doluluklar olumsuz durumu gösterebilir.

Tarifeli sefer ve yolcu sayıları ile doluluklar

Tarifeli ticari seferler, D1, B1 ve D4 belgeleriyle yapılmakta olup, bunlardan tüm B1 ve D1 seferleri ile kalkış veya varış yeri büyükşehir olan D4 seferleri UETDS bildirim zorunluluğuna tabidir. Yayımlanmış olan tarifeli sefer bilgilerinde seferlerin hangi belgeyle yapıldığına ilişkin bir bilgi bulunmadığından tümü birlikte ele alınacaktır.

2019 yılı Ocak ayında, veriler, 194 bin 727 sefer ve 4 milyon 340 bin 90 yolcu ile başlıyor. Bu ayın doluluğu yaklaşık 22 kişi oluyor. Şubat ayındaki kısmi düşüş sonrasında artışa geçen rakamlar Ağustos ayında 281 bin 256 sefer ve 7 milyon 907 bin 925 yolcu ile yılın zirvesine ulaşıyor. Ocak ayına göre seferlerde yüzde 24'ü aşan artış var. Yoldaki artış yüzde 88'de. Buna da bağlı olarak doluluk da artıp 28 yolcuya ulaşıyor. Eylül'den itibaren seferler önce 220 bin düzeyine geriliyor.

2020 Ocak ayında biraz daha fazla sefer var. Şubat'ta biraz gerileyen seferler pandeminin başladığı Mart ayında 167 bin seviyesine düşüyor. Tabii ki yolcu sayıları da azalıyor: Doluluk 23 kişi. Nisan ayında adeta stop. 1685 sefer 17 bin 26 yolcu. Doluluk sadece 10 kişi. Zorunlu ihtiyaç nedeniyle yapılan seferler sadece zorunlu gidişlere hizmet vermiş, adeta kamu görevi gibi. Mayıs'ta çok hafif bir kıpırdama: 16 bin 401 sefer, 170 bin 269 yolcu ve doluluk yine 10 kişi. Haziran'da 150 bini bulan seferler Temmuz'da 190 bini, Ağustos'ta 207 bini buluyor. Doluluk 20 kişiyi geçiyor. Sonra yine düşüş başlıyor ve sefer sayısı Aralık ayında 100 binin bile altına düşüyor. Doluluklar 20'nin biraz altında.

2021 yılında Mart'taki 150 bin sefer hariç aylık seferler 110 bin dolaylarında ve doluluklar da 20 civarında ve bazen biraz geçiyor. Haziran'da önemli artış ile 190 bini aşan seferler, Ağustos ayında 248 bin ile zirve yapıp sonra 220 bin seviyesine geriliyor. Doluluklar 25 düzeyinde.

2022'de, Şubat'ta 190 bine gerileyen seferler önce hafif sonra da iyi artışlarla Mayıs-Haziran aylarında 240 binlere yükseliyor. Doluluk 30 kişilerde. Temmuz ve Ağustos'ta 32 kişiyi bulan doluluklarda 275 binlerde sefer yapılıyor. 2022 Eylül'ünden itibaren, bütün sefer-

lerde 30 civarında doluluklar var ve yılın sonunda Aralık ayında da 224 bin sefer gerçekleşiyor.

2023 Ocak ayında biraz sefer artışı yaşansa da Şubat ayında 200 bin düzeylerinde gerçekleşme oluyor. Doluluk 32 kişi.

Şimdi yıl bazında bakacak olursak;
- 2019 yılının tamamında 2 milyon 691 bin 79 seferde 69 milyon 193 bin 126 yolcu. Doluluk 26 yolcu.
- 2020 yılında gerileme var: 1 milyon 812 bin 408 sefer ve 38 milyon 562 bin 397 yolcu. Doluluk 21 yolcu.
- 2021'de 2 milyon 152 bin 823 seferde 52 milyon 894 bin 772 yolcu. Doluluk 24-25 yolcu.
- 2022'de 2 milyon 765 bin 396 seferde 81 milyon 153 bin 665 yolcu. Doluluk 29-30 yolcu
- 2023'ün ilk 2 ayında 437 bin 55 seferde 13 milyon 831 bin 776 yolcu taşınmış. Doluluk 32 yolcu.

Bu rakamlar 2022'ye göre yüzde 10 civarında bir iyileşmeye işaret ediyor. Deprem etkisinin başlaması beklenen Şubat ayı ve sonrasında ilişkin veriler elimizde yok.

Tarifeli seferlerde de sefer ve yolcu sayılarından hareketle firma ve otobüs başına düşen sefer ve yolcu sayıları hesaplanabilir. Bunlardan özellikle otobüs başına düşen yolcu ve sefer sayıları otobüslerin ne etkinlikte kullanıldığına ilişkin bilgi sunabilir. Ancak güncel otobüs sayılarına sahip değiliz.

İllerin yolcu sayıları

Bakanlığın yayımladığı UETDS verilerinde 81 ilin her biri için yapılan seferlerde kaç yolcunun bu ilden hareket ettiği, yani taşındığı bilgileri yer alıyor. Ancak bu bilgiler bu ilden hareket eden yolcuların ne kadarının hangi ile gittiği hususunu içermiyor. Bu nedenle illerarası yolcu trafiği şeklinde değil. Bu nedenle illerarası hatların kapasite değerlendirmesi için kullanılamaz. Ancak her ilin ülkemizi yolcu trafiğinde ne büyüklükte bir yere ve öneme sahip olduğunu gösterir. Dolayısıyla o ildeki terminal büyüklüğü, bilet satış büyüklüğü ile terminallere geliş ve gidişlerin miktarları hakkında önemli bilgiler veriyor. İl bazındaki bu değerlendirmeyi o ildeki taşımacılar ile yerel yönetimlerin yapması gerektiğini düşündüğümüzden yazı konusu yapmadık.

2023 Şubat ayı illere göre yolcu sayıları

2023 yılının Şubat ayında en çok hareketliliğin olduğu ilk 5 il, İstanbul 895 bin 74, Ankara 613 bin 581 yolcu, Bursa 395 bin 760 bin, İzmir 360 bin 978, Antalya 244 bin 142 şeklinde sıralanıyor. Aylık veriler ışığında bakıldığında İstanbul'da günlük 30 bin, Ankara'da günlük 20 bin, Bursa'da 13 bin, İzmir'de 12 bin, Antalya'da ise 8 bin civarında sadece gidiş yönünde yolcu hareketliliğinin yaşadığını söyleyebiliriz. Aynı miktardaki yolcunun bu illere geleceğini düşünürsek, günlük toplam insan hareketliği bu rakamların iki katı kadar olacaktır. İstanbul'da günlük 60 bin yolcu hareketi olması gibi... Yaz aylarında İstanbul için bu hareketlilik 100 bin dolayına çıkıyor. Diğer illerde de bu tür artışlar yaşanacaktır.

2023 Şubat ayında en az yolcu hareketliliğinin olduğu iller ise, Hakkâri 1723, Ardahan 3 bin 317, Tunceli 3 bin 807, Kilis 4 bin 309, Bitlis 7 bin 51 olarak görünüyor.

Belirtilen hareketliliğin sadece tarifeli taşımalar mı, olduğu yoksa tarifesizleri de mi içerdiği konusunda bir açıklama bulunmuyor. ■



Hiçbirşey eskisi gibi olmayacak

Milletvekili ve Cumhurbaşkanlığı seçimleri yapıldı. Seçimlerin ülkemize, milletimize ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum. Artık bundan sonraki süreçte biz taleplerimizi yeni kurulacak hükümete iletmeye devam edeceğiz. Bugüne kadar günmede getirdiğimiz ama yapamadığımız birçok sorununuzun çözüme kavuşturulması gerekiyor. Son 20 yılda taşıma modları arasında çok büyük bir değişim yaşandı. Havayollarına ve demiryollarına çok büyük destekler sağlandı.

Demiryolu taşımacılığı

Ankara-Sivas hattı seçimlerden önce açıldı. 1 ay ücretsiz olan hatta ücretli taşımacılık başladı. Ancak ilan edilen fiyatlar Ankara-Sivas hattında otobüs bilet fiyatlarının çok aşığınsında. Otobüs işletmeciliğinin bu hatta nasıl etkileneceğini Ankara-Eskişehir ve Ankara-Konya hattında yaşananlardan anlamamız gerekiyor. Türkiye'nin orta noktalarında olan şehirler Konya, Kayseri, Sivas özellikle zaman içerisinde çok daha fazla etkilenecek. İstanbul-Ankara hattı başta olmak üzere raylı sistemler, birçok hattı etkilemeye devam edecek. Tabii raylı sistem yatırımları ülkenin ihtiyacı. Sadece karayolu taşımacılığı şeklinde sürdürülmesi mümkün değil.

Taşıma modları arasında denge sağlanmalı

Öte yandan karayolu taşımacılığının da artık eski alışkanlıklarla sürdürülmesi mümkün değil. Taşıma modları arasında bir dengenin sağlanmasını her platformda dile getirdik, getirmeye de devam edeceğiz. İnsanlar tabi ki uçak,



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

tren ve otobüs noktasında tercih yapabilme imkanı sunulmalıdır. Birçok ile havaalanı yapılması bizim konumuz değil ancak ihtiyacın ötesinde bir havalimanı yapıldığını da bazı havaalanlarındaki yolcu trafiğinden gözlemleyebiliyoruz.

Şunu görmemiz gerekiyor; Türkiye'de havayolunda iç hatlarda taşınan yolcu sayısı 10 kat arttı. Havayoluna giden yolcuların büyük bölümü otobüsle seyahat edenlerdi. Sayın Binali Yıldırım'ın 'herkes uçakla seyahat edebilecek' söylediği söz gerçek oldu ve bugün havayoluyla seyahat birçok insan için hayal olmaktan çıktı. Burada bizim rahatsız olduğumuz konu; havaalanlarında popülist fiyatlandırma yapılması. Otobüsten daha ucuz bilet kesilmesi. Bir sistemi geliştirirken diğeri yok etmemek gerekiyor. Taşıma modları arasındaki gelişimin de planlı bir şekilde ilerlemesi şart. Karayolu taşımacılığının gelişimi için de yeni yollar, köprüler yapıldı. Ama bu yatırımlara rağmen yolcumuz diğer modlara gitti.

Sektörümüz son 20 yılda yüzde 40 küçüldü

Bir yandan da yaptırımların ve denetimlerin yetersiz kalması nedeniyle

korsan taşımacılığın da büyümesi sektörümüzü etkileyen olumsuz gelişmeler arasında yer aldı. Sektörümüz son 20 yılda yüzde 40 küçüldü. Biz havayolu, demiryolu karşısında küçülmeyi kabul edebiliriz ama kayıt dışı korsan taşımacılık nedeniyle yaşadığımız mağduriyeti kabul etmemiz mümkün değil. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yeni dönemde çok ciddi adımlar atması gerekiyor. Devletin de çok ciddi vergi kayıplarının olduğu korsan taşımacılık nedeniyle çok büyük bir haksız rekabet ortamı da oluşturuluyor.

Sorunların çözümü noktasında bir tek merci; Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı değil. İçişleri Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı'nın da yapması gerekenler var. Onun için daha önce de söyledik, yeni dönemde de söylemeye devam edeceğiz. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Koordinasyon Kurulu oluşturulmalı. Ulaşımda verimliliği, kapasite kullanımını arttıran, kaynak israfını önleyen yeni bir yapıya ihtiyaç var. Sektör mensupları haklı olarak dert yaşıyorlar ama o yıllar artık geri gelmeyecek ve çok söylenen söz var ya onu biz de yazalım; Hiçbirşey eskisi gibi olmayacak. Bunu herkesin bilmesi gerekiyor. Yüzde 40 yolcumuz, havayolunu, demiryoluna ve kayıtdışı taşımacılık tarafına gitti. 220 milyon civarında yolcu taşırken 140 milyonların altına düştük. Bu sektördeki durumu ifade ediyor.

Yatırımlar çok dikkatli yapılması

Bundan sonraki süreçte sektörün yatırımlarını kentiçi ulaşımaya kaydırması,

belediyelerin yaptıkları taşımaları özel sektöre devretmeleri, düzenleme ve denetleme yetkileri yine belediye de kalmak üzere bu konu gündeme getirilmeli. İçişleri Bakanlığı ve Belediyeler Birliği yeni düzenlemelerin yapılmasını sağlamalı. Artık bir otobüsün yatırım maliyeti çok arttı. Bir otobüs 10 milyon TL fiyatlara kadar ulaştı. Yine kurlarda yaşanacak artışların otobüs fiyatlarına yansiyacak olması da bize bir mesaj da veriyor. Yatırımların bundan sonra çok daha dikkatli şekilde yapılması gerekiyor.

Yaşanan ekonomik zorluklar yolcu hareketliliğini de düşürüyor. Diğer taşıma modlarına yolcumuz giderken hareketlilik katsayısının da düştüğünü de görüyoruz. Üniversite öğrencileri haftada bir evlerine gidip, gelirken bunu ayda bir yapmaya başladılar. Deprem nedeniyle uzaktan eğitim sürecine de geçilmesi ile seyahatler zaten yapılamadı. Bütün bunlar dikkate alındığında sektörümüzün önünde açmazlar var.

Önümüzdeki günler kolay olmayacak

Maliyet artışlarını bilet fiyatlarını yansıtmak durumundasınız ama yolcuların bu kez de seyahat sıklığı düşüyor. Ekonomik sıkıntılar nedeniyle hareketliliğin daha da azalacağını görüyoruz. Önümüz yaz, bütün zorluklara rağmen, iyi bir sezon olmasını diliyorum. Önümüzdeki günler kolay olmayacak. Sektörümüz için çok güzel sözleri söylemek mümkün değil. Kurların hangi noktaya geleceğini, otobüs fiyatlarını nereye gideceğini, akaryakıt fiyatlarındaki yükselişin ne olacağını göremiyoruz. ■

BAŞSAĞLIĞI

LKS Group'un Kurucu Başkanı
Abdullah İslam ile Lüks Karadeniz Seyahat'in
sahipleri Muharrem İslam ve Mustafa İslam'ın anneleri,
LKS Group'un Yönetim Kurulu Üyesi
Fatih İslam'ın sevgili babaannesi

FATMA İSLAM'ın

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



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Mümtaz ER
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç-Flixbus'ın iş ortağı,
Eslem Turizm'in sahibi Volkan Emreli'nin
değerli kardeşi

HAKAN EMRELİ'nin

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



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Mümtaz ER
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Hakan Emreli son yolculuğuna uğurlandı

Kamil Koç iş ortaklarından Eslem Turizm'in sahibi Volkan Emreli'nin kardeşi Hakan Emreli son yolculuğuna uğurlandı.

Eslem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Volkan Emreli kardeşi Hakan Emreli'yi kaybetti. Hakan Emreli 22 Mayıs 2023 Pazartesi günü Gebze Pelitli Camii'nde öğlen namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından son yolculuğuna uğurlandı. Cenaze namazına Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve çok sayıda sektör mensubu katılım gösterdi.

Taşıma Dünyası olarak Hakan Emreli'ye Allah'tan Rahmet, Kamil Koç ve Eslem Turizm ailesine başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz. ■



BAŞSAĞLIĞI

Değerli iş ortağımız,
Eslem Turizm'in sahibi Volkan Emreli'nin
değerli kardeşi

HAKAN EMRELI'nin

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız. Merhuma Allah'tan
rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

LKS Group'un Kurucu Başkanı
Abdullah İslam ile Lüks Karadeniz Seyahat'in
sahipleri olan Muharrem İslam ve
Mustafa İslam'ın anneleri,
aynı zamanda LKS Group'un
Yönetim Kurulu Üyesi olan
Fatih İslam'ın sevgili babaannesi

Sn. FATMA İSLAM'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrendik.
Allah'tan rahmet diliyor,
kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı
ve sabır temenni ediyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

LKS Group Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam ile
Lüks Karadeniz Seyahat sahipleri Muharrem İslam ve Mustafa İslam'ın anneleri,
LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam'ın değerli babaannesi

Sn. Fatma İslam'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

LKS Group Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam ile
Lüks Karadeniz Seyahat sahipleri Muharrem İslam ve Mustafa İslam'ın anneleri,
LKS Group'un Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam'ın sevgili babaannesi

Sn. Fatma İslam'ın

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

Bayraktarlar Merkon
Orta Anadolu Mot. Araç. Tic. ve San. AŞ.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

LKS Group Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam ile
Lüks Karadeniz Seyahat sahipleri Muharrem İslam ve Mustafa İslam'ın anneleri,
LKS Group'un Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam'ın sevgili babaannesi

Sn. Fatma İslam'ın

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



Mercedes-Benz Yetkili Bayi

Uniroyal'ın Test Galibi Yaz Lastiği RainSport 5 ile Mükemmel Yol Tutuş!

Premium lastik üreticisi ve teknoloji şirketi Continental markalarından Uniroyal RainSport 5, Polonyalı otomotiv dergisi Motor tarafından gerçekleştirilen yaz lastiği testinde rakip 8 lastik modelini geride bırakarak liderliğe oturdu. Hem zorlu ıslak zeminde hem de kuru yolda mükemmel yol tutuş güvenliği sergileyen RainSport 5'in. mekanik konforu ve akustiği "çok iyi" olarak değerlendirildi.

Uniroyal RainSport 5, Polonyalı otomotiv dergisi Motor'un 16'ncı sayısında yayınlanan yaz lastiği testine damgasını vurarak zirveye yerleşti. Tamamı 205/55 R16 91 V ebatlarında toplam dokuz farklı modelin test edildiği yaz lastiği testinde RainSport 5, beş ıslak zeminin dördünde rakiplerine karşı üstünlük sağlayarak test galibi ilan edildi. VW Golf test aracına takılan bu lastik, hem zorlu ıslak zeminde hem de kuru yolda mükemmel yol

tutuş güvenliği sergiledi. Test ekibi özellikle lastiğin ıslak zemindeki üstün performansından etkilendi, lastiğin mekanik konforunu ve akustiğini de "çok iyi" olarak değerlendirdi. RainSport 5'in rakipsiz fiyatı da editörler tarafından övgüye layık görüldü.

Uniroyal EMEA ekibinden Carlos Sierra, "Bu mükemmel test sonucu, RainSport 5 konseptimizin doğru formül olduğunu teyit edi-

yor: ıslak yollarda üstün performans gösteren, suda kızaklama anında dahi güvenli sürüş sunan bir yaz lastiği. Hassas direksiyon hâkimiyeti ile birleşen uzun kilometre performansı bu lastiği binek ve SUV araçlar için ideal, spor odaklı bir çözüm haline getiriyor" dedi. ■



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç-Flixbus'ın iş ortağı,
Eslem Turizm'in sahibi Volkan Emreli'nin
değerli kardeşi

HAKAN EMRELİ'nin

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

LKS Group'un Kurucu Başkanı
Abdullah İslam ile Lüks Karadeniz Seyahat'in
sahipleri olan Muharrem İslam ve
Mustafa İslam'ın anneleri,
aynı zamanda LKS Group'un
Yönetim Kurulu Üyesi
Fatih İslam'ın sevgili babaannesi

Sn. **FATMA İSLAM**'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAN 2023'te rekor TGE satışı bekliyor

MAN Truck & Bus, yeni inovasyonlarla daha da güçlü hale getirdiği hafif ticari aracı TGE'nin satışlarında bu yıl tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşmayı hedefliyor. Şu ana kadarki siparişlerde olumlu bir ivme yakalayan TGE'ye tek lastikli, arkadan çekişli ve otomatik şanzımanlı modelin yanı sıra kamp araçlarına temel teşkil edecek yeni seçenekler de eklendi.

MAN'ın hafif ticari araç segmentindeki modeli TGE, ilk seri üretim ile 3 Nisan 2017'de gün ışığına çıktı. MAN'daki proje ekibi ve Polonya'nın Wrzesnia bölgesinde bulunan fabrikadaki üretim ekibi için çok önemli bir an olan ilk aracın ardından, büyük ilgi gören TGE'nin 100.000'inci adedi ise, çok yakında üretim hattından inecek.

MAN için tartışma götürmez bir başarı öyküsü olan TGE'nin gördüğü yüksek ilgi 2023 tahmini satış rakamlarına da olumlu yansdı. MAN Truck & Bus Van Satış Başkanı Daniel Holbein, "Ukrayna savaşı, hammadde darboğazı ve yarı iletken krizi nedeniyle tedarik zincirinde yaşanan aksamalar, 2022 yılına damga vurdu. Bunun sonucunda talepleri karşılayacak kadar çok sayıda TGE üretemedik. Bu durum artık yavaş yavaş çözülmüyor ve sipariş defterimiz şimdiye kadar hiç olmadı kadar dolu. Bu nedenle 2023'te satışlarda önemli bir sıçrama bekliyoruz ve haliyle her zamankinden daha fazla TGE satacağız" diyerek, beklentilerinin yüksek olduğuna dikkat çekiyor.

Yeni inovasyonlarla daha da güçlenen TGE'nin ürün yelpazesine ise, yeni model seçenekleri de eklendi. Yeni eklenen modellerin başında ise, tek lastikli arkadan çekişli ve otomatik şanzımanlı TGE geliyor. Arkadan çekişli sistem karoserli araçlar için daha uygun olduğundan, 3,5 ton aralığında inşa edilen aracın menzili daha da artmış durumda. Özellikle güçlendirilmiş araçların yük dağılımının genellikle arka aksta olduğundan arkadan çekiş sistemi, bu şekilde daha fazla güç sunabiliyor. Buna ek olarak, otomatik şanzımanlı, tek lastikli ve arkadan çekişli TGE ile treylerlerin sık kullanıldığı durumlarda daha iyi çekiş gücü elde edebiliyor. 8 kademeli otomatik vites ile dur-kalk trafikte bile en ideal şekilde tasarlanmış vites değiştirme noktaları sunan TGE, ayrıca yüksek sürüş konforu ve güvenliği ile de etkileyici bir performans sergiliyor.

MAN TGE, ürün yelpazesindeki bir başka yenilik de karavanlarda ayakta durabilmek için daha fazla alan sağlayan fabrika çıkışı yüksek tavan olarak öne çıkıyor. Kısmen entegre kamp araçları için zaten geniş bir ürün yelpazesine sahip olan MAN; geniş aks, düz şasi ve yeni eklenen dört metrelik aks merkezleri aralığı ile karavan üreticilerinin her tür tasarım yapabilmelerine imkân veriyor. Bölme duvarın olmaması, sürücü ve yolcu için döner koltuklar, karavanlar için özel koltuk kumaşları, 2'nci akü (AGM) ve CSM ünitesi (KFG) gibi fabrikada takılan ek donanım detayları yüksek kaliteli karavanlar için mükemmel temel oluştururken, karavan üreticileri istemeleri halinde bu alan daha da genişletebiliyor. Ayrıca MAN Individual ile katlamalı ve sürgülü sisteme sahip sürücü ve yolcu için ön cam karartması, sağ sürgülü kapıda entegre engel algılamalı autostop-otomatik basamak gibi daha fazla kampçı özelliği de araca eklenebiliyor.

MAN, TGE için yıllardır çeşitli karoser ve eklemeler ile fabrika çözümleri yelpazesini sürekli genişletiyor. Müşteriler, doğrudan talep ederek damperli veya kapalı kasalı bir TGE'nin yanı sıra yolcu taşımacılığı için kombi kasalar veya atölye arabaları için raf eklentileri sipariş edebiliyorlar. TGE'de kapasitesi 19 yolcuya kadar artırılabilen iki farklı minibüs çeşidi sunuluyor. TGE'nin çok yüksek yapıp kalitesine ve sürüş dinamiklerine ek olarak, servis anlamında da müşterilere kesintisiz hizmet sunulduğunu vurgulayan Daniel Holbein, şunları söylüyor; "Müşterilerimiz her aracı kapsayan 7/24 arıza servisinin yanında, birçok yerde ticari müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde çalışma saatleri uzatılan atölyeleri ile MAN servisleri takdiri ediyor. Müşterilerimizin vurguladıkları bir başka nokta ise, çeşitli sektörlerden ticari müşterilerin gereksinimlerine aşina olan ve TGE için büyük bir tutkuyla tavsiyelerde bulunan satış personelimizin profesyonel tavsiyeleridir."

Akıllı dört tekerden çekiş

MAN TGE'nin mevcut modellerinin yanında 4x4 seçenekleri de yoğun ilgi görüyor. 2022 yılında dört tekerden çekişli 3.540 adet TGE teslimatı yapılırken, bu oran geçen yıl yapılan toplam satışların yüzde 17'sine karşılık geliyor. Bu rekabetçi bir ortamda 4x4 çekiş sisteminin bu yüksek satış rakamlarına ulaşması da MAN'ın kalitesine duyulan güveni gösteriyor. TGE'nin son dört yılda

ortalama yüzde 30'un üzerinde üstyapı ile teslim edilmiş olması ise, MAN'ın olağanüstü üstyapı ustalığının bir kanıtı olarak öne çıkıyor. 4x4 çekiş sistemi özellikle; kamp, in-şaat veya acil durum araç müşterileri arasında büyük ilgi görüyor.

Bununla birlikte akıllı teknoloji ve uygun fiyat da TGE'nin başarısında önemli bir kriteri oluşturuyor. Temel TGE 4x4, çok plakalı bir debriyaj aracılığıyla torku gerektiği gibi arka aksa dağıtan önden çekişli bir araç. Tork otomatik olarak, ön yüzde 100, arka yüzde 0'dan ön yüzde 50 arka yüzde 50 olacak şekilde dağıtıyor. Brüt araç ağırlığı 3,5 ila 4,0 ton aralığındaki TGE'ler fabrikadan bu çözümle birlikte temin ediliyor. 120 KW ve 130 KW motor seçenekleriyle sipariş edilebilen TGE'lerde, ayrıca 8 vitesli otomatik şanzıman ile birlikte sunuluyor.

Çok plakalı debriyaja bir bakış

TGE 4x4'teki akıllı dört tekerlekten çekişin teknik temelini çok plakalı debriyaj sistemi oluşturuyor. Bu, plakalar bir yağ banyosu içinde çalışan, elektronik olarak kontrol edilen bir debriyaj. Plakalar gerektiği gibi eksenel olarak bir araya getiriliyor. Çok plakalı debriyajın kontrol ünitesi ise, CAN veri yoluyla tüm araç sensör sisteminden bilgi alıyor ve tüm sürücü destek sistemleriyle serbestçe birleştirebiliyor. Ön tekerleklerde kayma olması veya ESP müdahalesi gibi bir durumlar ise; tahrik torkunun yüzde 0 ila yüzde 100'ü sürekli olarak ön veya arka aksa yönlendiriliyor. Tahrik torkunun dağılımı yalnızca çekişe hizmet etmekle kalmıyor, sürüş dinamiklerini de olumlu yönde etkiliyor. Araçta diferansiyel kilidi de opsiyonel olarak yer alıyor.

Sürekli dört tekerden çekiş

MAN'ın TGE modellerinin arasında, aynı zamanda arkadan itişli aracı temel alan MAN TGE 4x4 de bulunuyor. Bu modelde MAN Individual, Oberaigner şirketine ait bir sistemi kullanıyor. Bu sayede yüzde 42'ye yüzde 58 (ön/arka) tork dağılımına sahip sürekli dört tekerlekten bir çekiş sunuluyor. Sürekli dört tekerden çekişli TGE'nin 2023'ün 3'ncü çeyreğinde tekrar satışa sunulması bekleniyor. Toplam ağırlığı 4,0 ton ila 5,5 ton aralığında olan araç, fabrikadan bu çözüm ile sipariş edilebiliyor. Bu modelde müşteri, 6 vitesli manuel veya 8 vitesli otomatik şanzımanlı 120 kW varyantını seçebiliyor.

MAN Individual

Yeni seçeneklerle birlikte MAN Individual, 2023'ün 3'üncü çeyreğinin sonunda TGE müşterilerine iki yeni teklif sunmayı hedefliyor. Bir; performans yükseltmesi, ikincisi ise, 4 kanallı havalı süspansiyon. Bu kapsamda; İtfaiye araçları, ambulanslar, karavanlar veya atölye minibüsleri gibi genellikle tamamen dolu şekilde yol alan farklı segmentlerden müşteriler için MAN Individual, motor gücünde 202 hp'ye kadar güvenilir ve kalıcı bir artış sunmayı planlıyor.

Bunun yanında yine, bir diğer yenilik olan 4 kanallı havalı süspansiyon da tüm alanlarda yüksek düzeyde sürüş konforu vadediyor. Bu özelliğin getirdiği çeşitli sürüş modları, karavanlar için otomatik seviye işlevi sunmasının yanında, farklı yük koşullarına da tepki veriyor. Maksimum seyahat arazi modunun da yine bu yeniliklerden bir tanesi olması bekleniyor. ■



Maxus e-Deliver 3 modeliyle 989 bin TL'den Türkiye pazarına giriş yaptı

Dünyanın en büyük 3'üncü elektrikli araç üreticisi SAIC bünyesinde bulunan MAXUS'un distribütörü Doğan Trend Otomotiv oldu. Marka, Doğan Trend güvencesi ile Türkiye hafif ticari araç pazarında elektrikli modelleriyle öncü olmak için yola çıktı. Kökleri 127 yıl önce İngiltere'ye dayanan ve 2009 yılında Çinli otomotiv devi SAIC tarafından devralınan MAXUS, şehir içi kullanımlarda 371 km menzil sunuyor. 989 bin TL'den Türkiye pazarına giriş yapan MAXUS e-Deliver 3, 8 yıl ve 160 bin km batarya garantisiyle satışa sunuluyor. Doğan Trend Otomotiv Maxus e-Deliver 3 için 2023 yılı sonuna kadar 500 adetlik bir satış hedefi belirledi.



■ Erkan YILMAZ-Muammer BAŞKAN

Son yıllarda farklı segmentlerde devam ettirdiği elektrikleme hareketini ticari araç sektörüne taşıyan Doğan Trend Otomotiv, %100 elektrikli MAXUS markası ile Türkiye pazarına güçlü bir giriş yaptı. Türkiye'de Doğan Trend Otomotiv'in temsil ettiği ve tarihi 1896 yılına dayanan İngiliz kökenli MAXUS, 2009 yılında Çinli otomotiv devi SAIC tarafından devralındı. 2 milyar dolarlık teknoloji ve inovasyon yatırımı ile marka güvenlik ve teknoloji bakımından daha da güçlenirken ürün gamı genişlemeye ve satış adetleri artmaya devam etti. Bugün itibarıyla 1 milyonun üzerinde satış rakamına ulaşan MAXUS, her yıl yaklaşık ürettiği 250 bin adet aracı başta Avrupa pazarları olmak üzere ihraç ediyor.

Doğan Trend Otomotiv CEO'su Kağan Dağtekin, "Doğan Trend olarak, her daim müşterilerimizin beklentilerini ve ana akım trendleri takip ediyoruz. Şehir içi lojistik ihtiyacı arttıkça müşterilerimizin beklentileri hızla değişmeye başladı. Yoğun trafikte çok daha ekonomik olan ve arıza ihtimali neredeyse 0'a yakın hale gelen elektrikli araçların müthiş bir fırsat penceresi açtığını gördük. Bu vesile ile elektriğin bereketini ticari müşterilerimize sunmak üzere yola çıktık" dedi.

Doğan Trend KOBİ ve Filolara "Elektriğin Bereketi"ni getirdi!

Doğan Trend Olarak Türkiye'de elektrikli otomobiller konusunda en yüksek tecrübeye sahip distribütörlerden biri olduklarını söyleyen **Doğan Trend Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Tıbet Soysal**, "Tıpkı otomobil pazarında yaptığımız gibi elektrikli ticari araçlarda da

bir ilki gerçekleştiriyoruz. MAXUS e-Deliver 3 ile segmentinin ilk elektrikli ticari aracını pazara sunarak bu alanda sektöre yenilik getiriyoruz" dedi.

MAXUS'un, 2014 yılında elektrikli ticari araçlarıyla pazara giriş yaparak bu alanda öncü olduğunu belirten Tıbet Soysal sözlerine şöyle devam etti: "2022 yılında Türkiye'de hafif ticari araçların payı 190 bin 623 adetlik satışla yüzde 24,3 olarak gerçekleşti. Pazarda 2019'dan bu yana belirgin bir büyümeye ivmesi var. MAXUS ile Türkiye elektrikli ticari araç pazarında öncü olmak için yola çıktık. MAXUS e-Deliver 3, Türkiye ekonomisinin lokomotifi KOBİ'lere, filolara ve e-ticaret şirketleri için çevreci ve düşük işletme giderli bir seçenek olacak. Türkiye'de e-ticaret pazarında ciddi bir büyümeye var ve Türkiye, yüzde 64'lük online alışveriş oranı ile Avrupa'da lider konumda. Lojistik, büyük filolar ve e-ticaret şirketleri, ile uzun süredir devam ettirdiğimiz görüşmelerimiz ile pazardaki ihtiyacı tespit ettik ve şimdi çözüm sunuyoruz. Bu pazarda da 1 tondan daha az yükleme hacmine sahip küçük araçlara yönelik trendi var. Araç başına günlük kullanım 50-150 kilometre arasında. Bu da kapı önü teslimatlar için en verimli çözüm olarak elektrikli ticari araçları öne çıkarıyor."



Doğan Trend Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Tıbet Soysal, "MAXUS dünyanın 73. Avrupa'nın ise 20 ülkesinde faaliyetlerine devam ediyor." diye konuştu. 989.000 TL'den satışa sunulan e-Deliver 3'ün bugüne kadar birçok farklı platformda "En İyi Elektrikli Van" seçildiğine vurgu yapan Tıbet Soysal, "Ekonomik ve çevreci bir seçenek olması ile KOBİ, filo ve e-ticaret şirketlerinin sürdürülebilirlik hedeflerine önemli katkı sağlayacak" dedi. Dizel motorlu rakiplerinden yalnızca yakıt/enerji maliyeti olarak bile 5 kat daha ekonomik olan e-Deliver 3, MTV, 8 yıl batarya ve 5 yıl araç garantisi, bakım/onarım gibi avantajları ile 5 yılda 390 bin liranın üzerinde maliyet tasarrufu sunuyor" dedi.

MAXUS için 20 Hizmet Noktası Açılıyor! Doğan Trend güvencesinde 20 Hizmet Noktasında Olacak!

Maxus markasıyla ilk etapta 20 hizmet noktasında kullanıcılar ile buluşacaklarını ifade eden Tıbet Soysal, "Türkiye'de e-Deliver 3 ile 2023'ün kalan 6 ayında minimum 500 adet satış öngörüyoruz. 2024'te yeni modellerin ürün ailemize eklenmesiyle satışlarımızı katlayarak büyültmeyi hedefliyoruz. MAXUS e-Deliver 3'e global filolardan, önemli lojistik firmalarından ve e-ticaret şirketlerinden şimdiden çok yoğun bir talep var" diye konuştu.



Doğan Trend Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı **Tıbet Soysal**, Doğan Trend Otomotiv CEO'su **Kağan Dağtekin**

e-Deliver 3 Tek Şarj ile Şehir İçinde 371 km'ye varan Menzil Sunuyor!

MAXUS e-Deliver 3 tamamen elektrikli mimarisi ile, Türkiye pazarında yeni bir dönemin başlangıcını müjdeliyor. Ekonomik, çevreci, teknolojik, konforlu ve sessiz yapısıyla dikkat çeken doğuştan elektrikli yeni modelin, zengin donanımı kapsamında 2 farklı sürüş modu ve 3 kademeli KERS ayarı menzili uzatmaya yardımcı olurken verimi de artırıyor. 90 kW (122 PS) güç ve 255 Nm'lik tork üreten elektrikli motor, 50.23 kWsa batarya ile destekleniyor. Ekstrem hava koşullarına dayanıklı ileri batarya teknolojisi yoğun enerji, yüksek güç, ağırlıktan tasarruf, uzun yıllar kullanım, güvenlik gibi avantajları da beraberinde getiriyor. WLTP normlarına göre 238 km karma menzil sunabilen MAXUS e-Deliver 3, şehir içinde 371 km menzil sunuyor. Aracın ortalama enerji tüketim değeri 23.63 kWsa/100 km. 6.6 kWsa dahili AC şarj kapasitesine sahip modelin batarya doluluğu DC şarj istasyonlarında 45 dakikada yüzde 5'ten 80'e ulaşılabilir. Aracın maksimum hızı 120 km/s ile elektronik olarak sınırlandırılıyor.

Doğuştan Elektrikli Mimari ile Hafif ve Aerodinamik Tasarımı Buluşturan Model

Hafif ve aerodinamik yapısı ile sürüş konforunu artıran e-Deliver 3'ün yüzde 100 elektrikli mimarisi ve kullanılan malzemeler sayesinde araç dayanıklılığı, yük taşıma kapasitesi, sürüş konforu, performansı ve güvenliği artırılmış. Geniş ve yüksek sürücü ve ön yolcu bölümünde yüksek bir yol hakimiyeti sağlanıyor. Geniş cam yüzeyler, büyük ve elektrikli yan aynalar ile desteklenerek kıvrak manevra kabiliyetine katkıda bulunuyor. Gövdenin tüm alt bölgelerini çevreleyen plastik korumalar sayesinde kaldırım ya da bariyerler gibi şehir hayatındaki ufak hasarların önüne geçiliyor. Plastik korumalar, çamurlukları çepeçevre sarmalayarak hem aracın daha uzun süre temiz kalmasını hem de olası boya hasarlarının önüne geçerek işletim maliyetlerinin düşürülmesine katkıda bulunuyor.

2 Euro Paletlik Yükleme

Hafif ticari araç segmentindeki önemli bir boşluğu dolduracak olan MAXUS e-Deliver 3, 4.555 mm uzunluğunda, 1780 mm genişliğinde ve 1895 yüksekliğindeki yapısıyla orta boy hafif ticari araçlar arasındaki yerini alıyor. 2910 mm'lik dingil mesafesine ile geniş iç mekân ve yükleme hacmi sağlayabiliyor.



Arkada çift tarafa doğru açılan asimetrik kapıları ile dar alanlarda da yükleme-boşaltma işlemlerinde pratik bir yapı sunuyor. 2180 mm uzunluğundaki 4.8 m³'lük yükleme alanına 2 Euro Palet yerleştirilebiliyor. Euro paletlerin yerleşimine uygun zemin genişliği sayesinde forklift ile de yükleme imkânı mevcut. Boş ağırlığı 1695 kg olan MAXUS e-Deliver 3'ün taşıma kapasitesi 905 kg. Sağ tarafta yer alan sürgülü yan kapı ile de yükleme-boşaltma işlemleri kolayca gerçekleştirilebiliyor. ■



Genç UND Akademi 3'üncü Dönem Mezununu 63 Kişi Sertifikalarını Aldı

Ford Trucks sponsorluğunda yürütülen Genç UND Akademi Sertifika Programının 3'üncü dönemini tamamladı. Programı başarıyla tamamlayan 63 kişi sertifikalarını aldı.

UND'nin İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi ve Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi iş birliğiyle hayata geçirdiği ve Ford Trucks sponsorluğunda yürütülen Genç UND Akademi 3. dönem mezunlarını verdi. "Geleceğin Lojistik Uzmanları" Mezuniyet ve Sertifika Töreni Programı 31 Mayıs Çarşamba günü İstanbul Üniversitesi Beyazıt Kampüsü'nde yapıldı.



UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, "Sektörümüz geçtiğimiz yıl 12 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirdi. Bu seneki hedefimiz 20 milyar dolar. Karayoluyla yıllık 100 milyar dolarlık ihracat yükü taşıyor" dedi. Özel, sektörün istihdamda güçlü olduğunu söyleyerek, "Artık rekabet tedarik zinciri ve ulaştırma koridorları üzerinden yapılıyor. Sektörümüz çok ilerledi ancak eksikliklerimiz de var. Sizlerle birlikte bu eksikliklerimiz tamamlayacağız. Türkiye'nin sayılı eğitimlerinden eğitim aldınız. Aldığınız eğitimler sizleri daha da ileriye taşıyacak" diye konuştu.



Ford Trucks Pazarlama Müdürü Emine Coşkun, eğitim programına destek vermekten duydukları memnuniyeti diye getirerek, "Daha önceki mezunlarımız ve sizlerle sektörün geleceğine katkı sağladığımızı düşünüyoruz" dedi. Coşkun, Ford Trucks olarak insan kaynağı yatırımlarına büyük önem verdiklerinin altını çizdi ve Türkiye'nin değişimine önderlik edecek genç insan kaynağına yatırım yapmayı sürdüreceklerini söyledi.



İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Görevlisi Doç. Dr. Ebru Demirci de yaptığı konuşmada, "Bu eğitim programı sektörde geldiğimiz noktayı göstermesi açısından bizim için çok önemli. Akademiyi ve sektörü birleştiren nadir programlardan birini gerçekleştiriyoruz. 4'üncü dönemi sabırsızlıkla bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

Dereceye giren öğrenciler sertifikalarını ve paketlerini Ford Trucks Pazarlama Müdürü **Emine Coşkun** ve UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları **Ahmet Yayman**'ın elinden aldı. ■

Meiller Damper, Doğu Otomotiv Distribütörlüğünde Yeniden Türkiye'de

Sektöründe 170 yılı geçen tecrübesiyle hidrolik sistemler, damper ve yarı römork ürünler üreten ilk damper üreticisi Meiller, Doğu Otomotiv ile gerçekleşen distribütörlük anlaşması kapsamında tekrar Türkiye pazarında hizmet verecek.

Yeni dönem distribütörlük anlaşması Almanya'nın Münih şehrinde Doğu Otomotiv İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Bilaloğlu**, Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü **Tolga Senyücel**, Meiller Satış ve SSH Müdürü **Volkan Kahya**, Scania Pazarlama Müdürü **Levent Can Özokutucu**, FX. Meiller CEO'su **Dr. Daniel Böhmer**, Yurtdışı Pazarlar Müdürü **Christian Weinmann** ile Türkiye ve Yurtdışı Pazarlar Bölge Müdürü **Wolfgang Gebhart**'ın katılımı ile imzalandı.

"İşbirliğimiz sektöre hayırlı olsun"

İmza töreninin ardından bir açıklama yapan **Doğu Otomotiv İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bilaloğlu** "Doğu Otomotiv ile dünyanın en önde gelen römork ve damper üreticilerinden Meiller arasındaki işbirliği yıllar öncesine dayanıyor. Doğu Meiller



markası ile 2008 yılında Sakarya'da başladığımız üretim süreci, 2015 yılında kadar devam etmişti. 2015 yılında karşılıklı anlaşma ile sona eren işbirliğimiz, attığımız bu karşı-

lıklı imzalar ile yeniden başladı. İşbirliğimizin başta ağır ticari araç sektörümüz olmak üzere, tüm taraflara hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

"Müşteri taleplerini dinledik"

Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel, Türk kullanıcılarının Meiller markasını yakından tanıdığını hatırlatarak "Hizmet verdiğimiz sektör sürekli geliyor. İnşaat yatırımlarının sürekliliği yeni taleplere yol açıyor. Sektör geliştikçe müşterilerden gelen kalite bakımından en yüksek standartlara sahip Meiller Damper isteklerine kayıtsız kalmak istemedik. Bu yılın ikinci yarısından itibaren ilk etapta Yarım boru tipi yarı römork damper modelimizi müşterilerimiz ile buluşturacağız. Klasik tip Alüminyum yarı römork damperler de ürün portföyünde taleplere göre müşterilere sunulacaktır" şeklinde konuştu.

Türkiye genelinde 7 farklı noktada satış ve servis hizmetleri Doğu Otomotiv tarafından sağlanacak olan Meiller markalı yarı römork damper ürünlerinin Temmuz ayında pazara sunulması hedefleniyor. ■



Ares Logistics, Avrupa'daki gücünü 320 Tırsan aracı ile artırıyor

Tırsan; Türkiye-İspanya, Portekiz-Kuzey Afrika ve Fransa'ya lojistik hizmeti sunan, sektörün öncü lojistik firmalarından Ares Logistics'e 100 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti.

Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Ares Logistics Yö-

netim Kurulu Başkanı **İdris Hanoglu**, Ares Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Engin Kırıcı** ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** katıldı.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Müşteri memnuniyeti, bu işe başladığımız ilk günden bu yana her zaman önceliğimiz oldu. 46 yıldır, ödüllü Tırsan Ar-Ge merkezimizdeki yetkin ekiplerimiz ve müşterilerimiz ile birlikte sektörün ihtiyaçlarını belirliyor, en son teknoloji ürünleri geliştiriyor ve sektöre yön veriyoruz. Bugün de burada sektörün öncü firmalarından biri olan Ares Logistics'e araç teslimatı gerçekleştirmekten dolayı gururluyuz. Ares Logistics ile iş

ortaklığımızın uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

Ares Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Kırıcı; "Firmamız için en önemli önceliğimiz, taşımacılıkta güvenlik ve zamanlama. Kullandığımız ekipmanların donanımı ve farklı taşıma modlarında kullanıma uygun olması da bizim için çok önemli. Bunun içinde filomuzu Tırsan'ın araçları ile güçlendirerek, Avrupa'ya yapmış olduğumuz taşımacılık hizmetlerini güvenlik açısından garanti altına almış oluyoruz. Son yapmış olduğumuz yatırımımız ile birlikte filomuzu daha da güçlendirerek, Tırsan araç sayımızı 320'e yükselttik" dedi. ■



Tırsan'dan DB Schenker Arkas'a Perdeli Mega teslimatı

DB Schenker Arkas'ın yeni treyler yatırımında tercihi Tırsan oldu. Tırsan, DB Schenker Arkas'ın yeni yatırımı olan treylerlerinin ilk teslimatlarını gerçekleştirdi.

Müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği en geniş ürün gamıyla sektöre yön veren Tırsan, Adapazarı fabrikasında düzenlediği teslimat töreninde DB Schenker Arkas'a Tırsan Perdeli Mega araçlarını teslim etti. Teslimat törenine; DB Schenker Arkas Genel Müdürü **Özgür Al**, DB Schenker Arkas Karayolu Nakliye Direktörü **Andreas Stadler**, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Recep Öndal Demirci** katıldı.

DB Schenker Arkas Genel Müdürü Özgür Al; "Avrupa karayolunda rotada oluşabilecek sınır beklemelerine istinaden alternatif demiryolu + karayolu gibi intermodal opsiyonlarında kullanılabilecek olması ürünün avantajı olarak ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle Tırsan araçları ilk ve tek tercihimiz oldu. Tırsan Perdeli Mega araçlarında bulunan tren yükleme sistemi ile intermodal taşımalarımızda müşterilerimize daha kaliteli ve hızlı hizmet sağlayabileceğiz. Ayrıca, Tırsan Tenteli Perdeli Mega treylerin sahip olduğu hidrolik çatı kaldırma sistemi sayesinde farklı iç net opsiyonlarıyla operasyonlarımızda hızlı yükleme ve boşaltma işlemlerini kolaylıkla yapacağız" açıklamalarında bulundu.

Özgür Al, "DB Schenker Arkas 8 lokasyon, 8 lojistik terminali ve

1000'den fazla çalışanı ile Karayolu, Denizyolu, Havayolu ve Kontrat lojistiği hizmetlerinin yanı sıra Fuar Lojistiği, Proje Lojistiği gibi katma değerli lojistik hizmetleri tek çatı altında sunmaktadır. Firmamız, global olarak 130 ülkede 2.100'den fazla lokasyonda 80.000'den fazla çalışanı ile sunduğu hizmetlerin Türkiye operasyonlarını yürütmektedir. DB Schenker Arkas olarak, 2023 yılında gerçekleştirdiğimiz treyler yatırımı sonrası genişlettiğimiz filomuz ile dünya ticaretindeki gelişimlerini sürdüren kıymetli müşterilerimizin faaliyetlerine destek olmayı ve operasyonlarında katma değer yaratmayı hedefliyoruz. Devam etmesini planladığımız yakın gelecekteki yeni yatırımlarımızda da kesinlikle ilk tercihimiz Tırsan araçları olacaktır" dedi. ■



Alışan Lojistik ve IFCO'dan Yılda 40 milyon meyve sebze kasası yıkaması iş birliği

Marmara, Trakya, Ege ve Çukurova Bölgesi'nden sonra İç Anadolu Bölgesi'nde de müşterilerine çözüm odaklı, kaliteli ve farklılık yaratan hizmetler sunmak amacıyla kendisine üs ilan ettiği Konya'da yatırımlarda bulunan Alışan Lojistik, dünyanın önde gelen Yeniden Kullanılabilir Konteyner (RPC) tedarikçisi IFCO ile yeni bir iş birliği başlattı. Türkiye'ye yatırımlarını hızlandırma kararı alan IFCO, Alışan'ın Konya deposunu üs edinerek yıllık 40 milyondan fazla kirli sebze/meyve kasasının yıkanması hizmetini çevre dostu uygulamaya ile sunacak.

Söz konusu merkezin açılışına IFCO CFO'su **Julian Zu Putlitz**, Güney Avrupa'dan Sorumlu Başkan Yardımcısı **Francesca Amadei**, Türkiye Genel Müdürü **Seymen Serintürk** ve Alışan Lojistik CEO'su **Uygur Uşar** katıldı. ■



Kadın İş Yeri Sahipleri Mobil Oil Türk'ün Desteğiyle Güçlenecek!

Kadınların iş hayatındaki etkinliğinin ve payının artırılması için önemli çalışmalara imza atan Mobil Oil Türk AŞ'nin kendi tedarik zincirine kadın iş sahiplerini katmayı hedefleyen birçok global ve lokal şirketin üst düzey yöneticileri bir araya geldi.

ExxonMobil Madeni Yağlar Avrupa, Afrika, Orta Doğu Sürdürülebilirlik Yöneticisi Eda Demir, "Dünya Bankası'nın yaptığı bir çalışmaya göre, kadın iş yeri sahiplerine ya da kadına ekonomik anlamda bir destek verildiğinde, kadın aldığı o desteğin yüzde 90'ını sağlığa, eğitime ve çevresine fayda olarak geri veriyor" dedi.



Kadınları tedarik zincirine dahil ediyor!

WEConnect International'ın, 2009'dan beri dünyada, 2013'ten bu yana da Türkiye'de faaliyet gösterdiğini söyleyen **WEConnect Türkiye Direktörü Nurdan Gündoğdu** ise, "Hedefimiz 140'tan fazla ülkedeki kadın iş sahiplerini global şirketlerin ve kurumların tedarik zincirine dahil etmek. Yaptığımız çalışmalarla WECommunity Platformu'nda yer alan 17 binden fazla kayıtlı kadın girişimci, 180'den fazla kurumsal üyeye ulaşarak global pazarlara açılma şansı elde ediyor" dedi. ■





TET Global Lojistik “Women Owned Company” sertifikası aldı

Kadın yöneticilerin liderliğinde kurulan lojistik sektörünün öncü firmalarından TET Global Lojistik Women Owned Company (Kadın Sahipli Şirket) global sertifikasına sahip sayılı şirketlerden biri oldu.

Dökme kimyasal taşımacılık faaliyetleriyle kimya sektörüne intermodal taşımacılık hizmeti veren TET Global Lojistik, 2013 yılından bu yana Bulkhaul Limited firmasının Türkiye acentesi olarak konteyner taşımacılığında dünya üzerindeki tüm noktalar arası lojistik olanağı sunuyor. International Tank

Container Organisation (ITCO) üyesi de olan TET Global Lojistik 300’ü aşkın özmal araçtan oluşan geniş filosu ile lojistik operasyonlarını Türkiye ve Avrupa’da tüm noktalarda sürdürüyor.

TET Global Lojistik Kurumsal İletişim Müdürü Seda Yalçınkaya, erkek kadroların daha fazla olduğu sektörde kadın liderliğinde kurulmuş bir şirket olduklarını belirterek şu açıklamada bulundu: “TET Global Lojistik’in kuruluşuna kadın yöneticilerin öncülük etmesi, toplumsal ve sosyal konulara duyarlılığı ön plana çıkarıyor. Bu sorumluluk bilinciyle yürüttüğümüz faaliyetlerde ilaç, gıda gibi hayati önem taşıyan konularda müşterilerimizin ürünlerini

güvenle ve çevre dostu yöntemlerle sağlamak için çalışıyoruz. Gençler geleceğimizdir diyerek, öğrencilere ülkemizde eğitim desteği ve yurt dışından staj imkânı sağlayan sosyal sorumluluk çalışmalarını hayata geçiriyoruz. Tüm bu çalışmaları çevreye ve topluma karşı sorumluluk bilinci ile yürütüyoruz. Çevre odağında verdiğimiz çabalarla yakın zamanda Yeşil Lojistik Belgesi’ne sahip sayılı lojistik firmaları arasında yer aldık. Şimdi de Women Owned Company (Kadın Sahipli Şirket) global sertifikasına sahip sayılı şirketlerden biri olmak bizim için gurur verici. Topluma fayda sağlamak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.” ■



SIAL Canada 2023 katılımcılarını Mars Hava & Deniz Kargo taşıdı

9-11 Mayıs 2023 tarihlerinde Toronto’da düzenlenen SIAL Canada’ya İstanbul Ticaret Odası milli katılım gerçekleştirdi. Kanada pazarına giriş kapısı olarak görülen SIAL Canada’ya Türkiye’den katılan firmaları Mars Hava & Deniz Kargo taşıdı.

2001 yılından beri her yıl düzenlenen SIAL Canada, uluslararası fuarlarda dünyanın en ünlü gıda fuarlarından biri olarak sağlam bir yere sahip. Gıda sektöründeki perakendeciler, toptancılar, üreticilerin ve bayilerin bir araya gelerek sektörün nabzını tuttuğu fuar, gıda endüstrisi için önemli bir platform olarak görülüyor.



Mars Fuar ve Etkinlik Lojistiği Müdürü Namık Keleş, “Dünyanın her yerinden 1.000’in üzerinde katılımcının olduğu, sektörün birleşme noktası olan SIAL Canada’ya 20.000 üzerinde ziyaretçi katılım gösterdi.” dedi. Milli katılım gerçekleştirildiğini ifade eden Keleş, Türkiye’den fuara katılan 25 firmanın 20’sinin Mars Hava ve Deniz Kargo tarafından taşındığını belirtti. ■

Nexpro yedek parça ürünleri Iveco güvencesiyle piyasada

Hafif, orta ve ağır ticari araçlar üreticisi IVECO, yedek parça sektörüne kendi ürettiği markası olan NexPro ürün gamıyla ekonomik ve güvenli çözümler sunuyor.

IVECO bayilerinin fark yaratması ve rekabette özel bir yeri olması amacıyla üretilen NexPro ürün gamının içinde aracın garanti kapsamı bittikten sonra ihtiyaç duyulabilecek her türlü yedek parça mevcut. IVECO kalitesiyle üretimi gerçekleşen NEXPRO ürün gamı içinde fren disklerinden balatalara, radyatörlerden far çeşitlerine, filtrelerden süspansiyon grubuna kadar tüm parçalar mevcut.

Garanti sonrasında yedek parça önemli

IVECO Türkiye Yedek Parça Müdürü Mehmet Ayaz “Sektörde tercih edilecek yedek parçanın markası, güvenilirliği, performansı, garanti süresi çok önemli. Bir IVECO markası olarak üretilen NexPro yedek parça ürün gamı, IVECO garantisi altında, sektöre hem güvenilir hem de ekonomik çözümler sunuyor. Garanti kapsamı sonrasında ihtiyaç duyulabilecek parça değişimlerinde de seçilecek parçanın markası önemli oluyor. Seçtiğiniz marka size ne vaat ediyor. IVECO’nun NexPro markası, IVECO’nun yetkili servis imkanları, teknik yeterlilik, garanti koşulları, sağladığı kalite güvencesi ile NexPro ürünlerinin pazardaki yerini güçlendiriyor” dedi. ■



IVECO



iD inDrive

20 kg - 20 ton arası nakliye hizmeti vermeye başladı

Dünyanın en çok kullanılan araç çağırma uygulamalarından biri olan inDrive’ın nakliye hizmeti verdiği “inDrive.Nakliyat” Türkiye’ye geldi

Uygulamadan oluşturulan talep üzerine aynı gün hizmet veren inDrive.Nakliyat, İstanbul’da kullanıma açıldı. Tüm dünyada kullanılan bu özellik sayesinde inDrive kullanıcıları 20 kg-20 ton arası herhangi bir mal veya ekipmanı 7/24 teslim olması için talepte bulunabiliyor. inDrive.Nakliyat, şu anda Pakistan, Hindistan, Brezilya, Meksika, Kazakistan gibi çok sayıda ülkede onbinlerce kişi tarafından kullanılıyor.

inDrive.Nakliyat Türkiye İş Geliştirme Müdürü Artem Selian yaptığı açıklamada, “inDrive.Nakliyat ile kullanıcılarımız, yemek siparişi vermek kadar kolay bir şekilde taşıyıcı bulabiliyor. Hizmetin en ayırt edici özelliği olan kendi fiyatlarını belirleme sayesinde tüm müşterilerimize en uygun ve en adil navlun seçeneklerini sunuyoruz” dedi. ■

Türkiye'nin ilk yüzde yüz elektrikli çekici (TIR) yatırımını gerçekleştirdi.

Sarp Intermodal taşımacılık sektöründe değişimi başlattı

Lojistik sektörünün öncü markalarından, sürdürülebilirlik ve yeşil lojistik uygulamalarına büyük önem veren Sarp Intermodal, Türkiye'nin ilk yüzde yüz elektrikli çekici (TIR) yatırımını gerçekleştirdi. İlk yatırım Volvo FH serisi oldu. Araç HIZLI (DC) şarj ile 2 saat içinde tam şarj oluyor. Araç taşınan yükün ağırlığına göre 300 km'nin üzerinde yol kat ediyor.

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Türkiye'nin ilk elektrikli çekicisini filosuna katan Sarp Intermodal, yeni aracını ve hedeflerini paylaşmak için 2 Haziran 2023 Cuma günü basın mensuplarını firma merkezinde ağırladı. **Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay**'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya; Sarp Intermodal COO'su **Murat Boğ**, Yönetim Kurulu Üyesi **Şenol Taş**, CFO'su **Aykut Karataş** ve Genel Müdürü **Yiğit Altıparmak** katıldı.

Bir ilki gerçekleştirdiğimiz için mutluyum

Toplantıda açıklamalarda bulunan Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, "Türkiye'de yine bir ilki gerçekleştirdiğimiz için mutluyuz. Sürdürülebilir ve yeşil lojistik yaklaşımımızın bir parçası olarak elektrikli çekici yatırımı gerçekleştirmekten heyecan duyuyoruz. Yenilikçi teknolojileri ve stratejileri benimseyerek, daha çevreci ve sürdürülebilir bir lojistik sektörü oluşumuna öncülük etmeye devam edeceğiz" dedi.

2023 mottosu "Yarının Yolu"

Bu yatırımın klasik bir araç yatırımı değil, Sarp Intermodal'ın en önemli yaklaşımının bir yansıması olduğunu belirten Talay, "Biz 2023 yılında motto-muzu 'Yarının Yolu' olarak belirlemiştik. Bugün geldiğimiz noktada da attığımız her adımın yarınlar için olduğunu gösteriyoruz. Biz bugün bir araca değil yeniliğe, teknolojiye, sürdürülebilirliğe ve geleceğe yatırım yapıyoruz" diye konuştu.

Talay, karbon emisyonlarını azaltma ve iklim değişikliğiyle mücadele için herkes için acil ihtiyaç haline geldiğine dikkati çekerken, sıfır emisyon, azaltılmış gürültü kirliliği ve düşük maliyetlerin, söz konusu yatırımlarında önemli rol oynadığını vurguladı.

İlk yatırım Volvo FH Serisi

Elektrikli araç ekosistemine şirket olarak uzak olmadıklarını dile getiren Talay, uzun yıllardır saha ekiplerinin ve yönetim kadrolarının farklı modellerde elektrikli otomobiller kullandığını söyledi. Talay, elektrikli ağır ticari araçlar pazara çıkmaya başladığı anda bunu değerlendirmek istediklerini ifade ederek, "Geçen yılın ikinci yarısında bu



yatırıma karar verdik. İsveç'te Volvo yetkilileri ile bir araya gelerek Volvo FH yatırımı kararı aldık. Biz bu ekosisteme inanıyoruz ve bu alanda yatırımlara devam etmeyi planlıyoruz" bilgilerini paylaştı.

Güneşin ürettiği elektrikle şarj olacak!

Elektrikli araçlar için menzilin ve şarj istasyonlarının hayatı öneme sahip olduğunun altını çizen Talay, özellikle otoyol tesislerindeki şarj üniteleri sayısının kısa sürede artacağına inandıklarını belirtti. Talay, Sarp Inter-

modal'in genel merkezindeki ve Şekerpınar'daki garajlarında çekiciler için şarj üniteleri konumlandıklarını anlattı. Talay, Pendik Limanı ve Mersin Limanı'na da şarj istasyonları kuracaklarını da açıkladı.

Güneş enerjisinden de faydalana-cıklarını kaydeden Talay, genel merkez binalarının çatısını tamamen güneş panelleri ile kaplamaya başladıklarını, bu sayede yakın zamanda araçları güneş enerjisiyle şarj etmeye başlayacaklarını açıkladı.

Talay, binek araç sınıfındaki elektrikli otomobillerin, farklı markaların pazara girmesi ve menzillerin artması



Sarp Intermodal TAL markasıyla treyler üretimine başlıyor

Çorlu'da treyler fabrikası kuran Sarp Intermodal, 2 ay sonra TAL markası adı altında üretime başlayacak. İlk etapta konteyner taşıyıcı, swap-body ve tenteli treyler üretilecek. **Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay**, Çorlu'da treyler fabrikası kurduklarını söyledi. Tamamen kendi üretimleri olacak treylerleri TAL markası ile pazara sunacaklarını söyleyen Talay, ilk etapta kendi ihtiyaçları ve ihracat pazarları için çalışacaklarını söyledi. Talay, fabrikada makine parkurunu oluşturdıklarını ve 2 ay sonra üretime geçeceklerini kaydetti.

ile yaygınlaştığını hatırlattı. Ağır ticari araç pazarında da benzer bir durum yaşanabileceğini ifade eden Talay, "Biz kara yolunu, aktarma operasyonlarımızda minimum seviyede kullandığımız için mevcut menziller şu an bize yeterli. Menzillerin artışıyla sektördeki markaların daha cesur adımlar atabileceğini düşünüyorum." dedi.

"2022'de 2,3 milyon ağacın absorbe edebileceği karbon salımının önüne geçtik"

Talay, geçen yıl gerçekleştirdikleri intermodal taşımacılık sayesinde 2 milyon 330 bin ağacın absorbe edebileceği karbon salımının önüne geçtiklerinin altını çizdi. Bu yılı 70 bin taşımayla kapatmayı hedeflediklerine dikkat çeken Talay, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu taşımacılığı kara yoluyla yapsak 2.500 adet çekici ve sürücü ihtiyacımız olacaktı. Oysa biz taşımacılığımızın yüzde 90'ını intermodal ile yaptığımız için kaynaklarımızı en verimli şekilde kullanarak, sürdürülebilir büyümemizi de en yüksek düzeye çıkarıyoruz. Avrupa'da birçok marka artık yeşil lojistiği ön plana alan iş ortaklarıyla çalışıyor. Dolayısıyla biz de şirket olarak Avrupa'da giderek daha çok tercih ediliyoruz." ■