

Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, "Öncelikli hedefimiz müşterilerimizin sürdürülebilir bir çalışma modeli yaratabilmesidir. TruckStore'da müşterilerimiz için her zaman 'Al Kazan Sat Kazan' prensibi ile alım ve satım işlemleri gerçekleştiriyoruz" dedi.



27'de

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

BU SEZON OTOBÜŞÇÜNÜN ALTIN DÖNEMİ OLABİLİR

“Otobüsçünün umutla beklediği yaz mevsimi geldi ve sezona giriş, 9 günlük tatili ve Kurban Bayramı ile birlikte oluyor. Yaz sezonunun otobüs camiasına hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. İyi bir sezon, kazasız, belasız bir sezon olsun. Ben sektörün bu yıl iyi bir sezon geçireceğini düşünüyorum.

Burada otobüsçü; boşuna lastik yıpratmadan, boşuna yakıt tüketmeden, boşuna aracın amortismanını bitirmeden kesinlikle doğru fiyatla, doğru taşımacılık modeli üzerine yoğunlaşmalı. Bu şekilde otobüsçü güzel paralar kazanabilir ve 2023 yaz sezonu otobüsçünün karlılıkla altın dönemi olabilir.”

ÖZEL RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün sevilen ismi MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir araya geldik ve 2023'ün ilk 6 ayını ve ikinci yarıyla yönelik beklentileri konuştuk:

- İlk 6 ay açısından, büyük otobüs pazarına baktığımızda 3 markanın da beklemediği kadar araçlar yok sattı. Büyük otobüs pazarı 1000'li adetlere doğru gidiyor.

- Eskiden hep adede gidildi. Türkiye'nin yüzde 50-60-65 pazar payını ben alayım düşüncesiyle çok üretim yapılıyor, kârlılık da az oluyordu. Şu anda doğru adedi yapıp, fazla kâr edilmeye doğru gidiyor.

- Hem ikinci el değerleri hem de döviz bazında fiyatlar -bana göre istem dışı- çok arttı. Otobüsler 250-270 bin Euro'ya satılırken, şu anda 400 bin Euro'ları bulan araçlar var. Bu da bence bir balon. Bu ne kadar devam eder? Ben, 2024'ün sonuna kadar taşınacağını ve 2025 itibarıyla tekrar fiyatların geri geleceğini düşünüyorum.



Yalçın Şahin

- Doğru seferler açıldığında şehirlerarasında, turizm taşımacılığında da bahsedilen 2019-2018 yılındaki turist seviyelerine ulaşırsak ciddi araç eksikliği olabilir. Yıkıcı rekabet yapılmazsa, 2022, bunun önemli bir göstergesiydi, yakıt

fiyatlarının şu an nereye geleceğini bilmiyoruz, ama otobüsçü doğru fiyatlandırmayı yaparsa, çok ciddi paralar kazanılabilir ve 2023 yaz sezonu otobüsçünün karlılıkla altın dönemi olabilir.

18-19'da



TEMSA'dan HAVAİST'e özel satış sonrası hizmet etkinliği

4'te



MAN'ın Kayseri'deki yeni bayisi 'MAN Metinler Plaza' açıldı

26'da

Mini Tur Başkanı Mehmet Öksüz:

İstanbul'un turizm payı büyüyor, taşımacının kazancı artıyor



Mehmet Öksüz

Başaran Ulusoy

6'da



Adnan Bulut Otomotiv

Murat Bulut

İlk 6 ayda 190 otobüs satışı gerçekleştirdi

21'de



Dr. Zeki Dönmez

Doğru veriler yolumuzu aydınlatır

10'da



Mustafa Yıldırım

Otobüs var, yolcu var ama fiyatlar düşük

24'te



Cumhur Aral

Beklenti - Mutluluk

16'da



Korkut Akın

Gerçek tek midir?

2'de

TİCARİ VE KUTLAMA İLANLARI

- | | |
|----------------------------------|--|
| 02. Mini Tur | 14. Arıkan Turizm-Didim-Grandbus - Ece Tur |
| 03. Mercedes-Benz Türk | 15. Heska |
| 05. Mapar | 17. Hasmer |
| 07. Temsa As Antalya Oto | 20. Gelecek - Ege Hakan - Balıkesir Uludağ |
| 08. Kale Seyahat | 22. Adnan Bulut Otomotiv |
| 09. Temsa Çavuşoğlu | 23. İzmir Unutmaz Otomotiv |
| 10. Kamil Koç | 24. TOF - TTDER |
| 11. Temsa Şeref Oto | 30. Otokar |
| 12. Sakarya VIB - ISTAB - Gürsel | |
| 13. Bayraktar Merkon | |



750 Tırsan aracı ile ABC, taşımacılıkta sınır tanımıyor!

30'da



Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ, ABC Lojistik'e 301 Volvo FH Çekici teslimatı

27'de

Mercedes-Benz Türk'ten



Yenilenebilir enerji hamlesi

Mercedes-Benz Türk, İstanbul'da yer alan Pazarlama Merkezi'nde kurulan Güneş Enerjisi Santralini (GES) devreye aldı.

15'te

Kâmil Koç başarılı sosyal medya ödülü aldı

Türkiye'nin en çok tercih edilen köklü karayolu seyahat markası Kâmil Koç, dijitaldeki en başarılı marka ve projelerin ödüllendirildiği Brandverse Awards'tan ödül aldı. Konfor ve hizmet kalitesinin yanında, teknoloji ve dijitalleşme alanındaki yenilikleri ile eşsiz bir seyahat deneyimi sunan Kâmil Koç, 50'den fazla sektördeki markaların sosyal medya hesaplarının incelendiği SocialBrands Veri Analitiği Ödülleri'nin Karayolları Ulaşım kategorisinde 'Bronz' ödülün sahibi oldu.

“Dijital uygulamalarımızla yolculuğu keyfe dönüştürüyoruz”

Seyahat sektöründe hizmet veren bir marka olarak, sosyal medya alanındaki çalışmalarıyla ödül almanın kendileri için çok anlamlı olduğunu belirten **Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek**, şunları söyledi:

“Teknoloji ve dijitalleşme artık hayatımızın her alanında etkin bir



yere sahip. Değişen dünya ve tüketici davranışları doğrultusunda bugün her marka bu alandaki yenilikleri etkin bir şekilde kullanmaya çalışıyor. Tüketiciler artık tek tıkla işlerini halletmek ya da bulundukları

ortamda teknolojinin ve dijitalleşmenin getirdiği yeniliklerden daha fazla yararlanmak ve özellikle sosyal medya alanında markalarını daha fazla görmek istiyorlar.” ■

MINI TUR
www.miniturizm.com

*Dost ve müşterilerimizin
KURBAN BAYRAMINI
en içten dileklerimle kutlar,
sağlık ve esenlikler dilerim.*
MEHMET ÖKSÜZ



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Gerçek tek midir?

Doğruların zamana, zemine, gelenek göreneklere bağlı olarak değiştiğini hepimiz biliyoruz. “Gerçek” doğru kadar geniş yelpazede değişmiyor. Ama tabii ki, gerçeklikler de göreceli olabilir.

Peki, neye göre gerçek kararını vereceğiz? Hangisi bugünün gerçeği, yarının gerçeği farklı mı olacak? Zaman değiştikçe gerçek de bizimle birlikte değişecek mi?

Birkaç gün önce gazetelere de yansıyan bir yapay zekâ haberi vardı. NASA uzmanları, bir SİHA'nın komutlara uymadığını, kendi başına buyruk davrandığı için imha edildiğini açıkladı. Yapay zekâ ne kadar yapay acaba? Yapay zekâ düşünce geliştirebilir mi? Geliştirdiği düşüncesini kendi kafasına göre uygulayabilir mi? Bizim de kafamızda onlarca soru işareti dolaşıyor şimdi: Ne olacak?

Bu durumu kendi alanımızdan örneklersek, mesela, sürücüsüz bir araç, yolcusu da varken, karşısına çıkan bir yayayı, umursamayıp ezer mi? Dönemeçte, hepimizin başına geldiği gibi iyi hesaplayamayıp sürtünmesi mümkün, hatalı programlandığı için yanlış yapması da söz konusu olabilir; ama bile isteye üzerine çıkarsa... Çıkar mı?

Bilim insanları bu konuyu tartışıyor son günlerde. Yapay zekâ bir aşamada kontrolden çıkar mı, çıkabilir mi? Mümkün değil gibi gözükse de, filmlerden izlediğimiz hayal ürünü robotların dur durak bilmediğini biliyoruz. Demek ki olabilir. Olabilirse, engellenebilir mi? Engellenebilirse, yapay zekâ da önlem alabilir mi? Bu soru zinciri uzar gider...

Robotlar veya yapay zekâ değil ama GDO'lu (Genetiği Değiştirilmiş Ürünler) ürünlerde böyle bir yanlış yapıldı. Gerçi önemli bir girişim ve çok yararlı olduğuna kesinlikle inandığım Biontech aşıları üzerinde de belli bir spekülasyon sürdürülüyor ama bu durum farklı. Pandemi ölümcüldü ve bir şeyler yapılması gerekiyordu, çalışmalar daha tamamlanmadan, deneyler yapılmadan hemen kullanıldığı için aşılardan yan etkilerinden söz ediliyor. Ancak GDO'lu ürünler böyle değil. Domatese timsah geni 'timsahlar dirençli hayvanlar, bin yıllardır yaşamayı sürdürdüklerine göre' onların geni domatese de geçer ve çabuk çürümesi önlenir diye gen aşılması yapıldı. Mısırdaki da, ayçiçeğinde de, buğdayda da, elma armutta da benzer düşüncelerle çalışmalar yapıldı. Her ne kadar istenilen sonuç elde edilemediyse de GDO'lu ürünler halen yetiştiriliyor.

Uzay aracının dış yüzeyine bir şeylerin yapışmaması için geliştirilen teflon yüzeyler herkesin mutfağında kurtarıcı oldu. Örnekler çoğaltılabilir...

Çalışmaların sürdürülmesi, her çıkan sonucun iyi veya kötü olduğuna karar vermeden önce her koşulda denenmesi gerekir. Ki yapılan da odur.

Şimdi, öğrenciler başta olmak üzere bütün bir yıl emek vererek çalışanlar dinlenebilmek için gün sayıyor. Bayram ise bu dinlencinin başlangıcı... O zaman yaşasın bayramlar! Kutlu olsun. ■



İstikamet Daima Sevdiklerimiz!

Bayramlarda en güzel istikamet bizi sevdiklerimize kavuşturandır.
Hep bir arada, mutlu ve huzurlu bir bayram dileriz.

Kurban Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



TEMSA'dan HAVAİST'e özel satış sonrası hizmet etkinliği



Araç parkının yaklaşık yüzde 70'i TEMSA markalı otobüslerden oluşan HAVAİST'in üst düzey yöneticileri ve kaptanları, TEMSA tarafından İstanbul Havalimanı'nda düzenlenen "Satış Sonrası Aktivitesi" etkinliğinde bulundu.

Türkiye'de bir yandan araç parkını genişletirken bir yandan 'Dünya'nın önde gelen müşteri odaklı işletmelerinden biri olmak' misyonuyla öncü uygulama ve projelere imza atan TEMSA, İstanbul Havalimanı ile İstanbul'un birçok noktası arasında konforlu ve ekonomik yolcu taşımacılığı hizmeti sunan HAVAİST için özel bir satış sonrası hizmetler etkinliği düzenledi.

HAVAİST'in İstanbul Havalimanı'nda bulunan genel merkezinde gerçekleşen etkinliğe, TEMSA CEO'su **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Bölge Satış Yöneticisi **Fatih Demirel**, Satış Sonrası Hizmetler Saha Müdürü **Celal Köroğlu**, Yurtiçi Saha Operasyonları Yöneticisi **Erdem Atalay**, Bölge Yöneticisi **Emrah Yılmaz**, Filo Saha Yöneticisi **Adem Kıranoglu** ve **Uğur Telli**, Teknik Eğitimci **Türker Kamalı** gibi TEMSA yöneticileri ile HAVAİST Yönetim Kurulu Üyesi **Atalay Sidal**, Genel Müdür **Volkan Bozkaya** ve HAVAİST iş ortaklarından Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Metin Balta** ve HAVAİST kaptanları ile genel merkez personelleri katıldı.

Düzenlenen etkinlikte HAVAİST sürücülerine ve kaptanlarına araç ürün - güvenli ve ekonomik sürüş teknikleri eğitimleriyle birlikte satış sonrası hizmet kapsamında check-up ve araç diagnostik işlemleri eğitimleri verildi. Ayrıca etkinlik alanında Temsa SSH Hizmeti ve TEMSA araçları hakkında

detaylı bilgiler paylaşıldı.

Filonun yüzde 70'i Temsa markalı araçlardan oluşuyor

Etkinlikte konuşan **TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, gerçekleştirdikleri etkinlikle TEMSA ile HAVAİST arasındaki sinerjiyi vurgularken, müşteri beklentilerinde fark yaratan ürün ve hizmetler sunmaya yönelik ortak tahhütlerini ortaya koyduklarını söyledi. Doğancıoğlu, "Hem TEMSA'nın hem HAVAİST'in aslında ülkemiz ve İstanbul'umuz için çok önemli bir görevi ve sorumluluğu var. Biz sadece yolcu taşımacılığı yapmıyoruz. Biz aslında hep birlikte, ülkemizin, şehrimizin, insanımızın tanıtımını gerçekleştiriyoruz. Yerli araçlarımızla; sanayimizin geldiği noktayı İstanbul'u ziyaret eden tüm misafirlere gösteriyoruz. Bugün HAVAİST araç parkının yüzde 70'e yakını TEMSA markalı araçlardan oluşuyor. Bu bizim için gurur verici bir oran. Diğer yandan, her ticari araç müşterisi ile uzun süreli iş birlikleri yapmak TEMSA olarak ana hedefimiz. Bu hedefin en önemli parçası, araçların uzun süreli verimli şekilde hizmet vermesini sağlamak. Bir ticari aracın toplam işletim maliyeti çok önemli. Bu süreçte işletmede maliyet kalemini oluşturanlardan biri yakıt, diğeri ise servis maliyetleri. Bu tür etkinliklerle araçların doğru verimlilikle kullanılmasını sağlamayı ve böylece yakıt tüketimini düşürmeyi; arzuları önleyici bakımlar yaparak da işletmelerin maliyetlerini daha da aşağıya çekebilmeyi hedefliyoruz. Kaptanlarımızın araçları daha iyi tanımlarını sağlarken, araçları kullanırken nelere dikkat etmeleri gerektiğini anlatıyoruz. Biz onlara bilgiler aktarırken onların da bizlerden isteklerini öğreniyoruz. Karşılıklı bir öğrenim oluyor" dedi.

Türkiye genelinde 70, yurtdışında ise 44 yetkili servis noktasına sahip olduklarını belirten ve son 3 yıl içinde yetkin yetkili servis ağına geliştirilmesi, müşteri memnuniyeti odaklı

ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine öncelik verdiklerini ifade eden Doğancıoğlu, "Özellikle müşteri odaklı servis kampanyaları ve yedek parça bulunabilirliğin artırılması konusunda gelişimi sürdürüyoruz. Satış sonrası hizmetlerde yetkin bir ekibe sahip olmanın, müşterilere değer kattığını ayrıca işletme ve araç sahibi olma maliyetinin düşürülmesi açısından büyük bir önem taşıdığının farkındayız. Bu nedenle, yetkin servislerin oluşturulması öncelikli hedeflerimiz arasında" ifadelerini kullandı.

Temsa satış sonrası süreçte de araçlarına sahip çıkıyor

HAVAİST Yönetim Kurulu Üyesi Atalay Sidal ise, İstanbul Havalimanı'ndan seyahat eden yolcuların %22'sinin HAVAİST tarafından taşındığını, filolarında 78 otobüs bulunduğunu ve bunların 50 adedinin TEMSA aracı olduğunu söylerken, "Bu etkinlik, kaptanlarda araç kullanımında farkındalık yaratma ve araçları

daha iyi tanımlarını sağlama temel hedefiyle gerçekleştirildi. Aynı zamanda servis anlaşmaları için gerekli girişimlerde bulunduk. Bizim de TEMSA'dan bazı taleplerimiz oldu. TEMSA, satış sonrası süreçte araçlarla ilgili her adımda yanımızda oluyor. Yakıt tüketimi avantajı ve araçların konforundan son derece memnunuz" dedi. Öte yandan Atalay Sidal, 2023 yılına yönelik de TEMSA ile 4 adetlik bir otobüs anlaşması daha yaptıklarını kaydetti. ■



HAVAİST sürücülerine ve kaptanlarına araç ürün - güvenli ve ekonomik sürüş teknikleri eğitimleriyle birlikte satış sonrası hizmet kapsamında check-up ve araç diagnostik işlemleri eğitimleri verildi.





KURBAN BAYRAMINIZ

Mübarek Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz:

İstanbul'un dünya turizmindeki payı büyüyor, taşımacınının kazancı artıyor

İstanbul Havalimanı ve Galataport sayesinde İstanbul'a hergün binlerce turist geliyor. 2022'de yılın ilk 4 ayında 3 milyon 882 bin olan turist sayısı, yüzde 22 artışla 2023'de 4 milyon 770 bine çıktı. Artış yüzde 22 oldu. Kahramanmaraş merkezli iki depremin ardından medya günlerce İstanbul'da olabilecek bir depremi konuşmasına rağmen turist sayısında artış devam etti. İstanbul dünya turizminde her geçen gün payını büyötmeye devam ediyor. İstanbul'da yılın 12 ayında turizm hareketliliği var. Diğer illerde bu böyle değil. Turizm taşımacılarının da elde ettiği gelir de beraberinde artıyor.

Röportaj: Erkan YILMAZ
Muammer BAŞKAN

Turizm taşımacılığı alanının en önemli simaları arasında yer alan TÜRSAB Eski Başkanı Başaran Ulusoy ve TTDER Genel Sekreteri ve Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz ile 21 Haziran 2023 Salı günü biraraya geldik. Mehmet Öksüz'ün Yeniköy'deki evinde gerçekleşen bu özel buluşmada Türkiye turizmini ama daha çok İstanbul turizmini konuştuk.

İlk 4 aydaki turist verileri

“Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın istatistik verileri 4 ayı yansıtıyor. 4 aylık veriler incelendiğinde Türkiye'ye ve İstanbul'a gelen turist sayısında nasıl bir artış olduğunu görmek mümkün” değerlendirmesini yapan Mehmet Öksüz, “2022'nin ilk 4 ayında Türkiye'ye gelen turist sayısı 7 milyon 477 bini geçerken, 2023'ün ilk 4 ayında bu rakam 9 milyon 533 binin üzerine çıktı. Artış yüzde 27. Üstelik 6 Şubat'ta yaşanan depreme rağmen bu artış elde edildi. Peki İstanbul'da 2022 ve 2023'ün ilk 4 ayında turist sayısı ne oldu? 2022'de 3 milyon 882 bin olan turist sayısı, yüzde 22 artışla 4 milyon 770 bine çıktı. Kahramanmaraş merkezli iki depremin

ardından medya günlerce İstanbul depremini konuşmasını rağmen İstanbul'da turist sayısında artış devam etti. Tabii deprem felaketi olmasaydı çok daha farklı rakamları konuşuyor olacaktık. Çünkü 2022 Ocak ayında Türkiye'ye gelen turist sayısı 1 milyon 281 bin iken, 2023 Ocak ayında bu rakam 2 milyonun üzerine çıktı. Bu da yüzde 56'lık artış demek. Bütün bu rakamlar bize turist anlamında depreme rağmen hareketli bir 4 ay geçirmiş olduğumuzu gösteriyor. Bu artış turizm taşımacılarının da gelirini büyütüyor. TÜİK verileri de ilk 3 aylık şekilde turizm gelirini bize gösteriyor. Turizm geliri geçen yılın ilk 3 ayına göre yüzde 32 arttı. İlk 3 ayda 8 milyar 690 milyon 505 bin dolar gelir elde edildi. 2022'nin ilk 3 ayında 6 milyar 570 bin dolar gelir oldu” dedi.

Sağlık turizmi büyümeye devam ediyor

İstanbul'da sağlık turizminin çok büyüdüğünü belirten Mehmet Öksüz, “Turist sayımızın artmasında sağlık alanında Avrupa'ya göre çok daha ucuz ve kaliteli hizmet sunu-

yor olmamızın etkisi büyük. Saç ekimi için, estetik için, diş implantı yaptırmak için gelen binlerce turist var. 21 Haziran 2023 günü sadece Mini Tur olarak saç ekimine yönelik gelen 23 turistin transferini biz yaptık” dedi.

İstanbul Havalimanı ve Galataport turizmi büyütüyor

İstanbul Havalimanı'nın ve Galataport'un turizmin gelişmesi için çok önemli katkılar sağladığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, “İstanbul Havalimanı'nda günlük uçuş sayıları 1400'leri dahi geçtiği günler oluyor. Eskiden iki saat havada uçaklar beklerdi. Şimdi çok yoğun bir uçuş trafiği var ama süreç çok iyi işliyor. Turistler uçakla İstanbul Havalimanı'na geliyor, kenti 3 gün geziyor. Sonra gemi ile ülkesine dönüş yapıyor. Zaten Galataport ile birlikte kruvaziyer turizminde de önemli artış elde edildi. Galataport'a 2022'de gelen gemi sayısı 120 iken bu yıl 250'ye çıkıyor bu rakam. Bu rakam daha da artacak” dedi. ■

40 yıllık dostluk

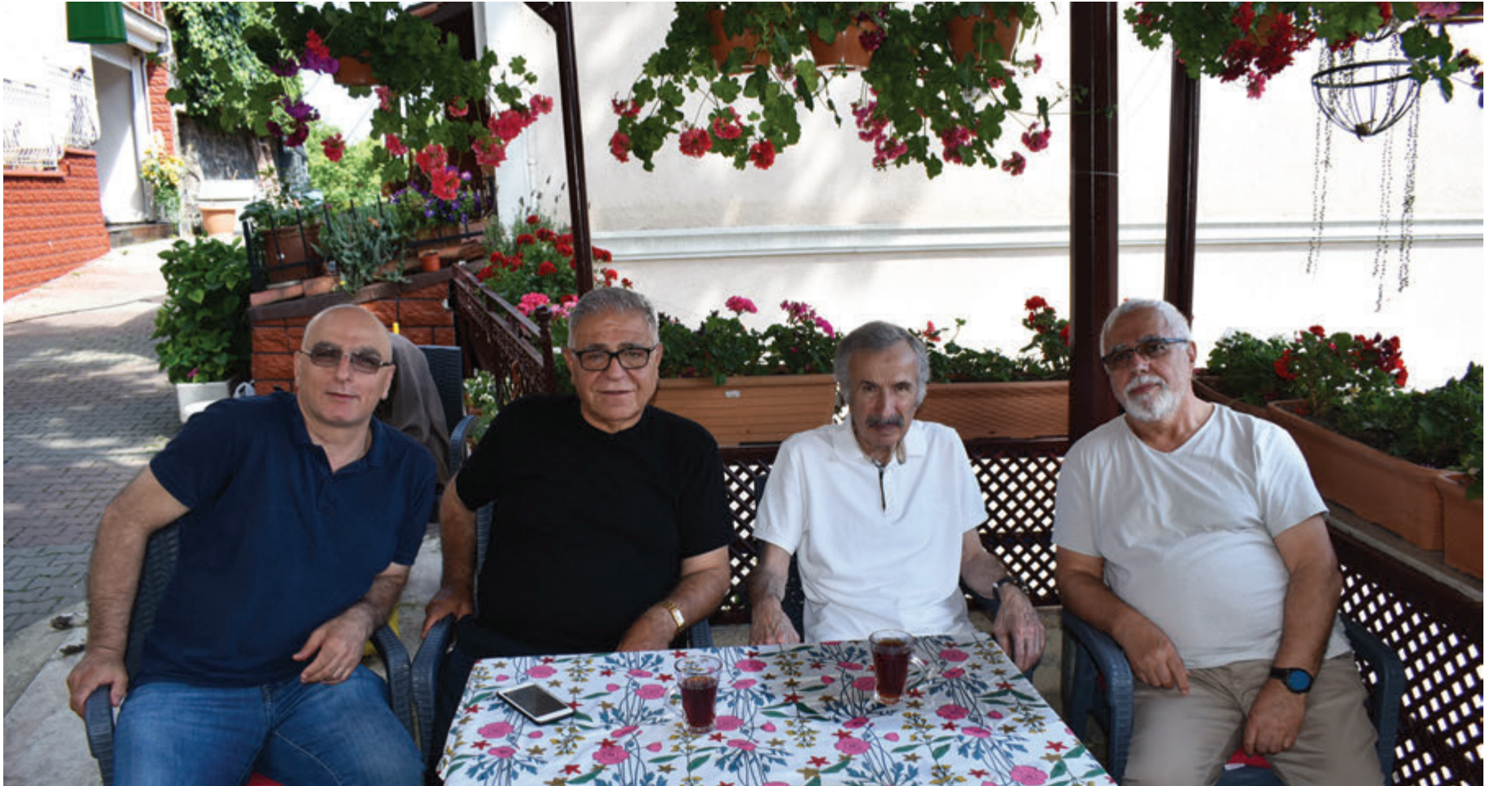
Mehmet Öksüz ve Başaran Ulusoy'un tanışıklıkları 40 yıla kadar dayanıyor. 1973 yılında Başaran Tur açıldı. Mehmet Öksüz, 1982 yılında da Mini Tur'u kuruyor Turizmin geldiği noktayı çok iyi bilen iki duayen ile birarada olmak bizleri de mutlu ediyor.

Zengin turisti ülkemize çekmeliyiz

TÜRSAB Eski Başkanı Başaran Ulusoy'un da görüşlerini alıyoruz. Başaran Ulusoy, Turist sayısının arttığını ancak turizm gelirinin artmasının sağlanmasının yolunun daha zengin turistlerin ülkemize gelmesi ile mümkün olacağını söylüyor: Otel 5 yıldız, hizmetler 5 yıldız, fiyat 3 yıldız, gelen turist 2 yıldız. Bu iş böyle olmaz. Bizim öncelikle daha zengin turisti ülkeye çekmemiz gerekiyor. Otellerimizin hizmet kalitesi yüksek ama hala Avrupa ülkelerindeki otellere göre ucuz. İspanya'da otel ücreti 400 Euro, bizde 60 Euro. Sonra da otellerimizin birçoğu bankalara borçlu ve sürekli el değiştiriyor. Türkiye'deki otellerin yaş ortalaması 8-9. Yunanistan'da ise 30-35. Eğlence anlamında da daha özgür davranabiliyor. Avrupa'da alt seviyede bir çalışan elde ettiği gelirle ülkesinde yapamayacağı tatili bizim ülkemizde en iyi şekilde yapabiliyor.

Mini Tur filosunda 80'in üzerinde araç var

1982 yılında kurulan Mini Tur'un filosunda 80'in üzerinde araç olduğunu belirten Mehmet Öksüz, “Günlük 450 parça iş oluyor. Kiralık araçlarımızda var. 60 personelimiz var. Bu sene 10 Sprinter, 10 Vito ve 10 adette Isuzu Novo aldım. İkinci el araçlardaki fiyatlar yükselmesi ile onları satarak sıfır araca geçiş yaptık. Şu anda bütün taşımacıların sahip oldukları araçların fiyatları arttı. Büyük bir sermaye gücüne ulaştılar. Araçları yenileme değil ama personeli koruma ve istihdam zorlaşıyor. Asgari ücret 11 bin 400 TL oldu. Ama hiçbir şoförü bu miktara çalıştıramıyorsunuz. Biz çok daha üstünde ücret veriyoruz. Eğer bu araçlar çalışmaz, yatarsa ciddi sorun oluşur işte o zaman. Çalışanın hakkını vereceksiniz. Mini Tur olarak 2022'nin ilk 6 ayına göre iş hacminde yüzde 80 artış var” dedi.



Mehmet Öksüz'ü Yeniköy'deki mekanında ziyaret ettik. TÜRSAB Duayen Başkanı Başaran Ulusoy'da konuktu. Söyleşimizi Muammer Başkan'la birlikte gerçekleştirdik. Erkan Yılmaz

BAYRAMINIZI KUTLARIZ.



Yeni FUSO Canter fazlasıyla konforlu, ekonomik ve güvenli!

Heyecan verici yeni tasarımı, eksiksiz güvenlik özellikleri ve kazandıran yakıt ekonomisiyle
Yeni Fuso Canter, birden çok taşıma kapasitesi seçeneği ile
tüm ihtiyaçlarınızı fazlasıyla karşılayacak.



Sevdiklerinizle bir arada nice güzel bayramlar geçirmeniz dileği ile
Kurban Bayramınız kutlu olsun.

**AS ANTALYA
OTOMOTİV A.Ş.**

Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No: 240 Aksu / Antalya / Türkiye
T: 0242 420 01 01 F: +90 242 420 01 02

temsa.com



Kale Seyahat, araç filosunu yenilemeye devam ediyor!

Yaptığı yatırımlarla, son dönemde ortaya koyduğu başarılı ve yenilikçi atılımların adından sıkça söz ettirmeye devam eden Kale Seyahat, 48. yaşını kutladığı bu yılda, büyük yankı uyandırmaya devam ediyor.

Müşteri memnuniyetini her zaman öncelik olarak gören Kale Seyahat, hizmet kalitesini daha da yükseltmek amacıyla araç filosunu genişletmeye devam ediyor. Filosuna eklediği 2023 Travego model araçlarla hizmet vermeye başladı. Son model olan araç, iç mekanında geniş koltuklar, yüksek kaliteli malzemeler ve ergonomik özellikler bulunuyor. Araç aynı zamanda geniş bir bagaj alanı ve geliştirilmiş özelliklerle donatılmış durumda.

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi 'nin yer aldığı teslimat töreninde, Türkiye'nin en genç kadın uzun yol şoförü **Serenay Göç** tarafından ilk sürüş gerçekleştirildi.

Son dönemde eklenen yeni araçlar, en son teknolojiye sahip donanımlarla hizmet vermeye başlamıştır. Yenilenen araç filosu, Kale Seyahat'ın yolcularına sunduğu hizmet kalitesini bir adım ileriye taşıyor. Konforu ile dikkat çeken bu araçlar, seyahat deneyimini baştan sona değiştiriyor.

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi, yeni-



Ali Rıza
Çelebi

lenen araç filosunun müşteri memnuniyetini artıracasına inandıklarını belirtti. Çelebi, "Son dönemde gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla araç filomuzu modernize ettik ve en son teknolojiye sahip araçlarla donattık. Yolcularımıza daha konforlu ve güvenli bir seyahat imkanı sunmak için araçların iç tasarımını da gözden geçirdik. Yolcularımızın seyahatlerini daha keyifli hale getirmek için çalış-

yoruz ve geri bildirimlerini dikkate alarak sürekli olarak iyileştirmeler yapıyoruz. Yolcularımızın rahatlığı ve güvenliği bizim önceliğimizdir. Yeni araçlarımızla birlikte daha konforlu seyahat deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin beklentilerini karşılamak ve yolculuk kalitesinin yükseltilmesi için sürekli olarak filomuzu yenilemeye devam edeceğiz." dedi. ■

Otobüsler yenileniyor hizmet ağı genişliyor

Kale Seyahat, filosuna eklediği yeni araçlarla birlikte daha iyi bir hizmet sunmaya devam ederken, güzergâhına yeni iller de eklemeyi sürdürüyor. Başta büyükşehirler ve tatil bölgeleri olmak üzere, Türkiye'nin dört bir yanına bu konforu sunmayı hedefleyen Kale Seyahat, yenilenen filosuyla seyahat sektöründe adından çokça söz ettirecek. Cumhuriyetin 100.yılına özel araç filosunu daha genişletmeyi hedefleyen Kale Seyahat, yeniliklerine ve hizmetlerine hızla devam ediyor.

Bu sezonda Kale Seyahat, yolcularını eşsiz deneyimlere davet ediyor. Kale Seyahat'ın filosuna eklediği yeni araçlarla eşsiz bir yolculuk deneyimi için www.kaleseyahat.com.tr/ internet sitesi üzerinden veya **0850 811 59 59** numaralı çağrı merkezinden ulaşabilirsiniz.

Bayramdır yolları birleştiren,
aileleri kavuşturan!

Kurban Bayramımız

Kutlu Olsun!



kaleseyahat.com.tr
0850 811 59 59

BAYRAMINIZI KUTLARIZ.



Yeni FUSO Canter fazlasıyla konforlu, ekonomik ve güvenli!

Heyecan verici yeni tasarımı, eksiksiz güvenlik özellikleri ve kazandıran yakıt ekonomisiyle Yeni Fuso Canter, birden çok taşıma kapasitesi seçeneği ile tüm ihtiyaçlarınızı fazlasıyla karşılayacak.



Sevdiklerinizle bir arada nice güzel bayramlar geçirmeniz dileği ile **Kurban Bayramınız kutlu olsun.**

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

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

temsa.com



TEMESA



FUSO

Doğru veriler yolumuzu aydınlatır

5 Haziran 2023 tarihli sayımızda Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın Ocak 2019-Şubat 2023 dönemine ilişkin olarak yayınladığı aylık çeşitli veriler üzerinde durmuştuk. Bu kapsamda, taşımacı belge sayılarının değişimini yayınladık. Yazımızda, ayrıca, ilk kez UETDS sisteminden alınan sefer ve yolcu sayılarına ilişkin bilgiler de yer aldı. Bu verilerin detaylarına ve eleştirilerine girmekten yorumlamaya çalıştık. Bu yazımda bu verilerin daha faydalı olabilmesiyle ilgili görüşlerimi açıklayacağım.

Öncelikle uzun bir döneme ilişkin verilerin yayınlanması, gelişmeleri izlemek açısından iyi oldu. Ancak eski döneme ilişkin verilerin 4 yıl sonra yayınlanması büyük bir gecikmeyi işaret ediyor. Bu nedenle 2023 Mart ve sonrasında ilişkin verilerin en kısa sürede yayınlanması faydalı olacaktır. Artık deprem dönemine ilişkin karmaşa ve belirsizliğin de atlatıldığını düşünüyorum.

Taşımacı yetki belgeleri

Yukarıda belirtilen gecikmeyi bir tarafa bıraktığımızda, en önemli eleştirim: Yayınlanan pek çok belge türünün Yönetmelikte yer alması ve ilgililerce tam olarak bilinmemesidir. İhtiyaçlara uygunluk açısından faydalı gördüğüm alt türlerin en azından bir genelge veya yazıyla mutlaka duyurulması ve gerektiğinde bunun güncellenmesi iyi olacaktır. Böylece bu belge çeşitlerinden ve verilerden faydalanma artacaktır.

Diğer bir eleştirim de; taşımacı yetki belgeleriyle birlikte bunlara kayıtlı taşıt sayılarının da açıklanmamış olmasıdır. Buna ilişkin bilgilendirmenin özmal ve sözleşmeli taşıt, otobüs-otomobil ve tarifesiz otobüs taşımalarda küçük-büyük otobüs şeklinde yapılması uygun olacaktır.

UETDS'ye genel bir bakış

UETDS sisteminin amaçlarını tam olarak bilmediğimizden, istenen bildirimlerin uygunluğu konusunda tam bir değerlendirme yapamıyoruz. Güvenlik amaçlı olarak aranan kişilerin takibi ve yakalanması dışında, taşıma sisteminin büyüklüklerinin ölçülmesi ama-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

cıyla veri istenmesi yerindedir. Ancak bu verilerin kullanışlılığının artırılması gerekir. Sisteme ilişkin en önemli belirsizlik yurtdışına yönelik taşımalarda söz konusudur. Bildirim zorlukları, yabancı yolcuların özel durumu, partner firmalar ve yabancı taşımacıların yaptığı turlar düşünüldüğünde tüm yurtdışı taşımalara ilişkin tam bilgi edinilmesi zor görünmektedir. Bu nedenle konu değerlendirilmeli, bunlara ilişkin açıklamalar yapılmalı hatta gerekirse zorunluluk kapsamından çıkarılması değerlendirilmelidir.

En azından yurtdışı ve yurtiçi sefer ve yolcu bilgilerinin ayrı ayrı verilmesi yoluna gidilmelidir. Yine yurtdışı taşıma yapan B belgelerinin yaptığı taşımaların yurtdışı ve yurtiçi şeklinde ayrımı uygun olacaktır. Böylece yurtiçi taşımaların ne kadarının B belgeleriyle, ne kadarının da D belgeleriyle yapıldığı görülebilecektir. Yine tüm yolcu taşımalarına ilişkin olarak otomobille veya otobüsle yapılan taşımalar ayrı ayrı sunulmalı ve buna göre değerlendirme imkanı yaratılmalıdır.

Yıllara ve aylara göre değişimlerin görülebilmesinin ötesinde, zaman zaman haftanın günlerine göre hareketlilik değişimlerinin ölçülüp yayınlanması faydalı olabilir. Böylece hangi gün, hangi tür taşımalarda yoğunluk artışı veya azalışı olduğu görülebilecektir.

Tarifeli taşıma bilgileri

Yönetmelikte büyük şehirlere yönelik D4 taşımalarının da kapsanacağı belirtilmesine rağmen Bakanlığın UETDS bilgilendirilmesinde bunların kapsamadığı görülmektedir. Bu uygulama yerindedir ancak Yönetmeliğin de buna göre düzeltilmesi gerekir.

Yukarıda belirtilen yurtdışı-yurtiçi ve otomobil-otobüs ayrımı ile yurtiçi taşımalardaki B1-D1 ayrımına göre veriler üretilmelidir.

Tarifesiz taşıma bilgileri

Genel hususlarda belirtilen yurtdışı-yurtiçi, otomobil-otobüs, yurtiçinde B2 veya D2 kullanımı gibi detaylandırmalar yanında bu taşımaların küçük otobüs (minibüs) ve büyük otobüs ile yapılmasına ilişkin bilgiler ayrıca kapsamalıdır. Böylece taşıtların doluluğunu ve kullanım verimliliğini daha iyi değerlendirebileceğiz.

En önemli konu olarak farklı tarifesiz sefer türleri akla gelmektedir. Birinci olarak, kapalı kapı şeklinde gerçekleştirilen arazi seferler önemlidir. Günlük dilde bunlara tur adını veriyoruz. İkinci olarak, sadece gidişi veya dönüşü dolu arazi seferler söz konusudur. Üçüncü olarak hem gidişi ve hem de dönüşü dolu mekik seferler de düşünülmelidir. Son olarak da hepsinden farklı olan yolcu transferleri bulunmaktadır. Her birinin ayrı ayrı ölçülmesinin yanında yolcu transferlerinin UETDS bildirim zorunluluğu dışında tutulması değerlendirilmelidir.

Tabii, tarifesiz seferlerin ilichinde veya iller arasında olması durumu dikkate alınmalıdır. Burada söz konusu olan ilin büyükşehir olması veya olmaması halleri vardır. Büyükşehir olan illerde Bakanlık belgesi olmadan büyükşehir belediyesi izniyle taşıma yapılması mümkündür. Büyükşehir olmayan illerde de D4 belgeleriyle ilichi tarifesiz sefer imkanı vardır. Bunlar da dikkate alınarak ilichi seferlerin bildirim zorunluluğundan çıkartılması değerlendirilebilir. Bunlara ek olarak; sefer süreleri dikkate alınabilir. İlchi seferlerin kısa süreceği bilinmelidir. İller arasında ise turların çok uzun olan sefer süreleri ayrı bir ölçüm yapılmasını gerektirir.

İl biniş (gidiş) sefer sayıları

Yapılan sefer sayılarının her il için verilmesi önemlidir. Ancak bu seferlerin otomobil veya otobüs ile yapılması tarifeli veya tarifesiz oluşu çok önemlidir. Bu nedenle ayrı ayrı yayınlanmalıdır. Özellikle turlarda bir biniş noktasından söz etmek mümkün değildir.

Halbuki, tüm tarifesiz seferlerde biniş (gidiş, kalkış) noktası yanında iniş (varış) noktası söz konusudur. Bu nedenle tarifeli seferler için bir ilden yapılan seferlerin hangi ile yönelik olduğuna ilişkin bilgiler iletilip yayınlanmalıdır. Bunlar, illerarası taşıma büyüklüklerini, yani hatların önemini gösterecektir. Bu bilgilerin, hatlar arası seferlerin sınırlandırılması amaçlı kullanılması bazılarında çok makul veya akıllıca görünebilir. Hatta bunun verimlilik ve milli servetin israfının önlenmesi şeklinde savunulacaktır, savunulabilir de. Ancak kanunda serbest rekabet ortamının öngörüldüğü ve bu sınırlamaların istisnai hallerde yapılabileceği unutulmamalıdır. Herkes kanunu yapan iradeye saygılı olmak zorundadır. Yanlış yapıldığını düşünenler bunun aynı irade tarafından yapılması için çaba gösterebilirler. Bu çabadan sonuç alınincaya kadar girişimcilik sınırlandırılmaz. Sadece yatırımcılar Bakanlığın yayınlayacağı bilgilere bakarak kendi rasyonel değerlendirmelerini yapabilirler. Aksi halde firmaların bazı seferlerini veya hatlarını satmaları gibi tehlikeli yollar açılır. Hatta firmanın sefer ve hatları önemli bir varlık olarak satış yoluyla çok para getirebilir. Varsa buna marka veya isim değeri de eklenir. Bir başka halde, bazı hat ve seferlerin aynı firmanın malı olması ve mirasçılara devri de olabilir. Özellikle ilichi taşımalarda hatta taşımacı sokmamak için buna yeltenenlerin saldırıya uğradığını hatta öldürüldüğünü henüz unutmadık.

Tüm taşımacıların, taşıma çalışanlarının ve taşımalara izin veren kamu görevlilerinin Bayramını kutluyor, 9 günlük bayram tatilinin bol kazançlı ve kazasız geçmesini diliyorum. ■

Ücret tarifeleri 2 ayda bir yenilenebilmeli

Ekonomik program değişikliği nedeniyle döviz kurunda ve buna bağlı olarak başta akaryakıt olmak üzere girdi maliyetlerinde önemli artışlar olması muhtemeldir. Yasadaki buna ilişkin yetki kullanılarak tarifeli taşımacılara yıl sonuna kadar ücret tarifelerini 2 aylık kullanım süresi sonrasında değiştirebilme imkanı verilmelidir.



MAPAR'dan Özkaymak Turizm'e 3 MAN Lion's Coach

Özkaymak Turizm, 2023 yılı yatırımı içerisinde yer alan 15 adet MAN Lion's Coach otobüs teslimatının ilk 3 adetini teslim aldı.

Özkaymak Turizm, sezon öncesinde filosunu MAN Lion's Coach otobüslerle güçlendirmeye devam ediyor. Özkaymak Turizm'in 223 yılı kapsamında filosuna katmayı hedeflediği 15 adet MAN Lion's Coach otobüslerin ilk partisi MAPAR Otomotiv tarafından teslim edildi. 3 adet MAN Lion's Coach otobüs Konya'ya geldi.

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak, MAN Lion's Coach yatırımı ile ilgili şunları söyledi: Araçların satın alımı MAPAR

Otomotiv'den gerçekleşti. Bizlere her zaman elinden gelen desteği esirgemeyen ve en iyisi yapan, kendisini bizden, bizi kendisinden biri olarak gören ve ayırmayan başta MAPAR Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın **Yalçın Şahin** ağabeye, Mapar Otomotiv Bursa Genel Müdürü **Tanju Nayır**'a, her ikisinin şahsında tüm MAPAR Otomotiv ailesine, MAN Kamyon ve Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Sayın **Can Cansu**'ya, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Sayın **Emrah Albustanoğlu**'na, Man Kamyon ve Otobüs A.Ş. Konya Servis Müdürü Sayın **Onur Ulaş Öflaz**'a Özkaymak Turizm olarak teşekkürlerimizi sunuyoruz. Elinize, emeğinize, yüreğinize sağlık. İyi ki varsınız. Bu yatırım vatanımıza, memleketimize, hayırlı, uğurlu olsun" dedi. ■



BAYRAMINIZI KUTLARIZ.



Yeni FUSO Canter fazlasıyla konforlu, ekonomik ve güvenli!

Heyecan verici yeni tasarımı, eksiksiz güvenlik özellikleri ve kazandıran yakıt ekonomisiyle Yeni Fuso Canter, birden çok taşıma kapasitesi seçeneği ile tüm ihtiyaçlarınızı fazlasıyla karşılayacak.



Sevdiklerinizle bir arada nice güzel bayramlar geçirmeniz dileği ile
Kurban Bayramınız kutlu olsun.

ŞEREF OTO

Satış

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

Şeref Oto Servis

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

temsa.com



Bayramlar sevginin, mutluluğun ve huzurun paylaşıldığı;
güzel anılar biriktirdiğimiz özel zamanlardır.

Sağlıkla, sevdiklerimizle, hep birlikte
Kurban Bayramı'mız Mübarek Olsun.

İyi Bayramlar!



www.istab.org

Sevdiklerinizle
**Nice Mutlu
Bayramlara**



GURSEL 30 YIL



Birlik, Beraberlik, Huzur Ve Bereket Dolu
Mutlu Bayramlar Dileriz.



*Sevdiklerinizle bir arada nice güzel bayramlar geçirmeniz dileği ile
Kurban Bayramınızı kutlar hayırlara vesile olmasını dilerim.*

Suat Akın

Sakarya VİB Kooperatif Başkanı

Bayraktarlar Merkon'dan Mardin Seyahat'e Tourismo teslimatı

Mardin Seyahat bünyesinde bireysel otobüsçü olarak hizmet veren Cemal Catin, Mercedes-Benz Turismo yatırımı yaptı. Aracın satışını Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Bireysel otobüsçü Cemal Catin, yeni yatırımı ve sezona yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı. Muavinlik süreci ile başlayan sektör yolculuğunun daha sonra bireysel otobüsçü olarak devam ettiğini belirten Catin, "41 yıldır şehirlerarası taşımacılık alanında faaliyet gösteriyorum. Şu anda en büyük sıkıntımız akaryakıtın pahalı olması. Yolcu talebi, okulların kapanmasıyla birlikte son 5-6 günde yoğunlaştı. Bayram tatilinin 9 güne çıkarılması, talebin artmasında etkili oldu. İnşallah Eylül'ün sonuna kadar hareketlilik devam eder" dedi.

Doğru fiyat ve doğru sefer

Mardin-İstanbul arasında bilet fiyatının şu anda 700 TL olduğunu aktaran Cemal Catin, "Mazot fiyatları daha yukarı çıkmazsa fiyatlar bu şekilde devam eder, artarsa mecburen bilet fiyatlarını yükseltmemiz gerekecek. Mazotla birlikte Mardin-İstanbul arasında sefer maliyeti 25-27 bin TL arasında. Şu an karşılıklı ancak otobüs dolu gider-gelirse para kazanabiliriz. 700 TL biletin 140 TL'si komisyon olarak kesiliyor. Araç çıkışları maliyet. Yolcuya sunduğumuz ikramın maliyeti de 1500 TL civarında. Asgari ücret 11.400 TL oldu. Araçtaki 3 personele bir serviste 3500 TL harcırah ödüyoruz. Bu yeni aldığımız aracın kasko maliyeti 370 bin TL tuttu. Maliyetlerimiz ağır ama rekabet de çok yoğun. Bu yaz doğru fiyatlama ve doğru sefer planlaması yaparsak hepimiz para kazanabiliriz. Yoksa arabayı yenilemek de mümkün olmaz" dedi.

Tercihim hep Mercedes

Bireysel otobüsçülük sürecinde de hep Mercedes otobüs kullandığını ve bundan sonra da tercihinin hep Mercedes yönünde olacağını belirten Cemal Catin, "Ömrüm boyunca başka bir otobüsün marşına basmış değilim. 302'den başlayarak bugüne kadar hep Mercedes otobüsleri kullandım, hiçbir olumsuzluğunu da görmedim. Yolda bırakmıyor. Yedek parçası bol, alım satımı çok kolay. Anında nakde dönüşümü mümkün. Bu yüzden Mercedes'ten başka otobüse binmedim. 2021 yılında manüelden otomatik vitese geçildi, güzel oldu. '10 sene şanzıman garantisi var' deniliyor. Hiçbir sorun yaşamadık. Yakıt açısından Euro 5 ve Euro 6 motor arasında hemen hemen yüzde 20'ye yakıt tüketimi farkı oluyor. Turismo araçlar 100 km'de 23-25 litre arasında yakıyor. Travego otobüsler ise tahminin 25-28 litre arasında tüketime sahip. Mardin-İstanbul arasında çalışan 2015 model ve altı arabalara göre de 200 litre daha az yakıt tüketimi var. Bu bize çok önemli bir kazanç sağlıyor. Yakıt tüketiminde sağlanan bu avantaj otobüsçüyü yeni araba alımına yönlendiriyor" dedi.

Yeni yatırım sezon sonunda

Mardin Seyahat filosunda 3 adet Mercedes otobüsünün hizmet verdiğini belirten Cemal Catin, "Bu araçların modelleri 2018 ve 2020. Onların değişimine de sezon bitiminde, hesabımızı, kitabımızı yapınca, bakacağız. Ama kredi faizleri çok yüksek. Yeni yatırımların yapılabilmesi için daha uygun kredi faizlerinin sağlanması gerekiyor. Yeni araba 11 milyon 700 bin TL civarında, az para değil" dedi.

Bayraktarlar Merkon'dan çok memnunum

Bayraktarlar Merkon ile işbirliğinden çok memnun olduğunu da vurgulayan Catin şunları söyledi: "Cezmi Ağırtaş gerçekten değerli bir arkadaş. Cezmi Bey'e, Merkon'da çalışan tüm arkadaşlara ayrı, ayrı teşekkür ediyorum. Daha önce daha ufak araba alışverişimiz olmuştu, hiç otobüs olmamıştı. İlk defa talepte bulunduk. Her şey çok güzel gelişti ve sonuçlandı. Ben arkadaşlarımı da artık Merkon ile alışverişe yönlendiriyorum. Artık Merkon ile devam ederiz" dedi.

Bireysel otobüsçüler değerlidir

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş da, bireysel otobüsçülerin sektörün en önemli değerleri olduğuna sürekli olarak dikkat çektiğini belirterek, "Bireysel otobüsçüler sektörün gelişimi ve hizmet kalitesinin sürekliliğinin sağlanması için çok önemli. Hele de Cemal Catin gibi 41 yıldır bu sektörde var olan bireysel otobüsçüler çok daha değerliler. Büyük deneyim ve bilgiye sahipler ve bu işe tutkuyla



Cemal Catin
bakıyorlar, severek yapıyorlar. İlk defa otobüs alışverişimiz oldu.

Onunla sektör üstüne konuşmaktan büyük keyif aldım. Bilgisi ve deneyimi ile bizlere de katkı sağlıyorlar. Bizimle ilgili söylediği olumlu düşünceler için de kendisine teşekkür ediyorum. İşbirliğimiz bu otobüsle sınırlı olmayacak, önümüzdeki süreçte de devam edecek. Her zaman söylüyorum: Otobüsü satabilirsiniz ama iş ortak-

lıkları zamanla gelişir, büyür ve dostluklara dönüşür. Sayın Catin ile de böyle bir süreç başladı. Yeni Turismo'nun Cemal Catin ve Mardin Seyahat'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Sektörümüzün Kurban Bayramı'nı da kutluyor, yeni sezonun hayırlı olmasını, kazasız belasız geçmesini diliyorum" dedi. ■



Dost ve müşterilerimizin Bayramını
en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

Yüzünüzün hep güldüğü
Nice mutlu bayramlarda buluşmak dileğiyle...

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



✓ ÖZEL TURLAR ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI ✓ YURT DIŞI KÜLTÜR TURLARI

Telefon: 0 284 714 01 44 Whatsapp Hattı: +90 530 252 58 00

www.arikanturizm.com [/arikanturizm](https://www.facebook.com/arikanturizm) [/arikan.turizm](https://www.instagram.com/arikan.turizm)



*Değerli dost ve müşterilerimizin
Kurban Bayramını kutlar, mutlu ve
konforlu seyahatler dileriz.*

ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER



www.didimseyahat.com

**Bu bayram size, ailenize;
mutluluk, huzur ve sağlık getirsin.
En güzel anları birlikte paylaşmak dileği ile
Kurban Bayramınızı kutlar bol seyahatli
mutlu bayramlar dileriz.**



**Büyüklerimizi Ziyaret
Etmeyi Unutmayalım!**

**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres
Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

**Bayramınızı kutlar, mutlu ve
konforlu seyahatler dileriz.**

ECE
TRAVEL FOR YOU
SÜREKLİ TURİZM

**GAZİPAŞA/ALANYA/ANTALYA
HAVALİMANLARINDAN**

**Ulaşmak istediğiniz
Her noktaya
365 gün
Transfer**

www.ecetransfer.com

ECE

**OTELİNİZİN KAPISINA BIRAKIYORUZ...
KAPISINDAN ALIYORUZ!**

**Free wifi
Vip konforu
Otobüs içi ikramlar
Deluxe shuttle**

www.otelimegotur.com

Mercedes-Benz Türk'ten

Yenilenebilir enerji hamlesi

Mercedes-Benz Türk, İstanbul'da yer alan Pazarlama Merkezi'nde kurulu 3.5 mWp gücündeki Güneş Enerjisi Santralini tam kapasite olarak devreye aldı. Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe, GES ile yıllık 4.5 milyon kWh elektrik enerjisi üretmeyi planladıklarını belirterek; "Yıllık 2762 ton CO2 emisyon azaltımı sağlamayı hedefliyoruz."

Mercedes-Benz Türk olarak sürdürülebilirlik vizyonumuz çerçevesinde yeşile odaklanmaya, enerjimizi güneşten almaya devam edeceğiz" dedi.



Sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde çalışmalarına devam eden Mercedes-Benz Türk, İstanbul Esenyurt'taki Pazarlama Merkezi'nde kurulu 3.5 mWp gücündeki Güneş Enerjisi Santralini tam kapasite olarak devreye aldı. 21 Haziran'da gerçekleşen törenle açılışı yapılan Güneş Enerjisi Santralinin, yıllık 4.5 milyon kWh elektrik enerjisi üretmesi hedefleniyor. **Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe** törende yaptığı konuşmada, Türkiye'de 1967 yılından bu yana ağır ticari araç endüstrisinin temel taşlarından biri olarak üretim faaliyetlerinde ve yaptıkları çalışmalarda doğanın korunmasını önceliklendirdiklerini söyledi. Acicbe, "Yeşil Hedefler' programımız kapsamında 2039'a kadar üretim sırasında sıfır CO2 salımı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Yenilenebilir enerji kullanımını arttırmak, enerji ve su verimliliğini iyileştirmek de önceliklerimiz arasında. Bu kapsamda sürdürülebilirlik çalışmalarımızı devam ettirerek otomotiv sektörüne öncülük ettiğimizi söylemekten gurur duyuyorum" dedi.

"Güneş Enerjisi Santralimiz, yeşil enerjiye dönüşümde bizim için çok önemli bir adım"

Karbon emisyonlarının tüm dünyada kritik düzeylere ulaştığı bu dönemde, yaptıkları her çalışmada, attıkları her adımda çevre bilinci ile hareket etmek zorunda olduklarını dile getiren Bülent Acicbe, "Yenilenebilir kaynaklara yönelmek hepimiz için öncelik olmalı. Biz de bu bilinçle, Mercedes-Benz Türk'ün tesislerinde güneş enerjisi kullanma hedefi doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tam kapasite olarak devreye aldığımız Güneş Enerjisi Santralimiz, yeşil enerjiye dönüşümde bizim için çok önemli bir adım. Bu sorumlulukla hareket ederek diğer kuruluşlara da örnek olacağımızı ümit ediyoruz" diye konuştu.

Yıllık 4.5 milyon kWh elektrik enerjisi üretilecek

Mercedes-Benz Türk, 3.5 MWp gücündeki Güneş Enerjisi Santrali ile yıllık 4.5 milyon kWh elektrik enerjisi üretmeyi hedefliyor. Pazarlama Merkezinin elektrik enerjisi ihtiyacının tamamı, 27 invertör ve 6370 panele sahip Güneş Enerjisi Santralinden karşılanacak. Santral ile yıllık 2762 ton CO2 emisyon azaltımı sağlanması hedeflenirken, elde edilen tasarruf Güneş Enerjisi Santralinin toplam elektrik üretim miktarı için yıllık 52 bin 650 ağaca eşdeğer düzeyde olacak.

Kendi enerjisini üretebilen çevreci tesis

Karbon Nötr ve Yeşil Üretim projesi kapsamında çalışmalarına devam eden Mercedes-Benz Türk'ün üretim tesisleri olan Aksaray Kamyon Fabrikası ve Hoşdere Otobüs Fabrikası için de yeşil enerji adımları gündemde. Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikasında yapımı devam eden güneş enerjisi santralinin ilk 1 mWp'lık kısmını devreye aldı. Mercedes-Benz Türk, sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde yeşile odaklanmaya, enerjisini güneşten almaya bundan sonra da devam edecek. ■



Güvenli, konforlu seyahatler...

Sevdiklerinizle bir arada, huzurlu ve sevgi dolu bir bayram geçirmeniz dileğiyle Bayramınızı kutlar sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz.



HESKA Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
 Ortaköy Mah. 19 Mayıs Bulvarı No: 20
 06635 Mamak / ANKARA
 Telefon: +90 312 486 00 73
www.heska.com.tr

Hasmer Otomotiv’den Lüks Artvin’e 2 Tourismo

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında 26 yıldır hizmet veren Lüks Artvin Seyahat 5 araçlık Mercedes Tourismo yatırımının ilk 2 adedini teslim aldı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi.

Röp: Erkan YILMAZ

2 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüs yatırımıyla yaz sezonuna giren firmalar arasında Lüks Artvin Seyahat de katıldı. 3 kardeş, **Davut, Orhan ve Arslan Aydemir** yönetiminde faaliyet gösteren Lüks Artvin Seyahat, 26 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığında...

Araçların teslimatını Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin**, Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi **Arslan Aydemir** ve oğlu **Sergen Aydemir**’e yaptı. Teslimatta Mercedes-Benz Kamyon Finansman AŞ’den **Berkay Balkuv** ve BusStore Alım Satım Yönetmeni **Ekrem Ceylanoglu** da hazır bulundu.

Zarar etmediğinde sevinen sektör

Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, “Biz bu işi para kazanmak için yapıyoruz. Ben bu işi kimseye rüzgar yapmak için yapmıyorum” diyor ve ekliyor: “Sektörümüzde bu çok var. Bizim rüzgarla işimiz yok. O gün iki araba lazımdır, iki araç gönderirim, bir araç lazımdır bir, hiç gerek yoktur araç göndermem, neyse gereklilik ona göre davranırım. ‘Desinler’ diye biz bu işi yapmayacağız. Yapmıyoruz da. Biz zarar etmediğimiz zaman sevinen bir sektörün mensuplarıyız. Bu da yanlış. Bunun düzelmesi gerekiyor.”

“Herkesin akaryakıt fiyatlarına odaklandığına değinen Aydemir, “Ama yan giderler olarak tabir ettiğimiz, otogar çıkışları, otoban ücretleri, şoför ücreti, SGK, ikram, gelir vergisi gibi giderler çok arttı. Sektörde para kazanılıyor gibi görünüyor ama 10 milyon TL’ye ulaşan bir otobüsün ‘para kazanıyor’ denmesi için aylık ortalama 250 bin TL gelirin altına düşmemesi gerekiyor. Ama biz zarar etmediğimiz zaman sevinen bir sektörün mensuplarıyız. Bu yanlışın da düzelmesi gerekiyor. Çok fazla dejenasyon var. Belge sayısının arttığı Bakanlık verilerinde görülüyor. Ama firmalar artık yazlık ve kışkık şekilde çalışma düzenine geçti. Kendi bölgemizde de var. Kışın yoktu, yazın geldi, faaliyete başladı. Benim ona bir şey deme hakkım da yok. Belgesi var çünkü. Yapacak bir şey yok” dedi.



Allah’tan bilet portalları var

“Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın uyguladığı ceza sistemini tümüyle yanlış olarak niteleyen Arslan Aydemir, sektörün en önemli kazanımının bilet satış portallarının varlığı olduğunu vurguluyor: “Herkes portallardan şikayet ediyor ama Allah’tan onlar var. Keşke bilet portallarının sayısı daha da artsa da tüm yazıhaneleri kapatsak. Komisyon oranları yüksek diyenler yalandan bağıyor. Öyle bir dünya yok Hesaba para geç yatırılıyor şikayeti de anlamsız. 15 günde bir ödeme düzenli olarak yapılıyor. Ben bilet satış portallarının olmasından çok memnunum. Yüzde 75 yolcu, biletini portallardan alıyor. Yazıhane, personel maliyetim yok. İnsanların cebinde geziyorum. Sabit değil, her noktada varım. Yazıhaneci ‘bu benim yolcum’ diyemiyor artık. İşinizi düzgün yaparsanız, kimsenin şikayeti de olmaz. Bunun yanında, ‘yaz geldi listeleri kapattım, kış geldi listeleri açtım’ şeklinde bir düzen olmamalı artık. Ancak, sektör olarak belirli kurumlara gücümüzü de kaptırmamamız gerekiyor. Onların bize bir yaptırım gücü olmamalı. Her çalışma karşılıklı bir düzen anlayışı içerisinde olmalı. Onların da masrafları var. Onlar da ‘asarım, keserim’ anlayışı içinde hareket etmemeli. Biz çözüm ortağıyız. Onlar da üstüne düşen sorumlulukları yerine getirmeli ve bazı kanunsuzluklara da göz yummamalı. Haber verdiği zaman düzeltiyorlar ama kendi içinde de bir düzen olmalı.”

Yılın ilk yarısından şikayetçi değilim

“Yılın ilk yarısına baktığımızda kötü değildi ama çok çok iyi de değildi” açıklamasını yapan Aydemir, “Geçen yıllarla aynı dönemi karşılaştığımda bu sene daha iyiydi. Afaki olarak değil rakamlara bakarak söylüyorum. Bizim, Pamukkale Turizm’de, Ankara merkezli araçlarımız çalışıyor. Orada da gayet iyiydi. İşini iyi yapanlar, hem ivme hem de para kazanıyor. Yılın ilk yarısından şikayetçi değilim. Yılın ikinci yarısında ise 15 Haziran’dan itibaren Kasım ayına kadar benim bölgemde bir hareketlilik olur. Geçen yılın yaz sezonundaki seviyede yolcu olacaktır. Ekonomik durumda kötüleşme insanları daha çok toplu ulaşımaya yönlendirir. Bu ekonomik koşullarda bizim işimiz de artacak gibi görünüyor. Halk cebinde parayı görünce denize yönelir ama para bitince de köyü aklına gelir ve ‘köyümden kışkık erzak getireyim’ diye tasarruf planı



yapar. Onun için bu sene çok fazla değil ama stabil bir iş olacağı düşünceimdeyim, ama iş var diye, ‘5-6 araba daha alayım, sefer yapayım’, beklentim yok. Sadece daha iyi doluluk oranına ulaşip, para kazanmak istiyoruz” dedi.

Rüzgar yapmak değil, para kazanmak...

“Biz bu işi para kazanmak için yapıyoruz. Ben bu işi kimseye rüzgar yapmak için yapmıyorum” diyor Aydemir, şunları söyledi: “Sektörümüzde bu çok var. Bizim rüzgarla işimiz yok. O gün iki araba lazımdır, iki araç gönderirim, bir lazımdır bir, hiç gerek yoktur araç göndermem, neyse gereklilik ona göre davranırım. ‘Desinler’ diye biz bu işi yapmayacağız. Yapmıyoruz da. Kimsenin ne yaptığı ile de ilgilenmiyorum. Ulusal firmalar da var bölgemizde. Onlarla da iyi bir diyalog içindeyiz. Konuşmak gerektiğinde Kamil Koç Genel Müdürü Sayın Çağatay Kepek ile iletişim kurabiliyorum. Bu işi artık olumlu bir ilişki içerisinde yapmak, kırıp dökmek lazım. Birbirimize dostane davranırsak, bu sektörde para da kazanırız. Bu sektörde ölmez, bitmez. Ama kırıp dökersek birbirimize zarar veririz ve bir başarı elde etmek mümkün olmaz.”

Felsefemiz aynı

“Ben bütün Artvin’i taşıyamam, arabam olsa bile taşıyamam” diyor Arslan Aydemir, “Çünkü istemem bunu. O zaman kendimi farklı bir yere koyarım ve bu sefer hizmet edemem. Kontrol edebileceğiniz bir yapı her zaman çok daha iyi sonuçlar verir. Karşınızda sizin rekabet içinde olacağınız birileri olmalı ki, ben daha iyi hizmet yarışı içinde olayım. Hizmet ederken de para kazanacağım. Boş yere hizmet etmiş olmayacağım. Kurulustan beri yaptığımız, felsefemiz bu. Benim rakiplerimle hiçbir derdim yok. Aracı da, yolcusu da fazla olabilir ama şu net: Rakibiniz sizi ezmeye çalışmamalı” dedi. ■

Çocukların isteğine göre yatırım

“3 kardeşiz, Davut Aydemir, Orhan Aydemir ve ben, toplam 6 çocuğumuz var. Çocuklarımızı yetiştirdik. Mimarlıkta okuyan kızımız, inşaat mühendisimiz, endüstri mühendisimiz, iç mimar, avukat, ekonomist hepsi var. İnşaat alanında da gayet iyi gidiyoruz. Kereste fabrikamızın Haziran sonuna doğru açılışı var. Yatırımlarımızı çocuklarımızın isteklerine göre yapmaya başladık. Ama otobüsçülük bizim mesleğimiz. Bu işe de ilgileri var.”



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Beklenti - Mutluluk

İnsanına göre değişir ama tuttuğunuz takım kazanınca mutlu; kaybedince de mutsuz veya siyasi tercihiniz kazanınca mutlu, değilse mutsuz... Maaşınızda beklediğiniz oranda zam gelince mutlu; değilse mutsuz... Görüldüğü gibi mutlu olmanın beklentiler ile doğrusal bir ilişkisi var.

Günümüz yetişkinler dünyasında zaman, sürekli bir telaş,koşuşturma, kazaanç kaygısı ile geçmekte; Tüm bu çabaların karşılığında elde edilmek istenen şey, çok para kazanma, sonucunda da mal, mülk edinme, araba, villa, fabrikalar elde etme. Peki, tüm bu çabalar her halde mutlu olmak içindir diye düşünüyorum.

Elde edilen somut gelirler, yaşanan zevkler ve ev, araba vs gibi emtialar gerçekten bizi mutlu edebiliyor mu? Yoksa daha çok kaos, karmaşa ve zorluk içine mi sokuyor ? Çoğumuz, mutluluğu varılacak bir hedef olarak görürüz, bazıları ise başına konacak bir talih kuşu gibi. Eğer şansınız varsa mutlu; yoksa mutsuz.

İnsana ters gelse de, çok para ile mutluluğun hiç bir ilgisi yoktur. Benzer şekilde başarıyı yakalamak, şöhret sahibi olmak da insanı mutlu etmez. Esas olan, insanca yaşayacak bir standarda sahip olmaktır. Elbette ki yokluk ve sefalet içindeki bir insanın mutlu olması mümkün değildir ama insanca yaşayacak bir gelirin üzerinde para sahibi olması da konforlu bir hayat sağlar ama mutlu etmez.

Paranın mutluluk getirmeyeceği düşüncesi, “Easterlin Paradoksu” olarak adlandırılır. Easterlin’in 1970’lerin başında Amerika, Japonya ve İngiltere’de yaptığı araştırmalara göre, ailelerin geliri artınca mutluluk seviyeleri artmıyordu. Amerika’da piyangodan büyük ikramiye kazananlar üzerinde yapılan araştırmada da benzer sonuçlar elde edildi. Piyangoyu kazananların mutlulukları ortalama bir yıl sürüyordu.

Antik Yunan’da mutluluk, ahlaklı olmak ve erdemli bir hayat yaşamak demektir. Aristo “Mutluluk, ancak erdemli ve kusursuz bir karaktere sahip olmakla mümkündür. Kişi ancak hayatının bütününi soylu bir biçimde yaşarsa mutlu olabilir.” der. Platon ise mutluluğun akıl, arzular ve ruhun uyumuyla yakalanacağını söyler. En güzel mutluluk tanımını Epikür yapmıştır. Mutlu olmak için insanın üç şeye ihtiyacı vardır: “Dostluk, Özgürlük ve Düşünmek.”

Epikür’ün mutluluğu bulma yolu, son derece yalındır. Epikür, evinin bahçesinde bulunduğu dostlarıyla sıradan ama lezzetli yiyecekler yemekten ve sohbetten zevk alır. Epikür’e göre insan, anlamlı bir hayat yaşamak için düşünmeli ve fikirlerini dostlarıyla paylaşmalıdır. Bütün bunları yapabilmek için de özgür olmalıdır. Epikür’ün dediği gibi mutlu olmak için özgür olmaya ihtiyacımız var. Özgür olmayan insan mutlu olamaz. Dostlara ihtiyacımız var. Dostlarla bir sofrayı paylaşmaya ve onlarla sohbet etmeye ihtiyacımız var. Bir de elbet, hayat hakkında düşünmeye ve bu hayatı anlamlandırmaya ihtiyacımız var. Mutlu olmak için gerçekten, “özgürlük, dosluk ve düşünebilmek” yeterli.

Mutlu olmak için başka kimseye, hiçbir şeye ihtiyacımız yok. Mutluluk hayattaki bedava olan şeylerle elde ediliyor. İnsan; içinde sevgiyi, şefkati büyüttüğü zaman mutlu oluyor. Başından yeterince sıkıntı geçmiş her insan bilir ki, mutlu olmak için zengin olmak, başarılı olmak ya da şöhret sahibi olmak gerekmez.

Unutulmamalıdır ki, mutluluk öğrenilen bir şeydir. Eğer sağlıklıysak ve insanca yaşayacak kadar bir gelirimiz varsa mutlu olabiliriz. Mutluluk, aramakla bulunacak bir şey değildir, onu inşa etmek gerekir. Sağık bile başlıbaşına mutlu olmamız için yeterli bir sebeptir.

Başa dönersek “Kimseden bir şey beklemeyince, mutlu oluyorsun.”

Kurban Bayramınız kutlu olsun.

Sağlıklı, mutlu ve birlik ve beraberlik içinde nice seneler kutlamak dileğiyle... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 415 • 26 Haziran 2023

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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editör
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82
0537 508 07 55

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
İç Kapı No: 26
34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
Gsm: +90.0532 779 21 82
info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

Hasmer Otomotiv'den Pamukkale Turizm bireyselcisi Metin Yer Hizmetleri'ne 2 Tourismo

Pamukkale Turizm bünyesinde 2014 yılından beri bireysel otobüsçü olarak hizmet veren Metin Yer Hizmetleri Yer Hizmetleri Tic. Ltd. Şirketi Sahibi Metin Kutucu, filosuna 2 adet Tourismo yatırımı yaptı. Araçların satışını Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 21 Haziran 2023 Çarşamba günü düzenlenen törenle Pamukkale Turizm bünyesinde bireysel otobüsçü olarak hizmet veren Metin Yer Hizmetleri Yer Hizmetleri Tic. Ltd şirketi Sahibi **Metin Kutucu**'ya 2 adet Tourismo Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin** tarafından teslim edildi. Yeni yatırım ve sezona yönelik beklentilerle ilgili Metin Kutucu Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Halk otobüsçülüğünden şehirlerarasına

Otobüsçülüğün baba mesleği olduğunu ve 1980 yılından beri bu alanda faaliyet gösterdiklerini belirten **Metin Kutucu**, “Babam Haşmet Kutucu, 1980 yılında Ankara’da halk otobüsçülüğü ile taşımacılık alanına adım atıyor. 2010 yılına kadar halk otobüsçülük süreci devam ediyor. Ankara’da halk otobüsçülükte eski kazançlar kalmayınca da bizde şehirlerarasına giriş yaptık. Ben 13 yaşından beri otobüsçülüğün içindeyim. Yaşım 43. 2010-2014 yılları arasında Kamil Koç bünyesinde çalıştık. Bir süre de memleketimizin firması olan Çankırı Güven’de çalıştık. 2014 yılı içinde Pamukkale Turizm bünyesine katıldık ve Ankara merkezli olarak Ankara’dan İzmir, Kuşadası, Antalya ve İstanbul hattında çalışmaya başladık. Ankara’da jumbo servisi ilk olarak başlatan bireyselci benim. Yeni aldığımız araçlarda jumbo olarak çıktı” dedi.

Mercedes yatırımı erimiyor

Pamukkale Turizm bünyesinde 4 adeti Tourismo, 1 adeti Man olmak üzere 5 otobüsle hizmet verdiklerini belirten **Metin Kutucu**, “2023 yılı 3 adet Mercedes Tourismo yatırımı-mız oldu. Mercedes tercihimizde bizi cezbeden tarafı; düşük yakıt tüketimi oldu. Araçlarımız 100 km’de 19-20 litre tüketiyor. Yakıt tüketiminin ve servis, bakım maliyetlerinin düşük olması bizim işletme maliyetlerimizi de aşağı çekti. Ayrıca araçların arıza riskinin çok minimum seviyelerde olması, hatta hiç olmaması, ikinci el araçların değerini koruması da tercihimizin Mercedes yönünde olmasını sağlıyor. Mercedes yatırımı ile sermayemiz erimemiş oluyor. Eskiden plakayı taktığınızda yüzde 15 değer kaybı olurdu. Şimdi aracınızı kullandıktan sonra daha yüksek fiyata satabiliyorsunuz. Araçların otomatik şanzıman olması da kaptanlara dur, kalklarda sürüş kolaylığı sağladı. Baskı, balata masrafı çıkarmamaya başladı. Çarpışmayı önleyici, şerit takip asistanı gibi donanımlarda güvenli seyahatleri sağladı. Koltukların da Travego’dakilerle aynı olması yolcuya seyahat konforu getirdi” dedi.

Hasmer Otomotiv çözüm ortağımız

Hasmer ile işbirliğinden de çok mutlu olduklarını belirten **Metin Kutucu**, “ Hasmer Otomotiv ile çözüm ortaklığımızın yanısıra sayın Yaşar Şahin ile çok güzel bir abi, kardeş ilişkimiz var. Çalıştığı kurumu korurken, bizleri de korumaya özen gösteriyor. En doğru şekilde bizi yönlendiriyor. Hasmer Otomotiv ile 2013 yılından beri işbirliğimiz var. Bundan sonra da işbirliğimiz devam edecek. 2024’te yine 3 adet yatırımı konuşacağız” dedi.

Kasko fiyatları ve kredi imkanı

Sektörde kasko fiyatlarının çok yükseldiğine yönelik değerlendirmeleri okuduğunu belirten **Metin Kutucu**, “Ama otobüslerin değeri de 10 milyonu geçti. Bir farını, bir camını değiştirtseniz 100 bin TL” dedi. Metin Kutucu, kredi faizlerinin yüksekliğinin ülkenin yaşadığı ekonomik durumla bağlantılı olduğuna dikkat çekti: Çok şükür yatırımlarımızı daha önce planladık. 2022 Kasım ayı, 2023 Ocak ve Şubat ayında yeni araçların bağlantılarını yaptık ve ön ödemeli sistemle aldık” dedi.

Yolcu hareketliliği yükselecek

Kurban Bayramı ile birlikte sezondaki yolcu hareketliliğinin yüksek olmasını beklediklerini belirten **Metin Kutucu**, “21 Haziran 2023 itibarıyla yolcu potansiyelimiz çok iyi. Biz bu sezondan çok mutluyuz. Daha önceki senelerde tatil yapamayan birçok insan tatile gidecek. EYT yasası ile birçok kişi emekli oldu. Asgari ücrette de artış oldu. Yolcu hareketliliğinde 2022’nin üzerine çıkarız. Sektörde doğru sefer, doğru fiyatlama hep konuşuluyor ama bu bir türlü yapılamıyor. Ankara transit geçiş noktası olduğu için Doğu’dan gelen otobüslerle fiyatlar düşüyor. Fiyatların biraz daha yukarda olması iyi olabilir. Çünkü şu an uyguladığımız fiyatlar mazota gelen son zam öncesi alınmış fiyatlardı. Bir ayarlama yapılması gerekiyor” dedi.



Bireysel otobüsçülere tavsiye

Son olarak **Metin Kutucu**, bireysel otobüsçülerin sektörde varlıklarını devam edebilmeleri için bir tavsiyesi de oldu: Araç sayısı bazında büyümek yerine, daha az araç ama daha yeni araçla çalışmayı tavsiye ederim” dedi.

Hedefimiz; otobüsçünün çözüm ortağı olmak

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin’de, **Metin Kutucu** ile 2013 yılından beri işbirliği içinde olduklarını belirterek, “Kendisinin de ifade ettiği gibi biz, çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz. Doğru yönlendirmelerle otobüsçülerin de bu süreçte kazanç elde etmesini arzuluyor-

ruz. Sayın Metin Kutucu, 9 yıldır Pamukkale Turizm bünyesinde başarıyla hizmet veriyor. Yaptığı işe kendini adanmış durumda. Yeni Tourismo araçların hem Sayın Metin Kutucu’ya hem de Pamukkale Turizm’e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Tüm sektörümüzün Kurban Bayramını’da bu vesileyle kutluyor. Yeni sezonun bol kazançlı ve kazasız, belasız geçmesini diliyorum” dedi. ■



Bayramlar umuttur, özlemdir, sevdiklerinize ulaşmaktır.

Bayramınızı en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz.



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ufuk Mahallesi 106.Sokak No:46 Üçköprü Kaynaşlı 81010

Merkez / Düzce

Telefon: 444 8 144

<https://hasmer.com.tr/>

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: Bu sezon otobüsçünün altın dönemi olabilir



“Otobüsçünün umutla beklediği yaz mevsimi geldi. Sezona giriş, 9 günlük tatili de içeren Kurban Bayramı ile birlikte oluyor. Yaz sezonunun otobüs camiasına hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. İyi bir sezon öncelikle de kazasız, belasız bir sezon olsun. Ben sektörün bu yıl iyi bir sezon geçireceğini düşünüyorum. Burada otobüsçü; boşuna lastik yıpratmadan, boşuna yakıt tüketmeden, boşuna aracın amortismanını bitirmeden kesinlikle doğru fiyatla, doğru taşımacılık modeli üzerine yoğunlaşmalı. Bu şekilde otobüsçü güzel paralar kazanabilir ve 2023 yaz sezonu otobüsçünün karlılıkla altın dönemi olabilir.”

RÖPORTAJ:

Erkan YILMAZ
Muammer BAŞKAN

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün sevilen ismi MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir araya geldik. 2023’ün ilk 6 ayını ve ikinci yarıyla yönelik beklentileri



konuştuğumuz Şahin, “Öncelikle seçimlerin ülkemize hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum” dedi.

“İlk 6 ay açısından, büyük otobüs pazarına baktığımızda 3 markanın da beklemediği kadar araçlar yok sattı” diyen MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, bunun nedenlerini de şu şekilde açıkladı: “Pandemi süreci, ardından Rusya-Ukrayna savaşı derken üretim adetleri çok düştü. Öncelikle binek araçlar tarafında başlayan, daha sonra kamyon ile devam eden ve 2023’le birlikte otobüse de yansıyan çok az adetlerde üretim, buna karşılık da çok yüksek karlılık süreci oluştu. Otobüs fiyatları, istem dışı, Euro bazında çok yüksek arttı. 2022-2021 ve hatta 2020’ye dönersek, otobüs bir durağan süreç yaşıyordu. Araç zoraki satılıyordu. İkinci elde de satılırken, muhakkak ki bir amortisman kaybı oluyordu. Fakat

şu anda, 1990’lı yıllardaki gibi; önceden para yatırılıyor, araç bekleniyor, alıp, kullanıp sattıktan sonra para kazanılan bir hale gelindi. Kredi faizlerinin yüzde 3-4 arasında yüksek seviyelerde olmasına rağmen, otobüs alanlar, yüksek enflasyonla birlikte 3-4 ay süre ile taksit ödedikten sonra faiz ödeseler bile para kazanacaklarına inandıkları için bu alımları yaptılar. Bakıldığında, ikinci el ile sıfır arasında Mart ve Mayıs arasında 1 yaşında veya 6 aylık arabalar satıldı. 2021 ve 2022 model otobüslerin fiyatı yeni aracın fiyatını geçmişti. İnsanlar eski arabasını sattı. Üstüne para koymadan yeni arabaya yazıldı. Bunlardan dolayı revaçtaydı. Hem ikinci el değerleri hem de döviz bazında fiyatlar - bana göre istem dışı- çok arttı. Daha önce 250-270 bin Euro’ya satılırken, şu anda 400 bin Euro’ları bulan otobüsler var. Avrupa’da da muhakkak bir enflasyon var. Dünya ortalaması yüzde 10 deseniz bile, bana göre yüzde 80’lere gelen kârlılıkla birlikte fiyatlarda artış var. Bu da bence bir balon. Bunu bir binek ve hafif ticariyi örnek göstererek kısıtlamamak lazım. Bu ne demek: A arabası binekte 15-20 milyona satılıyor diye otobüs de 10 milyona satılacak mantığını gütmemek gerekiyor. Bir tanesi ticari araç. Bunun taşınabilirliğini hep beraber yaşayıp göreceğiz. Ben bir balon oluştuğunu düşünüyorum.”

Fiyatlar geri gelecektir

“Pandemi ve savaşlarla birlikte

üreticilerin de öğrendikleri oldu” değerlendirmesinde bulunan Yalçın Şahin, “Eskiden hep adede gidildi. Türkiye’nin yüzde 50-60-65 pazar payını ben alayım düşüncesiyle çok üretim yapılıyor, kârlılık da az oluyordu. Şu anda doğru adedi yapıp, fazla kâr edilmeye doğru gidiliyor. Üretimde bazı parçaların tedarik sıkıntısı çekildiği için adetli üretim de zaten ister istemez 3 yıldır olmuyordu. Bu ne kadar devam eder? Ben, 2024’ün sonuna kadar taşınacağını ve 2025 itibarıyla tekrar fiyatların geri geleceğini düşünüyorum. Yarın Euro kurunda çok büyük artışlar olursa bir anda 400 bin Eurolardan 270 bin Euro fiyatlara gelebiliriz. İkinci el ve yeni fiyatları 2024’ün sonuna kadar gider, çünkü yeterli otobüs yok” diye konuştu.

Büyük otobüste 1000’li adetler...

3 markanın da 2023 yılına yönelik ürettiği tüm araçları sattığına dikkat çeken Şahin, büyük otobüs pazarının 1000’li adetlere doğru gittiğini söyledi: “Krediler açılmaz, bu araçların teslimatının yapılacağı Temmuz ve Ağustos aylarında döviz çok artmaz ya da çok mücbir sebep yaşanmazsa, bu arabalar 31.12.2023 sonuna kadar alınacak. Yaşansa dahi, almayanın arabalarını alan olur. Dibi bir anda görmez, en yükseği gördüğü gibi. 2024’te de bunu taşıyabilir. Şu gidişata göre büyük otobüs pazarında 1000’li adetlere doğru gidiyoruz. 800 garanti, 1000 olabilir.”

Devamı 19’da

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

Bu sezon otobüsçünün altın dönemi olabilir

2

Baştarafı 18'de

Doğru planlama yapılırsa

“Doğru seferler açıldığında şehirlerarasında, turizm taşımacılığında da bahsedilen 2019-2018 yılındaki turist seviyelerine ulaşırsak ciddi araç eksikliği olabilir” değerlendirmesini de yapan Yalçın Şahin, “Yıkıcı rekabet yapılmazsa, 2022, bunun önemli bir göstergesiydi, yakıt fiyatlarının şu an nereye geleceğini bilmiyoruz, ama otobüsçü doğru fiyatlandırmayı yaparsa, çok ciddi paralar kazanılabilir. Ayrıca otomotiv sektöründe de çok ciddi paralar kazanılacağını düşünüyorum. Burada otobüsçü, boşuna lastik, boşuna yakıt, boşuna aracın amortismanını bitirmeden kesinlikle doğru fiyatla, doğru taşımacılık modeli üzerine çalışmalı. Kesinlikle yıkıcı rekabet olmamalı. Yolcu kapasitesi belliyken, siz daha fazla sefer yaparak, bu kapasitenin çok çok üzerine çıkarsanız, hiçbir firma beklediği geliri elde edemez.



Otobüs bilet fiyatları, uçak fiyatlarına gelmemeli

Ama burada da zaten ekonomik sıkıntı içinde olan vatandaşın daha

fazla para alayım anlayışı ile hareket edilmemeli. Otobüs bilet fiyatları, uçak fiyatlarına gelmemeli. Bazı bölgelerde doğru planlamanın yapıldığını gözlemliyoruz. İnşallah sektörün tümüne yansır. Çünkü sektör boşu boşuna yıllarca yıkıcı rekabet yaptı, sermayesini harcadı. Tüketilen yakıt, lastik de milli servet. Hangi ilde ne kadar yolcu taşındığı Bakanlığın UETDS verilerinde var artık. Sektörün bu veriler ışığında planlama yapması

çok önemli. Meslek örgütlerinin bu aşamada sektöre yön vermesi kesinlikle katkı sağlayacaktır. En önemlisiyse verileri doğru okumak ve otobüsçülük sistemi içerisinde en iyi şekilde kullanmaktır. Bu veriler doğru şekilde kullanıldığında geleceği doğru planlamak mümkün olacaktır. Çok büyük sektör, gücünü doğru kullanabiliyor mu, hayır, hâlâ kullanamıyor” dedi.



İkinci el aracın kıymeti...

Şahin, MAPAR Otomotiv olarak, otobüslerin revizyonlarla tekrar hizmet vermesine önemli katkılar sağladıklarını belirterek, “Faizlerin ve araç bedellerinin de yüksek olması ile beraber, 2013, 2014, 2015, 2016 ve 2017 modellerimiz para etmeye başladı. Bizim araçlar Avrupa’daki gibi

değil. Bizde yılda 300 bin km, Avrupa’da yılda 50 bin km yapıyor anlayışı ile hareket ediliyor ve yıpranan araçlara değer verilmliyordu. Otobüsçü, bizleri de dinleyerek, merdiven altlarında değil, doğru yerlerde revizyonların yapılmasıyla ikinci el aracının aslında çok değerli olduğunu gördü. MAPAR Otomotiv bu dönüşüme çok önemli katkılar sağladı. Otobüsçü, borçlanmadan ve müşterinin bindiğinde şikayet etmeden gidebileceği seyahat otobüslerine sahip olabileceğini gördü. Sektöre bu katkıyı sağlamak bizi de mutlu ediyor. İlk 6 ayda ikinci el ve sıfır satışı olarak 230 adetlere geldik ve 2023 yılını MAPAR Otomotiv olarak 300 adetlerde kapatmayı hedefliyoruz” dedi. ■



Yalçın Şahin’le sektör üzerine röportajı Başakşehir, İkitelli O.S.B.’de bulunan Hıdır Usta binasında, ödül dolu ofisinde Muammer Başkan’la birlikte gerçekleştirdik. ERKAN YILMAZ

Yeni Aksaray ve Kale Seyahat Mapar Otomotiv’de

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile röportajımızı tamamlarken aynı anda Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı **Nurettin Yumuşak**, Yönetim Kurulu Üyesi **İbrahim Yumuşak**, Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Rıza Çelebi** ziyaretine geldiler. *Yeni Aksaray Seyahat’in Yalçın Şahin’e çok özel bir ahşap otobüs maketi armağanı oldu; biz de bu ana tanıklık ettik.*

İbrahim Yumuşak, armağanını takdim ettikten

sonra, “Yalçın Amca, bugüne kadar bize bu araçların hep gerçeğini verdi. Yeni Aksaray Seyahat ve MAPAR Otomotiv çok özdeşleştiği için Yalçın Amcanın bürosunda böyle bir objenin olmasını çok istiyorduk. Farklı bir ürün olsun diye de bekliyorduk. Uzun emek ve uğraş sonucunda bu araç ortaya çıktı. İnşallah uzun yıllar burada kalır. Yeni yatırımlar yaptık. Pandemi bitti, seçim bitti. Bayram tatili 9 gün. Bir seyahat edememe dönemi vardı. İnsanlar yeni planlamalar yapacak. Ama sektöründe bu noktada

doğru fiyatlandırmalar yapması sektöre kazandıracaktır. Doğru fiyatlandırmalar yapmaz isek sektör bu sezonu da kaybeder. Biz, her hâlükârda sezonun iyi geçmesini bekliyoruz” dedi.

Yalçın Şahin, “Biz her zaman otobüsçünün faydasına olacak çalışmalar yaptık. Sezon geliyor, sezonu birlikte yaşayacağız. Önemli olan otobüsçünün birbiri ile iç içe olması ve rekabeti yıkıcı şekilde yapmaması. Doğru ve akılcı şekilde yapılırsa sezon da kazançlı olur” dedi.



İbrahim Yumuşak, Ali Rıza Çelebi, Yalçın Şahin, Nurettin Yumuşak



Tüm taşımacıların, taşıma çalışanlarının ve taşımacılara hizmet üreten kamu görevlilerinin Bayramını kutlar, bol kazançlar dilerim.

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



✓ ÖZEL TURLAR ✓ HAVA ALANI TRANSFERİ ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI

Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.
Mansuroğlu Mah. 1593\1 Sk. No:4 / 28 Bayraklı / İzmir
e-mail : hakan@hakanturizm.com
Telefon : 0.232.449 60 60 Faks: 0.232.449 10 70
www.hakanturizm.com

ÖZLEMLERİ GİDERME ZAMANI.

Ailenizle, dostlarınızla, çevrenizle...
Tarihi ve doğal güzelliklerle buluşma zamanı.
Kurbanın bereketi üzerinize olsun,
Kurban Bayramınız kutlu olsun!

Özdemir Şengörenoğlu

Balıkesir Uludağ Yönetim Kurulu Başkanı



<https://balikesiruludag.com.tr/>



Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda sizleri sevdiklerinize kavuşturacağımız nice bayramlara!

Gelecek Otomotiv olarak mutlu bayramlar dileriz!

Mercedes-Benz
The Standard for buses.



Gelecek İstanbul
Gelecek Diyarbakır
Gelecek Erzurum

İletişim: (0212) 322 80 00
İletişim: (0412) 252 00 52
İletişim: (0442) 329 04 50

Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv ikinci el pazarında hedeflerini büyütüyor.

Adnan Bulut Otomotiv ilk 6 ayda 190 otobüs satışı gerçekleştirdi

36 yıldır ikinci el otobüs pazarının en önde gelen şirketleri arasında yer alan Denizli Çivril merkezli Adnan Bulut Otomotiv, yılın ilk 6 ayında ağırlıklı olarak personel taşıma grubunu oluşturmak kaydı ile 190 adet araç satışı gerçekleştirdi. Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut, “2023 için belirlediğimiz hedef olan 300 araç satış hedefimizin yüzde 65’lik bölümünü ilk 6 ayda gerçekleştirerek, 95 civarında otobüs olmak üzere toplam 190 adet araç satışı yaptık. Otobüse olan talebin ikinci yarı yılda da devam edeceğini ve hedefimize ulaşacağımızı düşünüyoruz. Otobüs fiyatlarındaki artışın hem 2023 hem de 2024 yılı içerisinde devam edeceğini öngörüyoruz” dedi.

■ Röp: Erkan YILMAZ

Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut, 2023’ün ilk 6 ayındaki ikinci el otobüs pazarındaki hareketliliği ve ikinci yarı yıla yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası’na açıkladı.

Deprem bize öğrettiği: Acil Eylem Planı’nda ulaşım mutlaka olmalı

2023 yılına yönelik hedeflerini 300 otobüs satmak olarak belirlediklerini, yılın da çok hareketli başladığına dikkat çeken Hasan Murat Bulut, “Ancak 6 Şubat 2023 günü ülkemiz Kahramanmaraş merkezli iki büyük deprem felaketi yaşadı. Öncelikle depremde yaşamını yitiren vatandaşlarımıza Allah’tan Rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyorum. Ülkemize geçmiş olsun. Bu deprem bize şunu gösterdi; deprem, sel, büyük yangınlar gibi felaketlerle ilgili acil eylem planları oluşturulurken, ulaşım ayağının da iyi planlanması gerekliliği. Bu planlar oluşturulma aşamasında otobüs camiasının örgütleri ile oturulup aynen seferberlik tebliğatları geldiği gibi acil eylem planı içerisinde araçların nasıl yer alacağını planı iyi şekilde yapılmalı. Deprem olduğunda hemen o bölgeye yardımların ulaştırılması ve bölgeden insanların tahliyesi için otobüsçü dostlarımızla gönüllü olarak harekete geçtik ve yoğun faaliyetler yürüttük. Ama bunun gönüllük üzerine değil de daha sistemli bir çalışma ile yapılması gerektiğine inanıyorum. Ulaşım planlaması acil eylem planı kapsamında mutlaka yerini almalı. Otobüsçü dostlarımızın da bu süreçte gösterdikleri özverili çalışmalar içinde teşekkür ediyorum” dedi.



Adnan Bulut, Murat Bulut

Bugün alamazsam, yarın daha pahalı alırım düşüncesi otobüs talebini büyüttü

Deprem sonrasında bölgeye ulaşım hareketliliğinin artarak devam ettiğini de belirten Hasan Murat Bulut, “Sıfır otobüs pazarı son 5-6 yıldır çok ciddi şekilde geriye gitmişti. 2016 yılında 15 Temmuz darbe girişimi oldu. 2017-2018 yılında otobüsçü para kazanamadığı için yatırım yapamadı. 2019-2020 yılında tam işler hızlanıyor derken, pandemi başladı. 2022 ile sıfır otobüse yönelik talep arttı. 2023 yılında da bu devam etti. Üreticiler, bu yıl gerçekleştirecekleri tüm üretimin satışını gerçekleştirdi. Yeni yatırımcılara da “2024 için konuşalım” deniliyor. Bugün alamazsam, yarın daha pahalı almak zorunda kalırım düşüncesi de hem sıfır tarafında hem ikinci el tarafında hakim hale gelince talep daha da arttı. İkinci elde Şubat ayında 2016 model Travego 3.250.000 TL civarındayken şimdi 7.500.000 TL civarında oldu. İkinci elde bu fiyat geçişini gören kullanıcılar, 2023 yılında da ikinci el araçlarını yüksek modele çevirmek ve filosunun taşıma kapasitesini artırabilmek için yine otobüs alım talebine ehemmiyet verdiler. Diğer sektörlerle kıyasla ikinci el grubunda otobüse yapılan yatırım 3 yılda geri döner hale geldi. Bunun yanında envanterdeki araçların değerinin de artması otobüse yatırımın önünü açtı” dedi.

Hedefimizin yüzde 65’ine ulaştık

Sıfır otobüsteki hareketliliğin ikinci ele de özellikle seçim sonrasında yoğun

şekilde yansıdığına dikkat çeken Hasan Murat Bulut, “28 Mayıs’ta Cumhurbaşkanlığı ikinci tur seçimlerinin sonuçlanmasının ardından, sürdürülebilir iş hacmini gören taşımacılar, yatırımlarına devam ettiler. Seçim sonrasında ilk haftada 20 otobüs satışı gerçekleştirdik. Adnan Bulut Otomotiv olarak, yılın ilk 6 ayında biz 2023 için belirlediğimiz hedefin yüzde 65’ini gerçekleştirdik. Bu da yaklaşık 190 civarında ticari araç satış hacmine ulaşmamız anlamına geliyor. İkinci yarı yılda biz 300 araç satış hedefimize çok rahat şekilde ulaşacağımıza inanıyoruz. Yüksek model araçlara sahip taşımacılar, daha yüksek gelir elde edecekler. Bu işin içinde olanlar kazandıklarını arsa, yazlık, yat veya başka birşey almaya yönlendirmeyecekleri için, kendi işletmeleri için tekrar otobüs alımı yapacaklar. Yılbaşında stokta 200 kadar araç vardı, hepsini erittik. Bu süreç içinde alıp, sattığımız araçlarda oldu. Yine alımlar yaptık ve 100 kadar araç stoğumuz var” dedi.

Otobüs fiyatlarındaki artış 2024’te de devam edecek

2023 yılında otobüsün karaborsa olduğuna ve fiyatlarında iki kat arttığına ve önümüzdeki süreçte de otobüs fiyatlarındaki artışın devam edeceğine inandığını belirten Hasan Murat Bulut, “Bu sene seçimler nedeniyle turizmde hareketlilik geç başladı ama şu anda hareketlilik çok yüksek. Şehirlerarasında Kurban Bayramı’nın 9 günlük tatile dönüşmesi ve beraberinde sezona adım atılması ile orada da çok ciddi hareketlilik olacak. Otobüse olan talep devam edecek. ‘Bu talep ne kadar devam edebilir’, denilirse de önümüzde 2024 Mart ayında yerel seçimler var. Miting, toplantılar ve bu da bir hareketlilik ve otobüs talebi getirecek. Sonrasında da turizm ve şehirlerarasında yine hareketlilik süreci ve otobüslere talep oldukça da fiyatlar artacak ve 2025 yılına kadar otobüs fiyatları hem sıfır hem ikinci el tarafında artmaya devam edecek. Otobüs fiyatlarındaki yükseliş sadece Türkiye ekonomisindeki şartlarla sınırlı değil, Avrupa’da da yaşanan bir enflasyon var ve otobüs üretimindeki ana malzemelerde hala ithal olarak geliyor. 2020 yılında 170 bin Euro’ya alınan bir Turismo’nun fiyatı bugün 400 bin Euro. Euro bazında da iki katını geçmiş

araçların fiyatları. Pandemide fabrikaların üretim kabiliyetini kısmi olarak kaybetmesi, tedarik sıkıntılarının olması fiyatları artıran bir etkeni. Araç parçalarının eksikliği sorunlarının yaşanmasında ve enerji fiyatlarında maliyet artışlarının oluşmasında Rusya-Ukrayna savaşının da etkileri çok yüksek. Rusya-Ukrayna savaşı tam anlamıyla sona erdiğinde bir düzelmeye beklemek mümkün olabilir” dedi.

Kamyon alım-satımı da yapıyoruz

Otobüsün yanısıra kamyon alım-satımı da yaptıklarını belirten Hasan Murat Bulut, ‘Otobüse göre bu alan çok daha hareketli. Sermayesi daha az, iş anlamında yılın tamamında iş var. Deprem sonrasında bölgede inşaat çalışmaları nedeniyle kamyon tarafında da hareketlilik oldu. Burada bir nokta var; ikinci el aracı biz yurtdışına satıyorken, ikinci el araç ithalatı ülkemize yasak. Belki ikinci el araç ithalatının da önünün açılması belki piyasada bir düzen oluşturabilir. 2015 Turismo Romania’da 80 bin Euro, Türkiye’de 200 bin Euro” dedi.

Üreticilerin yetkili bayisi olma hedefi

Hasan Murat Bulut’a son sorumuz ise herhangi bir markanın yetkili satıcısı olma hedefi olup, olmadığı yönünde oldu: Adnan Bulut Şirketler Grubu olarak : Otomotiv, Akaryakıt, Turizm, İmalat Sanayi ve İhracat sektörlerinde faaliyet göstermekteyiz. Bu da bizi piyasaları değerlendirme, işletme yönetiminde farklı bakış açıları ile yaklaşma bilme ve müşterileri ilişkilerimizi yönetmede çok tecrübeli kılıyor. Biz diğer satıcılardan farklı olarak müşterilerimiz araçları satın aldıktan sonra da yanlarında oluyoruz. Satış sonrası tarafda doğru şekilde hizmet almaları için yönlendirmeler yapıyoruz. Ayrıca onların özel günlerinde de, sosyal hayatta da yanındayız. Bu da bizim başarımızı sağlıyor ve bu tecrübelerimizi de bayilik sistemine de taşımak istiyoruz. Babam Adnan Bulut bizim idolümüz. Bizim sahneyi her zaman doğru okumamız yönünde çok iyi eğitti. Bütün ticaretlerde esas olan kalite, güven ve istikrar. Sonrasında müşteri memnuniyeti doğal olarak oluşuyor. Bu tecrübelerimizi Yetkili bayilik noktasına da taşımak istiyoruz. Bunun ile ilgili çalışmalarımız var ve 2024 yılında bu çalışmalarla ilgili gerekli yatırımları yaparak, adımlar atmayı planlıyoruz. ■



*Değerli dost ve müşterilerimizin
Kurban Bayramını kutlar,
Aileleriyle birlikte sağlık ve
mutluluklar dileriz.*

Adnan Bulut - Hasan Murat Bulut

Çivril / Denizli
Tel: 0 (258) 713 73 63
www.adnanbulut.com

**"Kalite,
Güven ve
İstikrar"**



Ece Tur Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna: Antalya turizmde 2022 yılını arar hale geldik

2023 yılına çok büyük umutlarla girdiklerini ve altın bir yıl yaşanacak duygusunu yaşadıklarını belirten Taner Akartuna, “Maalesef 6 Şubat depremi çok büyük bir felaketti. Depremi ardından yaşanan iptallerin büyük bölümü geri dönmedi. Seçim sürecinde de iptaller oldu. Hep düzelir beklentisi içinde olduk ama beklediğimiz hareketlilik yok. Rus turistler açısından da ülkemiz pahalı hale geldi ve Rusya’dan gelişler azaldı. 2022 yılını arar hale geldik” dedi.

1987 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet vermeye başlayan Antalya merkezli Ece Tur’un Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna ile Antalya turizmini konuştuk. Ocak ayı ile birlikte rezervasyonların çok hızlı şekilde alınmaya başladığını belirten Taner Akartuna, “6 Şubat’ta yaşanan deprem felaketinin ardından rezervasyonlarda düşüş oldu. Bu düşüşün biz geçici olabileceğini düşündük. Ama iptal olanların büyük bölümünde geri dönüş olmadı. Turizm de bu altın bir yıl yaşayacağımızı düşünürken süreç bu şekilde gelişti. Yine düzelir beklentisi içine girdik ama bu sene iki seçim birden yaşadık. Bu süreçte de yabancı medyanın Türkiye’ye yönelik farklı yönde yayınlarının olması oluşabilecek talebi olumsuz yönde etkiledi. Mayıs ayına yönelik de yine bir miktar iptaller yaşadık. Geldiğimiz Haziran ayında ise hala 2022 sezonunu bile şu anda zor yakalayacak durumdayız. Büyük umutlarla girdiğimiz 2023’ta 2022 yılını arar hale geldik” dedi.

Türkiye Rus turistlere pahalı hale geldi

Antalya turizmde en büyük payı her zaman Rus turistlerin aldığına dikkat çeken Taner Akartuna, “Antalya’da 1’inci sırada her zaman Rus turistler olur. Rusya-Ukrayna savaşının hala devam ediyor olması ve Türkiye’deki fiyat artışlarının kendi para birimleri noktasında onları zorlamaya başladı ve Ruslar için Türkiye pahalı hale geldi. Bu durumda rezervasyonların iptaline neden oldu. ‘Turizmci altın yılını yaşıyor’ demek mümkün değil. Antalya’nın son bir umudu Almanya ve İngiltere pazarı. Bu iki ülkeden rezervasyonlarda bir miktar artış var ama iptalleri telafi eder mi, pek telafi edecek gibi görünmüyor. Şu anda ulusal basında Antalya’ya inen uçak sayısında artışlarla ilgili haberler bir turist yoğunluğu var gibi gösteriyor ama biz bunun turizm taşımacılığına yansıdığını hiç göremiyoruz” dedi.

İş hacminde yüzde 35 düşüş

Ece Tur olarak Mayıs ayında elde ettikleri verileri de açıklayan Taner Akartuna şunları söyledi: 2022 Mayıs ayında tek yön havalimanından otele 24 saat içinde ortalama 75-80 araç hareketi sağlamışız. 2023 Mayıs ayında ise bu rakam 47 ile 55 arası olmuş. Yüzde 35 civarlarında daha az iş hacmi var. Haziran ayı tamamlanmadı ama incelediğimizde yine aynı seviyelerde olacak gibi görünüyor. Sezon Ekim ayı sonuna kadar sürer ama beklediğimiz hareketlilik olacağını düşünmüyorum” dedi.

Firmalar kiralık aracı yarıya düşürdü

Antalya turizmdeki düşüşün kiralık araç çalıştırmayı da etkilediğini belirten Akartuna, “Bizim şirketimiz olsun, diğer firmalar herkes sezonda kiralık araç çalıştırmaya yönelik çalışma yapardı. Şimdi ise herkes her yıl yaptığı kiralamanın yarısını yapıyor. Kiralama ücretlerinde piyasaya bağlı olarak da bir gerileme oluştu. Çok fazla araba ama daha az iş var. Şirketlerin karlılık oranları da düştü. Her ne kadar kurlarda yükseliş olsa da bu maliyet kalemlerini de arttırıyor. Mazot, personel, yer kirası, ofis kirası ve birçok giderde artış oluyor. Şu da bir gerçek ki, Şubat ayından Haziran ayına kadar araçları her bakıma götürdüğümüzde daha yüksek maliyet ile karşı karşıya kaldık. Hep daha fazla ödeme yaptık” dedi.

Maliyet artışları ücretlere yansıtılamıyor

Maliyet artışlarını ücretlere de yansıtamadıklarını belirten Taner Akartuna, “Turizmde rezervasyonlar yapıldığında ücretlerde belirleniyor. Mazota yüzde 15 zam geldiğinde ancak yüzde 5’ini ücrete zam olarak yansıtabiliyoruz. Sözleşmeler de hep bu var. Biz 2024 Haziran ayına yönelik de rezervasyon aldık ama bu yılın fiyatları üzerinden aldık. Biz de hep uzun va-



liyoruz. Sözleşmeler de hep bu var. Biz 2024 Haziran ayına yönelik de rezervasyon aldık ama bu yılın fiyatları üzerinden aldık. Biz de hep uzun va-

deli planlar ve satın almalar yapılır. Siz de bu planlara uymak durumundasınız. Maliyet artışlarını birebir sizin ücretlere yansıtmanız mümkün değil” dedi.

Taner Akartuna, “Her yılın aksine bu yıl Antalya’da şoför sorunu yaşanmadığını söyledi: Bunun en büyük nedeni deprem bölgesinde taşımacılık işi yapan kişilerin bu bölgeye araçları ile iş yapma umuduyla geldiler ama araçlarına iş olmayınca da şoför olarak çalışmaya başladılar.

Ece Tur olarak her yıl 50’nin üzerinde araçla hizmet vermeye özen gösterdiklerini belirten Akartuna, “Bu yıl araç kapasitesini biraz daha aşağı



çektik. 42 araçla hizmet veriyoruz. Şu andaki şartlar daha fazla aracı kaldırmıyor. Ama şehirlerarası taraftan yüksek modelli araca sahip olan bireysel otobüsçüler turizmde çalışmak için başvuruda bulunuyorlar” dedi. ■



*Dost ve Müşterilerimizin;
Sevdikleriyle bir arada bereketli bir bayram
geçirmeniz dileği ile Kurban Bayramınızı kutlar
hayırlara vesile olmasını dileriz.*

Yüksel Kula - Yücel Kula - Hasan Kula

İZMİR UNUTMAZ OTOMOTİV - DEMBA TURİZM

4174/1 Sokak No: 47/B (Otogar karşısı) Bornova - İzmir

Telefon: 0533 516 21 15

•Yüksel Kula: 0533 692 53 10 • Yücel Kula: 0533 516 21 15 • Hasan Kula: 0533 260 49 95



Otobüs var, yolcu var ama fiyatlar düşük

O kulların kapanması, LGS ve üniversite giriş sınavlarının tamamlanması ile birlikte Kurban Bayramı'nın 9 günlük tatile çıkartılması ile büyük bir yolcu yoğunluğu yaşanıyor. Bu yoğunluk bizi aldatmasın. 2020 yılı öncesindeki yılları arar durumdayız. Sefer sayılarına baktığımızda günlük 1700-1800 civarında ama olması gereken seviye 3000. Dolayısıyla sektörde yüzde 40 bir daralma var. Bunu net olarak görüyoruz son 20 yıl içinde. Hareketlilik artıyor ama otobüs sektöründeki yolcu sayısı her geçen gün geriye gidiyor. Tabii bunun sebepleri var. Türk Hava Yolları'nın çok hızlı büyümesi, dünyayla yarışır hale gelmesiyle birlikte sektörümüzden ciddi bir pay aldı. Demiryolları da açılan yeni hatlarla birlikte önemli bir yolcu payını aldı. Hep söylüyoruz; korsan taşımacılıkta her geçen gün sektörden yolcu alıyor. Yeni öğrendiğim bir gelişme de Beylikdüzü-Silivri hattında Ulaştırma Bölge Müdürlüğü D4 belgesiyle taşıma izni vermiş. Bir taraftan korsan ve usulsüz taşımalarla uğraşıyoruz.

Sektör mensupları ek sefer düzenlemeye çok istekli değil

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı her bayram öncesinde olduğu gibi bu bayramda da D1 ve B1 belgeli taşımacılara B2 ve D2 belgeli taşıtları kullanma imkanı verdi. Yolcuların yoğun talebi nedeniyle ek seferler planlanıyor ama doğrusu firmalar ücretler son dönemde artan maliyetleri bilet fiyatlarına yansıtamadıkları için ek sefer yapmaya çok da gönüllü değiller. Firmalar ücret tarifelerini her 4 ayda bir Bakanlığa onaylatıyorlar. Şimdi uyguladıkları fiyatlarda maliyetlerin altında kalıyor. Bilet ücreti gidiş-dönüş sefer maliyetini karşılamıyor. Yapılması gereken ek seferler yapılamıyor, otobüs var, yolcu var ama Bakanlık tarife dışındaki ücretlerle ilgili ağır yaptırımlar uyguluyor.

Otobüsçü para kazanamadığı için mağdur oluyor

Bu nedenle de ulaşım talebi istenildiği gibi karşılanamıyor. Akaryakıt litre başına 6-7 lira fark geldi. Asgari ücrete yüzde 34 zam geldi ama biz 3-4 ay önce aldığımız fiyatlarla taşımacılık yapmak zorunda bırakıyoruz. Bakanlığın



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

bu gerçeği görmesi lazım. Aynı gün Bodrum uçağına Türk Hava Yolları'nda değişken fiyatlarla 1200 TL'den 3 bin 200 TL'ye kadar bilet kesilebiliyor ama bize, 'en ufak sağa baktın, sola baktın' denilerek ceza kesiliyor. Hem biz ulaşım talebini karşılayamıyoruz, vatandaş mağdur oluyor. Otobüsçü de para kazanamadığı için mağdur oluyor.

Mücbir sebepler kapsamında bilet fiyatlarına zam yapılabilirmeli

Bakanlığın akaryakıt fiyatlarının bu kadar yüksek şekilde artması, asgari ücrete yapılan zamlar mücbir sebep sayılarak otobüsçülerde bilet fiyatlarına akaryakıt ve asgari ücrete gelen zam oranında bilet fiyatlarına zam yapabilmeli. Bakın, özel üniversiteler fiyatlarını üniversite sınavı sonrasında açıklamaya başladılar. Yüzde 100'ün üzerinde zamlar var, yıllık

500 bine dayanan fiyatlar var. En önemli hak olan eğitim hakkında bir müdahale yok. Türk Hava Yolları'nın değişken fiyatlarına bir müdahale yok. Akaryakıt yapılan zamlara bir müdahale yok. Kış sezonundan çıktık, bütün kış sürecinde zarar eden otobüsçü yaz sezonunda para kazanacak. Buna da izin verilmiyor.

İyi hesap yapılarak, ücret tarifeleri alınmalı

Sektör mensuplarımızın geleceği iyi hesap ederek ücret tarifesi alması çok önemli. Yüzde 30 indirim hakkını uygulamama imkanı var. Akaryakıt fiyatlarının önümüzdeki süreçte nereye gideceği belli değil. Kurlardaki yükseliş devam ettikçe akaryakıt fiyatı da yükselmeye devam edecek. Otogar çıkış fiyatlarına da zam yapıldığı haberleri geliyor. Her yerde ücretler artarken bizim 4 ay boyunca aynı fiyatla çalışmak zorunda bırakılmamız hiç adil değil. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın ücret tarifelerinin uygulama süreleri 2 aya düşürülmeli. Bir seferlerlik da şu an mücbir sebep kapsamında bilet fiyatlarının arttırılmasına imkan tanınmalı.

Tüm sektörümüzün Kurban Bayramını kutluyorum. Kazasız, belasız, bol kazançlı bir bayram ve sezon olmasını diliyorum. ■

Yaz ve Bayram. Seyahat Zamanı.

En güzel anları birlikte paylaşmak dileği ile
Kurban Bayramınızı kutlar,
keyifli otobüs yolculukları dileriz



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Gezme, görme, lezzetleri tatma zamanı.

En güzel bayramları, en güzel tatilleri yaşamanız
dileğiyle bol seyahatli günler temenni ederiz.
Kurban Bayramınız kutlu olsun.

Mümtaz ER
Yönetim Kurulu Başkanı



Mercedes-Benz'in sürdürülebilirlik hedefleri belli: “Kara Deniz Hava.”

Mercedes yıldızının üç köşesi, Gottlieb Daimler'in karada, denizde ve havada öncü mobilite vizyonunu temsil ederek doğdu. Yeni Mercedes-Benz kampanyası ile ikonik yıldızın üç köşesi artık kuruluşunda ilham aldığı elementlerin korunması, geri dönüşüm ve CO2 nötr olma yoluyla sürdürülebilirlikte öncü olma vizyonuna dönüşüyor. Toprak, su ve hava elementleri, Mercedes-Benz markasının itici gücünü her zamankinden daha fazla oluşturuyor.

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan,



“Mercedes yıldızı, dünden bugüne benzersiz tarihimizi, markamızı karakterize eden öncü ruhumuzu ve yeni bir mobilite

çağının başlamasını mümkün kılan yenilikçi gücümüzü temsil ediyor. ‘Yeni Zamanların Simgesi’ sloganı ile bu vizyonumuzun altını çizirken bizim için lüks ve sürdürülebilirliğin her zaman bir arada olduğunu gösteriyor” dedi.

Şirket, 2030 yılı itibarıyla tüm otomobillerinin tamamen elektrikli olmasını ve otomobil başına CO2 ayak izini 2020'ye kıyasla yarıdan fazla azaltmayı planlıyor. Aynı zamanda Mercedes-Benz, 2030 yılına kadar üretimdeki enerji ihtiyacının yüzde 70'inden fazlasını yenilenebilir kaynaklardan karşılamayı hedefliyor. ■



Mercedes-Benz eActros300 Türkiye'de test edilecek

Daimler Truck, 2039 yılına kadar Avrupa, Japonya ve Kuzey Amerika bölgesinde sadece karbon nötr araçlar sunma hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Daimler Truck'ın önde gelen üretim ve AR-GE merkezlerinden Mercedes-Benz Türk de, yürüttüğü önemli projelerle çatı şirketinin hedeflerini destekliyor. Mercedes-Benz Trucks'ın tüm dünyaya kamyon yol testi ve mühendislik hizmeti sunan ana merkezi konumunda bulunan Aksaray Kamyon Fabrikası bünyesindeki AR-GE Merkezi, aynı zamanda sıfır emisyon projeleri kapsamındaki araçların da test merkezlerinden biri oldu. Küresel



çaptaki sorumluluklarına her geçen gün yenilerini ekleyen Mercedes-Benz Türk, bu doğrultuda ilk ağır sınıf elektrikli kamyonu unvanına sahip eActros300'ün de yol testlerini gerçekleştiriyor. eActros'un yol testleri, önümüzdeki dönemlerde daha uzun menzilli versiyonlu araçlarla devam edecek.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Melikşah Yüksel, konu hakkında



değerlendirmelerde bulunarak uzun yıllardır yatırım yaptıklarını açıkladı. ■



Son teknolojiye sahip otobüsler

Daimler Buses Global Test Sürüşü etkinliğinde

Otobüs sektörünün küresel düzeyde öncü şirketlerinden Daimler Buses, son teknolojik yeniliklerle donatılan Mercedes-Benz eCitaro, Mercedes-Benz Intouro ve Mercedes-Benz Intouro K hybrid'i Global Test Sürüşü Etkinliği'nde tanıttı.

Berlin'de düzenlenen etkinlikte, otobüsler hakkında teknik bilgi paylaşımına ek olarak, belirlenen rotada sürüş deneyimi de gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz eCitaro, sahip olduğu yeni nesil NMC 3 batarya teknolojisi tek bir şarj ile şehiriçi ulaşımda ihtiyaç duyulan menzile ulaşılabilmesine imkân sağlıyor.

Mercedes-Benz Intouro, kısa mesafe yolcular için çıtayı yeni bir seviyeye yükseltiyor. 55 kişiye kadar oturma kapasitesine sahip 12 metre uzunluğundaki araçta yeni nesil koltuklar, sahip oldukları özellikler ile uzun süreli yolculuklarda bile konforlu bir seyahat deneyimi sağlıyor.

Mercedes-Benz Intouro K hybrid, alanında konforlu ve güvenli bir seçenek olarak öne çıkıyor. Hareketli yayalarda bile maksimum frenleme yapabilen Aktif Fren Desteği 5 (ABA 5), söz konusu araç sınıfında türünün tek örneği olarak öne çıkıyor. ■



Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinde ‘Tek Niyet Memnuniyet’

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, “Yetkili servislerimizde ‘Tek Niyet Memnuniyet’ diyerek kaporta & boya işlemlerini, yedek parça ve uzman teknik personel güvencesi ile en hızlı şekilde gerçekleştiriyor, bu avantajımızı müşterilerimize sunuyoruz” dedi.

Hazır kabini uygulaması ile hızlı aksiyon

Tolga Bilgisu, "Hoşdere Otobüs Fabrikamız ve



Aksaray Kamyon Fabrikamızın üretim bantlarından inen araçlarımızda olduğu gibi bakım ve onarım hizmetlerimizde de üst düzey güvenlik, performans ve konfor sunuyoruz. Yetkili servislerimizde ‘Tek Niyet Memnuniyet’ diyerek kaporta & boya işlemlerini en hızlı şekilde gerçekleştiriyor, bu

avantajımızı müşterilerimize sunuyoruz. Bu uygulama kapsamında, müşterilerimizin araçlarını hızla onarabilmek için yetkili servislerimizin stoklarında araç tiplerine göre hazır kamyon kabinleri bulunduruyoruz.”

Yüksek standart odaklı eğitim

Kaporta & boya teknisyenleri, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Pazarlama Merkezi Eğitim Bölümleri'nde ‘Mercedes-Benz Kaporta Boya Teknisyenliği’ eğitimi alıyor. ■



Dört saatte cam değişimi yapılıyor.



Yaygın servis ağı ile kazalara hızlı müdahale

Herhangi bir kaza anında müşterilerinin çekici & kurtarıcı hizmeti ile iletişim kurmasına yardımcı olarak araçlarının yetkili servislere alınmasını sağlıyor. Mercedes-Benz Türk'ün 48 yetkili servis noktasından 40'ı, 25 ilde kamyon veya otobüs kaporta & boya atölyesi ile müşterilerine kesintisiz hizmet vermeye devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk Müşteri İletişim Merkezi 444 62 84 (444 MBT 4) numaralı hat üzerinden, kamyon ve otobüs müşterilerine “Yol Yardım” ve “Ürün ve Hizmetler” konusunda destek sağlıyor.



MAN'ın Kayseri'deki yeni bayisi 'MAN Metinler Plaza' açıldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ, bayi ve hizmet ağını genişletme hedefi doğrultusunda önemli bir iş birliğine daha imza attı. Müşteri memnuniyeti odaklı hizmet kalitesini Türkiye'nin her yerine taşımayı hedefleyen MAN'ın yeni yol arkadaşı ise, Kayseri'nin köklü firmalarından Metinler Şirketler Grubu oldu.

Bayi ve yetkili servislik hizmet sözleşmesi imzalanan Grup, MAN'ın kamyon, otobüs, hafif ticari araçlarının satış ve satış sonrası hizmetlerini üstlendi. İş birliği kapsamında firmanın, MAN müşterilerine hizmet vereceği Kayseri'deki MAN Metinler Plaza, 14 Haziran'da düzenlenen özel bir törenle hizmete açıldı.

MAN'ın Kayseri ve bölgesindeki gücünü daha da ileri taşıyan yeni plazanın açılış törenine Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı



Dr. Memduh Büyükkılıç, Kocasinan Belediye Başkanı **Ahmet Çolakbayrakdar**, Melikgazi Belediye Başkanı **Mustafa Palancıoğlu**, Metinler Şirketler Grubu Yönetim

Kurulu Başkanı **Metin Köseoğlu**, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu** ve şirket yetkilileri ile davetliler katıldı. ■



Marwa Khairalla, Goodyear Türkiye Genel Müdürlüğüne atandı

Dünyanın lider lastik üreticilerinden Goodyear'ın Türkiye organizasyonunda yeni bir atama gerçekleşti. Goodyear Türkiye Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Marwa Khairalla, Genel Müdürlük görevine getirildi. Daha önce Genel Müdür olarak görev yapan Mahmut Sarıoğlu da, Gelişmekte Olan Pazarlardan Sorumlu Başkan Yardımcılığı görevine atandı. Görev değişiklikleri 1 Temmuz 2023 itibarıyla geçerli olacak.

Kahire'deki Amerikan üniversitesi Alexandria Üniversitesi'nden mezun olan Marwa, Atlanta'da Emory Üniversitesi'nde MBA Programını tamamladı. SIG Combibloc, Mondelez International ve Kraft Foods gibi çok uluslu şirketlerde çeşitli yöneticilik görevlerinde çalışan Marwa, 2020 yılında Gelişmekte Olan Pazarlar Tüketici Lastikleri Direktörü olarak Goodyear ailesine katıldı. ■

Mercedes-Benz Tech Türkiye'de Direktör değişikliği

Mercedes-Benz Otomotiv bünyesinde 40'tan fazla ülkedeki Mercedes-Benz Group AG lokasyonuna teknoloji çözümleri sağlayan Mercedes-Benz Tech Türkiye'nin başına Jochen Wandel atandı. Wandel'in görevini devraldığı Özlem Vidin Engindeniz ise kariyerini yine Mercedes-Benz bünyesinde Almanya'da sürdürecektir. ■



Scania'dan Türkiye'ye Bir üst düzey ziyaret daha

Dünyanın önde gelen ağır ticari araç markası Scania'nın üst yönetimi Türkiye'ye duydukları güveni peş peşe gerçekleştirdikleri ziyaretlerle ortaya koyuyorlar. Kısa bir süre önce Türkiye'ye gelen Traton Grup CEO'su, Yönetim Kurulu üyesi ve Scania CEO'su Christian Levin'in ardından Scania Satış Operasyonları Başkan Yardımcısı **Caroline Gustaffson**'un da ülkemize ziyareti gerçekleşti. Gustaffson, İstanbul'da Doğu Otomotiv Scania, Bursa Koçaslan Scania Yetkili Satıcı ve Servisi,

İzmir'de Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Ankara Ağır Vasıta tesislerini ziyaret ederek yetkililerden bilgi aldı. Caroline Gustaffson'un İzmir ziyaretine Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü **Tolga Senyücel** ile Scania Liaison Office Türkiye Yönetici Direktörü **Per Stümer** de eşlik etti.

Scania Satış Operasyonları Başkan Yardımcısı Caroline Gustaffson, 100'den fazla ülkede faaliyetlerini sürdürdüklerini



belirterek, "Türkiye pazarını da yakından takip ediyoruz. Türkiye bizim için çok önemli bir pazar. Doğu Otomotiv ile sürekli iletişim halindeyiz ve işbirliğimizi daha ileri bir noktaya taşıyabileceğimizi düşünerek 2016 yılında Türkiye'de bir irtibat ofisi kurduk. Önümüzdeki dönemlerde de işbirliğimize devam edeceğiz" dedi. ■

Süper Tur, Allison Donanımlı Isuzu Grand Toro aldı

1985 yılından bu yana Türkiye genelinde yurtiçi turizm taşımacılığı hizmeti sunan İstanbul merkezli Süper Tur, kısa bir süre önce Allison Torqmatic™ Serisi tam



Cihan Öztürk

otomatik şanzıman donanımlı 8,5 metrelik Isuzu Grand Toro midibüsü teslim aldı. Turizm taşımacılığında yılda ortalama 120 ila 140 bin km arasında yol kat ettiklerine değinen Süper Tur yetkilileri, bu araç ile verimlilik ve konforun arttığını belirtti.

Isuzu Grand Toro modelinin avantajlarını deneyimleyen Süper Tur ekibinden

Cihan Öztürk, "Ağırlıklı yabancı olmak üzere hem yabancı hem de yerli turistler için ulaşım hizmeti sunuyoruz. Turistlerin konfor ve güvenlik beklentileri her zaman yüksek oluyor. En kısa Anadolu turumuz ise 3.000-3.500 km sürüyor. Öğrenci ve personel taşımacılığının yılda ulaştığı kilometreye turizm taşımacılığının yoğun dönemlerinde sadece bir iki ayda ulaşıyoruz diyebiliriz" dedi. ■



L1 ve L2 Yetki Belgeleri artık e-devlet üzerinden verilecek

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü lojistik işletmeciliği yetki belgelerinin artık e-devlet üzerinden alınabileceğine yönelik

bir duyuru yayınladı.

Yapılan duyuruya göre L1 ve L2 belgeleri artık e-devlet üzerinden verilecek. L türü yetki belgeleri 7 gün 24 saat e-devlet üzerinden yüzde 5'e varan

indirimle alınabilecek. Böylelikle kamu kurumuna gitmeden, zaman kaybı olmadan anında yetki belgesi düzenlenebilecek. Daha yeşil bir çevre için kağıt tasarrufu da sağlanabilecek. ■

Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ, ABC Lojistik'e 301 Volvo FH Çekici teslimatı gerçekleştirdi

Dünyanın lider yatırım şirketlerinden Japonya merkezli Marubeni Corporation'a bağlı olarak her biri alanının öncüsü olan birçok global markanın Türkiye distribütörlüğünü sürdüren Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ, ağır hizmet taşımacılığındaki markası Volvo Trucks'ın 301 Adet Volvo FH model çekicisini Kapadokya'da gerçekleşen bir törenle ABC Lojistik'e teslim etti.

Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ ev sahipliğinde gerçekleşen basın toplantısına; Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ ve Volvo Trucks yöneticileri ile ABC Lojistik yetkilileri katıldı. **Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Genel Müdürü Eşref Zeka**, ABC



Lojistik ile kurulan iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Eşref Zeka, "İş ortaklarımızın bizi lojistik sektöründe öne geçmek için tercih ettiklerini biliyoruz. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş ve Volvo Trucks olarak satış sonrası hizmetlerde de proaktif, çözüm odaklı ve hizmet üreten bir yol arkadaşı olduklarını belirten Eşref Zeka, tüm ekip arkadaşlarıyla aynı hedefe aynı motivasyonla yürüyoruz" dedi.

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya, "Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz araçların finansmanını Volvo Finansal Hizmetler sağladı. Volvo Finansal Hizmetler, Volvo Group ve Marubeni Corporation'un Türkiye stratejileri doğrultusunda, iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına uygun esnek kredi

çözümleri sunmaya devam edecek" dedi. **Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström** de kalite, güvenlik ve çevre duyarlılığı ile yaklaşık 130 ülkede faaliyet gösterdiklerini belirtti.

Filosunu 301 adet **Volvo FH çekici ile güçlendiren ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen**, "Filomuzu Volvo Trucks ile genişletmek bize güven veriyor. Volvo Trucks markasının gücü ile Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ güvencesi bu tercihimizdeki en



büyük etken olmuştur. Volvo Finansal Hizmetler'e sizlerin huzurunda tekrar teşekkür etmek istiyorum" dedi. ■



Üniversite son sınıf öğrencilerine kariyer fırsatı

Mars Yetenek Akademisi Başlıyor

Üretken ve sürekli gelişimi hedefleyen bir toplum inşa etmek adına kurulduğu günden itibaren sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiren Mars Logistics, eğitim başta olmak üzere çeşitli alanlarda projeler üretiyor. Üniversite son sınıf öğrencileri, yeni başlayacak Mars Yetenek Akademisi ile sektörün lideri olan kurumsal bir firmada, 1 yıl boyunca kapsamlı bir deneyim kazanma, sektörün inceliklerini öğrenme ve eğitim alma şansı elde edecekler.

Akademiye başarıyla bitiren öğrencilerin eğitim sonunda Mars Logistics'te işe başlayacağını altını çizen **Mars Logistics İnsan Kaynakları Direktörü Nihal Kansu**, "Süreç Geliştirme, Pazarlama, Filo Yönetimi gibi bölümlerde 1 sene boyunca eğitim görecektik öğrenciler, kendilerine ve yeteneklere uygun olan bölümlerde eğitim sonrası çalışma imkanına sahip olacak" dedi. İlk gruba 10 öğrencinin dahil olacağı akademide her öğrenciye bir mentor atanacak. ■

Son başvuru tarihi

31 Temmuz 2023 olan Mars Yetenek Akademisi için öğrenciler, ayrıntılı bilgili yetenekakademisi@marslogistics.com adresinden alabilir.

TruckStore, lojistik sektörüne güven, araçlara değer veriyor

Mercedes-Benz Türk'ün 2. el araç markası TruckStore'un bu yılın ilk beş aylık döneminde de başarı ivmesini sürdürdüğünü belirten Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, "Öncelikli hedefimiz müşterilerimizin sürdürülebilir bir çalışma modeli yaratabilmesidir. TruckStore'da müşterilerimiz için her zaman 'Al Kazan Sat Kazan' prensibi ile alım ve satım işlemleri gerçekleştiriyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ün 2. El araç markası TruckStore, zengin araç portföyü ve kaliteli hizmet anlayışının yanı sıra tüm işlemleri tek çatı altında gerçekleştirmeye olanaklı sunarak fark yaratmaya devam ediyor. 2009 yılından beri yürüttüğü çalışmalarla lojistik sektöründe en güvenilir iş ortaklarından biri olan şirket, bu yılın ilk beş aylık döneminde de başarı ivmesini arttırmaya devam etti.

Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, "Şirketimiz bünyesinde müşterilerimize sunduğumuz kredi,



sigorta, 2. el satış imkanı ve lojistikteki yükü hafifleten takas alım ile onların ihtiyaçlarına tek noktadan çözüm sağlıyoruz. Öncelikli hedefimiz müşterilerimizin sürdürülebilir bir çalışma modeli yaratabilmesidir. TruckStore'da müşterilerimiz için her zaman 'Al Kazan Sat Kazan' prensibi ile alım ve satım işlemleri gerçekleştiriyoruz" dedi.

TruckStore Grup Müdürü Barış Sever ise şu açıklamalarda bulundu: "Pazarın en önemli konuları arasında yer alan finansmana erişimde yaşanan problemlere Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile çözüm üretiyoruz. 24 aya kadar terzi usulü finansman sağladığımız müşterilerimiz için bugüne kadar birçok farklı finansman modeli ürettik. Bundan sonraki dönemlerde de ödeme dengelerini müşterilerimizin

finansse edildi. Geriye kalan satışların yüzde 20'si ağırlıklı olarak peşin, alt



ihtiyaçlarına göre ayarlamaya ve her müşterimiz için özel çözümler üretmeye gayret edeceğiz. TruckStore vasıtası ile sattığımız araçların yüzde 80'i Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından

takaslı gerçekleşirken, çok küçük bir kısmı bankalar üzerinden finanse edildi. Müşterilerimize krediye ulaşma noktasında çok büyük avantajlar sağlıyoruz."

Sektörde yaşanan talep artışı hakkında da değerlendirmelerde bulunan Barış Sever, şunları söyledi: "Kentsel dönüşüm çalışmalarının hızlanması nedeniyle özellikle inşaat, hafriyat çekici ve kamyonlarına yönelik talep daha da arttı. Bu nedenle söz konusu araçlar yatırım unsuru olmaya devam ediyor. 2023 başından itibaren inşaat araçlarının 2. el pazarındaki fiyat artışı yüzde 85 seviyesinde gerçekleşirken, 2. el çekici fiyatları ise yüzde 50 civarında yükseldi."

Tüm işlemler tek bir çatı altında gerçekleştiriliyor

Mercedes-Benz Türk'ün sıfır ağır ticari araç pazarında müşterilerine gösterdiği yaklaşımı ve sunduğu yüksek hizmet kalitesini 2. el pazarında da sunan TruckStore, yalın ve hızlı bir şekilde, bir iş günü içerisinde alım, satım, kredilendirme ve sigortalama gibi tüm işlemleri tek bir çatı altında gerçekleştirmeye olanaklı sunuyor. TruckStore üzerinden araç satın almak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz marka kamyonların yanı sıra farklı marka ve farklı üst yapılarla sahip kamyonlara ulaşma şansına da sahip oluyorlar. Bu sayede ihtiyaçlarına en uygun aracı rahatlıkla bulabilen müşteriler, tüm işlemlerini TruckStore güvencesi altında gerçekleştirebiliyorlar. ■

Iveco'dan Tanöz Nakliyat'a 25 Iveco S-Way Çekici

Türkiye'nin sanayi ve lojistik merkezlerinden biri olan İstanbul Tuzla'da faaliyetlerini sürdüren Tanöz Nakliyat yeni nakliye araçlarının alımı için IVECO'yu tercih etti. IVECO Yetkili Satıcısı Iveco Otomotiv tarafından gerçekleştirilen anlaşmada Tanöz Nakliyat'a satılan 25 adet IVECO S-Way çekici periyodik bakım anlaşmalı olarak teslim edildi.

Geniş hizmet ağıyla müşterilerinin sektörel ihtiyaçlarını etkin şekilde karşılamak için alanında uzman ve deneyimli personeli ile faaliyetlerini sürdüren Tanöz Nakliyat araç seçiminde de profesyonel davrandı; ağır, orta ticari kamyon ve hafif ticari araçların üretimi, geliştirilmesi ve pazarlanması alanında uluslararası bir lider konumunda olan IVECO'yu tercih etti. Türkiye çapında geniş satış ve servis ağı ile hizmet veren IVECO Türkiye'nin Yetkili Satıcısı Iveco Otomotiv tarafından Tanöz Nakliyat'a firmanın seçtiği



AS440S57T/P + Diamond, AS440S53T/P + Full, AS440S49T/P + Full modellerinden oluşan IVECO S-Way çekicilerin teslim töreni 13 Haziran Salı Günü Iveco Otomotiv'in Samandıra'da bulunan

araç parkında gerçekleşti. Toplam 25 adet IVECO S-Way çekicinin teslim törenine IVECO Türkiye Genel Müdürü **Hakkı Işınak** ve Tanöz Nakliyat Genel Müdürü **Serdar Tan** da katıldı. ■



Prometeon Türkiye, Barsan Global Lojistik ile işbirliği yaptı

Endüstriyel lastik odaklı Prometeon Tyre Group, 1982'den beri hizmet veren ve ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya yaklaşık 54 ülkede, 100'den fazla merkezle entegre lojistik hizmet alanında lider olan Barsan Global Lojistik ile güçlerini birleştirdi.

İşbirliği kapsamında Barsan Global Lojistik'in kurucusu **Kamil Barın**, Yönetim Kurulu Başkanı **Cengiz Çaptuğ** ve Gebze Bölge Genel Müdürü **Orçun Konaklı**, Prometeon Türkiye Kocaeli fabrikasını ziyaret etti ve Ar-Ge Merkezi'ni ziyaret etti. Ziyarete Prometeon Türkiye, AFME, Rusya, CIS Bölge CEO'su **Gökçe Şenocak**, Prometeon Türkiye Fabrika Direktörü **Bahadır Özer**, Ülke Satış Müdürü **Uğur Aydın** ve İş Geliştirme Müdürü **İlke Bor** ev sahipliği yaptı.

Barsan Global Lojistik'in araçları 4 yıl Prometeon Türkiye'ye emanet

İmzalanan sözleşme kapsamında Prometeon Türkiye, dört yıl boyunca Barsan Global Lojistik'in yurt içi ve yurt dışı operasyonlarında hizmet veren ağır vasıta araçlarının lastik yönetimini üstlendi. İki şirket arasındaki kilometre başı maliyetlendirme anlaşması ile Barsan Global Lojistik, çekici ve treyler olmak üzere toplam 1383 aracı için profesyonel bir lastik yönetimi alacak. ■



Mercedes-Benz Türk

Sağlık Bakım Tırı şoförlerini evinde ağırladı

Mercedes-Benz Türk'ün Sağlık Bakım Tırı şoförlerine 7 Haziran'da Aksaray Kamyon Fabrikası'nda berber, doktor, fizyoterapist ve eğitim hizmeti verildi. Türkiye'de bir ilk olarak 2022'de başlayan uygulama çerçevesinde 10 noktada 3500 kamyon şoförüne ulaşan Mercedes-Benz Türk, 2023 sonuna kadar bu hizmetini sürdürecektir.

Kamyon şoförlerinin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmesi için özel olarak tasarlanan dorsesiyle Actros L 1851 LS model Sağlık Bakım Tırında şoförlerin ön muayenesini gerçekleştiren iç hastalıkları uzmanı, gerekli gördüğü kişileri tedavi olmaları için sağlık kuruluşlarına yönlendirdi. Berberler şoförlerin saç ve sakal bakımlarını gerçekleştirdi. Psikolog şoförlere destek verdi. Sağlık Bakım Tırına gelen şoförlere, uzmanlar tarafından eğitim verildi. Sağlık Bakım Tırı hizmetlerinden, etkinlik alanlarında mola veren tüm kamyon şoförleri faydalanabiliyor. ■



Semih Lojistik filosuna 12 çekici kattı

Bursa Ağır Vasıta, lojistik sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Semih Lojistik'e 12 adet yeni jenerasyon DAF çekici teslim etti. Düzenlenen teslimat törenine Semih Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Güngör Bulut**, Bursa Ağır Vasıta Genel Müdürü **Ahmet Uğur**, Satış Müdürü **Fahri Bayram**, Semih Lojistik şoförleri ve Adex Akademi eğitmenleri katılmaya katıldı.

Semih Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Güngör Bulut, "Semih Lojistik olarak uluslararası taşımacılık alanında faaliyet gösteriyoruz. Türkiye'den Almanya, Hollanda, Avusturya ve İsviçre gibi ülkelere ekspres ve parsiyel taşımacılık yapıyoruz. Bunun dışında tehlikeli madde taşımacılığı da yapmaktayız" dedi. ■

Ağır Vasıta Treyler Zirvesi “Yeşil Mutabakat” temasıyla yapıldı

TREDER tarafından bu yıl 5’incisi düzenlenen Ağır Vasıta Treyler Zirvesi Yeşil Mutabakat temasıyla yapıldı. Yeni yasal düzenlemelerden elektrikli araçlara, mobiliteden sürdürülebilirliğe kadar sektörü ilgilendiren tüm konular masaya yatırılırken, sektörün önündeki ödevlere nasıl hazırlanması gerektiği anlatıldı.

TREDER’in merakla beklenen ve çıktılarının ilgiyle takip edildiği Ağır Vasıta Treyler Zirvesi, Yeşil Mutabakat temasıyla 15 Haziran’da The Green Park Pendik Hotel’de yapıldı. Bu yıl 5’incisi düzenlenen zirvede 4 ayrı panel gerçekleştirildi. Bu panellerde; treyler sektörünün yeşil yolculuğu anlatılırken, hedefler, yasal mevzuatlar, ürünler, hizmetler ve teknik gelişmeler gibi farklı konular tüm detaylarıyla ele alındı.



Treder Başkan Şentürk: Bundan Sonraki Yolumuz Yeşil-Çevreci Olacak

Zirvenin açılışını yapan **TREDER Başkanı Yalçın Şentürk**, “Sektörümüz 2022 yılında 60 bin adet üretim yaptı. Bunu 2023 yılında daha da artıracğız. Sektör olarak daha fazla üretim daha fazla ihracat için çalışıyoruz” dedi. Bundan sonraki gidecekleri yolun yeşil-çevreci yol olduğunun altını çizen Şentürk, “Zirvemizin temasını

‘Yeşil Mutabakat’ olarak belirlerken, bu talepleri dikkate aldığımızı göstermek istedik. İnaniyorum ki bu zirve herkes için iyi fikirler, iyi bir motivasyon kaynağı olacak” diye konuştu.



TAİD Başkanı Hoşgören: Ağır Vasıta Sektörü İçin Öncelikli Konu Sürdürülebilirlik

TAİD Başkanı Burak Hoşgören de yaptığı açılış konuşmasında, Ağır Vasıta ve Treyler Zirvesi’nde sektörün yeşil yol haritasının oluşturulacağını belirterek, “Yeşil araçlara nasıl geçeriz? Daha temiz enerjileri kullanabilir miyiz? Hangi politika önlemlerine, teşviklere ve düzenlemeler ihtiyaç duyarız? gibi sorulara yanıt arayacağız” dedi. Ticari araç üreticilerinin çok önemli bir kavşakta olduğunu söyleyen Burak Hoşgören, ağır vasıta sektörü için öncelikli konunun sürdürülebilirlik olduğunun altını çizdi.

Tüzmen: Her Yıl Büyüyen, Fuarlaşmaya Giden Bir Zirve Görüyorum

Devlet Eski Başkanı Kürşad Tüzmen de yaptığı konuşmada, zirvenin sektörün geleceğine ışık tuttuğunu anlattı. Tüzmen, “Treyler sektörü üretimi ve ihracatıyla öne çıkıyor. Her yıl büyüyen ve



fuarlaşmaya doğru giden bir zirve görüyorum” dedi.

4 Ayrı Panelde Sektörün Yeşil Yolculuğu Konuşuldu

Ağır Vasıta Treyler Zirvesi, gerçekleştirilen 4 farklı panelle sektörün geleceğine ışık tuttu. Yeşil Mutabakat temasıyla yapılan bu panellerde, treyler ve ticari araç üreticileri, tedarikçiler ve hizmet sağlayıcılar çevreci ürün ve hizmetlerini anlattılar.

Yaşam Destek Treyleri Ekmek Ve Üzüm Hoşafı İkram Etti

Zirvede TREDER tarafından deprem afetinden etkilenen depremzedelere yardım için hazırlanan “Yaşam Destek Treyleri” de yer aldı. Çanakkale Savaşı sırasında askerlerimize verilen ekmek ve üzüm hoşafı nedeniyle, katılımcılara bu yiyecekler ikram edilirken şehitlerimiz de anılmış oldu. ■



Petrol Ofisi, akaryakıt sektörünün en değerli markası oldu

Petrol Ofisi, uluslararası lider marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance’in “Türkiye’nin En Değerli Markaları” raporunda 14. sıraya yükselerek akaryakıt sektörünün lideri oldu.

Yaklaşık 25 yıldır markaların finansal değerini hesaplayan Brand Finance, her yıl dünyanın en büyük 5 bin markasını değerlendiriyor ve bu markaları ülke ve sektör bazında sıralayarak yılda yaklaşık 100 rapor hazırlıyor. Şirketin “TURKEY 100 – Türkiye’nin En Değerli Markaları” raporunun bu yılki çalışmasında ise Türkiye’den 2 binden fazla marka değerlendirildi.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan **Petrol Ofisi Grubu CMO’su Sinan Seha Türkseven**, “Türkiye’nin en büyük 5 özel şirketi arasında yer alan ve dev bir enerji altyapı grubu olarak hareket eden grubumuzla akaryakıt ve madeni yağ pazarlarında



Sinan Seha Türkseven

geleneksel liderliğimizi sürdürüyoruz. Marka gücümüzün ve finansal başarılarımızın Brand Finance gibi saygın bir kurum tarafından bir kez daha tescil edilmesi bizi son derece mutlu etti. Böyle bir başarının arkasında büyük bir ekip çalışması, müthiş bir özveri var. Tüm Petrol Ofisi ailesine markamıza duydukları inanç ve emekleri için çok teşekkür ediyorum. Liderliğimizi her alanda devam ettirmek için çok çalışmaya devam edeceğiz.” dedi. ■



Anadolu Isuzu’dan Meltem Turizm’e 28 NPR L Model kamyon teslimatı

Türkiye’nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, İstanbul merkezli faaliyet gösteren Meltem Turizm’e 28 adet Isuzu NPR L model kamyonun teslimatını gerçekleştirdi.

Türkiye’nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, taşımacılık sektörüne yönelik filo satışlarını tam zamanında gerçekleştirdiği teslimatlarla sürdürüyor. Anadolu Isuzu son olarak Meltem Turizm’e 28 adet NPR L model kamyon teslimatını gerçekleştirdi. Meltem Turizm tarafından şehir içi gıda taşımacılığında kullanılmak üzere satın alınan 28 NPR L kamyonun teslimatı 8 Haziran 2023 Perşembe günü Alkan Group’un ev sahipliğinde düzenlenen törenle



gerçekleştirildi. 1998 yılından itibaren araç filo kiralama, turizm ve personel taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Meltem Turizm, Anadolu Isuzu’nun İstanbul Isuzu yetkili satıcısı Çetaş aracılığıyla satın aldı.

Teslimat töreni, Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, Anadolu Isuzu Yurt içi Satış Direktörü Yusuf Teoman,

Anadolu Isuzu Kamyon& Pick-up Satış Müdürü Atakan Gürler, Anadolu Isuzu Pazarlama ve Bayi Geliştirme Yöneticisi Ali Başağa, Anadolu Isuzu Filo & Kilit Müşteri Yöneticisi Hamdi Toker, İstanbul Isuzu yetkili satıcısı Çetaş Genel Müdürü Gülay Gökbaş ve Alkan Group Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Alkan’ın katılımıyla gerçekleştirildi. ■

Kimya Devi Dow’dan Alışan Lojistik’e bir ödül daha

Türkiye’nin en büyük 500 şirketi arasında yer alan, lojistik sektörünün lider firmalarından Alışan Lojistik, dünya kimya devi Dow Chemical Europe tarafından Hollanda Terneuzen’da düzenlenen 4STAR Hizmet Ödülleri’ne yine damga vurdu. Alışan, söz konusu etkinlikte üçüncü defa Depolama ve Lojistik kategorisinde altın madalya ödülünün sahibi oldu. ■





750 Tırsan aracı ile ABC, taşımacılıkta sınır tanımıyor

Güvenilir lider Tırsan; Kayserinin öncü lojistik firmalarından biri olan ABC Lojistik'e 311 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim etti. Firmanın son alımı ile filosundaki Tırsan araç sayısı 750 adede ulaştı.

Ar-Ge yetkinliği ve üretim gücü ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerinin ihtiyaçlarını tam karşılayan Tırsan, Adapazarı fabrikasında teslimatlarına devam ediyor. Tırsan'ın gerçekleştirdiği teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Ergun Bilen**, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Ali Bilen**, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Atakan Bilen** ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** katılım gösterdi.

Teslimat töreninde açıklamada bulunan **Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, "İlk kurulduğu günden bugüne Tırsan ürünlerini kullanan ABC Lojistik üçüncü jenerasyonun işin başında olmasından duyduğu memnuniyeti dile getiren Nuhoglu, ABC Lo-

jistik, bizim 1984 yılından bu yana çalıştığımız bir firma. İlk olarak Ergun Bey'in rahmetli babası Ali Bilen ile çıktığımız yola, sonrasında Ergun Bey ile devam ederek başarılı projelere imza attık. Şimdi ise üçüncü jenerasyon olan Ergun Bey'in oğulları Ali ve Atakan Beyler ile yola devam ediyoruz. Bugün, 2023 yılı için anlaşmasını yaptığımız 311 adetlik araçların teslimatını gerçekleştiriyoruz. Bu teslimatla birlikte ABC'ye toplamda 750 adet araç teslim etmiş oluyoruz. Her zaman söylediğim gibi, treyler seçimi firmaların kaderlerini belirleyecek kadar önemlidir. Bundan dolayı özellikle altını çizerek belirtmek isterim ki Tırsan ailesi olarak, 46 yıldır bizler yatırım aracı üretiyor ve müşterilerimize lojistik sektörünün her alanında katma değer sağlıyoruz. Bunun yanı sıra, her zaman olduğu gibi satış sonrası tüm süreçlerde de müşterilerimizin her koşulda yanında oluyor ve olmaya da devam ediyoruz. Çetin Nuhoglu, sözlerine şu şekilde devam etti, 2023 yılında da ABC Lojistik'in filo yatırımında her zaman olduğu gibi yine Tırsan'ı tercih etmesinden büyük memnuniyet du-

yuyor ve başarılı iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine tüm samimiyetimle inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

Tırsan araçları ile hem zamandan hem de maliyetten tasarruf ediyoruz

Gerçekleştirilen törende yaptıkları yatırımı değerlendiren **ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen**, "ABC Lojistik olarak, Tırsan ile uzun yıllardır devam eden başarılı ve güçlü iş birliğimizden dolayı çok memnunuz. Firma olarak önceliğimiz, hizmet verdiğimiz müşterilerimizin başarılı olma-

rına yardımcı olmak, ticaret süreçlerini verimli hale getirebileceğimiz yaratıcı çözümler ortaya koymak ve her alanda avantajlı olmalarını sağlamaktır. Bundan dolayı, treyler yatırımlarımızda her zaman tek tercihimiz Tırsan oldu. Bunun yanı sıra, Tırsan ürünlerinin kalitesine ve verimliliğine vurgu yapan Bilen, Firmamız özellikle demiryolu ve denizyolu taşımacılığı yapmaktadır. Yeni alımını yapmış olduğumuz intermodal taşımacılığa uygun Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlar ile filomuzu daha da güçlendirerek hem zamandan hem de maliyetten tasarruf sağlayacağız" dedi. ■

Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ, Elektromobilité dönüşümüne öncülük ediyor

Dünyanın lider yatırım şirketlerinden Japonya merkezli Marubeni Corporation'a bağlı olarak her biri alanının öncüsü olan birçok global markanın Türkiye distribütörlüğünü sürdüren Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ, satış ve satış sonrası hizmetlerini sunduğu Volvo Trucks ile lojistik sektörünün elektromobilité dönüşümüne öncülük edecek bir

teslimatı gerçekleştirdi. Santral İstanbul'da gerçekleşen törenle, Volvo FH elektrikli çekici, Unilever Türkiye ve Arç Lojistik'e teslim edildi. İstanbul'un ilk elektrik santrali olan Santral İstanbul'da Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ ev sahipliğinde gerçekleşen teslimat törenine Volvo Trucks yetkilileri, Unilever Türkiye ve Arç Lojistik yöneticileri ve basın mensupları katıldı. ■



Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Genel Müdürü **Esref Zeka**, Volvo Trucks Ortadoğu ve Türkiye Direktörü **Björn Andersson**, Unilever Türkiye'nin Türkiye, Kuzey Afrika ve Orta Doğu Tedarik Zinciri ve Müşteri Operasyonları Başkanı **Graham Sommer**, Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Kıvanç Kızılkaya**, Arç Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Bahattin Arç**



Otokar Atlas'tan 4x4 Kampanya!

Otokar Atlas kamyonlarda dört dörtlük kampanya! Dört yıl sınırsız kilometre garanti, İlk dört bakım hediye!

Siz de hemen bir Otokar Yetkili Satıcısına gelin, Dört dörtlük kampanyanın keyfini sürün.

Türkiye'de bir ilk!

4 Yıl Garanti

4 Bakım Hediye

* Kampanya 1 Nisan 2023 - 30 Eylül 2023 tarihleri arasında geçerlidir.

444 6857 (444 OTKR) www.commercial.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar

Koç

FOTON

Otokar
Doğru karar