

Taşıma Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

instagram.com/tasimadunyasi

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık



Yıl: 12 • Sayı: 417 • 7 Ağustos 2023 • Fiyatı: 20 TL

www.tasimadunyasi.com

İstanbul'da terminal sorunun çözümünde önemli bir adım atılıyor

BEYLİKDÜZÜ CEP TERMİNALİ'NDE SÜREÇ BAŞLADI

■ TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Beylikdüzü Cep Terminali'ne yönelik projeyi tamamladığını ve çok kısa sürede hayata geçireceğini söyledi.

Mustafa Yıldırım, "Terminal, 1000 metrekarelik bir alan üzerinde olacak. TÜYAP karşısında bulunan belediyenin katlı otoparkının içinde yer alacak. İçinde yolcu ve bekleme alanı ve kafeterya bulunacak. Seferlerde D1 ve B1 belgelerine kayıtlı taşıtlar kullanılacak" dedi.

11'de

İzmir Turizm YK Başkanı Hakan Acun:



İzmir Otogarı'nda iyileştirmeler yapılsın, Otogar yıkılmasın!

6'da

Sapanca etkinliğinde



MAN, 'Market of the Year' ödülünü; çalışan, bayi ve servisleriyle kutladı

MAN Ailesi'nin geniş bir katılımıyla yer aldığı organizasyonda, '2023 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı' da gerçekleştirildi. İlk 3'e giren başarılı yetkili servisler ödülleri verildi.



Karl Maximilian Strobel

Tuncay Bekiroğlu

10'da

MAN 4 firmaya otobüs teslimatı gerçekleştirildi



4'te

BPW üst yönetiminden TIRSAN Ar-Ge merkezine ziyaret



Tırsan Başkanı Çetin Nuhoglu, BPW Sorumlu Yönetici Ortağı Achim Kotz

13'te

Her dört saatte bir araç satıyor! TEMSA satışlarını yüzde 73 arttırdı



7'de

Schenker Arkas'ın 2025 hedefi

Schenker Arkas Genel Müdürü Özgür Al, "2025 yılına kadar Euro bazında ciroda iki kat büyümek ve depo kapasitemizi yüzde 25 arttırmak istiyoruz" dedi.



18'de



Dr. Zeki Dönmez

Yolcu taşıma belgeleri yeniden düzenlenmeli

8'de



Mustafa Yıldırım

Ulaşım tarihinde ilk defa uçak bilet fiyatları, otobüs bilet fiyatlarının altında kaldı

11'de



Korkut Akın

Yitik öz kardeşler birbirini bulacak mı?

8'de



Sami Acerüzümüoğlu Yaşıyor muyuz?

11'de

Renault Trucks'tan

✓ Meryıldız Lojistik'e 30 çekici
✓ EKSA Transport'a 5 çekici

19'da

Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin "Her Kızımız Bir Yıldız" Programı 19.yılında



2'de

Balıkesir Uludağ Turizm yatırımları hız kesmiyor



6'da

20 Turismo yatırımı ile 45 Sprinter yatırımı yaptı

E-Transit'te yılsonu satış hedefi: 500 adet in üzerine



Özgür Yüçetürk

Ford Otosan İş Alanı Lideri Özgür Yüçetürk, "2030 yılına kadar sattığımız bütün otomobillerin, 2035 yılında da satacağımız tüm ticari araçların elektrikli olması" dedi.

12'de



Güney Koreli Junjin'den Afet Treyleri'ne destek

16'da

Mercedes-Benz Türk, Euro 6 motorları

5 günde 'Sıfır gibi' yapıyor



3'te

Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin



“Her Kızımız Bir Yıldız” Programı 19.yılı geride bıraktı

Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin 19 yıldır sürdürdüğü “Her Kızımız Bir Yıldız” programı bu yıl da Türkiye'nin dört bir yanından 25 Yıldız Kızı İstanbul'da ağırladı.



**Erkan
YILMAZ
HABER**

Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile iş birliğiyle 2004 yılında 17 ilde 200 kızın desteklenmesi ile başlayan Her Kızımız Bir Yıldız ile her yıl 1000 kız burs alıyor. Program kapsamında sağlanan burs imkanının yanı sıra kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik hazırlanan çeşitli eğitim imkanları da sağlanıyor. Ayrıca Her Kızımız Bir Yıldız programını tamamlayan öğrenciler de Mercedes-Benz Türk bünyesinde çalışma imkanından da yararlanabiliyor.

3 Ağustos 2023 tarihinde Yıldız Kızlar'ı geleneksel İstanbul ziyaretinde ağırlayan **Mercedes-Benz Türk; Edine, Sakarya, Van, Sinop, Tekirdağ**'dan gelen 25 Yıldız Kız'ı İstanbul'da bir araya getirdi.

Her Kızımız Bir Yıldız 20. Yılıni kutlayacak

Mercedes-Benz Türk Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, etkinliğin açılışında yaptığı konuşmada, “Her Kızımız Bir Yıldız” Programının 2024'te 20. Yılıni kutlayacaklarını belirterek, “Kolay değil bir programı 20. yıla taşıyabilmek. Bu programa iki kurumun çok önemli destekleri var. Kızlarımızın istihdamı ve geleceği için var gücüyle çalışan Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ki, bu noktada, Saygıdeğer Türkan Saylan hocamızı anmak istiyorum. Işıklar içinde uyusun, Ruhu Şad olsun. Diğer bir kurum da kadın yönetici olarak çalışmaktan gurur duyduğum Mercedes-

Benz Türk A.Ş. Bu program çerçevesinde 60'dan fazla ildeyiz ve 1000'e yakın bursiyerimiz var. Bu kızlarımızı hem maddi hem manevi olarak destekliyoruz. Bulundukları illere gidiyoruz ve kişisel gelişimlerine yönelik destekler veriyoruz. Kızlarımızı temsilen Türkiye'nin 5 farklı ilinden Sinop, Sakarya, Van, Edirne, Tekirdağ'dan 25 kızımız bizimle. Bir hafta İstanbul'un tarihi, turistik yerlerini gezdik. Ayrıca Mercedes-Benz Türk fabrikasını da gezdiler. Geleceğin kadın yönetici adaylarına fabrikamızı gösterdik. Bu süreç gerçekten çok keyifliydi” dedi.

Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile 19 yıldır el, ele bugünlere geldik

Her Kızımız Bir Yıldız programı kapsamında gelenekselleşen yaz buluşmalarında bir arada olmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirten **Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün**, şu açıklamalarda bulundu: “ Bu sene önemli bir sene. Cumhuriyetin 100. Yılıni kutluyoruz. Atatürk'de Cumhuriyeti gençlere emanet etmiş, ne kadar doğru bir iş yapmış olduğuna şahit olduk. Bugün gerçekten çok gurur verici, ümit dolu bir gelecek bizi bekliyor. Yolunuz açık olsun. Gelecek sizin. Bu ülkenin size ihtiyacı var. Lütfen güçlükler görünce vaz geçmeyin. Hedeflerinize inanın. Burada Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'ne hoşgeldiniz diyorum ve teşekkür ediyorum. 19 yıllık bir birlikteliğimiz var. El ele bugünlere geldik. 19 yıl el ele bir sosyal proje yapmak takdire şayan. Ümit ediyorum; diğer kuruluşlara da örnek olur. Gerçekten çok değerli bir iş yapıyoruz. Onun için bu yolculukta bizimle birlikte olduğunuz için teşekkür ediyorum. Sektörel basına özellikle teşekkür ediyorum. Bizi yalnız bırakmıyorlar. Bu tip projelerin biraz daha fazla basında yer alması gerekiyor ki, örnek alınsın, özendirilsin” dedi.

5 yıldır Boğaziçi Üniversitesi'nin mühendis kızlarına destek

Bu etkinlikte Boğaziçi Üniversitesi'nden de kızların yer aldığına dikkat çeken **Süer Sülün**, “Boğaziçili mühendis kızlarımız var. 5 yıl önce 5 mühendislik öğrencisine burs vermeye başladık. Sadece öğretim bursu değil. Eğitimlerine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Şirketimizde staj olanağı sağlıyoruz. Haziran ayında ilk mezunlarımızı verdik. Şimdi aramızda yeni Boğaziçili mühendis kızlarımız var. Gurur duyuyoruz onlarla. İş arkadaşlarımızda yer alıyor. Özellikle kadın yöneticilerimizi davet ettik, onlar da örnek olsunlar istiyoruz. Sürdürülebilirlik önemli bir konu. Fırsat eşitliğini çok önemsiyoruz. Sosyal fayda anlamında bir takım faaliyetlerimiz var. Eğitimdeki fırsat eşitliğine katkıda bulunmak istiyoruz. Çeşitli sponsorluklarımızda var. Ampute Futbol Takımı'nın sponsoruyuz. Orada da fırsat eşitliğine inanıyoruz. Bu proje ile de gurur duyuyoruz. Elimizin, gücümüzün yettiği kadar bu topluma aldıklarımızın bir kısmını vermeye çalışıyoruz. Uzun soluklu yürüyüşler olsun. Bütün kızlarımıza başarılar diliyorum” dedi.

1989 yılından beri 104 binin üzerinde öğrenci ailemiz içinde yer aldı

Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği Genel Başkanı Prof. Dr. Ayşe Yüksel ise konuşmasında şu açıklamalarda bulundu: Mercedes-Benz Türk Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği kurulduğu günden beri yanımızda. Daha öncesinde Cüzamla Savaş Derneği döneminde de yanımızdaydılar. Mercedes-Benz Türk artık Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin ikiz kardeşi gibi oldu. Türkan hocamızın bir sözünü her yerde kullanıyoruz; Eğitimli her kadının bu Cumhuriyete bir borcu var. Çağdaş Yaşamı Destekleme

Derneği'de bu amaçla hareket ediyor. Bugün 25 kızımız burada ama 1989 yılından beri 104 binin üzerinde orta öğretim ve lise öğrencisini Çağdaş Yaşam ailesine kattı. Bunlar içerisinde 61 bin üniversite öğrencisi mezun oldu. Sadece 34 yılda. Bazen düşünüyoruz, şu an içinde bulunduğumuz eğitimin bizim istediğimiz gibi olmadığını, toplumda bir takım olumsuzlukların yaşandığı bir dönemde, 34 yıldır olmasaydık, belki çok daha erken istemediğimiz bir mecrada olacaktık. Gönül isterki, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'ni ihtiyaç olmadan hareket edebilsek, herkes fırsat eşitliğinden yararlanabilse. Bütün kızlarımız eğitimli ve her sektörde başarılı olabilse. Ama ne yazık ki, bir müddet daha bize ihtiyaç var. Gençlere daha çok ihtiyaç var. Bu bayrağı almanız gerekiyor. Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ve Mercedes-Benz Türk her zaman sizin aranızda. 19 yılı geride bıraktık. Önümüzdeki yılda 20 yılda bu daha müthiş bir projeye dönüşecek diye düşünüyoruz. 20. Yıl kutlaması hayal ettik. Geçmişteki mezun arkadaşlarımıza ulaşarak çok müthiş bir şey olacak. Hepiniz pırıl pırılısınız. Size tavsiyem akıl ve bilim yolunda sapmadan özellikle Cumhuriyetin bu 100. Yılında gelecek yüzyıl için ben ne yapabilirim diyerek, var gücümüzle çalışmalıyız. Basın mensuplarına aramızda oldukları için teşekkür ediyorum. Bir arkadaşınız, ‘19 yıldır bu projeyi takip ediyorum’ dedi ve gözlerim yaşardı. Türkan Hocamızın amacı; erkeklerin baskın olduğu sektörde kızlarında çalışabileceğini göstermekti. O dönemlerde mesleki liseler önemsenmiyordu ki, hala önemsenmiyor. O dönemde 200 kızla başladı projemiz. İlk kızlarımızı Hakkari'den gelmişlerdi. Fabrikayı gördüklerinde şaşkındılar. Şu anda 27 bir öğrencinin aktif burs aldığı bir yapıımız var. Biz kocaman bir aileyiz. Aydınlık bir Türkiye'de daha huzurlu, daha mutlu yaşayabilmek dileğiyle. Tekrar Mercedes-Benz Türk'teki arkadaşlarımızı kutluyorum. Bu da Türkan Hocamızın öğrettiği bir şey; teşekkür etmiyor, kutluyorum. Hepimiz bu vatana olan borcumuzu ödüyoruz” diye konuştu. ■



Mercedes-Benz Türk, Euro 6 motorları 5 günde ‘Sıfır gibi’ yapıyor

Mercedes-Benz Türk’ün Satış Sonrası Hizmetler programı ‘Sıfır Gibi Motor’ ile bir motor 5 iş günü içerisinde tamamen yenileniyor. Yenilenen motorlara kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl süreyle orijinal yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor.

Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında başlattığı Satış Sonrası Hizmetler programlarından biri olan ‘Sıfır Gibi Motor’ ile yurt içi pazardaki Euro 6 motora sahip otobüs ve kamyonlar için kesintisiz hizmet sunmaya devam ediyor. Üstün performans, kaliteli ürünler ve uygun fiyatlı servis hizmetleri ile dikkat çeken

programda, Mercedes-Benz Türk güvencesiyle yapılan işlemde bir motor, 5 iş günü içerisinde tamamen yenileniyor. Yenilenen motorlara Mercedes-Benz Türk tarafından kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl süreyle orijinal yedek parça ve işçilik garantisi veriliyor.



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, müşterilerin ihtiyaç ve isteklerine yönelik olarak verdikleri hizmet ve tesisleri sürekli olarak yenilediklerini belirterek; “Toplumsal faydanın devamlılığı için, uzman kadrolar tarafından gerçekleştirilen motor yenileme işlemi sonrasında hızlı teslimatı da çok önemsiyoruz. Her alanda üstün performans ve kaliteyi garanti eden ürünlerimiz ve servis hizmetlerimizle, müşteri memnuniyetini her

zaman en üst seviyede tutmak ana sorumluluklarımızın başında geliyor. Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler doğrultusunda cazip koşullarda verdiğimiz bu hizmetimizi daha da genişletmeye, gelecek seneler için kapasitemizi artırmaya yönelik yatırımlar yapmayı sürdüreceğiz” şeklinde konuştu.



Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Sonrası Teknik Operasyonlar Grup Müdürü Selim Eyüboğlu, “Müşterilerimizin satış ve satış sonrasında beklentilerini karşılayarak onların ihtiyaçlarına yönelik en doğru hizmetleri sunarken, aynı zamanda hizmet ve servis çeşitliliğini her geçen gün zenginleştirmeye devam ediyoruz. Bugüne kadar



başarıyla yürüttüğümüz ‘Sıfır Gibi Motor’ programımıza, pazar taleplerini karşılayacak şekilde büyüyerek devam edeceğiz” dedi.

Almanya’dan sonra dünyada bir ilk

Euro 6 kamyon ve otobüs müşterileri için sunulan avantajlı “Sıfır Gibi Motor”

fiyatları ile araçlar, ilk günkü performans ve düşük yakıt tüketimi ile yoluna devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk’ün Teknik Uzmanlık Merkezi, bu konuda özel eğitim almış ekibiyle Almanya’dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme merkezi olma özelliği taşıyor. ■



Konforuyla lig atladı. Actros L 1848 LS

Actros L 1848 LS'nin 3. nesil OM 471 motoru %4'e varan yakıt tasarrufuyla masrafları düşürür, geliştirilmiş PowerShift şanzımanı ile sürüş keyfinizi yükseltir. İnteraktif Multimedya Kokpit sistemi, Mesafe Kontrol Asistanı, yenilenen LED farları ve konforlu yatağıyla size rahat bir sürüş deneyimi sunar.

#ÇokKonforluÇokKazançlı

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



MAN Lion's Coach ve Neoplan Tourliner otobüslerin 4 firma filosuna teslimatı gerçekleştirildi

MAN, Ödüllü otobüsü Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner ile işletmelerin gözdesi olmaya devam ediyor. Teslimatlarına aralıksız devam eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., seyahat sektörünün 4 güçlü firmasına peş peşe 5 adet otobüs teslimatı yaptı. Yeni otobüs yatırımları kapsamında Özlem Seyahat 2, LLP Lojistik 1, Topçam Turizm 1 ve Ağaçlı Motorlu Araçlar 1 adet; MAN Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner ile filolarını büyüttü.

MAN'ın; güvenlik, konfor, üstün teknoloji, ekonomik ve sürdürülebilir özellikleri ile son olarak Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022 - Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü alan otobüsü Lions Coach ve yine bol ödüllü NEOPLAN Tourliner seyahat sektöründe yoğun talep görmeye devam ediyor. Talepler doğrultusunda teslimatlarına hız kesmeden devam eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., birbiri ardına düzenlediği törenlerle 4 seyahat firmasına 3 adet Lion's Coach ve 2 adet NEOPLAN Tourliner'i teslim etti. Yolcularına eşsiz bir seyahat keyfi yaşatmak amacıyla filolarını MAN Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner ile güçlendiren firmalar, düzenlenen ayrı ayrı törenlerle MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirer tarafından yeni otobüsleri firma sahiplerine sembolik MAN anahtarı ile beraber teslim edildi.

“Yolcu, şoför, işletme ve çevre dostu çözümler sunuyoruz”

MAN ve NEOPLAN otobüslerinin birçok niteliği ile bireysel ve kurumsal yatırımcıların ilk tercihleri olmaya devam ettiğine vurgu yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, teslimatlarla ilgili; “MAN ve NEOPLAN otobüsleri, tasarımdan konfora, sürüş teknolojilerinden güvenliğe, sürdürülebilirlikten, yakıt tasarrufu ve düşük işletme giderlerine kadar birçok konuda fark yaratıyor. Otobüslerimizin bu nitelikleri ile yolcu, şoför, işletme ve çevre dostu çözümler sunuyoruz. Nitekim bu nitelikleri ile gerek MAN gerekse NEOPLAN otobüslerimiz, başta Lion's Coach ve Tourliner olmak üzere birçok farklı alanda prestijli ödüller kazandı. Saha tecrübeleri ile de kendini gösteren otobüslerimizin üstün nitelikleri, satış ve satış sonrası hizmetler aşamalarında yarattığımız memnuniyet ile birleşince, sektörde MAN ve NEOPLAN otobüslerimize yoğun talep oluşuyor. Gösterilen bu ilgi, bizler için en büyük ödül ve motivasyon kaynağı” açıklamasında bulundu.

Özlem Seyahat, otobüs yatırımlarında yine ‘MAN’ı seçti.

Türkiye’de yolcu taşımacılığı alanında 20 yılı aşkın bilgi, birikim ve tecrübesiyle sektörünün öncü firmalarından biri olan Özlem Seyahat, 2010 yılında başladığı MAN seyahat otobüsü yatırımlarına 2023 yılında da devam etti. Firma düzenlenen törenle filosuna 2 adet, MAN Lion's Coach kattı.

Satın aldıkları otobüsleri yolcu taşımacılığında kullanacaklarını belirten Özlem Seyahat firması yetkilisi Hakan Aslan, “Sustainable Bus Award (Sby Award)



“Sürdürülebilir Otobüs Ödülü” kazanmış 2 adet 2023 model MAN Lion's Coach otobüsü kattık. Ayrıca, modern tasarımları, konforlu, geniş ve rahat yolcu koltukları, yüksek güvenlik standartları, ekonomik yakıtı, işletme maliyetleri ve tesislerde görünümüyle MAN Lion's Coach otobüsleri almak tercih nedenimiz olmuştur” açıklamasında bulundu.

Topçam Turizm 1 yeni Lion's Coach ile filosunu güçlendirdi

Tokat'ın 62 yıllık güçlü firmalarından Topçam Turizm, filosunu gençleştirme amacıyla 1 adet MAN Lion's Coach yatırımı yaptı. 1961 yılında 2 otobüs ile yola çıkan Topçam Turizm güvenli, konforlu, ekonomik, standart hizmetler üretmeyi ve kalite sistemini sürekli iyileştirmeyi bir görev olarak benimsemiş ve Tokat halkının ve yolcularının güveni ve tercihi ile, zirvenin bilincinde filosunu genç tutmaya devam ediyor. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. nin Ankara Ak-yurt'taki Tesislerinde, şirket genel müdürü Ömer Kesman ve şirket yetkilileri Aziz Yılmaz, Fatih Sahlep'e otobüsler teslim edildi.

LLP Lojistik otobüs filosuna Neoplan Tourliner'ı kattı

Yıllardır birçok firmanın personel tedarikini sağlayan sektörünün güçlü firması LLP Lojistik de 2023 otobüs yatırımları kapsamında filosunu Neoplan Tourliner ile güçlendirdi. Yeni otobüsleri ve kaliteden ödün vermeyen müşteri memnuniyeti temelli hizmet anlayışı ile LLP Lojistik yetkilisi Yusuf Bilgin, “önce insan’ anlayışı ile hareket eden, sektörde örnek ve öncü olma hedefini taşıyan Efe Tur'da sefer yapacak. Neoplan Tourliner Otobüsü tercih nedenlerinden bazılarının aracın, modern tasarımı, konforlu, geniş ve rahat yolcu koltukları, yüksek güvenlik standartları, peronlarda, tesislerde, görünümü ile ilgi haline gelmiş standartları yüksek, ekonomik işletme maliyetli ve yollardaki modern görünümü, yolcu memnuniyeti ve müşteri hizmetleri nedeniyle tercih ettik” şeklinde konuştu.

Ağaçlı Motorlu Araçlar, MAN ile yatırımlarına devam ediyor

Filosunu MAN Neoplan Tourliner ile güçlendiren başka bir firma ise Aksaray merkezli AĞAÇLI Motorlu



Araçlar oldu. 2023 yılı seyahat otobüsü yatırımlarına MAN ile devam etme kararı alan firmanın, 1 adetlik NEOPLAN Tourliner otobüsünü törenle araç kaptanları teslim aldı. ■

Avrupa'nın en güzel MAN kamyonu Polonya'dan geldi

MAN Truck & Bus tarafından düzenlenen ‘Avrupa’nın En Güzel MAN Kamyonu’ yarışması sonuçlandı. Avrupa yollarının en güzel aslan kamyonu yarışmasına, 18 ülkeden 200 civarında girişimci ve sürücü katıldı. Halk oylaması sonucunda Polonya’dan yarışmaya katılan Pawet Pabich’in ‘Beyaz Aslan- MAN TGX’i ‘MAN Truck Champions Europe 2023- Avrupa Kamyon Şampiyonu’ yarışmasında birinciliği kazandı.

Polonya’dan Avrupa birincisi ile birlikte Almanya, İtalya, Türkiye ve İngiltere’den gelen diğer dört finalist ödülleri MAN Trucknology Festivali 2023’te, MAN Truck & Bus SE Satış ve



Pawet Pabich

Pazarlama’dan sorumlu Yürütme Kurulu Üyesi Friedrich Baumann’dan aldı.

Münih’teki ana fabrika yerleşkesinde gerçekleştirilen ve 200’den fazla kamyon ile 40’ın üzerinde üstyapı imalatçısı standının yer aldığı, büyük endüstri etkinliğine yaklaşık 7 bin kişi katıldı.



MAN eTruck, sürücüler ve lojistik uzmanları arasında büyük ilgi

uyandırdı ve daha pazara sunulmadan 500’den fazla sipariş talebi aldı. ■

Kamil Koç 500 milyon TL'yi aşan yatırımla 53 otobüs siparişi verdi

Kâmil Koç'un 53 otobüslük yeni yatırımında, 33 adet Mercedes Tourismo, 10 adet MAN Lion's Coach ve 10 adet de Temsa Safir Plus'ın yer aldığı bilgisi edinildi. 53 otobüsün tamamının 2024 model olacağı ve Kâmil Koç'un son model otobüslerinin yeni yılın ilk aylarında birbiri ardına gerçekleştirilecek törenlerle teslim alması planlanıyor.

Türkiye seyahat sektörünün en köklü, en büyük sembol markası Kâmil Koç, gerçekleştirdiği yatırımlarla da sektörüne öncülük etmeye devam ediyor. Toplamda 500 milyon TL'nin üzerindeki yatırım kararını

hayata geçiren Kâmil Koç'un, 3 markadan toplam 53 otobüs için sipariş verdiği öğrenildi. Filosunda 900'e yakın otobüs ve yaklaşık 5.000 çalışanı ile günde 1.000'in üzerinde sefer düzenleyen Kâmil Koç, Türkiye'nin 71 il ve 306 ilçesinde hizmet veriyor. İş ortağı FlixBus ile birlikte yurtiçinde seyahat ağını genişleten Kâmil Koç, yurtdışına da seferler düzenlemeye başladı. Kâmil Koç, yurt dışında Bükreş ve Sofya seferlerine bu yıl Rusçuk ve son olarak da Romanya'nın turizm kenti Köstence'yi de ekledi. 2022 yılında 13 milyonun üzerinde yolcu taşıyan Kâmil Koç, 2023 yılında ise bu rakamı 15 milyonun üstüne taşımayı planlıyor. Kâmil Koç 53 otobüslük bu yeni yatırımı ile filosunu büyütmeyi ve yenilemeyi hedefliyor. Kâmil Koç'un bir yandan yeni yatırımlar, yeni iş birlikleri ile yurt içindeki güçlü büyümesini sürdürmeyi, yeni hatlar ve bölgelere girmeyi, diğer yandan da yurt dışı seferlerine yeni yeni güzergahlar eklemeyi planladığı anlaşıyor. ■



Kâmil Koç Kurban Bayramı'nda 15 bin 235 Sefer ile 711 bin 378 yolcu taşıdı

Türkiye'nin en çok tercih edilen karayolu seyahat firması Kâmil Koç, Kurban Bayramı'nda dev bir ulaşım organizasyonunu başarıyla yönetti. Bayram dönemini kapsayan 22 Haziran-3 Temmuz

tarihlerinde toplamda 15.235 sefer gerçekleştiren Kâmil Koç, bu sürede günde ortalama 59.282, toplamda ise, 711.378 yolcu taşıdı. Bayramda 8.257 sefer ile İstanbul-Ankara arası en çok sefer yapılan hat olurken, İstanbulluların tatilde terk ettiği megakent, 104.210 yolcu sayısı ile



en çok seyahat edilen şehir oldu.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, tatil süresince büyük bir organizasyon yürüttüklerini belirterek, "Rakamlar, Kâmil Koç'un devasa organizasyon yapısını ve hizmet ağıının büyüklüğünü açıkça ortaya koyuyor. Tatilde 950 otobüsümüz ile

yolcularımızı sevdiklerine kavuşturmak için yollardaydık. Otobüslerimiz günde ortalama 986.486 kilometre, toplamda da 11.837.834 kilometre yol yaptı. Bu bayramda, yaz tatilinin de etkisiyle yolcu sayımızda bir önceki bayrama göre, yaklaşık yüzde 30'luk bir artış yaşadık" dedi. ■

Turizm Bakanı Ersoy, 6 aylık rakamları açıkladı: Turizm geliri 21,7 milyar dolar

Türkiye'nin ilk 6 aylık turizm geliri yüzde 27 artarak 21,7 milyar dolara yükseldi. Kişi başı gecelik gelir yüzde 11 artarak 100 dolar oldu. Bakan Ersoy, özellikle Rus vatandaşlarının yoğun konut alımları ve zaman zaman bu konutları sezonluk kiralamaları nedeniyle ortalama kalış sürelerinin azaldığına işaret etti.

Turizm Bakanlığı verilerine göre, Haziran'da Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 11.35 artışla 5.58 milyon oldu.

Ocak-Haziran döneminde ise yüzde 19.88 artışla 19.62 milyon olarak gerçekleşti.

TÜİK tarafından açıklanan verilere göre, cari açık için kilit konumda bulunan turizm gelirleri ise ilk altı aylık dönemde yüzde 27 artışla 21.7 milyar dolar oldu.

Düzenlediği basın toplantısı ile turizmdeki gelişmeleri değerlendiren Bakan Ersoy, "Geçen sene Türkiye 51.4 milyon ziyaretçi ile kapatmıştı. 2023 yılında da 60 milyon ziyaretçi hedefi koymuştuk. Yani beklentimiz yüzde 16.8'lik artıştı. İlk altı aylık rakamlara bakıldığında 2022 yılında 19.5 milyon ziyaretçi ile kapatmıştı. 2023 yılında 22.95 milyon ziyaretçi ile kapattık, yüzde 17.5 artış gerçekleşti. Yani Türkiye'nin 2023 hedefleri ile orantılı bir büyüme ile ilk altı ayı tamamlamış olduk. Deprem ve seçim sürecinin etkilerine rağmen bu gerçekleşmeyi Türkiye yakaladı" diye konuştu.

Ersoy, turizm gelirlerinin de beklentilerin üzerinde gerçekleştiğini belirterek şöyle konuştu:

"Türkiye geçen yıl 46.4 milyar dolarlık gelirle kapatmıştı ve bu yıl için

56 milyar dolar gelir hedefi koymuştuk. Hedefimiz yüzde 20.5'lik artıştı. İlk altı aylık gerçekleştirmelere baktığımızda, geçen yıl ilk altı ayda 17.1 milyar dolar olan gelir bu yıl ilk altı ayda 21.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Yani yüzde 27'lik artış oldu. Gelir tarafında gerçekleştirmeler beklentilerin oldukça üzerinde oldu."

Geceleme sayısı düştü

Ersoy buna karşın ziyaretçilerin ortalama geceleme sayısında düşüş gözlemlendiğini söyledi. Ersoy'un verdiği bilgiye göre, 2022'nin ilk altı ayında 10.5 olan ortalama kalış süresi bu yılın ilk altı ayında 9.9 geceye geriledi.

Geçen sene ilk altı ayda 89.2 dolar olan kişi başı gecelik gelir ise bu yıl ilk altı ayda 99.9 dolara yükseldi.

Yüksek gelir grubu otellerinde doluluk düşük kaldı

Öte yandan Ersoy, bazı bölgelerde yüksek gelir grubuna hitap eden otellerde doluluk oranlarının ilk altı aylık dönemde beklentilerin altında gerçekleştiğine işaret etti. Bunun dört ana nedeni olduğunu belirten Ersoy şöyle konuştu:

"Deprem ve sonrasındaki seçim süreci olumsuz etkileri; tam da otellerimiz için erken rezervasyon dönemi olan sürece denk geldi. İklimsel etkiler sonucu serin havaların Temmuz ortasına kadar uzamış olması. Yine başta Rusya ve Rusça konuşan ülke vatandaşlarının geçmiş yıllarda yoğun konut alımı ve bu konutlarda özellikle bu yıldan itibaren otel yerine bu konutlarda konaklıyor olmaları ve belli dönemlerde bu konutları turistlere kiralanıyor olmaları. Yine resesyon süreci tüm dünyada etkili oldu. Alım gücünün daralması özellikle otel misafirlerinin ortalama kalış sürelerini azalttı." ■



Rekabet Kurumu, DFDS'in Ekol Transport'u devralmasına onay verdi

Rekabet Kurumu, DFDS'in Ekol'ün uluslararası karayolu taşımacılığı bölümünü (Ekol Transport A.Ş) devralmasına onay verdi.

Deniz taşımacılığının Danimarkalı devlerinden DFDS'in, Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden Ekol'ün uluslararası karayolu taşımacılığı bölümünü devralmak için ekim 2022'de Rekabet Kurumu'na başvuru yapmıştı. Taraflar prensipte el sıkışmış, resmi imzaların atılması ve Rekabet Kurumu'nun onayının ardından, grubun cirosunun yaklaşık yüzde 60'ını oluşturan Ekol Transport A.Ş'nin DFDS bünyesine katılması kararı alınmıştı.

Ekol Lojistik'in Türkiye, Almanya, İtalya, Yunanistan, Fransa, Ukrayna, Romanya, Macaristan, İspanya, Polonya, Çekya, Slovenya ve İsveç'te olmak üzere 13 ülkede ofisi bulunuyor. Kapalı alanı 1.000.000 m2'nin üzerindeki dağıtım merkezinin yanı sıra Intermodal taşımacılığa fırsat veren haftalık 52 sefer yapan blok trenleri ve 7 bin 500 aracıyla da Ekol, Avrupa'nın önde gelen lojistik sağlayıcıları arasında yer alıyor. Karayolu taşımacılık şirketini DFDS'e devretmeye hazırlanan Ekol, depolama, dağıtım ve teknoloji şirketlerini ise Ekol Vakfı'na devretmeyi planlıyor. Ekol'ün her yıl büyüme gösteren cirosu 2022'de 650 milyon Euroyu aşmıştı. Danimarka merkezli DFDS ise Avrupa genelinde feribot ve taşımacılık hizmetleri sunan bir şirket. DFDS'nin 10 binden fazla çalışanı, 20'den fazla ülkeden oluşan ağında görev alıyor. 1866 yılında kurulmuş olan Kopenhag merkezli DFDS, Nasdaq Kopenhag'da işlem görüyor.

Kaynak: www.ekonomim.com/Aysel Yücel

Balıkesir Uludağ Turizm yatırımları hız kesmiyor

20 Turismo yatırımı ile sektörde fark yaratıyor

51 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet koşusunu sürdüren Balıkesir Uludağ Turizm, Cumhuriyetin 100. yılında 20 adetlik 2+1 koltuklu Mercedes Turismo yatırımının startını verdi. Firma ilk etapta 5 adet Turismo'yu filosuna kattı.

Balıkesir Uludağ, 20 adetlik Mercedes Turismo yatırımı ile hedeflerini daha da büyütüyor.



yor. Firma 20 adetlik yatırım planı kapsamında ilk etapta 5 adetlik Turismo otobüsü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle teslim aldı. Araçlar, Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki tarafından Balıkesir Uludağ Turizm İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz'e teslim edildi. Teslimatta kaptanlarda hazır bulundu.

51 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında

önceliklerinin her zaman kalite ve güvenlik olduğunu belirten **Balıkesir Uludağ Turizm Bölge Müdürü Sami Temiz**, "Yolcumuzun memnuniyeti, güvenliği her zaman önceliğimiz. 51 yıldır şehirlerarası otobüs sektöründe sahip olduğu tecrübe ile her zaman sektöre öncülük etmiş firmamız bundan sonra öncü olmaya devam edecek. Mercedes otobüslerinin ulaştığı teknolojik seviye ve konfor düzeyinden hem kaptanlarımız, hem yolcularımız çok memnun" dedi. 15 Turismo otobüsün de etap, etap filoda yerini alacağını belirten Sami Temiz, "130'un üzerine çıkan otobüs sayımız ile Balıkesir Uludağ Turizm hem taşıdığı yolcu sayısı hem de hizmet verdiği bölgeler ile hedeflerini de büyötmeye devam edecek" dedi. ■



45 Sprinter yatırımı

Karayolu yolcu taşımacılığı alanında hizmet koşusunu sürdüren Balıkesir Uludağ Turizm filosunu büyötmeye devam ediyor. Şirket, 20 Mercedes-Benz Turismo'nun ardından bu kez 45 adetlik 19+1 koltuklu Sprinter yatırımı ile filosunu büyötmeye devam ediyor. Yeni Sprinter araçlar Mengerler Ticaret tarafından İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz ve şirket kaptanlarına teslim edildi.

2023 sezonuna 20 adetlik Turismo anlaşması ile adım atan ve otobüsleri etap etap

filosuna katan Balıkesir Uludağ Turizm, 45 adette Mercedes-Benz Sprinter anlaşması daha yaptı. Şu ana kadar 27 adet Sprinter aracın filolarına katıldığını belirten **Genel Müdür Altay Ermin**, "51 yıldır kaliteli hizmet anlayışından taviz vermeden hizmet koşusunu sürdüren firmamız, Mercedes-Benz Turismo otobüslerin yanı sıra Sprinter araç yatırımları da gerçekleştiriyor. 45 adet 19+1 koltuklu Sprinter yatırım anlaşmasında bugüne kadar 27 adet Sprinter filomuzda yerini aldı. 18 adet Sprinter araç yine etap etap önümüzdeki süreçte firmamızın filosunda yerini alacak" dedi.

Mercedes-Benz araç yatırımları ile hem uzun hem de kısa hatlarda her zaman kalite farkındalığı oluşturma gayreti içinde olduklarını da vurgulayan Altay Ermin, "Mercede-Benz Turismo ve Sprinter araçlar ile yolcumuza hizmet verme sürecinde teknolojik donanımlarla hem güvenliği hem de konforu üst düzeye taşımamızın mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni araçlar hem firmamıza hem de yolcularımıza hayırlı olsun" dedi. ■



Polat Turizm, Turismo yatırımlarına devam ediyor

Turizm taşımacılığı alanında 2003 yılından bugüne hizmet veren Ankara merkezli Polat Turizm Mercedes-Benz Turismo yatırımlarına devam ediyor. Şirket, bu yıl için planladığı 3 Turismo yatırımından ikincisini Mengerler Ticaret'ten teslim aldı.

Haber-Erkan Yılmaz

20 yıldır turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Polat Turizm, 3 kardeşin yönetiminde aile şirketi olarak hizmet veriyor. 28 Temmuz 2023 tarihinde Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Turismo, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından Polat Turizm kaptanlarından Yusuf Arslan'a teslim edildi. Polat Turizm'in filoda yeni alınan Turismo ile büyük otobüs sayısı 12'ye ulaştı. 1 adet Turismo daha filoya katılacak. Filoda 10 adet kadar da okul taşımacılığı alanında hizmet veren hafif ticari araç bulunuyor.

Yeni yatırım ve turizm sezonuna yönelik Polat Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Polat Tasima Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Bu yıl için



3 Turismo yatırımına yönelik sipariş verdiklerini, 2. aracı 25 Temmuz 2023 tarihinde teslim aldıklarını belirten Yasin Polat, "İlk Turismo aracımızı Mart ayında teslim aldık. Aslında bu aracı Haziran ayı içinde teslim almayı planlıyorduk ama araç bize 25 Temmuz'da teslim edildi. Bu bizi biraz üzdü.



Avrupa turuna gelecek hafta çıkacaklar. 3'üncü Turismo aracımızı da Ağustos ayında teslimine yönelik söz aldık. Umarız bu araçta bir gecikme olmaz" dedi.

Mercedes çok doğru bir hamle yaptı

"Turismo araçlarda koltuk değişimi müşteri memnuniyeti açısından çok olumlu oldu" açıklamasını yapan Yasin Polat, "Bunun farkındalığını önümüzdeki süreçte müşteriden daha fazla alabileceğiz. Çünkü Turismo aracımız iki tura gitti daha. Yolculardan yeni yeni dönüşler alıyoruz. Koltuk konforu müşteri açısından çok önemli. Araçta ilk olarak koltuğa bakıyor. Biz yıl-

lardır Turismo için koltukların değiştirilmesini söylüyorduk, sonunda Mercedes çok doğru bir hamle yaptı. Yeni teslim aldığımız farların üstünde led sinyaller var. Birinci araba da yoktu. Bu araç daha farklı geldi. Koltuğu aynı renk ama birinci aldığımız arabada fitil vardı. Bu araçta yeşil fitili kaldırmışlar. Herhalde kirlenir diye düşündüler" dedi.

Kaptan konaklama yeri çok güzel oldu

Yasin Polat, Yeni Turismo araçlarda kaptan konaklama yerinin genişletilerek çok güzel hale getirildiğini de söyledi: Çok genişledi ve yüksekliği de yeniden ayarlandı. Üst sola doğru daha önce biz kendimiz karosercilere 2014-2015 model araçlarımızı alır almaz genişlettiyorduk. Şimdi orjinal olarak kendileri yaptılar. Tavan bölümünü de biraz yükselttiler. Boşluk vardı kullanmıyorlardı. Aslında öbür arabalarda da vardı ama kullanmıyorlardı. Orayı boş bırakıyorlardı. Şimdi o boşluğu yukarı kaldırdılar. Orta kapıdan girince eski buzdolabının altında bir boşluk oluyordu. Boşluğu yataklığa verdiler ve baya bir genişledi. Daha ferah oldu. Üsteki yolcu bölümündeki havayı aşağı basan bir fan koydular. Tam bir klima değil ama yukarıdaki serin havayı basabiliyorlar. Kaptanlar için konaklama yeri çok güzel oldu. Araçlardan çok memnunum. Hatta servisteki ustamız 'iyi bir şoför 2023 model aracını kullansın, ben bu aracın motoruna 4 milyon km garanti veriyorum" dedi. ■

TEMSA elektrikli araç tecrübesini Fuso eCanter ile hafif kamyona taşıyor

Seri üretime hazır hale getirdiği 8 farklı araç modeliyle, elektrikli otobüs alanında dünyanın sayılı üreticilerinden biri haline gelen TEMSA, hafif kamyon segmentinin simge modellerinden Fuso Canter'in de elektrikli versiyonunu da Türkiye'de satışa sunacak.

30 yılı aşkın süredir TEMSA distribütörlüğünde Türkiye pazarında önemli başarılarla imza atan Fuso Canter, şimdi de elektrikli versiyonuyla yurt içinde yollara çıkmaya hazırlanıyor. Geçen yıl yenilenen Fuso Canter ailesinin yeni elektrikli üyesi Fuso eCanter'in Türkiye'deki satış ve

pazarlama faaliyetlerine ilişkin imza töreni TEMSA İstanbul merkezinde gerçekleştirildi.

Daimler Truck Asya Yönetim Kurulu Üyesi Andreas Deuschle ve TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu arasında imzalanan lisans anlaşması kapsamında, Fuso eCanter'in Türkiye'deki satış ve pazarlama faaliyetleri TEMSA tarafından yürütülecek. İlk aşamada 2 farklı modelde müşterilerin beğenisine sunulacak Fuso eCanter'in, 2024 yılının başından itibaren yurt içinde satışa sunulması planlanıyor.

TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, sürdürülebilirlik konusunun TEMSA'nın gelecek vizyonunun en önemli unsuru olduğunun altını çizerken, "Bugün itibarıyla otobüs segmentimizde, hem model sayısı hem de teknolojik yetkinlik anlamında dünyanın sayılı üreticileri arasında yer alıyoruz. Tecrübemizi, Fuso ile birlikte hafif



Fuso eCanter'in Türkiye'deki satış ve pazarlama faaliyetleri TEMSA tarafından yürütülecek lisans anlaşması, Daimler Truck Asya Yönetim Kurulu Üyesi Andreas Deuschle, TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu tarafından imzalandı.

kamyon segmentine taşımaktan dolayı çok mutluyuz. Sektörümüzün ve şehirlerimizin yeşil dönüşümüne büyük katkıda bulunacak Fuso

eCanter ile müşterilerimizin sahip olma maliyetini ciddi şekilde düşürerek, onlara yeni bir maliyet avantajı imkanı sunacağız" dedi. ■

Her dört saatte bir araç satıyor TEMSA satışlarını yüzde 73 arttırdı

TEMSA, 2023 yılına da hızlı başladı. TÜİK tarafından yayınlanan araç kaydı verilerine göre, yılın ilk 5 ayında adetsel bazda otobüs satışlarını yüzde 73, midibüs satışlarını da yüzde 86 artıran TEMSA, hafif kamyon segmentinde de 30 yıldan uzun süredir Türkiye'de üretimini yaptığı Fuso Canter ile yüzde 17'nin üzerinde pazar payına erişti. Otobüs, midibüs ve hafif kamyon olmak üzere, tüm iş kollarında aynı dönemde 952 adetlik satışa imza atan TEMSA, yine adetsel bazda yüzde 73'lik bir büyümeye imza attı.

TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, 2023'ün sektör için zorlu bir yıl olduğunu ifade ederken, "Türkiye'de otobüs ve midibüs dendiğinde, akla gelen ilk firma olmaktan çok mutluyuz. 55 yıldır tüm faaliyetlerimizi bu sorumluluk çerçevesinde kendimizi, teknolojimizi geliştiriyoruz. Bu kapsamda da büyümeye, tüm paydaşlarımıza değer yaratmaya devam ediyoruz" dedi.



Ekosistemi Dönüştürüyoruz

TEMSA'nın Türk ticari araç pazarının amiral gemilerinden olduğunun altını çizen Koralp, "TEMSA'nın sektördeki rolü sadece satış verileriyle sınırlı değil. Biz sektörümüzde öncü ve örnek olarak, aslında tüm ekosistemin dönüşümüne ışık tutuyoruz. Müşterilerimizin, bayilerimizin, tedarikçilerimizin, araçlarımızı kullanan halkımızın hayatında kalıcı bir değer yaratıyoruz. Güvenliğe katkıda bulunurken

teknolojinin gücünü hayatlara yansıtıyor; çok daha konforlu, çok daha sürdürülebilir bir yaşam sağlıyoruz" diye konuştu.

2023 Verileri

TEMSA'nın 2023 satış verilerini de paylaşan Hakan Koralp, "2023 yılının ilk 5 ayında, Türkiye'deki kaydını gerçekleştirdiğimiz araç sayısı 952'yi buldu. Bu da geçen yıla göre yüzde 73'lük bir adetsel büyümeye işaret ediyor. 2023 yılında her dört saatte bir yeni araç satışı gerçekleştirdik. Otobüs segmentimizde 8 farklı aracımızın satışını gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik en yenilikçi çözümleri geliştirirken bir yandan da çevreye duyarlı, sürüş ve yolcu güvenliği en üst düzeyde, yüksek konforlu araçları piyasaya sunuyoruz. 2022'nin ilk 5 ayında otobüs pazarında 70 adet araç satarken, bu yılın aynı döneminde bu sayıyı yüzde 73'lük artışla 121'e çıkardık" dedi.



Hafif Kamyonda Pazar Payı Yüzde 79 Arttı

Midibüs segmentinde de güçlü büyümelerini devam ettirdiklerini vurgulayan Hakan Koralp şöyle devam etti: "Bu segmentteki aracımız Prestij ile 338 adetlik bir satış rakamına eriştik. Pazarın toplam büyüklüğünün bin 112 adet; bizim buradaki pazar payımız da yüzde 30'un üzerinde. Diğer bir ifadeyle, Türkiye'de ilk 5 ayda satılan her 10 midibüsten 3'ü TEMSA markalı oldu." ■

Yolcu taşıma belgeleri yeniden düzenlenmeli

Bana iletilen ya da gazetemize yönlendirilen sorularda bazı konuların net anlaşılmadığı veya özellikle de taşıma belgelerinin sınırlarının tam çizilmediği görülüyor. Bu nedenle bu konu üzerinde durmakta yarar gördüm.

Bizim konumuz

Taşımalar; modların göre kara, deniz, hava ve demiryolu şeklinde ayrılıyor. Bunun dışında taşınan nesneye göre yolcu ve eşya taşıması ayrımı var. Bir de taşımanın ticari amaçlı olması veya olmaması söz konusu. Biz karayoluyla yapılan ticari yolcu taşımalarını ele alacağız.

Taşıma aracı

Karayolunda araçları kapasitelerine göre otomobil ve otobüs şeklinde ayırabiliyoruz. Otobüsler için kapasiteye göre net alt ayrımlar yok. Eski alışkanlıkla küçük kapasiteli otobüslere minibus deniyor, bunun üstündeki geniş gruba büyük otobüs deniyor. Bu büyük otobüslerin de kapasiteye göre piyasa dilinde ayrımları var. Bunların netleştirilmesi ve mevzuata alınması faydalı olabilir. Otomobiller için bir alt grup ayrımı yok. Ben en fazla 4 yolcu kapasiteli ve 5-8 kapasiteli otomobil ayrımını gerekli buluyorum.

A belgeleri gereklidir

Burada önemli olan husus, otomobille taşımanın kabul edilip edilmemesi veya otomobille taşımanın haksız rekabet olarak görülmesi. Bazıları, otobüslerin daha ekonomik olması nedeniyle otomobille taşımayı kabul etmeyip yasaklanmasını bile isteyebiliyor. O zaman, özel otomobilleri hatta şehir içi ticari otomobil olan taksileri de yasaklamak gerekmez mi? Ticari otomobille seyahat de bir hak. Hatta özel otomobili olmayanlar için otobüs dışındaki tek seçenektir. Böyle bir tartışma sürdürülmelidir.

Yolcunun özelliği

Bilindiği üzere ülkemizde yolcular taşıma faaliyetine ya bireysel olarak yani tek tek veya bir grup halinde katılıyorlar. Daha evrensel kuralları olan diğer modlarda hemen hemen hiç grup halinde katılım yok. Ya da grup halinde katılanlarda, bireysel katılanlarla aynı bilet işlemlerine “grup yolcu” tanımı Yönetmelikte yer alıyor.

Bazı kavramlar

Taşımacılar sık sık turizm taşımasının söz ederler. Mevzuatta böyle bir kavram yok. Turist diye bir yolcu türü de yok. Turizm grupları grup yolcunun bir özel halidir sadece.

Bir başka kavram transfer; başka alanlarda da transfer söz konusu olduğuna göre buna yolcu transferi demek mümkün. Aslında bu, yolcunun bulunduğu bir yerden başka bir yere aktarılmasından başka bir şey değil. Bu da aslında taşıma demek. Transfer diye özel bir kavram yaratmanın turizm kavramı ile birleştirmenin kutsal bir yanı yok.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Taşımada tarife durumu

Taşımalarda başlangıç ve bitiş noktasının belirli oluşu, izlenecek güzergah, ödenecek ücret ve hareket zamanı gibi konularda önceden belirlenmiş ölçüler bulunuyor. Yolcular bunlara göre tercihlerini yapıyorlar. Bu belirliliklerin olduğu taşımalara “tarifeli taşıma” diyoruz.

Bu konularda hiçbir belirliliğin olmadığı taşımacı ile grup yolcu taşımacısı arasında sözleşme ile her şeyin belirlendiği “tarifesiz taşımalar” da söz konusu.

Tarifeli ve tarifesiz taşıma tanımları Yönetmelikte mevcut. Bütün taşımalar bu iki tanıma uyuyor mu? Kesinlikle hayır. Servis taşımaları grup yolcu olması yönüyle tarifesiz, diğer yönleriyle ise tarifeli taşımalara uyan farklı bir taşıma türü; bunun Yönetmelikte ne tanımı, ne de yeri var. Buna rağmen mevzuat zorlanarak yaptırılmaya çalışılıyor. Hâlbuki ayrı bir taşıma türü olarak ele alınıp gerekirse ayrı bir belgeye bağlanmalı.

Sırası gelmişken, bir de dolmuş usulü çalışmadan söz edelim. Tarifeli taşıma sayılsa da zamanından önce, kısa sürede dolan taşıtın hareket etmesi ve ardından yeni bir taşıtın devreye girmesi hali. Seferlerin başlangıç ve bitiş saati ile en uzun sefer aralığının belirlenmesi koşuluyla özellikle de şehiriçinde bir ihtiyaç.

Taşımanın yapıldığı bölge, yer

Taşımanın; yurtdışına, ilicine, belediye alanı içini kapsayıp kapsamadığı çok önemli. Bu nedenle her belgede yukarıda belirtilen özellikler yanında, taşımanın ilici, iller arası ve uluslararası olması gibi durumlar mutlaka belirtilmelidir.

Bu genel hususlardan sonra belgelerin durumlarına bakalım.

Otobüsle taşıma belgeleri

B belgelerinin uluslararası taşıma yapma özelliği olduğu net olarak biliniyor. B1 ve D1 belgelerinin yurtiçinde, hangi alanda taşıma yapacakları tanımında yer almıyor. Bunların ilici taşıma yapmamaları, adeta her şeyin yer aldığı 41’inci maddede belirtiliyor. Otomobil türü küçük taşıtlarla yapılabilen tarifeli taşımalar 25 koltuktan az otobüslerle, nedense yapılamıyor. Midibüs bile geçici olarak kabul edildi, bir türlü kesinleşmedi. Eğer küçük otobüs kötü ise A1’ler ve hatta özel otomobiller seyahatten men edilmeli.

D2’lerde iş biraz daha karışık. İl içinde çalışmalarını engelleyen bir düzenleme yok ise de serbest olduğu da açıkça yazılı değil. Büyükşehirlerde

durum daha da karmaşık. İlici taşıma yapıp, yapamayacakları açıkça yazılmıyor. Ama havaalanı gibi yerlerde diğer taşıtlara verilmeyen imkanlar zorlanarak yaratılmaya çalışılıyor. Hele bir de ne idüğü belirsiz bir TÜRİSAB belgesi var ki, evlere şenlik. Transfer türü taşımalar ise ayrı bir âlem. Tarifesiz taşıma tanımı içerisindeki arıza ve mekik sefer tanımlarına yurtiçinde ne kadar uyuluyor? Özel bir önemi olan turların mekik seferdeki kapalı kapı taşıma dışında özel bir yer hak ettikleri bence kesin.

Bir de aynı taşıttaki farklı grupların yer alması hususu var. Bu da 41-14’teki haliyle hiç de şık görünmüyor. Örneğin; grubun en az 1 kişiden oluşacağı belirtiliyor. Sanki aksi mümkünmüş gibi. Bir veya iki kişiden oluşan çok sayıda birden fazla grup aynı taşıtla taşınabiliyor. Bunlar mekik sefer ve grup yolcu tanımına uyuyor mu? Buradaki, birden fazla grubun taşınması sadece seyahat acentelerinin oluşturduğu gruplar için mümkün olmalı. Aksi halde tarifeli taşımacılığa el uzatılmış olur. Örneğin; 5 tane farklı grubun nasıl bir araya gelip de aynı taşıtta gidebileceklerinin organizasyonu bana anlatılsın. Bu organizasyon, adeta tarifeli taşıma gibi “şu saatte, şuradan şuraya grup taşıma yapılacaktır” şeklinde bir duyuruyla olabilir. Bu nedenle sadece seyahat acenteleri kendi küçük gruplarını bir otobüste buluşturabilmeli.

D4’lerle ilgili olarak söylenecek en önemli konu; bunların tanımında yer almayan servis taşımasını yapması. Mutlaka D5 gibi ayrı bir belge tanımı yapılmalı.

Otomobil taşımaları

Yönetmelikte baştan beri bunların tarifesiz yurtdışı ve tarifeli veya tarifesiz yurtiçi taşıma yapacakları yer alıyor. Ama bunları yaptırmamak için adeta her türlü engel çıkartılıyor. Sanki bunlar, kamunun taşıma ihtiyacını karşılamak için varmış gibi görülüyor. Bunun tanımı, aykırı olması dışında, özellikle de büyükşehirlerde ilici taşıma kurallarına da aykırı. Bir de kamu dışındaki insanların bu türden ihtiyaçları hiç akla getirilmiyor. Yönetmeliğe uygun olanları engellemek için kamuya hizmet verenlere göre 12 kat belge ücreti getirilmiş... Tamamen mevzuata aykırı bu durumu mutlaka düzeltmek lazım. Gerekiyorsa A3 kamu hizmet taşıtı gibi bir belge yaratılmalı.

Otomobil deyince akla B ve D belgelerinin otomobil kullanımı geliyor. Hiçbir yerde otomobille taşıma yapabilecekleri, bunların yurtiçi ve yurtdışı olma durumu, tarifeli veya tarifesiz olma durumu gibi açıklamalar yapılmaksızın taşıt kaydı maddesinde B ve D belgelerine otomobil kaydına imkan verilererek konu geçitiriliyor. Bir de engelleyici veya zorlayıcı ek şartlar isteniyor.

Gelin, kendi duygularımızı bir tarafa bırakıp Taşıma Kanunu’nun verdiği yetkiyle her şeyi Yönetmelik ile yeniden düzenleyerek açık, şeffaf bir düzen oluşturalım. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Yitik öz kardeşler birbirini bulacak mı?

Parçalanmışlık içinde debeleniyoruz... Kurtulmak istiyor musunuz, diye sormayın. Her şey iç içe, tam bir keşmekeş içerisinde. Kimsenin bir önerisi yok; ne siyasetçilerin ne ekonomistlerin ne psikologların ne de falcıların... Bir çözümü olmalı ama... mutlaka çözülmeli bu sorun yumağı, çünkü birbirine bulaşıyor, birbirini etkiliyor ve birbirini yiyor.

Bir bakıyorsunuz, Esenkent’te bir dükkâna girip insanları kurşunluyorlar, vuran da silahlı vurulan da. Sadece İstanbul’da değil, hemen her kentte, her ilçede benzer saldırılar oluyor. Bir bakıyorsunuz, bir öğretmen, öğrencilerine cinsel taciz ve tecavüzde bulunmuş, herkes feryat figan... Ama nasıl olduysa o öğretmen serbest bırakılmış. Düşüncesini dile getirdiği (ya da sosyal medyada bir iletiyi aktardığı) için gazeteciler tutuklanıyor. Kanun da yok, hukuk da...

Küresel ısıtma nedeniyle, (fosil yakıt kullanmak da etken bunda) ormanlarımız yanıyor. Geçen yıllarda helikopter, uçak bulup da söndüremiyorduk, şimdi asker izin vermediği için söndürmeye gidemiyoruz. Hava o kadar sıcak ki, beton grisi kentlerimizde nefes bile alınamıyor, susuzluktan bırakın çiçeği, sokaktaki hayvanları, insanlar ölüyor. Siyasetçisi, sosyoloğu, coğrafyacısı, bilim insanı, hiç umursamıyor, nedeni, niyesi üzerinde düşünmediği gibi çözüm için de bir öneri sunamıyor. Geniş düşünemediğimiz için sadece günü kurtarmaya odaklanıyoruz.

“Yerin üstündeki bir ağaç bile altından değerlidir”, ama ormanlarımızı kesip ihaleyle, her taşın altından çıkan bir firmaya kurban ediyoruz. Sorsanız herkes çevreci, sorsanız herkes zeytinin değerini biliyor.

Akbelen’de son yıllarda köylüler orman nöbeti tutuyordu. Bu kez, seçim derdi de kalmayınca, kömür çıkarmak için ihaleyi kazanan firma jandarma destekli saldırıya geçti, sabaha karşı. Başta Akbelenliler, duyarlı insanlar, Türkiye’nin her yerinden ormanı korumaya ant içti. Bir haftadır, ne geceleri var ne gündüzleri... Peki, bırakın diğerlerini, Orman Bakanlığının arazözleri, basınçlı su sıkıp ormanı korumak isteyenleri püskürtmeye çalışıyor. Ormancısın sen, haberin var mı? Unuttun mu yoksa görevlerini?

Niye bir kişi bile çıkıp da “durun” demiyor? Ormanı haksız, hukuksuz kesen firmanın izni, iki yıl önce bitmiş. Bir de kanunsuzluk eklendi omuzlarına! Firma çalışanlarının adına “emekçiler” imzalı gazete ilanları bile rantın büyüklüğünün kanıtı. Merkezi iktidar, yerel yönetimler, idari yetkililer, cumhuriyet savcıları niye suspus?

Binlerce yıllık toprak-köylü-zeytin kardeşliği bitiyor mu? Zeytini işleyip, yağını çıkarıp, meyvesini salamura yapıp (ya da benim en sevdiğim hali, sele) niye dünyaya satmıyoruz da güzelim kadim ağaçları kesiyoruz? Biliyorsunuz değil mi, oradan çıkarılacak kömür (dünya fosil yakıtı bırakmaya çalışıyor) ancak ve sadece ülkemiz enerjisinin yüzde birini karşılayacak; yine ancak ve sadece iki yıllık rezerv. Sonra, sonrası çorak arazi. Sonrası kuraklık, susuzluk. Sonrası çöl olan ülke. Bize kendi kendine yeten yedi ülkeden biri olduğumuz öğretildi ilkokulda. Şimdi, anavatani Anadolu olan yeşil mercimeği, dünyanın bir diğer ucundan, Kanada’dan ithal ediyoruz. Tabii, döviz kurları da yükselir, enflasyon da artar, maaşlar da yetmez... Beyin göçü başlar, yetmişmiş uzman kadrolar da durmaz gider.

Son olarak... Tabii ki geçer, bunlar da geçer, ama deler de geçer ve onarmak çok zaman alır, nesiller boyu yoksulluk, yoksunluk çekeriz. ■

Değerlendirme

Beylikdüzü Terminali

İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin Beylikdüzü’nde yeni bir terminal açma hazırlığında olduğunu memnuniyetle öğrendim. Çeşitli yazılarımla belirttiğim gibi nüfusu 20 milyonlara doğru giden ve seyahat için önemli cazibeleri bulunan İstanbul’da sadece bir veya iki büyük terminalin hizmet vermesinin hem İstanbul’a hem de yolculara büyük bir kötülük olduğunu düşünürüm. Asya ve Avrupa yakalarında hem Anadolu hem de Trakya yö-

nüne hizmet verecek birer büyük terminal bulunsun ve ana yollar üzerinde bunların ara durakları olsa bile Asya Yakası’nda Anadolu’ya, Avrupa Yakası’nda da Trakya’ya yönelik hizmet verecek mahalli terminaler gereklidir. Anadolu Yakası’nda Gebze ve Pendik gibi tren ulaşım noktaları yanı sıra, özellikle de hem tren hem de metronun ulaşacağı Tuzla bölgesinde terminaler yapılması uygun olacaktır. Avrupa Yakası’nda ise tren ulaşımı açısından akla ilk gelen yer Halkalı’dır. Beylikdüzü’de metrobüs erişimi açısından çok cazibeli bir yer olarak görülüyor.

Buraya yapılacak terminal, Büyük İstanbul Otogarı kalkış-veya varışlı otobüslerin uğraması açısından hiç uygun değildir. Bu nedenle Beylikdüzü bir kalkış-varış noktası olarak düşünülmelidir. Buna ilişkin açıklamada; bu terminalin özelliklerinin minibüs segmentinin

hemen üzerindeki, midibüs türü taşıtların uygun olacağı anlaşıyor. Ancak bu türden taşıtların D1 ve B1 belgelerine yazılma imkanı bulunmuyor. Bu nedenle buranın ya 25 koltuktan büyük otobüslere hizmet verecek şekilde getirilmesi veya 25 koltuktan küçük taşıtların midibüslerin hatta minibüslerin B1 ve D1 belgelerine yazılması sağlanmalıdır.

D1 ve B1 yanı sıra buradan hizmete uygun özelliklerdeki D4 belgeli otobüslerin buraya kullanması imkanı mutlaka verilmelidir. Otobüslerin dışında tarifeli sefer imkanı bulunan A1 belgeli otomobiller ile B1-D1 belgeli taşımacıların belgelerine kaydettirebilecekleri otomobiller de buradan hizmet verebilmelidir.

Böylece bunlar düşünüldüğünde Beylikdüzü Terminali çok daha işlevsel ve çok daha faydalı hale gelebilir. Emegi geçenleri şimdiden kutluyorum. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 417 • 7 Ağustos 2023

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

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Erkan YILMAZ **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com Teknoloji Editörü

0532 598 89 69 Ekrem ÖZCAN

Editor İş Geliştirme Danışmanı

Korkut AKIN **Mehmet ÇIKINCI**

Grafik Hukuk Müşavirleri

Ezgi Sezen BAŞKAN **Elanur KOÇOĞLU**

Full Stack Developer **Murat KOÇOĞLU**

Barış Can BAŞKAN

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ikelerine

uymaya söz verir.

İzmir Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Acun: İzmir Otogarı'nda iyileştirmeler yapılsın, otogar yıkılmasın!

Yeni otogarin mevcut yerinde inşa edilmesinin daha doğru olacağını, hatta mevcut otogarin biraz iyileştirme ile sağlıklı hizmet verebileceğini belirten Hakan Acun, “Ege Üniversitesinden otogara bir metro hattı uzatılsa çok daha iyi olacak. Otoyol bağlantıları çok geç de olsa sağlandı. Otogarda tadilatlar yapılır ve dönüş yolları iyileştirilirse güzel sonuçlar elde edilebilir. Otogar yıkıldığında Kemalpaşa'ya yapılacak yeni otogar hizmete girene kadar, ara transfer merkezinin hizmet vereceği söyleniyor, ama o projeye bize bir bilgi verilmedi. Ayrıca Kemalpaşa'nın da çok doğru bir yer olduğunu düşünmüyoruz” dedi.



Hakan Acun

Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ

ğinden beri Ege Üniversitesinden mevcut otogara kadar 2-3 km'lik bir metro hattı bile yapılamadı. İzmir'de birçok firma şehiriçi servislerini kaldırdı. Kemalpaşa'da yapılacak otogara yolcular nasıl ulaşacak veya otogara gelen yolcuların şehiriçine dağıtımları nasıl olacak? Kemalpaşa yeni otogar için doğru yer değil.”

Yeni otogar mevcut yerine yapılsın

Hakan Acun, yeni otogarin mevcut yerinde inşa edilmesinin daha doğru olacağını, hatta mevcut otogarin biraz iyileştirme ile sağlıklı hizmet verebileceğini belirtti: “Ege Üniversitesinden otogara bir metro hattı uzatılsa çok daha iyi olacak. Otogarda yapılacak 7-8 milyon TL'lik tadilat ile dönüş yolları iyileştirilirse çok daha iyi sonuçlar elde edilebilir. Otoyol bağlantıları çok geç de olsa sağlandı. Mevcut otogarin altında 3 kat var. Daha önce metro getirilmesine yönelik plan yapılmış ama hayata geçmemiş. Daha önce aldığımız duyumlara göre otogarin işletmesini yapan İZOTAŞ'a belediye tarafından ‘yürüten merdivenler, giriş-çıkış güvenlik kapısı ve birtakım iyileştirmeler yapılırsa biz sizinle devam edelim’ teklifi yapılmış. İZOTAŞ yönetimi kabul etmemiş. Biz belediyenin otogarda tadilat yapacağını düşünüyorduk. Ama yıkılacağına yönelik açıklama yapıldı. Otogar yıkıldığında ara transfer merkezinin hizmet vereceği söyleniyor ama o projeye ilgili de bir bilgimiz yok.”

Belediye ile sektör çok kopuk

Başkan Tunç Soyer'in sektöre çok ilgi göstermediğini, hiç ziyaret etmediğini ve görüş alışverişinde bulunmadığını belirten Hakan Acun, “Şimdiye kadar sektörle hiç bir araya gelinmedi. Kemalpaşa'daki yeri bile tam olarak bilmiyoruz. Belediye yönetimi biliyordur, ama biz bilmiyoruz. ‘Şurasını düşünüyoruz, siz ne söylersiniz’ diyen de olmadı. Kemalpaşa'ya ulaşım nasıl olacak? Altyapı yok. Büyük İstanbul Otogarı ve AŞTİ'nin metro bağlantıları var. Bugüne kadar halkımız metro ile otogara gelebilmiş değil” dedi.

Rekor çıkış ücreti İzmir'de

İzmir Otogarinın, çıkış ücreti ile otobüscüler için Türkiye'nin en yüksek çıkış ücretine sahip otogar olma ünvanını da taşıdığını belirten Hakan Acun, “Şu anda çıkış ücreti 500 TL. Ayrıca park ücreti de var. Belediye-nin sektörle olan kopukluğu

aynı şekilde İZOTAŞ yönetimi için de geçerli. Şirket yönetiminin bir kez bile otogarda esnafı gezdiğini görmüş değiliz. Sektör mensuplarının yönetime dertlerini anlatabilmesi için bir araya gelebilmesi gerekiyor ama olmuyor. İzmir Otogarı'nın belediyeye devri ile çıkış ücretinin çok daha makul seviyelere geleceğini umuyoruz. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Büyük İstanbul Otogarını devraldığında esnafa bir araya geldi ve bir uzlaşmayla iki taraf için de olumlu sonuçlar elde edildi. İzmir Otogarında da bunun olmasını bekliyoruz” dedi.

25 yıldır hizmette ama tapusu ve ruhsatı yok

İzmir Otogarı ile çok çarpıcı bir açıklamada daha bulunan Hakan Acun şunları söyledi: “25 yıldır faaliyette olan bu otogarin bir tapusu veya ruhsatı yok. Çalıştırma ruhsatı bile alamadık. 25 yıldır kaçak gibiyiz. Otogar hizmete girmeden yazıhaneler 350-400 bin dolara alındı. Yazıhaneler de kullanışlı değil, çok küçük. İstanbul Otogarı'ndaki yazıhaneler ile İzmir Otogarı'ndaki yazıhaneleri büyüklük olarak bir tutmak mümkün değil.”

Bu sektörün bir sahibi yok

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının, merkezi yönetim, belediye ve meslek örgütleri tarafından da hep göz ardı edildiğini belirten Hakan Acun, “Bu sektörün gerçekten hiç sahibi yok. Ulaştırma ve Alt-yapı Bakanlığına bağlıyız. Tüm taşıma modları içinde en ilgisiz davranılan sektör biziz. Bakanlığın bizim sorunlarımıza yönelik olumlu yaklaşımı hiç yok. Aynı durumu belediye tarafında ve meslek örgütlerinde de yaşıyoruz. TŞOF yönetiminin de, bir kez bile ‘benim esnafım, benim şoförüm’ dediğini görmedik. En son akaryakıtta gelen zamlardan sonra TŞOF'un sosyal medya hesabına mesaj attım, ‘Şahipsiz Sektörün, Sessiz Başkanı’ diye yazdım. Sektör de yaşadığı yoğun rekabet nedeniyle kendi içinde kopuk. Ayakta kalabilen kahraman. Ama gidişat bu şekilde devam ederse çok sayıda firma yıkılır. İşin gerçeği TOFED'den de bir destek görmedik. Yönetiminde de yer alıyorum. Sayın Ayhan Kara'nın başkanlığını yaptığı OİSD'nin de kuruluşunda görev aldım ama oradan da bir destek alamadık” dedi.

Uyum zorunluluğu sektörü zorluyor

Filolarında 12'si özmal 28 adet otobüs bulunduğunu açıklayan Hakan Acun, “Biz yazın normal seferlerimizi yapıyoruz, kışın doğal olarak sefer sayımızı talebe göre azaltıyoruz. 3 araba kaldıracığıma 1 araba kaldırıyorum. Bizim sistemlerimiz gidiş-dönüş açık. İnsanlar bir iki ay sonrasında dönüş biletini alabiliyor. Bir ay sonrasına bugünün şartları ile bilet alınıyor ama bir anda bakıyorsunuz, maliyetleriniz çok artmış, siz mağdur oluyorsunuz. Oysa havayolunda bilet fiyatları değişken ve fiyatlar istenildiği gibi düzenlenirken şehirlerarası otobüs firmaları, maliyetin günlük değiştiği ülkemizde, 4 ay boyunca aynı fiyata uymaya zorlanıyor. Uymadığınız takdirde çok yüksek cezalar alınıyor. Bunun değişmesi şart. Çünkü seçimler sonrasında dahi, sadece akaryakıt fiyatları yüzde 70'ün üstünde arttı ve artmaya devam ediyor. Bu gibi süreçlerde 4 aylık süreye uyumun askıya alınması gerekiyor. O olmuyorsa sürenin 4 aydan 2 aya düşürülmesi bile katkı sağlar” dedi.

2+1 otobüste bilet fiyatı 1200 TL olmalı

Şu anda İzmir-İstanbul bilet fiyatının 550-600 TL olduğunu açıklayan Hakan Acun, “Seçim öncesinde, sezon başlamamıştı ve bilet fiyatı 400 TL idi. Akaryakıt 19 lira seviyesindeydi. Bugün akaryakıt 35 lira. Bizim bilet fiyatımız 550-600 lira. Bilet fiyatı yüzde 50 civarında artmış, ama sadece akaryakıt yüzde 70'in üzerine çıktı. Akaryakıtın yanı sıra, araç bakım ve sigorta ve personel maliyeti çok ağır. Bir aracın 4 ayrı sigortasının olması da önemli bir sorun. 2+1 araçlar ile yolcuyla rahatlık sunuyoruz ama biz rahat değiliz. Yaz döneminde gidiş-dönüş 18 koltuk kaybımız var. 2+1 için ayrı bilet fiyatı da oluşturmuyorsun. Bugünkü şartlarda benim bilet fiyatım 1200 TL olmalı ki, 2+1 araçla para kazanabileyim. Yolcular da eskisi gibi değil. Eskiden feribotlu servis istenir, 'kardan gidilmesin' denilirdi, şimdi ise, 'aracınız 2+1 mi, otobandan olursa giderim' deniliyor. Yolcu, Bursa Otogarına bile girmemize tahammül edemiyor. Yolcuyu da çok şımarttık” dedi.

Yazlık firmalara Bakanlık önlem almalı

Yaz sezonunda kurulan firmaların da sektörde yoğun bir rekabet oluşturduğuna ve Bakanlığın bu duruma bir önlem alması gerektiğine dikkat çeken Hakan Acun, “İzmir-İstanbul arasına, 250 TL'ye bilet kesiyorlar. Bizim bununla rekabet etme şansımız yok. 3-4 ay çalışıyorlar. Kışın yoklar. Belgeleri var bu firmaların, ama onların yazın çalışıp, kışın çekilmesi-nin önüne geçilmesi gerekiyor” dedi.

Yenileme ihtiyacı var ama araç fiyatları uçtu

Bu yıl otobüs yatırımı yapmadığını da belirten Hakan Acun, “Doğrusu otobüs yatırımına yönelik hiçbir plan yapmadık. Önümüz karanlık. Bu zorlu süreçte borçlu olmamak bizim için önemli bir avantaj. Krediler kapalı. Geçen yıl Eylül ayında 4 araç alımına yönelik pazarlık yaptık ama kredi çıkmadı. Hiç kimseye kredi çıkmıyor. Benim en yaşlı otobüsüm 2007, en yeni arabam da 2023 model. Yenilemeye ihtiyaç var ama araç fiyatları uçtu. İkinci bir iş alanımız da yok ki, oradan kazandığımız parayı bu alana yatıralım. Doğuştan otobüscüyüz biz, muavinlikten geldik” dedi. ■

Güveneceğimiz kaptanlar kalmadı

Personel maliyetinin yükseldiğini, ancak asıl büyük sorunun iyi kaptan bulabilmek olduğunu söyleyen Hakan Acun, “Kaptan yetiştirilmiyor. Muavin sistemini kaldırdığımız anda bitti aslında. Araç içi personel de bulmakta zorlanıyoruz. İş teslim edebileceğimiz güvencek kaptanlar kalmadı” dedi.



İzmir Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Acun, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün sanatsal ve kültürel faaliyetlere destek vermesi gerektiğini vurguluyor. Altun, bu çerçevede, 100 yılı yakın süredir Ödemiş Çayırılı'da, Ekim ayında geleneksel olarak düzenlenen at yarışlarına sponsorluk desteği veriyor. Tire Rahvan Atçılar Derneği Başkanı Necati Öter, yarışmalara destek olduğu için İzmir Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Acun'a bir plaket sundu.

43 yıllık serüven

İzmir Turizm'in 23 yıldır hizmet verdiğini belirten Hakan Acun, “Firmamız, Ödemiş ve çevresindeki katılımcı otobüslerin yer almasıyla İzmir Seyahat Kooperatifi olarak, 1980 yılında kuruldu. Tabii, zamana ayak uydurulamadı ve 2000 yılında üye sayısı düşüp, katılımcı da kalmayınca kooperatif feshedildi. 2000 yılında babam rahmetli Ali Acun ile birlikte İzmir Turizm kurduk ve aile şirketi olarak devam ettik. Kız kardeşim ve ben şirketin ortağım” dedi.



MAN, 'Market of the Year' ödülünü; çalışan, bayi ve servisleriyle kutladı

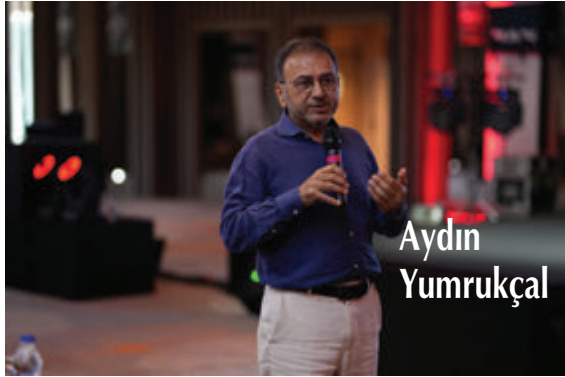
MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., satış ve satış sonrası müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışındaki başarısını özel bir gece ile kutladı. MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülünü, üst üste 3'üncü kez Türkiye'ye getiren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin Sapanca'da düzenlediği özel organizasyona çalışanlarının yanı sıra tüm bayi ve yetkili servisleri katıldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışı ile başarı zincirlerine yeni halkalar eklemeye devam ediyor. MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülünü, üst üste 3'üncü kez Türkiye'ye getiren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., bu başarısını çok özel bir organizasyonla kutladı. 26-27-28 Temmuz 2023 tarihlerinde NG Enjoy Sapanca Otel'de gerçekleştirilen 'Market of the Year' etkinliği ve '2023 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'na başarıyla pay sahibi olan MAN çalışanları, bayileri ve yetkili servisleri katıldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu'nun evsahipliğinde gerçekleştirilen organizasyona MAN Truck & Bus SE Müşteri Hizmetleri Avrupa Bölge Başkanı Karl Maximilian Strobel de yer alarak, bir konuşma yaptı. Renkli görüntülere sahne olan özel gecede akşam yemeği ve konuşmaların ardından ünlü sanatçı Ayla Balyemez sahne aldı. DJ etkinliği ile geç saatlere kadar eğlenen MAN Ailesi hem özlem giderdiler hem de başarılarını kutlayıp, yeni başarılar için de moral depoladılar.

"Başarımızı yeni ödüllerle taçlandırmaya devam edeceğiz"

Özel gecede bir konuşma yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, 'Market of the Year' ödülünü bir kez daha Türkiye'ye getirmenin gururunu yaşadıklarını belirterek, şunları söyledi;



Aydın
Yumrukçal



Karl
Maximilian
Strobel

Tuncay
Bekiroğlu

"Öncelikle bu başarıda büyük pay sahibi olan siz değerli çalışanlarımızı, bayi ve servislerimizi bir kez daha kutluyorum. Hepiniz müşteri memnuniyeti temelinde ortaya koyduğunuz başarılı performansla bu ödülü almamızda büyük pay sahibi oldunuz. Kuşkusuz bu kutlamayı da en çok sizler hak ediyorsunuz. Bugün sizlerle bir arada olmaktan ve sizler gibi ekip arkadaşları ile çalışmaktan çok mutlu olduğumu söylemek isterim. İnşallah hep birlikte önümüzdeki süreçte satış ve satış sonrası müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışımızı daha da ileri taşıyacak ve başarıyı yeni ödüllere taşıdığımızı devam edeceğiz. MAN Ailesi olarak, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da ödüllü otobüs ve kamyonlarımız, hafif ticari aracımız ve en önemlisi de bizi sektörde rakiplerimizden ayırtan satış sonrası hizmetlerimizle müşterilerimiz için güvenilir çözüm ortağı olmayı sürdüreceğiz."

"Türkiye, müşteri memnuniyetindeki başarısı ile öne çıkıyor"

MAN Truck & Bus SE Müşteri Hizmetleri Avrupa Bölge Başkanı Karl Maximilian Strobel de Türkiye'de olmaktan çok mutlu olduğunu ifade ederek, şunları kaydetti;

"Türkiye, bizim için çok güçlü bir pazar ve pek çok açıdan değerli bir ülke. Aynı zamanda MAN'ın, Alman dışında üretim tesisi açtığı ilk ülke olması nedeniyle de çok özel bir yere sahip. Ben de bugün bu güzel ülkede bulunmakta ve sizlerle bir arada olmaktan çok mutluyum. MAN Truck & Bus SE için araçların kalitesi kadar, sunulan hizmetin de çok önemli bir yeri var. Müşteri memnuniyeti her zaman için bizim odak noktamızı oluşturuyor. Bu yüzden de hizmet verdiğimiz ülkelerde bu alandaki başarıyı ödüllendirmek için her yıl en iyi performansı gösteren ülkeleri 'Market of the Year' ödülü ile ödüllendiriyoruz. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. ise, ortaya koyduğu başarılı performans ile 3 yıldır üst üste bu ödülü Türkiye'ye getiriyor. Öncelikle sizleri bu istikrarlı başarınızdan dolayı bir kez daha kutluyorum. Türkiye'yi dünya genelindeki MAN pazarları arasında öne çıkartan bu başarılı performansın önümüzdeki yıllarda da devamını diliyorum."



MAN'ın Yetkili Servis Şampiyonları

Organizasyon kapsamında etkinliğin 2. ve 3. gününde, MAN'ın '2023 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı' gerçekleştirildi. MAN bayi ve yetkili servis temsilcilerinin düşüncelerini paylaştıkları toplantıda, aynı zamanda 2023 yılının ilk yarısında yapılan MAN Servis Değerlendirme Geliştirme Programı denetimlerinin sonuçları da açıklandı. Müşteri memnuniyetini temel alan program kapsamında, 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan titiz değerlendirmenin sonucunda ilk 3'e giren başarılı yetkili servislere ödülleri verildi.

Yapılan değerlendirmelerde; B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde Avos Otomotiv 1'inci sırayı alırken, Mapar Otomotiv Bursa Şubesi 2'nci ve Lokman Koçaslan Otomotiv İzmir Şubesi de 3'üncü sırayı aldı. C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde de Doğu Trans Otomotiv 1'inci oldu.

Toplantıda, ayrıca büyük bir heyecanla beklenen Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2023 yılı '1. Dönem Müşteri Memnuniyet anketleri- Customer First' sonuçları da belli oldu. Müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesinin değerlendirildiği anketin sonucunda; MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. İstanbul İktelli Şubesi ilk sırayı aldı.

Toplantının sonunda ise; 2020, 2021 ve 2022 yılında alınan ödülleri temsilen hazırlanmış olan sembolik 'Market of the Year' ödülü, etkinliğe katılan tüm çalışan, bayi ve servis temsilcilerine hediye edildi. ■



Renkli görüntülere sahne olan özel gecede ve ünlü sanatçı Ayla Balyemez sahne aldı.



Ulaşım tarihinde ilk defa uçak bilet fiyatları, otobüs bilet fiyatlarının altında kaldı

Akaryakıt fiyatlarına seçimler sonrasında yüzde 100'e ulaşım zam bilet ücretlerine de artış yapılmasına gündeme getirdi. 4 aylık ücret tarifelerinin yenilenmesi noktasında Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile görüşmelerde bulunduk. Maliyet artışlarının akaryakıtın yanı sıra personel ücretlerinde de, sigorta ve bakım sürecinde de olduğunu aktardık. Bakanlık tarafından 1 sefere mahsus, firmalara 4 aylık süre sona ermeden yeni ücret tarifelerini alma hakkı tanındı. Sayın Abdülkadir Uraloğlu'na teşekkür ediyoruz.

Vatandaşın alım gücü önemli

Burada da önemli bir nokta; vatandaşın alım gücü. Firmalarımızın büyük çoğunluğu yaşanan maliyet artışlarını bilet fiyatlarına yansıtabildiğini de de düşünmüyorum. Buna rağmen sezonun ortasını yaşadığımız bu süreçte İstanbul Otogarı'ndan çıkış yapan otobüs sayısı 2 bin 200'lerden 1300-1400'lere kadar gerilemiş ise bunun da sorgulanması gerekiyor.

Yaşanan ekonomik zorluklar kapsamında otobüs bilet ücretlerinde de yaşanan artışlarla birlikte doğal olarak yolculuk sayılarını azalttı. Tabii otobüs bilet fiyatları değil sadece, gidecekleri yerlerdeki konaklama ve yiyecek fiyatlarının da artması seyahat talebini olumsuz etkiliyor.

Havayolu ile rekabet

Şunu da ifade etmek isterim ki, firmaların bunu bir fırsata çevirmemeleri de gerekiyor. Çünkü karşımızda rekabette artık havayolu taşımacılığı var. Havayolunun bilet fiyatlarının otobüs bilet fiyatlarından en az 2.5-3 kat daha fazla olması gerekiyor. Otobüs bilet fiyatı 100 ise uçağın 250-300, 1000 TL ise 2500-3000 TL olması gerekiyor. Ama bakıyorsunuz uçaakta tavan fiyat 1600 TL. Uçaakta dinamik fiyatlandırma devam ediyor. Ama bizim böyle bir şansımız yok. Uçaklarda talebe göre 1200 TL-1100 TL'ye 650 TL'ye kadar



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

da bilet fiyatları inebiliyor. Maalesef kışın bu fiyatlara da hazırlıklı olmamız gerekiyor. Ulaşım tarihinde ilk defa uçak bilet fiyatları, otobüs bilet fiyatlarının altında kaldı. Önümüzdeki kış daha da altında kalabilir. Tabii bunun karşısında akaryakıt fiyatları çok yüksek. İşçilik maliyeti, otoban, köprü, otoparklar, sigorta, bakım ve yatırım giderlerinin bunun içerisine koyduğunuz zaman otobüsçü de haklı.

Bizim karlılığımızın büyük bir kısmı giderlerimizde saklı

Bugün yüksek ciro elde eden firmalar bunu bir kazanç olarak görmemeli. Buradan yola çıkarak, bizim gelirlerden çok giderler üzerinde durmamız gerekiyor. Özellikle servis gideri sektör için çok ciddi maliyet oluşturuyor. Artık taşınmaz bir yük haline geldi. Bu konuda sektörde belli ittifakların yapılması gerekiyor. Bazı şirketler bunu yapabiliyor, bunun daha da genişlemesi gerekiyor. Bütün firmalar nezdinde servis hizmetlerini konsolide etmek gerekiyor. Bir servisin firmaya maliyeti 100 bin TL. 10 tane servis aracı olan bir firmanın aylık maliyeti 1 milyon TL. Böyle bir kazanç yok. Bizim karlılığımızın büyük bir kısmı giderlerimizde saklı. Onu çıkarıp almamız lazım. Otoparklarda yer hizmetlerini şirketler ortaklaşa yapabilirler. Her şirketin sabaha kadar emanetçi, güvenlikçi çalıştırmasına gerek yok. Hatta bilet satış personeli bile ortaklaşa şekilde çalışması sağlanabilir. Belki bu nokta da bu tür ittifakların kurulması

kaçınılmaz hale geldi.

Büyük şirketler için bu çok fazla sorun olmayabilir ama küçük ve orta ölçekli şirketlerin istihdam yükünü azaltmak için bu yönde bir adım atmaları mecburiyeti olacak gibi görünüyor. Günde 2 otobüs kaldıran bir şirketin 24 saat boyunca 5-6 personel istihdam etmek şansı olmayacak.

Mantık sınırlarını aşan rekabet var

Yaşanan maliyet artışlarına rağmen sektörde mantık sınırlarını aşan bir rekabet var. İzmir'e 300 TL'ye yolcu taşıyan bir firmanın para kazanabilmesi mümkün mü! Bu arada sektörde yazlık firmaların da kurulduğunu görüyorum. Bu sürecin çok fazla devam edeceğini düşünmüyorum. Buna bir önlem alınabilir mi! Buna yönelik bir engelleme yapılmalı mı, yapılmamalı. Tartışmaya açık bir konu. Ticareti engellemek doğru değil. Ama bu durum haksız ve yıkıcı rekabete neden oluyor. Bakanlık kışın hiç sefer yapmayan bu firmaları takip altına almalı ve gereğini yapmalı.

Mevzuat çalıştay

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Abdülkadir Uraloğlu ile 4 Ağustos 2023 tarihinde bir görüşme gerçekleştirdik. Önümüzdeki günlerde bir çalıştay yapılmasını konuştuk. Mevzuata yönelik ihtiyaçlarımızın olduğunu ifade ettik. Sayın Bakan Uraloğlu' da 'Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Sayın Murat Baştor'e talimat vereceğini söyledi. İstanbul Ticaret Odası tarafından da böyle bir talep geldiğini aktardı. Biz de İTO içinde bu talebi dile getirdiğimizi söyledik. Önümüzdeki günlerde mevzuat ile ilgili sorunlarımızı ve mevzuatlar arasındaki çelişkileri gidermek için çalışma yürüteceğiz.

Sayın Bakan Uraloğlu ile Anadolu Yakası Terminali ile ilgili de bir görüşme yaptık. Mehmetçik Vakfı arazisi ile ilgili. Daha sonra tekrar görüşeceğiz. ■

Sami Acerüzümoğlu



sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

YAŞIYOR MUYUZ?

Sevgili dostlarım, yazıma 2 ay ara verdim. Ara vermemdeki sebep, düşüncelerim ve duygularımın karmakarışık olması, hayatın peşinden sürekli bir koşturmaca, sürekli bir telaş, bugün ne olacak, neler yaşanacakların beklentisi ve yaşıyor muyuz sorusu...

Sektör tamamen sessizleşti, 'yandık, bittik, battık' diyenlerin şu anlarda, zenginliğin rehabetine kapıldıklarını umuyorum. Aslında geçici bir sarhoşluk olduğuna inanıyorum. Kendilerine geldiklerinde anlayacaklar ki, biz yine aynı yerdeyiz.

Peki, neler değişti?

1) Araç fiyatları binlerle ifade edilirken, 2005 ve üstü araçlar şimdi milyonlarla ifade ediliyor.

2) Araç bakım fiyatları?

3) Yakıt fiyatları?

4) Kredi faiz oranları?

5) Vade aralıkları?

6) Otoban fiyatları?

7) Otogar çıkışları?

8) Kira fiyatları?

9)Yiyecek, içecek, giyecek fiyatları?

10) Tatil fiyatları, uçak bileti fiyatları, otobüs fiyatları?

11) Elektrik, su, doğalgaz, aidat fiyatları?

12) Genel yaşam bedelleri? Sigorta fiyatları?

Yazamadığım yüzlerce fiyat artışı var, ev kiralari yüzünden adliyede dosya koyacak yer kalmadığı söyleniyor, enflasyon, ekonomi derken kafamız ambulans lambasına döndü, yönümüzü bir türlü bulamıyoruz. Birkaç gün önce eczaneden bir göz damlası almaya gittim, fiyatı tam 370 TL. Yuh be! Bu kadar da olmaz ki, biz yaşıyor muyuz?

Sektörel olarak alımlar satışlar var mı, var; çarklar dönüyor mu, dönüyor. Filolar genişliyor mu? Aslında genişlemiyor, görünümde 10 sıfır araç alınıyorsa filolardaki, 15 veya 20 araç ekarte ediliyor... Yani aslında sektör daralıyor, alım gücü azalıyor, bazı arkadaşlar bana soruyor: 'Abi, sektör içine yeni yeni firmalar girmiş, haberin var mı?' Evet, var, her gün ben de rastlıyorum, sosyal medyada görüyorum. Evet, bu tür firmalar olacak. Niye olacak? Alım gücü olmayan, kurumsal firmaların taleplerini yerine getiremeyen bireysel otobüsçüler bir araya gelip firma kuracaklar ve de kuruyorlar. Çünkü bu pastadan pay kapmak istiyorlar, hem de yeni araçlarla değil, değiştiremedikleri araçlarla. 100 TL. aşağı fiyata bilet satıyorlar. Sezonda para kazanıyorlar, sezon sonunda devam ederler mi, onu yaşayıp göreceğiz. Tabii yaşayabilirsek...

Sıfır araç fiyatları 15 milyona dayandı. Peki, yüzde 70 peşin yüzde 30'una en fazla 30 ay vadeli kredi... Faiz oranlarının ise yüzde 5-29-69-75 aralığında olduğu bir yıl içindeyiz, inanılmaz. Üretici firmalar, takas alacakları araçları bile almama yönünde bir yol izliyor, fiyatlar o kadar değişken ki! Bu şartlarda kaç araç alınır, kaç araç satılır, bilinmez bir denklem. Bir de vergi meselesi var, bir defaya mahsus aynı vergi tekrar tahsil edilecek, şimdi satıcı ödeyecek, alan kişi de aynı vergiyi yeniden ödeyecek, eğer o da satarsa, alan kişi de yine aynı vergiyi ödeyecek, anladınız mı bilmiyorum! Yani bir araç aynı sene içinde vergi dilimlerinin hangisine denk geliyorsa, bu vergileri her bir kişi ayrı ayrı ödeyecekmiş! Gerçekten böyle bir durum var ise bu sene ikinci el veya sıfır araç alımlarında ciddi anlamlarda sıkıntılar yaşanabilir.

Daha çok şeyleri yazabilirim, ancak sayfalar yetmez. Bir örnek vererek bitirmek isterim. Beş kişilik bir aile İstanbul'dan İzmir'e aile ziyareti veya önemli bir gün ziyaretine otobüs ile yolculuk yapacaklar, bu ailenin gidiş dönüş maliyeti aşağı yukarı tam 10 bin TL. Benim bir aylık emekli maaşım yani.

Hepinizi sevgi saygıyla selamlıyorum.

Hoşça kalın, sağlıklı kalın... ■

İstanbul'da terminal sorunun çözümünde önemli bir adım atılıyor.

Beylikdüzü Cep Terminali'nde süreç başladı

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin Beylikdüzü Cep Terminali'ne yönelik projeyi tamamladığını ve çok kısa sürede hayata geçireceğini söyledi. Yıldırım, "Terminal, 1000 metrekarelik bir alan üzerinde olacak. TÜYAP karşısında bulunan belediyenin katlı otoparkının içinde yer alacak. İçinde yolcu ve bekleme alanı ve cafeterya bulunacak.

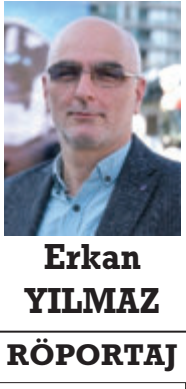
Seferlerde D1 ve B1 belgelerine kayıtlı taşıtlar kullanılacak" dedi.

Sektörün en önemli sorununun kayıt dışı korsan taşımacılık olduğuna dikkat çeken Yıldırım, "İBB Ulaşım Dairesi Başkanı Sayın Utku Cihan ile İTO'da Ulaşım Platformu toplantısını gerçekleştirdik. Sayın Utku Cihan, Beylikdüzü Cep Terminali projesini bizlerle paylaştı. Bizde projeyi hakikaten çok beğendik. Güzel bir proje hazırlanmış. Terminalin yeri de, TÜYAP karşısında belediyenin katlı otoparkı var. Onun iki katı şeklinde planlanmış. 1000 metrekarelik bir alan. İçinde yolcu bekleme alanı, cafeterya var.. Önümüzdeki ay Sayın Utku Cihan ile bir toplantı daha gerçekleştireceğiz. Terminalin 3-4 ay içinde bitirilip, en geç 2024'ün başında hizmete gireceğini düşünüyoruz. D1 ve B1

belgelerine kayıtlı taşıtlar kullanılacak. Kısa mesafeli hatlara yönelik seferler düzenleneceği için daha çok 19+1 araçlar ve küçük otobüsler kullanılacak. Büyük otobüsler için çok uygun değil. Oradan kalkış olacak mı, olmayacak mı, otogardan kalkış yapma mecburiyeti olmalı mı, olmamalı mı, çünkü otogardan kalkış yapan bir otobüsün oraya gidiş maliyeti de var. Bütün bunları değerlendireceğiz. Beylikdüzü Cep Terminali hayata geçtiğinde korsanla mücadelemizi artıracacağız, denetimler sıklaşacak. Terminalin açılması ile de bölgedeki şehiriçi acentelerin de kapanması mümkün olacak. Bu noktada bizim de 26 adet transfer terminali projemizin de hayata geçmesini bekliyoruz. Bu proje şehiriçi acente sistemini de tamamen ortadan kaldıracak. Şehiriçi servislerin de bir bütün içinde hizmet vermesi sağlanacak" dedi. ■

E-Transit'te satış hedefi: Yıl sonunda 500 adet'in üzerine çıkmak

2023 Temmuz ayı itibariyle toplamda 175 adet satılan E-Transit'te hedef, yıl sonunda 500 adet'in üzerine çıkmak. Ford Otosan İş Alanı Lideri Özgür Yücetürk, "Yılda yaklaşık 22-24 bin adet Transit satışı gerçekleştiriyoruz. Bu adetler içinde 500 E-Transit önemli yer tutmamış gibi görünse de bizim amacımız 2030 yılına kadar sattığımız bütün otomobillerin, 2035 yılında da satacağımız tüm ticari araçların elektrikli olması" dedi.



Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ



Özgür Yücetürk

Algida'ya yaptıkları teslimatla frigorifik üst yapılı ilk E-Transit'lerin de satışlarını gerçekleştirdiklerini söyleyen Özgür Yücetürk, "Unilever firması ile çok uzun zamandır görüşmeler yapıyorduk. Unilever ve Algida firması sürdürülebilir hedefleri ve vizyonları çerçevesinde araçlarımızla çok yakından ilgilendiler. Geldiğimiz nokta da 6 araçla başlayıp yıl sonuna kadar 20 araca kadar gideceğiz" dedi.

fonksiyonlardan arkadaşlar var. Araçla ilgili bir sorun o ekibin gündemine düştüğünde sorunu tamamen çözme noktasında inisiyatif sahibi. Merkezi bir yaklaşım var. Böylece açık iş emirlerinin bekleme sürelerinde yüzde 30'a varan tasarrufumuz var. Ford Pro'nun üçüncü saç ayaklarından bir tanesi de software hizmetleri dediğimiz bölüm olacak. Orada da amacımız; müşterinin kendi ihtiyaçlarına yönelik rota optimizasyonundan istedikleri dataları iletebilmek. Hedef tamamen terzi usulü çözümler üretmek. Dördüncü bacak, şarj istasyonu konusu orada da Koç Grubu şirketi Watt Mobilite ile çalışıyoruz. Bizden talepte bulunan müşterilere altyapı ile keşif ve donanım hizmeti veriyoruz. Sonrasındaki adımlar var olan şarj ağlarından avantajlı faydalanmalarından sağlamak" dedi.

Elektrikli araçlarda dönüşüm şehiriçi dağıtım yapan firmalardan başlayacak

Elektrikli araçlardaki dönüşümün ilk olarak şehiriçi dağıtım yapan firmaların parklarında başlayacağını belirten Özgür Yücetürk, "Araçımızı tanıttığımızda doğal olarak ilk ilgi gösterenler uluslararası firmalar, bunun yanı sıra küçük, orta ölçekli

sadece İstanbul ya da büyükşehirlerde değil daha küçük şehirlerde distribütör olarak da dağıtım yapan, ya da kendi markası için dağıtım yapan firmalar oldu. Deponuza bir şarj istasyonu kurduğunuzda park ihtiyacınıza bağlı olarak yaptığınız rota da menzil içerisinde kalıyorsa, çok rahat elektrikli aracınızı kullanabiliyorsunuz. Biz de zaten bu müşteriler ile buluşmayı hedefledik. Altyapı olarak bu desteği sağlıyor olmamız müşterilerimize de güven veriyor. 'Ben sadece aracı veririm, sen bunun şarj ağını ya da donanımını kendin tedarik edeceksin' gibi bir durumla baş başa bırakmıyoruz. Ona kapsayıcı bir çözüm sununca müşterinin araca olan güveni ve ilgisi daha da artıyor. Bizi rakiplere göre ayıran avantajımız bu oldu. Bugüne kadar sattığımız araçlarda menzille ilgili bir problem de yaşamadık. Aracı verirken de çok seçici davrandığımızı söyleyebilirim. Müşterinin ihtiyacını iyi anlayıp, nasıl bir şartta aracını kullanıyor, bunu öğrenip aracımızı satmak yönünde strateji izledik ve doğru da oldu. Yoksa ben aracı aldım ama menzil yeterli olmadı, şarja bağlayamadım gibi şikayetlerle şu ana kadar bize gelmedi" dedi.

Yıl sonuna kadar 350 civarında E-Transit satışı yaparız 20 Temmuz itibariyle yurtiçinde 175 kadar Elektrikli Transit sattıklarını belirten Özgür Yücetürk, "Sene sonuna kadar 350 civarında

Elektrikli Transit satışı ile toplam parkın 500 adet'in üzerine çıkacağını düşünüyoruz. Pazarın büyüklüğüne göre 22-24 bin civarında 2 ton Transit aracımızdan satıyoruz. 500-525 adet çok büyük rakam değil. 2023 yılında tüm otomobilleri elektrikli, 2035 yılında tüm ticari araçları elektrikli satabilmek şeklinde hedef belirledik" dedi.

Akaryakıt fiyatları arttıkça elektrikli araçla ilgi de artacak

Akaryakıt fiyatlarındaki artışında elektrikli araca geçişi hızlandıracağına dikkat çeken Yücetürk, "Müşteri toplam işletim maliyetine çok hassas. Alım maliyeti önemli bir kriter. İlk piyasaya çıktığımızda yaklaşık yüzde 70-80 civarında içten yanmalı motora göre fiyat farkı vardı. Doğal olarak o tarihlerde ticari araç erbabı olarak, 'ben bugün bu fiyatı vereceğim ama bu aracı kaç sene kullanacağım' şeklinde bir hesap yapılıyordu. 3.5-4 sene gibi bir geri dönüş süresi hesaplanıyordu. Elektrikli fiyatları ile petrol fiyatları arasındaki denge birbirine yaklaşmaya başlamasıyla bu süre uzamaya başladı. Şimdi tekrar aradaki fark açılmaya başlayınca elektrikli araçlar cazip hale gelmeye başlayacak. Dolayısıyla ben yakın zamanda gelişimin daha fazla olacağını düşünüyorum. Pazarın büyümesinde şarj ağına da gelişiminin etkisi olacak. Çünkü hangi müşteri grubuna gitsek bize Elektrikli Transit'i soruyor" diye konuştu.

Nemrut'a yolcu taşımacılığı yapan firmalara yönelik bir talep geldi

Elektrikli Transit ile özellikle minibüsle yolcu taşımacılığı yapan müşteri gruplarının çok ilgilendiğini belirten Yücetürk, "Özel araç mühendis ekipleri ile bu proje üzerinde çalışıyoruz. Yolcu taşımacılığına yönelik bir zaman vermek kolay değil. Kamu tarafından da bize bir talep geldi. Adıyaman'da Nemrut'a taşımacılığı yapan firmalarla ilgili AB'nin yaratmış olduğu bir fonla oradaki araçların elektrikli araca dönüşümüyle ilgili bir finansman imkanı yaratıldı. Bizimle irtibata geçtiler. Ekibimiz kalabalık bir grupla oraya gidip, araçların kondisyonları incelediler. Araçlarımız Nemrut'a çıktı, indi. O projeye özel mühendislik çalışmalarımız sürüyor. O bizim için esasında önemli bir referans noktası olacak. Bütün Transit kullanıcılarının Elektrikli Transit'e ilgi ve alakaları var ama bunun satışa dönüşmesi yolcu taşımacılığında bir miktar vakit alacak" dedi.

Elektrikli araçlara özel bir teşvik yok

Elektrikli araçlara özel bir teşvik verilmediğini de belirten Özgür Yücetürk, "İçinde bulunduğumuz sivil toplum kuruluşları OSD, ODD başta olmak üzere elektrikli araç dönüşümünde neler yapılması gerektiği, nelere ihtiyac olduğu konusunu kamunun ilgili yöneticileri ile konuşuyoruz. Elektrikli araç kullanın müşteri için elektrikte daha iyi bir fiyatlama yapılması, aracın ilk alımında değişik finansman seçenekleri sunulması gibi fikirlerimizi paylaşıyoruz. Avrupa ülkelerinde büyükşehirlerin belli kısımlarında içten yanmalı araçlara yönelik belli kısıtlamalar görüyoruz. Şehrin ana arterine girildiğinde elektrikli araçlar için bir bedel ödenmez iken, içten yanmalı araçta bir bedel ödeniyor. Bu tarz kısıtlamalar oradaki dönüşümü teşvik ediyor" dedi. ■

Algida Türkiye yıl sonuna 20 araca tamamlayacak

Ford E-Transit 6 aracı, dağıtım ağına kattı

Ford Otosan işbirliğiyle Algida filosuna katılan Türkiye'nin ilk tam elektrikli hafif ticari aracı E-Transit, Ford Türkiye İş Alanı Lideri Özgür Yücetürk tarafından Unilever Türkiye ve Orta Doğu Dondurma Genel Müdürü Toloy Tanrıdağlı ve Unilever Türkiye, Kuzey Afrika ve Orta Doğu Tedarik Zinciri ve Müşteri Operasyonları Başkanı Graham Sommer'e teslim edildi. Bu adımıyla Algida, Türkiye'de yüzde 100 elektrikli dondurma araçlarını şehiriçi filosuna katan

ilk marka oldu. Elektrikli araçlar, Algida depolarında yeşil enerji ile şarj edilecek. Algida'nın şehiriçi

dağıtım filosunun tamamı, 2025 sonuna kadar yüzde yüz elektrikli araçlarla tamamlanacak. ■



Dünyanın en büyük treyler aks üreticisi BPW üst yönetiminden TIRSAN Ar-Ge merkezine ziyaret

Dünyanın en büyük treyler aks üreticisi BPW'nin üst düzey kadrosu 125. yıl kutlamaları kapsamında, treyler sektörünün lideri ve ihracat şampiyonu Tırsan'ın Ar-Ge merkezini ziyaret etti.

Treyler sektörünün lideri Tırsan, dünyanın önde gelen treyler aks üreticisi BPW'yi ödüllü Ar-Ge merkezinde ağırladı. Taşımacılık sektörünün dönüşümüne öncülük eden ve geleceğin taşımacılık çözümlerini geliştiren iki dev markanın buluşması BPW'nin 125. yıl nedeniyle dünyadaki en büyük iş ortaklarına yaptığı ziyaret kapsamında gerçekleşti.

25 Temmuz'da Tırsan Ar-Ge merkezine gerçekleşen ziyarete; Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, BPW Sorumlu Yönetici Ortakları Achim Kotz ve Markus Schell ve Tırsan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fehir Bulutlar katıldı.

Nuhoglu: BPW herkese örnek olacak bir başarı sergiliyor

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, BPW ile uzun yıllara dayanan yakın bir ilişki içinde olduklarını belirterek, 125 yıllık geçmişe sahip BPW'nin aile şirketi olarak herkese örnek olacak bir başarı hikayesi yazdığını söyledi. Nuhoglu, "Türkiye'nin en büyük üretim, satış ve ihracat yapan şirketi olarak teknolojiye de öncülük ediyoruz. Ar-Ge merkezimizde prototip geliştirme bölümümüz ve test merkezimiz yan yana birlikte çalışıyor. Çiziminden testine kadarki tüm aşamaları yeni Ar-Ge merkezimizde yapıyoruz. BPW de geliştirdiği teknolojiler ve hizmetlerle öncü bir şirket. Geleceğin taşımacılık çözümlerini geliştiren ve sunan iki şirketin iş birliği taşımacılık sektörünün geleceği için çok değerlidir" dedi.

Kotz: Uzun yıllara dayanan Tırsan iş birliğimizi daha da geliştiriyoruz

BPW Sorumlu Yönetici Ortağı Achim Kotz da yaptığı konuşmada



Tırsan'ın sektöre örnek olacak ve benzeri olmayan bir Ar-Ge merkezi kurduğunu, bu merkezin vereceği katkıyla gelecekte çok önemli teknolojileri üreterek taşımacılık sektörünün hizmetine sunacağına inandıklarını söyledi. Tırsan ile uzun yıllara dayanan iş birliklerini daha geliştireceklerini aktaran Kotz, "BPW 1898 yılından bu yana, taşımacılık sektörünün dönüşümüne öncülük ediyor. Aks üretimiyle başlayan yolculuğumuz bugün, aks ve süspansiyon sistemleri, treyler telematik sistemleri, bağlantı elemanları ve üst yapı teknolojileri, aydınlatma sistemleri gibi farklı çözümlerle devam ediyor. Taşımacılık sektörünün en büyük iş ortakları olan BPW ve Tırsan, geleceğin taşımacılık çözümleri için çalışmaya devam edecek" diye konuştu.

BPW ve Tırsan'dan 125. yıla özel çok anlamlı hediyeler

BPW Sorumlu Yönetici Ortağı Achim Kotz geçmişi milattan önce 1400 yılına dayanan ve Danimarka'da bulunan **Trundholm Güneş Arabası** (Trundholm Sun Chariot), aslından büyük olan ve sadece 2 tane üretilmiş olan replikasıdan birini hediye etti.



Tırsan ile olan güçlü iş birliğinin göstergesi olarak hediye edilen bu eserin diğeri de BPW fabrikasının bahçesinde sergileniyor.

Tırsan da BPW'nin 125. yaş gününü anlamlı bir hediye ile kutladı. Tırsan, Çekül Vakfı ile her yıl için bir ağaç dikti ve BPW adına toplamda 125 ağaçlık küçük bir orman oluşturdu. Hediye sertifikası Çetin Nuhoglu tarafından Achim Kotz'a takdim edildi. Nuhoglu, Türkiye'nin Almanya gibi çok fazla ağaca sahip olmadığını onları korumanın ve büyütmenin bu topraklar için çok önemli

olduğunu söyledi. Achim Kotz da sürdürülebilirlik adına gösterilen bu yaklaşımdan çok etkilendiğini belirterek, teşekkürlerini ilettili. ■



TAİD Ağır Ticari Araçlar Derneği İlk Yarıyı Değerlendirdi

Ağır Ticari Araçlar sektöründe hareketlilik devam ediyor. Ağır Ticari Araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 48 oranında arttı.

TAIID, azami yüklü ağırlığı 3,5 ton ve üzeri ticari araçlar ile tamamlayıcısı olan treyler ve diğer üstyapıları kapsayan Ağır Ticari Araç Sektörü'nü aynı çatı altında topluyor. Üyelerinin ithal ve yerli ürünleri kapsamında ağır ticari araçlar, otobüs, treyler ve araç üstü ekipmanları pazarının çok önemli bölümünü temsil eden **TAİD'in Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören**, yönetim kurulu ve üyelerinin katılımlarıyla düzenlenen toplantıda 2023 yılının ilk yarısı değerlendirildi.

2023 yılı Ocak-Haziran dönemi Ağır Ticari Araç pazarı, bir önceki



**TAİD
Başkanı
Burak
Hoşgören**

yılın aynı dönemine göre yüzde 48 oranında artış gösterdi. Bu dönemde satılan toplam araç sayısı, 22 bin 52 oldu. Dolayısıyla 2022 yılında 38 bin 149 araç satışı ile yılı kapatan sektör, geçen yılın toplam hacminin yüzde 58'ine ilk

altı ayda ulaştı.

Uzun yol ve yurtiçi lojistik hizmetlerinde kullanılan çekici satışları, 2023 yılı Ocak-Haziran döneminde geçen yıla göre yüzde 48 oranında artarak 13 bin 451 adet olarak gerçekleşti. İnşaat, madencilik, dağıtım ve yük taşımacılığı, atık yönetimi gibi uygulamalar için sunulan 16 ton ve üstü kamyon satışları yüzde 54 oranında artarak 5 bin 631 adet ve 16 ton altı kamyon satışları da yüzde 36 oranında arttı.

Semi-Treyler Araç pazarı 2023 yılı Ocak-Haziran döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre %66 oranında arttı. Satış adedi ise 9.325 oldu. Toplam Semi-Treyler Araç pazarı, 2023 yılı Haziran ayında bir önceki yılın Haziran ayına göre %19 oranında artarak 1.172 adet olarak gerçekleşti.

Öte yandan 2023 yılı Haziran ayı Ağır Ticari Araç pazarı, 2022 yılı Haziran ayına göre de artarak 3.654 adet oldu. ■



Başkanlar: Omer Bursalıoğlu, Burak Hoşgören, İlhami Eksin

TAİD bünyesinde; ağır ticari araç üreticilerinden **Ford-Otosan**, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, **Otokar**, Renault Trucks, **Scania**, Volvo Trucks, **Anadolu Isuzu**'nun yanı sıra treyler, üst yapı ve yan sanayi markaları **Koluman**, Krone, **Schmitz**, Tırsan da yer alıyor.

Kässbohrer Treyler Yönetim Kurulu Üyesi **İffet Türken**, TAİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevini üstlenirken yönetim kurulu üyeleri olarak Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Renault Trucks Türkiye Marka İletişim Direktörü **Z.Şebnem Uygurtürk**, Otokar Ticari Araçlar Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü **Murat Tokatlı**, Krone Treyler Genel Müdürü **Semih Pala**, Schmitz Cargobull Genel Müdürü **Kerem Taş** dernekte görev alıyor.



Allison Transmission Yeni IRUM Orman Traktörü için Yüksek Verimlilik Sunuyor

Yeni IRUM TAF 690 S5 orman traktörü için verimli bir tam otomatik şanzıman tedarik etmek üzere Allison Transmission donanımı tercih edildi.

Romanya'nın önde gelen ormancılık ve tarım ekipmanları üreticisi olan IRUM, yeni TAF 690 S5 orman traktörü dünyadan talep görüyor. Halihazırda Avrupa ve Güney Amerika'da varlık gösteren IRUM, 2023'te Amerika Birleşik Devletleri pazarına ihracat satışlarını başlatacak.

IRUM Proje Müdürü Cosmin Rus; "Allison şanzıman donanımlı TAF 690 S5 traktörümüzü farklı yerel operatörlerle test etmek mühendislik ekibimiz için önemliydi. Müşterilerimiz aynı doğal ortamda çalışsa da farklı olan makineye yönelik uygulamalardır. Bazı operatörler makineyi koruma eğilimindeyken, diğerleri üretkenliğe odaklanıyor. Tüm uygulamalarda, Allison'ın müşterilerimiz için en verimli alternatif olduğunu deneyimledik.

Allison şanzımanlar, traktörün dayanıklılık özelliklerini destekliyor ve arıza sürelerini azaltıyoruz." ■



Shell Global İnsan Kaynakları Direktörü

Eda Güzeldemir Demiray oldu

Shell'de üst düzey uluslararası bir atama ile Eda Güzeldemir Demiray, Shell'in Global Tedarik Zinciri ve Satınalma İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine getirildi.

Eda Güzeldemir Demiray, yeni göreviyle Shell'in global tedarik zinciri ve satınalma fonksiyonuna yönelik yenilikçi İnsan Kaynakları çalışmalarına liderlik edecek.

İnsan Kaynakları alanında 18 yıllık deneyime sahip olan Eda Güzeldemir Demiray, 2011 yılında Shell & Turcas'a İnsan Kaynakları İş Ortağı olarak katıldı, ardından Shell Global İnsan Kaynaklarında Organizasyon Dizayn ve İş Değerlendirme Danışmanı olarak görev aldı. Aynı zamanda YASED Nitelikli İstihdam Çalışma Grubu Başkanlığı ve Shell & Turcas AŞ İcra Kurulu Üyeliği görevlerini üstlenmiş olan Eda Güzeldemir Demiray, halen Shell Türkiye Emeklilik Vakfı Yönetim Kurulu Üyesidir. ■

Mercedes-Benz'in Yeni Premium Hafif Ticari Araçları:

Vito, eVito, EQV ve V-Serisi yenilendi



Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, orta büyüklükteki serisini özel ve ticari kullanım için yeni iç ve dış tasarımın yanı sıra, özellikle akıllı dijital ağdaki Plus sayesinde daha fazla konfor, güvenlik ve işlevsellik ile daha da çekici hale getirdi. Yeni modeller EQV ve V-

Serisi ile eVito ve Vito, yakın zamanda sunulan, yenilenen iş stratejisinin uygulanmasında önemli bir adım. Böylece en çok arzu edilen ticari araçları ve hizmetleri sunarken, elektrikli mobilite ve dijital deneyim alanında liderliği pekiştirmek amaçlanıyor.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçların farklılaştırılmış lüks stratejisi, 2026'dan itibaren modüler ve ölçeklenebilir Hafif Ticari Araçlar (Van) Elektrik Mimarisinin (VAN.EA) devreye girmesiyle tam olarak uygulanacak. ■



Borusan EnBW Enerji ve Petrol Ofisi Araç Şarj İstasyonlarında İşbirliği!

Borusan Holding ve Energie Baden-Württemberg AG'nin (EnBW) ortak girişimi Borusan EnBW Enerji, Petrol Ofisi Grubu ile Türkiye'de elektrikli araç şarj istasyon ağını genişleterek yeni bir dönemi başlatacak iş birliğine imza attı. İlk aşamada, Petrol Ofisi'nin Türkiye genelindeki 2000 akaryakıt istasyonu arasında

önceliklendirilen lokasyonlarda 1 milyar TL yatırım yapılacak. Bu iş birliği kapsamında şarj edilecek araçlarla her şarj noktası yaklaşık 4500 ton karbon salımını engelleyecek.

İklim ve enerji kriziyle mücadele için enerjinin yeşil dönüşümüne odaklanan, yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşan portföyü ile ülkemizin yeşil enerji dönüşümünde etkin rol alan Borusan EnBW Enerji, Türkiye'nin akaryakıt ve toplam madeni yağlar sektörlerinin

geleneksel lideri Petrol Ofisi Grubu ile elektrikli araç şarj hizmetine hız katacak. Petrol Ofisi Grubu'nun Türkiye genelindeki 2 bin lokasyonu arasında önceliklendirilen istasyonlarda kurulum çerçevesinde ilk aşamada, 1 milyar TL yatırım yapılacak.

Borusan Grup CEO'su Erkan Kafadar, tüm iş süreçlerini karbon nötr olma hedefi ile ele aldıklarını belirtirken, yenilenebilir enerji alanında yatırımlarına devam ettiklerini ifade etti.

Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu da Petrol Ofisi Grubu olarak havada, karada ve denizde enerjinin kesintisiz yayılımı için dev bir altyapı ekosistemi olarak yol aldıklarını ifade etti. ■



Iveco Group, Shell ile Karayolu Taşımacılığı Sektöründe Karbonsuzlaştırma Anlaşmasının yeniledi

Iveco Group, Shell Uluslararası Petrol Şirketi ile bu yılın başlarında imzaladığı Mutabakat Zaptı doğrultusunda sıfır emisyonlu mobiliteye geçişi hızlandırma taahhüdünü yineledi. Mutabakat Anlaşması kapsamında iki şirket düşük karbonlu ve yüksek verimli enerji çözümlerinin ortaklaşa geliştirilmesi konusunda işbirliği yapıyor.

İtalya'nın Torino Kenti'nde bir araya gelen **Iveco Group CEO'su Gerrit Marx** ve **Shell Business Mobility Kıdemli Başkan Yardımcısı Giorgio Delpiano**, her iki şirketin sinerji yaratan işbirliğine olan bağlılıklarını bir kez daha teyit etti. Böylece, karayolu taşımacılığı sektörünün karbonsuzlaştırılması gibi stratejik alanlarda yaratıcı fikirler ve fırsatların paylaşılması öngörülüyor. İki şirketin bu alanda yaptığı güçlü işbirliği ve ortak çalışmalar önümüzdeki 10 yıl içinde getirilecek düzenlemelere şimdiden hazır ve öncü olacaklarının bir göstergesi. ■



Neomotor'da ilk kez verilen

“Yılın Ticari Aracı” ödülü Iveco e-Daily'nin oldu

Neomotor Ödülleri'nde bu yıl ilk kez verilen "Yılın Ticari Aracı" ödülü IVECO eDaily'nin oldu. Bu ödül eDaily'nin başarıyla dolu hikayesine bir yenisini daha ekledi. eDaily daha önce de 2023 "What Van?" Ödülleri'nde "One to Watch" ödülünü almıştı. 'One to Watch' olarak tanınmış ve 'Business Vans' Ödülleri'nin 'Large E Van' kategorisinde de 'Highly Commended' ödülüne yine IVECO eDaily layık görülmüştü.

IVECO Kamyon İş Birimi Pazarlama ve Ürün Yönetimi Başkanı Fabio Santiago şunları söyledi: "Bu yeni ödülün ilk sahibi olmaktan gurur duyuyoruz. IVECO eDaily'nin müşterilerine operasyonlarını karbonsuzlaştırmak için operasyonel ve finansal açıdan etkili bir çözüm sunduğunu bir kez daha doğrulamış oluyor.

Ticari araçta sektörün beklentilerini karşılayan çözüm olduğumuz için gururluyuz." ■

Enerjisa Enerji Eşarj'ın tamamını satın aldı

Türkiye'nin enerji dönüşümüne öncülük eden lider dağıtım, perakende satış ve müşteri çözümleri şirketi Enerjisa Enerji'nin iştiraki olan ve Türkiye'de ilk ve en fazla hızlı şarj istasyonuna sahip olma özelliği ile Eşarj, liderliği elinde bulunduruyor.

Türkiye'nin ilk ve en fazla hızlı şarj istasyonuna sahip elektrikli araç şarj istasyonu ağı olan Eşarj'ın çoğunluk hisselerini 2018 yılında satın alarak şirketin yönetimine geçen Enerjisa Enerji, 2021 yılında Eşarj'daki çoğunluk hisse payını yüzde 80'den 94'e yükseltmişti. Eşarj'a yatırım planı kapsamında son 2 yılda 250 Milyon TL'lik yatırım yapan ve sektöründe bu konuda da öncü olan Enerjisa Enerji, Eşarj ile 2023 yılı sonuna kadar 81 ilde en az 1 yüksek hızlı (DC) olmak üzere toplam 1000 istasyon kurma hedefiyle çalışmalarına devam ediyor. ■



Enerjisa Enerji CEO'su ve Eşarj Yönetim Kurulu Başkanı Murat Pınar, "Herkes için daha iyi bir gelecek sağlayacak adımların öncüsüyüz" dei.

IVECO Ağır Vasıta

Elektrikli Araçlarını kendi markası altında pazarlayacak



IVECO, Ağır Hizmet Sınıfı Pilleri Elektrikli Araçları'nı ve Ağır Hizmet Sınıfı Yakıt Hücreli Elektrikli Araçları'nı IVECO markası altında üretecek ve pazarlayacak. Araçlar, özel olarak yeniden tasarlanan IVECO S-Way kamyon platformunu temel alıyor.

IVECO HD BEV, 500 km'ye kadar menzile sahip. 350 kW'a kadar şarj gücü ile toplam 738 kWh (9 paket) pil kapasitesi bulunuyor. Bu özellik de merkezden merkeze teslimat görevlerine, çeşitli bölgesel uygulamalara, hatta zorunlu sürücü molaları sırasında aracı şarj etme fırsatına ve daha uzun mesafe gerektiren sürüşlere imkan tanıyor.

IVECO HD FCEV, 800 km'ye kadar menzile sahip. 20 dakikadan az hızlı yakıt ikmali süresiyle, ağır ticari taşımacılıkta uzun yol işleri için mükemmel bir çözüm sunuyor. ■



Güney Koreli Junjin'den Afet Treyleri'ne destek

6 Şubat'ta Kahramanmaraş Pazarcık ve Elbistan merkezli iki depreminin ardından TREDER'in geliştirdiği Afet Treylerine, Güney Kore merkezli ve Koluman Otomotiv Endüstri tarafından Türkiye'de lisanslı ürünleri üretilen Junjin firması da katkı verdi. TREDER Başkanı Yalçın Şentürk ve Koluman Otomotiv Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık desteklerinden ötürü Junjin CEO'su Hyunguk Ko'ya plaket takdim etti.

Röp: Erkan YILMAZ

Koluman Otomotiv'in Samandıra tesislerinde 31 Temmuz 2023 tarihinde yapılan törene Junjin CEO'su **Hyunguk Ko**, Yurtdışı Satış Bölge Müdürü **SeonTak Choi**, Koluman Otomotiv Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı **Kaan Saltık**, TREDER Başkanı **Yalçın Şentürk**, Koluman Otomotiv Endüstri Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Yaman**, Koluman Motorlu Araçlar Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Ejder Köse**, Koluman Holding Pazarlama Yöneticisi **Ali Dikbaş** katıldı.

Plaket töreni sonrasında açıklamalarda bulunan **Koluman Otomotiv Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık**, "Güney Kore merkezli Junjin şirketi ile 2005 yılından beri güven ve sevgiye dayalı iyi bir işbirliğimiz var. Türkiye'de deprem olduğunu duyunca başsağlığı ve geçmiş olsun dilekleriyle birlikte desteğe hazır olduklarını ilk açıklayan kişiler arasında Junjin CEO'su Sayın Hyunguk Ko'da vardı. Daha sonra Türkiye'ye deprem çerçevesinde yardım yapmak istediklerini de ifade ettiler. Bize sordular; TREDER'in Afet Treyleri'ne yönelik prosesini paylaştık. Çok hoşuna gitti ve Junjin şirketi de mali olarak katkı yapmak istedi. Bizler de bugün ziyaretleri sırasında destekleri için teşekkür etmek istedik" dedi.

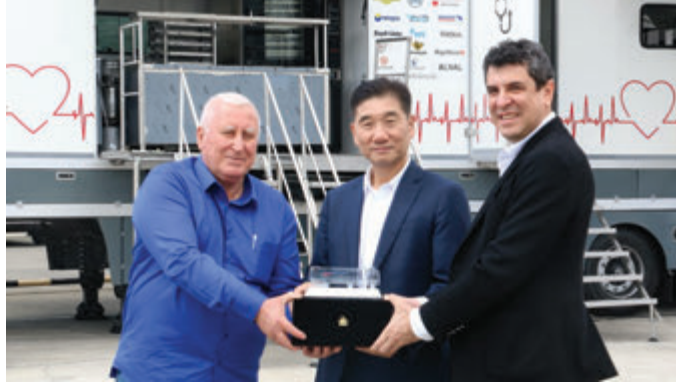
TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, Afet Treyleri'ne yönelik verdikleri destek için Junjin CEO'su Hyunguk Ko'ya teşekkür etti. Başkan Şentürk, Afet Treyler'in içinde bulunduğu donanımlarla bir ilk de olduğuna dikkat çekerek, projeyi 5 adete tamamlayı planladıklarını söyledi.

Yerlilik oranı yüzde 75'i geçti, gelecek yıl kapasiteyi 200 adede çıkaracağız

Koluman Otomotiv Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık Junjin ile olan işbirliklerini şöyle anlattı: "2005 yılında ithalatla başladık 2013 yılında lisans anlaşması imzaladık ve Türkiye'de üretime başladık. İlk olarak 38 metrenin montajı ile başladık. Zaman içerisinde yerlilik oranımızı arttırdık ve başka modelleri de aldık. Sırasıyla 52, 47, 43 metreyi de yerli olarak üretmeye başladık. Toplamda 4 modelin üretimini yapıyoruz. Bizim pazarımızın büyük çoğunluğu 38 metreden geliyor. Yerleştirme sürecinde de kademe kademe ilerledik. İlk etapta alt aksamını yaptık, daha sonra gövdesi ve son olarak da bomları da yerli olarak üretmeye başladık. Tarsus'ta üretilen beton pompaların 38 metresinde yerlilik oranı yüzde 75'inin üzerinde. Diğer markalarda yerlilik oranı daha aşağıda ama ilerleyen süreçte o da artacak. Ürünlerin garanti süresi 800 saat ve 1 yıl. Bu ürün grubunun dışında 57 metreyi tamamen ithal olarak getiriyoruz. İlk 6 ayda 220 adetlik bir pazar oldu. Yıl sonunda beton pompası pazarının 430-450 dolayında olmasını bekliyoruz. Geçen yıl 330 adet civarında bir pazar oldu. Koluman olarak bu yıl 125 adet üretim planımız var. Üretim yarısını 38 metre ürün oluşturuyor. Pazar payımız yüzde 27-30 civarında. Ağırlıklı iç pazara ürün veriyoruz. Rusya ve Irak pazarına da ürün veriyoruz.. Üretim kapasitemizi artırmak önemli bir otomasyon yatırımı yapacağız ve kapasitemizi 200 adete çıkarmak istiyoruz. Beton pompası bölümünde de 150 olan alışan sayımızı yüzde 50 artırma hedefimiz var" dedi.

"Koluman en güçlü ortağımız"

Koluman'ın kendileri için en güçlü ortak olduğunu vurgulayan ve yeni projelere devam edecekleri mesajları veren **Junjin CEO'su Hyunguk Ko**'da şirket hakkında bilgilendirmelerde bulundu: 1990 yılından beri beton kompresörü üretiyoruz. Pompa konusunda dünyanın en önde gelen üreticilerinden birisiyiz. Kalite ve fiyat ve anlamında çok rekabetçi ürünlerimiz



var. 18 metreden, 75 metreye kadar 100'dan fazla model üretiyoruz. Yıllık 650 adetlik üretim kapasitemiz var. Üretimimizin yüzde 60'ını ihraç ediyoruz. Türkiye ve ABD ihracatta ilk sıralarda yer alıyor" dedi. ■



Mercedes-Benz Unimog U 5023

"Afet yardım destekçisi"

Mercedes-Benz'in zorlu arazi kullanımı için özel tasarlanmış Unimog model serisi Unimog U 4023 ve U 5023, afetlere müdahalelerde önemli bir yardım aracı olarak hizmet veriyor. İklim değişikliği, orman yangınları, şiddetli yağmur, sel ve heyelan gibi doğal afetler sebebiyle yerleşim alanlarına ulaşım konusunda yaşanan zorluklara çözüm getiriyor. Yüksek arazi kapasitesine sahip kamyonlar birçok belediye filosunda giderek daha fazla kullanılıyor. Şiddetli hava koşullarından etkilenen alanlarda vakit kaybetmeden hayat kurtarmak ve felaketlerinin sonuçlarını verimli bir şekilde ortadan kaldırmak söz konusu olduğunda, arazi kullanımına uygun ve derin sudan geçiş özelliğine sahip Unimog araçları devreye giriyor. Unimog, farklı üstyapı ve ataşmanların kullanımı için gerekli tüm hidrolik altyapıya sahip. Unimog ilave olarak karla mücadele, yükleme veya taşımacılık görevleri için de kullanılabilirler. ■



Afetzedelerin temel ihtiyaçları

Yerli "Afet Treyleri"yle tek noktadan karşılanacak

Kahramanmaraş merkezli meydana gelen 6 Şubat depreminden hemen sonra harekete geçen Türk treyler sektörü temsilcisi TREDER depremlerden sonra sağlık, hijyen, barınma, beslenme, enerji gibi temel ihtiyaçları karşılamak için Afet Treyleri'ni üretti. Zor zamanlarda yaraların sarılması, ihtiyaç sahiplerine yardım için geliştirilen Afet Treyleri, talebe göre AFAD ya da Türk Kızılaya bağışlanacak ve herkesin umudu olacak.



Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) Başkanı Yalçın Şentürk, "Ülkemiz coğrafik yapısı itibarıyla ciddi afetlere maruz kalıyor. Son deprem felaketi gösterdi ki, afetlere yeteri kadar hazır değiliz. Gönüllülük esasıyla gerçekleştirilen projede TREDER üyesi firmalar ve tedarikçiler yer aldı. 'Afet Treyleri'ni örnek olsun diye geliştirdik. Dünyada bir benzeri daha yok. Afet Treyleri sayısını arttırabiliriz. Belediyeler, organize sanayi bölgeleri bunları bir çok ihtiyacı için bünyelerine katabilir. Afet Yönetimi Fuarı ve Zirvesinde, aracımızı sergiledikten sonra devletimizden gelecek talep üzerine Afet Treyleri'ni ilgili kurumlara bağışlayacağız" dedi.

Afet Treyleri'nin öne çıkan özellikleri

- Tam otomatik, saatte 600 ekmek ve 600 kişilik çorba ürettiyor.
- 22 tane malzeme dolabı var. 2 ton atk su, 2 ton temiz su deposu var.
- Tuvaletler uçaklarda ve yatlarda kullanılan sadece 0.5 kuvvetli bir vakum sistemi ile çalışıyor.
- Doktor muayene odası ve burada ilaçların muhafaza edebileceği ısıtıcılar, soğutucular mevcut.
- Treylerin çatısı 20 kWh güneş enerji panellerinden oluşuyor.
- Dışarıya da bir enerji ihtiyacı olursa diye ilave 50 kWh jeneratör var.
- 20 kişilik telefon şarj ünitesi var.
- Makine, ekipman odasında: Delici, kırıcı, gaz maskesi, yangınla mücadele gibi her türlü ekipman yer alıyor.

Afet Treyleri





DHL Express Türkiye'nin yeni CEO'su Volkan Demiroğlu oldu

DHL Express Türkiye Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Volkan Demiroğlu, DHL Express Türkiye'nin CEO'su olarak atandı. Uzun yıllardır şirket bünyesinde farklı pek çok birimde çalışan Demiroğlu, yeni görevini 17 Temmuz 2023 tarihi itibarıyla üstlendi. ■

Turbo Compound ile filosu artık daha da verimli Meryıldız 30 yeni Renault çekici aldı

Meryıldız Lojistik, Renault Trucks ile devam ettiği filo yatırımlarını Turbo Compound teknolojisine sahip motorlar ve Excellence Predict sözleşmesi tercihleriyle güçlendiriyor.

Özel sarı renkte Renault Trucks T EVO 480 çekici ve 1 adet D-Med 280 araçlarını tercih eden Meryıldız Lojistik, optimum performans için yüzde 10'a kadar yakıt tasarrufu sağlayan Turbo Compound teknolojisi donanımı ile araçlarını alıyor. Meryıldız, yeni araçları için önleyici ve öngörülü bakım onarım sözleşmesi de yaparak toplam sahip olma maliyetlerini her yönden güçlendirmeyi hedefliyor. Meryıldız Lojistik'in yeni 30 araçlık alımında ilk 11 adet Renault Trucks T EVO 480 çekici ve bir adet Renault

Trucks D-Med kamyonun teslimatı, Koçasanlar Otomotiv'in Hadımköy Şubesi'nde gerçekleştirildi. Teslimat törenine Meryıldız Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Yıldız, Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Bayi Ağı Ticari Direktörü Özgür Fırat, Bölge Müdürü Tolga Aykaç ile Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan, Genel Müdürü Mesut Süzer ve İstanbul Satış Direktörü Ahmet Sezer katıldılar. ■



Renault Trucks EVO serisinden EKSA filosuna 5 çekici

2014 yılından bu yana düzenli olarak Renault Trucks ile filosunu geliştiren ve 2022'de ilk Renault Trucks EVO serisi araçlarını teslim alan EKSA Transport, yatırımlarına devam ediyor. EKSA, yine iki adet

Renault Trucks T520 EVO ve üç adet T480 EVO çekici tercihi ile özel sarı renkteki araçlarını teslim aldı.

Koçasanlar Otomotiv Orhanlı Şubesi'nde gerçekleştirilen törende EKSA Transport Yönetim

Kurulu Başkanı **Ekrem Karaoğlu** ile Genel Müdür Yardımcısı **Elif Karaoğlu**'na Renault Trucks Bölge Müdürü **Tolga Aykaç** ve Koçasanlar Otomotiv Genel Müdürü **Mesut Süzer** tarafından araçları teslim edildi. ■



CBN Logistics Uluslararası Taşımalarda Sıcaklık kontrollü parsiyel servisini başlattı

CBN Logistics CEO'su **Fahri DüNDAR**, başta gıda ve ilaç sektörü olmak üzere birçok sektöre parsiyel frigorifik taşımacılık hizmeti verdiklerini söyledi. DüNDAR, "Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasındaki gıda ihracatında komple ve parsiyel; ilaç ithalatında ise komple taşıma hizmeti veriyoruz. Son teknolojiye sahip araçlarımızı ile kuru, serin, soğuk ve donuk sıcaklık değerlerinde GDP kurallarına uygun çözümler üretiyoruz." dedi. ■



Transbatur Logistics Frigo taşımalarını 4 katına çıkardı

Frigo ürün lojistiğinde uzmanlaşan Transbatur Logistics, bu yıl ilaç dışı frigo taşımalarda hedeflerinin üzerinde bir büyüme yakaladı. Türkiye ile Avrupa, BDT, Orta Doğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri arasında taşımacılık hizmeti veren şirket, özmal frigorifik araç sayısını da yaptığı yatırımlarla 123'e çıkardı.

Transbatur Logistics Yönetim Kurulu

Başkanı Mehmet DİLMEN, kurulduklarından bu yana Türkiye'de ilaç üretiminin ve ihracatının artması üzerine frigo taşımacılık altyapısına önemli yatırımlar yaptıklarını belirtti. Özellikle pandemi sürecinde ilaç ve soğuk zincir taşımacılığında ciddi büyüme oranlarına ulaştıklarını anlatan DİLMEN, bu dönemde frigo taşımacılık hacimlerinin ikiye katlandığını söyledi. ■



Michelin Müşterilerine 360 Derecelik Hizmet Sunuyor

İtalya ve Almanya ile birlikte Avrupa'daki pazar büyüklüğü ve potansiyeli açısından ilk 3'te yer alan Türkiye ağır vasıta pazarı küresel ekonomideki belirsizliklerin etkisi altında kalsa da gücünü muhafaza etmeye devam ediyor. Avrupa ağır vasıta pazarının en güçlü oyuncularından biri olan Michelin, 2022'de Türkiye'de, ağır vasıta lastikleri satışında, kaplama lastikleri satışında ve Michelin Filo Çözümleri ile müşterilerine 360 derecelik bir yaklaşımla sunduğu ürün ve hizmetlerle kayda değer bir büyüme kaydetti. Michelin Türkiye, 2023'ün ilk yarısında da değişken piyasa koşullarına rağmen gücünü koruyarak ilerlemeyi sürdürüyor.

Michelin Türkiye Ağır Vasıta Satış Direktörü Erol Şimşir, Yaşanan deprem felaketine rağmen beklentilerin üzerinde bir gelişim gösterildiğini, yılın genelinde ise sektörün büyümeden ziyade sürdürülebilirliğini sağlamaya odaklanarak ilerleyeceği bir pazar gelişimi olacağını öngörüyor. Erol Şimşir, Michelin Filo Çözümleri'nin portföyüne Türkiye'nin en önemli lojistik firmalarını dahil etmeyi sürdürdüğünü söyledi. ■



Maden taşımacılığı ve zorlu şantiyeler için:

Goodyear ORD

Madencilik sektöründe kullanılan kamyonlar ve iş makinelerinde, diğer tüm sektörlerdeki ağır vasıtalarla oranla çok daha fazla lastik aşınması görülüyor. Lojistik operasyonda, ürünün ve/veya madenin en uygun maliyetle teslimi sürecinde, lastiklerin toplam değeri, maliyet kontrolünü doğru yapan kuruluşlar için önemli bir kalem oluşturuyor. Lastiklerin mümkün olan en uzun süre, en uzun kilometre ömründe ve büyük tonajlar için kullanılabilir olması son derece önemli. Lastikten kaynaklanan her türlü sorun operasyonun aksamasına ve şirket için maliyet kaybına neden olabiliyor.

KSE Madencilik'in çalışma sahasında Goodyear mühendisleri tarafından yapılan denemeler ve analizler neticesinde Goodyear ORD lastiklerinin, KSE Madencilik'in ihtiyacına tam anlamıyla cevap veren modeller olduğu sonucu ortaya çıktı. KSE Madencilik; 2023 yılı itibarıyla filosunda yer alan kamyon ve iş makineleri için Goodyear lastiklerini tercih etmiş oldu. ■



Schenker Arkas'ın 2025 hedefi: Euro bazında iki kat büyümek ve depo kapasitesini yüzde 25 arttırmak

Schenker Arkas, 24 Mart 2023 Pazartesi günü İstanbul'daki şirket merkezinde Çalışan Gazeteciler Günü'nü de kutlayan özel bir toplantı düzenledi ve sektörel basınla biraraya geldi. Schenker Arkas Genel Müdürü Özgür Al toplantıda yaptığı açıklamada, "2025 yılına kadar Euro bazında ciroda iki kat büyümek ve depo kapasitemizi yüzde 25 arttırmak istiyoruz" dedi.

Röp: Erkan YILMAZ

Basın toplantısına Schenker Arkas Genel Müdürü **Özgür Al**, Schenker Arkas Mali İşler Grup Müdürü (CFO)'su **Elif Gamze Görür** ve Schenker Arkas Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi **Dilem Karakaya** katıldı.

Basın toplantısında açıklamalarına Schenker Arkas ile ilgili bilgilendirmelerde bulunarak başlayan **Genel Müdür Özgür Al** şunları söyledi: Schenker 150 yıl önce Viyana'da kurulmuş bir lojistik şirketi ve dünyada ilk 3 sırada yer alıyor. Türkiye'deki ilk konçimento 1907 tarihli. 1980'li yıllardan itibaren Türkiye'de faaliyetlerine başlıyor. 1995 yılında ise Schenker ve Arkas ortaklığına gidiyor ve Schenker Arkas kuruluyor. Schenker'ün güçlü tarafı kara nakliyesi, Arkas'ın gücü ise deniz ve hava. Yüzde 45'i Arkas Holding'e ait, yüzde 55'i ise Schenker'e ait. Globalde Schenker ismini, Türkiye tarafında ise Arkas ismini kullanılmak çok önemli. Ya Schenker ismi kapıyı açıyor ya da Arkas ismi. Çok değerli bir iş ortaklığı. Türkiye'de 20 binden fazla deniz nakliyesi yapan şirket var. Schenker Arkas Türkiye'de ilk 10 arasında. Hava ve kargo tarafında çok güçlüyüz. Müşteri portföyü de her üründe değişiyor. Otomotiv çok önemli bir ürün gamı olarak portföyümüzde yer alıyor.

Yatırımlarımızda hız kesmeme kararı aldık

"Türkiye'de hava, kara, deniz, kontrat, depo ve proje olmak üzere lojistiğin altı ünitesinde faaliyetimiz bulunuyor" açıklamasını yapan Özgür Al, yeni yatırımlar hakkında bilgiler verdi: Otomotive yönelik her türlü yatırımımız bulunuyor. Kara nakliye de hem Türkiye içinde hem uluslararası tarafta dağıtım yapıyoruz. Depo ve Antrepo işletmeciliği de yapıyoruz. Geçtiğimiz haftalarda Gebze Pelitli'de yeni depomuz devreye girdi. Yaklaşık mevcut kapasitemize yüzde 10 büyüme katkısı sağladı. Yatırımlarımızda hız kesmeme kararı aldık ve yeni bir depo açılışına yönelik imzaları da atıyoruz. Eylül ayı sonunda yeni bir depomuz daha faaliyete geçebilecek. Bu yeni depo yatırımı İstanbul ve İzmir dışında olacak. Ağırlıklı olarak İstanbul ve Ege bölgesinde varız. Ege bölgesinde 1 tane, Bursa'da 1 tane ve



İstanbul'da 5 tane depomuz bulunuyor. Biz çok batı tarafında kaldık. Mersin ve İç Anadolu'da olma hedeflerimiz de var. Türkiye'nin en büyük fuar taşımacılığını yapan şirketiyiz" dedi.

2025 hedefi

2025 yılına kadar olarak ciro bazında iki kat büyümeyi hedeflediklerini vurgulayan Özgür Al, 2025 yılına kadar depolama alanlarını ise yüzde 25 büyüteceklerini belirterek, "faaliyet gösterdiğimiz her alan da çok büyüme fırsatları var. Yine 2025 yılına kadar bugünkü depo kapasitemize yüzde 25 daha arttırmayı hedefliyoruz. Bu yıl araç yatırımı olarak 25 adet intermodale uygun sipariş verdik, geldi. Yaklaşık 25 adet daha yıl sonuna kadar gelecek. Belli başlı ihaleli müşterilerimizin işini taşıyabilmek ve riske girmemek için yaptığımız bir yatırım. Denizyolunda ilk 10 taşımacı arasındayız. İlk 5 arasına girmek istiyoruz. Kara taşımacılığı tarafında ilk 9 binlerdeyiz. Hava kargo taşımacılığı tarafında da büyüme planlarımız var. Bizim sorumluluğumuz Schenker Arkas isminin hakkını vermek. Schenker 150 yıllık, Arkas 1902 yılında kurulmuş bir şirket" dedi.

İngiltere'den Türkiye'ye otomobil fabrikasını taşıyor

İki senedir İngiltere'den Türkiye'ye bir otomobil fabrikasının taşınmasına yönelik bir çalışmanın yürütüldüğünü de aktaran Özgür Al şunları söyledi: Bu sene başında tamamlanan ve kurulumunun da içeren bir proje. Çok riskli bir iş. Schenker ile konuştuğumuz projeler arasında 2028'e kadar Kuzey Deniz'de yapılacak enerji yatırımları. Gelecek 5 yılın projelerini konuşuyoruz. Yine çok büyük bir projenin de ihalesine girdik. Sonuçlanmasını bekliyoruz" dedi.

ESG Performansı olmayan şirketler Avrupa'da daha fazla vergi ödeyecek

Schenker Arkas CFO'su **Elif Gamze Görür**, Yeşil Mutabakat kapsamında Avrupa'nın

ihraçatçılardan Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetim (ESG) Performansı'nı isteyeceğini belirterek, "Türkiye'de 1.6 milyon şirket var. Bunun 500 tanesi halka açık. İçinde 50 tanesinin ESG Performansı var. ESG Performansı olmadan ihraçatçılar daha fazla vergi ödeyecek. Birçok ihraçatçı şirket bunun farkında değil. Ayrıca krediye, nakite ulaşım da çok büyük sorunlar çıkartacak. Ülke olarak çok hazırlıklı değiliz. Globalde Schenker tarafında çok büyük adımlar atılıyor. Biz de elimizden geldiğince bunu takip etmeye çalışıyoruz. Burada elektrikli tır üretimi hala yok. Şarj istasyonu sorunları var" dedi.

Genel olarak piyasa da ödeme ve tahsilat sıkıntısı var

Elif Gamze Görür, ekonomik seyr ile ilgili de değerlendirmelerde bulundu. Kur Korumalı Mevduat Hesabı uygulamasının devlete maliyetinin 85 milyar olduğunu belirten Elif Gamze Görür, "Bankalarda Kur Korumalı Mevduat Hesap için ayrılması gereken hesap yüzde 15'e çıktı. Bunun göstergesi yavaş yavaş bu işten kurtulalım yönünde. Bence bu iyi bir adım olur. Piyasadaki nakit akışını artıracak bir durum olur. Şu andaki en büyük sıkıntı ise kredilere erişimin çok kısıtlı hale gelmesi. Geçen sene karşılaştırdığımızda yüzde 20 daha altında. Kur beklenen düzeye ulaştımı, ulaşmadımı, kimse onu söyleyemiyor. Faiz arttırımı ile biraz daha kontrol altına girecek. FED'in yeni açıklamaları olacak. Bunun dışında faizin arttırılıyor yönüne gidilmesi ülkemiz için olumlu bir adım. Kur hareketleri ihracatçıları daha çok etkiliyor. İthalat tarafında Türk parasının biraz daha değer kazanması enflasyona esasında dövizdeki yüksek durum neden oluyor. Çünkü bizim ithalatımızın yüzde 80'i enerji ve ham madde. Dolayısıyla ham maddeye ulaşım bu yüzden sıkıntı yaratıyor. Enerjide çok büyük oranda yurtdışına bağımlıyız. Dolayısıyla önümüzdeki günlerde kurda bir düşüş beklemiyoruz. Bize gelen tahminler artış yönünde. Kur bu seviyelerde kalmaz. Genel olarak piyasa da ödeme ve tahsilat sıkıntısı var" dedi. ■



Ford Otosan, 2022 Sürdürülebilirlik Raporunu

'Gelecek Şimdi' vizyonu ile yayınladı

Uzun dönem sürdürülebilirlik stratejisi "Gelecek Şimdi"yi 2022'de hayata geçiren Ford Otosan, çevresel, sosyal ve yönetim alanlarda daha fazla fayda yaratmak için ortaya koyduğu sürdürülebilirlik raporunu yayınladı. "Gelecek Şimdi" vizyonunu merkeze alan şirket, çalışanlarını, tedarikçilerini, bayi ağını ve iş ortaklarını sürdürülebilirlik çalışmalarına dahil ederek tüm ekosistemde dönüşümün öncüsü olma yolunda güçlü, kapsamlı ve kararlı adımlarla ilerliyor.

Ford Otosan, iklim değişikliğinin etkilerini azaltmak üzere yakın gelecekte satacağı araçlarda sıfır emisyon; tesislerinde, tedarikçilerinde ve lojistik hizmetlerinde ise karbon nötr olma hedefi doğrultusunda yeni nesil ticari araçlar ve batarya montaj tesisi projelerini hayata geçirmeye başladı. Tüm üretim tesislerinde 2030'da karbon nötr olmayı da amaçlayan Ford Otosan, Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne emisyon azaltma taahhüdünde bulundu. ■

Mars Logistics, "Dünyaya Değer" felsefesini

Sürdürülebilirlik Raporu ile taçlandırdı

Toplumsal duyarlılık bilincini gelecek nesillere aktarmak için özgün, yenilikçi ve kalıcı değerler oluşturarak fark yaratmak adına çalışan, sürekli büyüyen liderlik konumunu sürdüren bir marka olma vizyonu ile hareket eden Mars Logistics, çevresel, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik çalışmalarına yeni yayınladıkları Sürdürülebilirlik Raporu ile devam ediyor.

Mars Logistics Kurumsal Gelişim Müdürü Meltem Çınar, "Sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yönelik yönetsel yaklaşım ve taahhütlerimizi, elde ettiğimiz performans sonuçlarını, risk ve fırsat analizlerimizle oluşturduğumuz geleceğe yönelik vizyonumuzu paylaştığımız raporumuzda, aynı zamanda WEF Paydaş Kapitalizmi raporlama kriterlerini de göz önünde bulundurduk. Belirlediğimiz yön ile sürdürülebilir bir gelecek için daha adil, çeşitliliği kabul eden ve bu çeşitliliği kapsayan eşitlikçi bir yapının kurulması amacıyla, kimseyi geride bırakmadan ve dayanışma içinde daha yaşanabilir bir ortak gelecek hayalimizle geleceğe attığımız adımların gururunu yaşıyoruz" dedi. ■





Her yenilikte yolumuz daha aydınlık.

Tüm seyahat otobüslerimizde standart olarak sunmaya başladığımız yüksek parlaklık seviyesine sahip güçlü LED farlar; daha uzun menzilleri çok daha iyi aydınlatarak yol güvenliğinde büyük artış sağlarken, enerji tüketimini azaltarak aydınlatmada daha uzun kullanım sürelerine ulaşmayı başarıyor.

#GeleceğeKaptanlıkEder



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



www.mercedes-benz-bus.com



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs

Mercedes-Benz

The standard for buses.

