

Yönetmelik değişikliklerine yolcu taşımacıları tepkili: YÖNETMELİK TARTIŞILIYOR!

■ 31 Mayıs 2024 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Yönetmelik değişikliğinde en çok tartışma yaratan düzenlemelerden biri emeklilere yüzde 20 indirim yapılması zorunluluğu, diğeri de B2 belgeli taşımacıların yüzde 25 doluluğu sağlayamadığı takdirde seferlerinin engellenmesi.

■ Yönetmelik değişikliği, 9 günlük Kurban Bayramı tatili ve beraberinde yaz sezonunun heyecanını yaşayan taşımacıları şaşkınlığa uğrattı.

Gazetemiz Baş Yazarı Dr. Zeki Dönmez: Emeklilere yönelik kolaylaştırmanın zorunluluk esasına göre veya sadece otobüşçüler üzerinden yapılması pek hakça durmuyor.

Yolcu bileti tanzimi sırasında önceden doluluğu bilmek mümkün değildir. Düşük doluluklarda yolcu ile taşımacı arasında sorun yaşanabilir. **49'da**

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım: Bunu firmaların inisiyatifine bırakmak gerekirdi. Yüzde 20 kâr marjı



- Emeklilere yıl sonuna kadar yüzde 20 indirim yapılması zorunluluğu getirildi. Kurala uymayan taşımacılara 5 ihtar cezası verileceği belirtildi.

- B2 belgeli taşımacıların yüzde 25 doluluk sağlanmadığı takdirde seferlerinin engellenmesine yönelik bir düzenleme yer aldı.

olmayan bir sektöre bunu zorunlu hale getirmek ve üstelik sadece karayolu yolcu taşımacılığında indirim yaptırmak haksızlık ve adaletsizliktir. Düzenlemenin iptal edilmesi gerekir. B2 belgelilere yönelik yapılan düzenleme de ulaşımın önüne engel çıkarmaktır. **15'te**

TOFED Başkanı Birol Özcan: Diğer taşıma modlarında örneği olmayan bu uygulamanın, özel sektör işletmesinde bulunan otobüs firmalarında uygulamaya alınması hukuka aykırıdır. Bu düzenlemenin iptalini istiyoruz. **12'de**



Dadaş Turizm yeniden yollarda...

13'te

Sakarya'nın efsane firması Sakarya İtimat tekrar yollarda



Suat Akın

12'de

Pamukkale Turizm Karabük Yolunda



17'de

Kaptanların dinlenme şartları da, ekonomik koşulları da iyileştirilmeli

Mehmet Öksüz

6'da

Busworld Türkiye Fuarı Haberler-Röportajlar



OTOKAR 28'de, ISUZU 30'da, IVECO 32'de HABAŞ 34'te, BOZANKAYA 34'te, INOVA 36'da, STREMAX 38'de, DITEKNO 40'ta, CRRC-MNG 42'de, ALLISON 18'de Katılımcıların ürünleri, haberleri ve Röportajları. **Erkan YILMAZ**

26'da



Beydağ Turizm 11 Travego yatırımın 9'unu filosuna kattı

Sönmez İkte

14'te

VIP Kahramanmaraş Turizm

VIP Kahramanmaraş Turizm ve Ak Turizm'i satın alan Mehteroğlu Turizm filosunu Maraton otobüslerle büyütüyor. **8'de**



Sena Turizm Turismo Yatırımı

8'de

TANITIM - MESAJ	
02. Man	System Transport
03. Isuzu	24. Aksutur, Grandbus, Alber
05. Mercedes-Benz Türk	25. Ozikizler, Egeturder
07. Obilet	26. ZF
09. Mapar	27. Tamer
11. Mapar	29. Egehakan
12. Ulaşım Motorlu Araçlar	31. Arıkan
13. Citroen	33. Aker
15. Tof-Ttder	35. Temizsoy
16. Seref Oto	37. Koray
18. Allison	39. Dörtler
19. Minitur, Mytour, Özuludağ	41. Mert
20. Hasmer	43. Aleyna
21. Merkon	44. Central
22. Benturizm, Thebest, LKS, Güngör	45. Sahinoglu
23. Balıkesir Uludag, Turkan,	46. Yildizhan
	47. Ozel
	49. Mapar
	50. Mapar
	51. Mercedes-Benz Türk

Dr. Zeki Dönmez

Yönetmelik değişikliği üzerine... **48'de**

Mustafa Yıldırım

Sektöre büyük haksızlık! **15'te**

Korkut Akın

Yönetmiyorsunuz, tüketiyoruz! **48'de**

Cumhur Aral

Gerçek Ve Tüzel Kişilikler **25'da**

İkinci El

Sami Acerüzümüoğlu

Hayalle yaşarken gerçek dünyada **8'de**

TEKNOLOJİSİYLE ASLAN GÜCÜNDE!

Ödülleriyle dünyada takdir toplayan **MAN Lion's Coach**, teknolojisinden aldığı güçle geleceğe yol alıyor.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [X/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [@/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



İDEAL YOL ARKADAŞINIZ

Ödüllü dış tasarımı ve geniş iç hacmiyle
Citiport 12 ve Kendo 12.3 Dizel araçlar, şehir içi ve
şehirler arası ulaşımda, konfor ve rahatlık sunuyor.



KENDO 12.3

CITIPOINT 12

Servisçiler hükümete seslendi: Servisime Dokunma, Ekmeğime Dokunma

Servisçiler, Ankara'da Esnaf Odası önünde Tasarruf Genelgesi Kapsamında toplu taşıma imkanı olan yerlerde kamu kurumlarına yönelik servis hizmetlerinin kaldırılması kararına "Servisime Dokunma, Ekmeğime Dokunma" temalı basın açıklaması ile tepki gösterdi. Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (ASİO) ve Ankara Toplu Taşımacılar Derneği (ANTAD) yöneticileri ile Ankara Ticaret Odası 52. Komite temsilcilerinin düzenlediği toplantıya, CHP Ankara Milletvekili Umut Akdoğan, Yeniden Refah Partisi Genel Başkan Yardımcısı ve Kocaeli Milletvekili Mehmet Aşla, TÜSFED Genel Sekreteri Esat Yıldırım, İSAROD Başkanı Günhan Sınar, çeşitli illerden servis aracı işletmecileri esnaf odası başkanları ve yüzlerce servis şoförü katılım sağladı.

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı İlyas Ertürk yaptığı açıklamada, "Tasarruf tedbirleri içerisinde bulunan personel servislerinin kaldırılması kararının özellikle kamu kurum ve kuruluşları personel servis taşımacılarını olumsuz yönde etkileyeceğini ifade etti. Ertürk, "Bu şekildeki bir uygulama gelirlerimizde önemi ölçüde azalmaya sebep olacaktır. Hatta birçok meslektaşımızın iflas etmesine sebep olacaktır. Ülkemizde toplamda 110.000 servis aracının bulunduğu ve bu araçlardan geçimini sağlayan ailelerin sayısı da düşünüldüğünde bir sektörün zarar görmesinin yanında toplumsal olarak da



büyük kayıpların yaşanması kaçınılmaz görünmektedir. Tabiri caizse bu uygulamaya 'Tasarruf Mağdurları' oluşturacaktır" dedi.

Kararı revize edin

Bu karardan vazgeçilmesi çağrısı yapan Ertürk, şöyle konuştu: "Milyonlarca aileyi mağdur edecek bu uygulamanın doğuracağı zararlar aşikârken, bu tür zararların oluşacak ülke ekonomisi açısından daha farklı mağduriyetlerin yaşanmaması hepimizin dileğidir. Tasarruf tedbirleri kapsamında kamu personellerinin servislerinin kaldırılması kararı milyonlarca insanı mağdur edecektir. Bu kararın yeniden revize edilmesini istiyor

120 bin servis esnafı bu karardan etkilenecek

ANTAD Yönetim Kurulu Üyesi Hakkı Yumuş da yaptığı açıklamada, "Hükümetimiz tasarruf edebilecek eğer kademeli saate geçilebilir. Bu sayede hem trafik yoğunluğu azalır hem de esnafımız daha fazla servis yapar, maliyetlerimiz de en alt sınıra çekilir. Bu vesile ile Hükümetimiz de tasarruf etmiş,



esnafımız ise işine devam etmiş olacaktır. Hükümetimiz vergi kaybına uğramamış olacaktır. Verilen kararı aldığımız günden bu yana ise bu kararın doğrusunu yanlışı her gün bir araya gelip istişare ederek ele aldık. Servis sektöründe çalışan en az 120.000 esnafın olduğunu baz alırsak, 120.000 vergi mükellefi esnafın bu karardan çok büyük zayıatlar doğuracak şekilde etkileneceğini bilinmesini isterim. Ve bu zayıat sadece esnaf kanalından değil Devletimiz açısından da vergi kaybına sebep olacaktır. Tabiri caizse devletimiz kendi gelir kapısını da kapatmış olacaktır. Ellerinde olan sermayesini servis

araçlarına ve plakalara yatıran bu esnafımızın iş kaybı neticesinde yeni bir istihdam kanalı bulma arayışı olacaktır ve ne yazık ki kapanan kurum kapıları sebebiyle belki de çok uzun bir süre bu istihdam sağlanamayacaktır" dedi.

Bu proje esnafı tamamen yok eden bir projedir

"Bu proje esnafı tamamen piyasadan silen yok eden bir projedir" açıklamasında bulunan Hakkı Yumuş, "Servis sektörü ile beraber sanayi sektörü de bu karardan ziyadesiyle etkilenecektir. Servis araçlarının tamirleri, bakımları sanayi sektörünün can damarlarındandır. Bunların yanı sıra sıfır ve 2. El araç alış satışlarında da çok ciddi anlamda düşüş görülecektir, otomotiv sektörü de bu karardan nasibini alacaktır. Araçların kasko-sigortalarının yapıldığı sigorta şirketleri dahil olmak üzere etkilenecektir. Üzülerek belirtmek isterim ki dolaylı yoldan da olsa bu sektörlerde de vergisel azalma ve istihdam sıkıntısı yaşanacaktır. Alınan kararın geri çekilmesinden gayrı bir isteğimiz yoktur" dedi. ■

TOFED'den MAPAR'a Teşekkür Plaketi

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Türkiye Otobüsçüler Federasyonuna (TOFED) katkılarında dolayı plakete laik görüldü. Plaketi MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, TOFED Yönetim Kurulu Başkanı Birol Özcan'dan aldı.

TOFED Gürcistan'ın Batum şehrinde otobüsçülerle bir araya geldi. Düzenlenen etkinlikte TOFED Genel Başkanı Birol Özcan yaptığı konuşmada, sektörün zorlu

koşullar içerisinde mücadelesini sürdürdüğünü ve yaşanan sorunlara çözüm bulunabilmesine yönelik kamu nezdinde girişimlerde bulduklarını belirtti. Özcan, sektör mensuplarına kazasız, belasız, bol kazançlı bir sezon dilediğini de belirtti. Etkinlikte, hayatını kaybetmiş otobüs sektörünün duayen isimleri video gösterisi ile anıldı. Gecede sektöre desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen ve her zaman sektörün yanında olmaya devam eden MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Türkiye Otobüsçüler Federasyonuna (TOFED)'e olan katkılarında dolayı plakete laik görüldü. Plaketi MAPAR Otomotiv

Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, TOFED Yönetim Kurulu Başkanı Birol Özcan'dan aldı. ■



Tüm Conecto'lara Ücretsiz Check-Up

Ulaşım Motorlu Araçlar'dan, Conecto otobüslere muayene öncesi ücretsiz Check-Up kampanyası

Mercedes-Benz Türk yetkili servisi Ulaşım Motorlu Araçlar, Conecto'lara özel muayene öncesi ücretsiz Check-Up kampanyası başlattı. 31 Temmuz'a kadar olan kampanya ile halk otobüs esnafı araçlarının muayene öncesi eksiklerini öğrenebilecekler.

Ulaşım Motorlu Araçlar yaz sezonuyla birlikte halk otobüsçüsünü mutlu edecek bir kampanyaya start verdi. Cenoc to kullanıcısı halk otobüsçüsü genel muayene öncesinde 31 Temmuz'a kadar Mercedes-Benz Türk Ulaşım Motorlu Araçlar yetkili servisinde araçlarına 31 Temmuz'a kadar Ücretsiz Check-Up yaptırabilecek.

"İş kaybını engelliyoruz"

Halk otobüsçüsüne nefes aldırان ve işletme sürecinde sorunsuz çalışmalarına katkı sağlayan kampanyalar ile her dönemde destek vermeyi sürdürdüklerini belirten Ulaşım Motorlu Araçlar Servis Pazarlama Sorumlusu Zuhâl Kılıç Danacı, kampanya ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Başlattığımız



ücretsiz Check-Up kampanyası ile muayene öncesi otobüsün yapısal durumu ölçülüyor. Otobüs esnafına araç için gerekli iyileştirmeler hakkında bilgi veriliyor. Bu sayede otobüsün ilgili muayenelerden sorunsuz geçmesi sağlanıyor. Aksi durumlarda ise muayeneden geçemeyen her otobüs esnaf için gelir kaybı anlamına geliyor. Çünkü muayeneden ret alan otobüs işe kabul edilmiyor. Yeni randevu tarihi ve iş kaybı süreci

yaşanıyor. Bu sebeple 1 Haziran - 31 Temmuz tarihleri arasında yetkili servis noktamızda ücretsiz Check-Up hizmeti başlattık. Biz halk otobüsü esnaflarına her zaman destek olmak için elimizden geleni yapıyoruz ve yapmakta kararlıyız. Mercedes-Benz Conecto'lara gözümüz gibi bakıyoruz" dedi.

Muayene Öncesi Ücretsiz Check-Up

Mercedes-Benz Türk yetkili servisi Ulaşım Motorlu Araçlar tarafından düzenlenen Ücretsiz Check-Up kampanyası 1 Haziran - 31 Temmuz tarihleri arasında geçerli olacak. Kampanya kapsamında Ulaşım Motorlu Araçlar servisine gelen araçların ilgili kontrolleri yetkili personeller tarafından yapılacak. Check-Up hizmeti ücretsiz olacak ve otobüs durumu otobüs sahiplerine ayrıntılı olarak sunulacak. ■

Mercedes-Benz Türk, Katı Atık Sektöründeki Müşterileri ile Buluştu

Mercedes-Benz Türk, katı atık sektörüne yönelik 'Geniş Aile, Temiz Çevre' mottosuyla sunduğu çözümleri, müşterilerine başarılı bir etkinlikle tanıttı. Etkinlikte, katı atık sektörünün standartlarını üst seviyeye taşıyan Mercedes-Benz Actros ve Atego modelleri sergilendi ve araç tanıtımları yapıldı.

Farklı müşteri ihtiyaçlarına cevap veren geniş kamyon portföyü ile hem filo müşterilerinin hem de bireysel müşterilerin ilk tercihi olan Mercedes-Benz Türk, düzenlediği Katı Atık Sektörü Araç Tanıtım Etkinliği'nde müşterileri ile bir araya geldi. Etkinlikte, katı atık sektöründeki çeşitli üst yapı uygulamalarına uyum sağlama gücü yüksek, ihtiyaca uygun zengin teknik özellikleri bulunan Mercedes Benz Actros 1832 L 4x2, Actros 2632 L ENA 6x2, Atego 1518 LKO 4x2, Atego 1018 4x2 ve Atego 1518 4x2 modelleri sergilendi ve araç tanıtımları yapıldı.

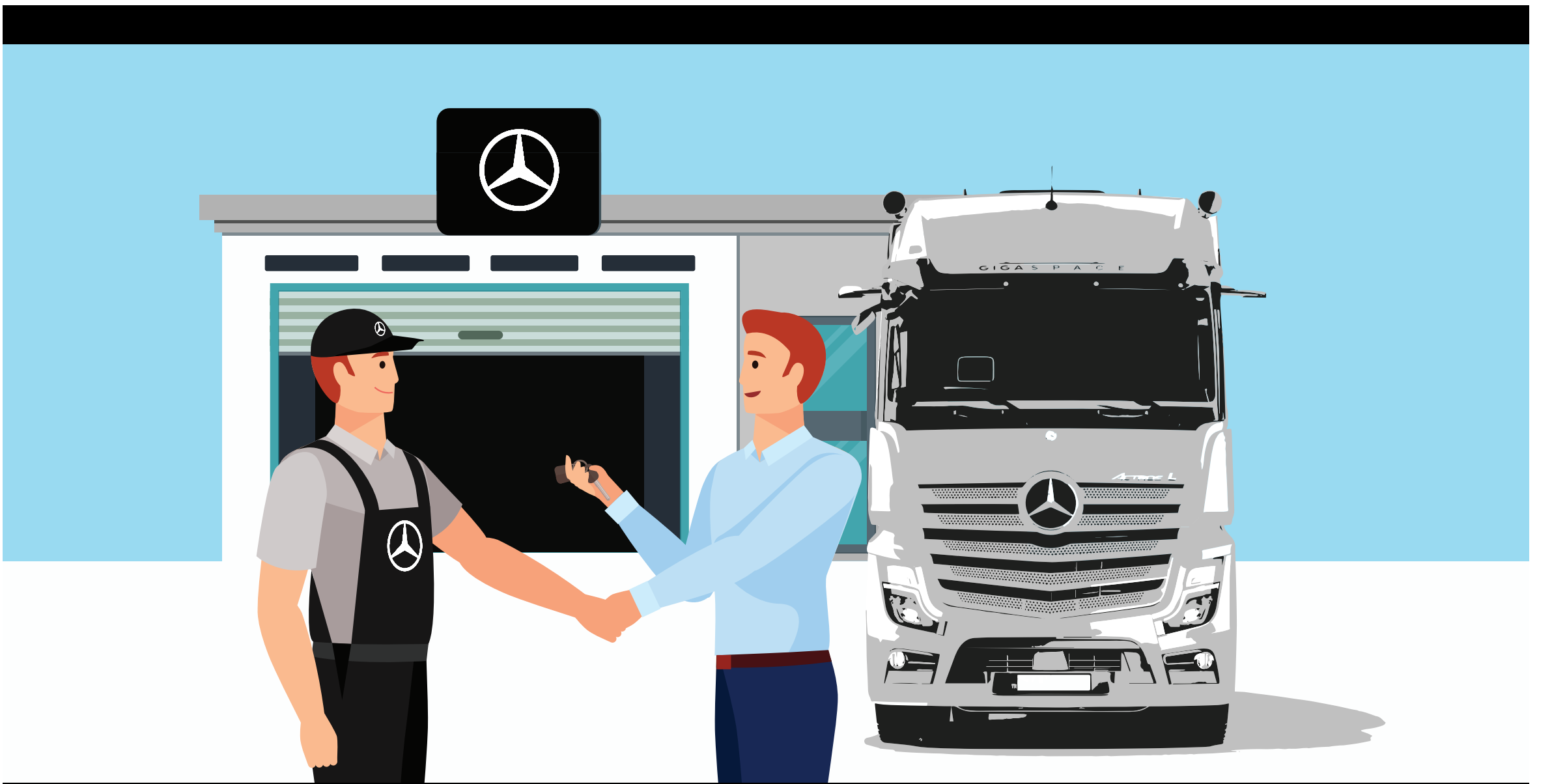
Katı atık sektörüne yönelik geniş ürün



portföyü ile müşterilerin farklı ihtiyaçlarına en iyi çözümleri sunduklarını belirten **Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt**, "Mercedes-Benz Türk olarak, paydaşlarımızla bir araya gelmeyi ve onları araçlarımız hakkında detaylı bir şekilde bilgilendirmeyi çok önemsiyoruz. Bu açıdan etkinliğimiz ile sektör temsilcilerimizle buluşmaktan memnuniyet duyuyoruz.

Araçlarımız, katı atık sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik teknik içerikleri, konfor, güvenlik ve ileri teknoloji özellikleriyle sahada fark yaratıyor. Bu sektördeki faaliyetler özelinde sunulan Actros ve Atego kamyonlarımız, şehir içi kullanım için özel olarak tasarlanmış olup manevra kabiliyeti, operasyonel kullanım kolaylığı sağlayan alçak girişli kabinleri, geniş şoför görüş açısı ile kullanıcılara ideal koşullar sağlıyor. Mercedes-Benz Türk olarak

müşterilerimizin her zaman yanındayız. Bugüne kadar onlardan aldığımız geri bildirimleri de dikkate alarak üstün performansa sahip araçlarımızı kullanıma sunduk. Bundan sonra da yenilikçi ve esnek çözümlerimizle müşterilerimize en yüksek standartlarda hizmet vermeye devam edeceğiz" dedi.



KONU YOL ARKADAŞINIZSA, UZMAN EKİBİMİZ HER ZAMAN YANINIZDA.

Yol arkadaşınız uzman ellerde! Mercedes-Benz Kaporta & Boya Atölyesi'nde hasar onarımlarınız uzmanlarımız tarafından gerçekleştirilir.

#İlkGünküGibi

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



MAN'dan sektöre 'teşekkür' kutlaması

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., son yıllarda üst üste imza attıkları başarı ve aldıkları ödüllerde katkısı bulunan 'yaşam boyu iş ortakları' seyahat ve turizm otobüs firma temsilcileri ile MAN Sektör Buluşması'nda bir araya geldi.

The Ritz Carlton'da düzenlenen ve yaklaşık 150 kişinin katıldığı buluşmada, ünlü sanatçı Altay'ın 2 saati aşan sahne performansı ve zengin repertuarı ile konuklar lezzetli ve eğlenceli bir akşam geçirdi.

Ödüllerle, başarılarla dolu yıllar

Konuşmasında MAN olarak son 2,5 yılda imza attıkları başarılarla ve aldıkları 6 farklı ödüle vurgu yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, şöyle konuştu:

"2022, 2023 ve 2024 yılında MAN, özellikle ödüllü "Lion's Coach" otobüsü ile seçkin firmaların öncelikli tercihi olmaya devam etti ve her sene pazar payını daha da yukarı taşıdı. Seyahat otobüsündeki başarılarımız, belediye ve şehir içi otobüs satışlarında da devam etti. Yurtiçi dizel ve CNG'li belediye otobüsü satışlarımızın yanı sıra Elektrikli şehir içi otobüsümüz MAN Lion's City E, Avrupa'da birçok ödül topladı ve 27 ülkeden oluşan ve 24'ten fazla markanın yer aldığı Avrupa pazarında kısa sürede yüzde 14 pay ile birinci sıraya yükseldi. Lion's City 10 E, Pazar liderliğinin yanı sıra 'Bus of the Year 2023', '2020 iF International Forum Gold Award' ve 'Kentsel Araç' kategorisinde '2024 Yılı Sürdürülebilir Otobüsü (Sby)' ödülleriyle layık görüldü.



Lion's Coach seçkin firmaların öncelikli tercihi

Lion's Coach seçkin firmaların öncelikli tercihi

MAN Lion's Coach'umuz ise ödül koleksiyonuna, 'Coach of the Year 2020', '2022 Yılı Sürdürülebilir Seyahat Otobüsü' ve 'Digital On-board Comfort 2023' ödüllerini de ekledi. Lion's Coach 2023 ve 2024 te seçkin firmaların öncelikli tercihi oldu. 2018 yılında

tamamen yeni tasarım ile pazara sunulan MAN Lion's Coach seyahat otobüsümüz, halen pazardaki en yeni tasarım olmaya devam ediyor.

Türkiye seyahat otobüsü pazarı, yaklaşık yüzde 75 büyüyerek, 2023'te 1.080 adedin üzerinde bir büyüklüğe ulaştı. Büyüyen bu pazarda MAN yüzde 22 pazar payına ulaştı. 2024 yılında da bu adetlerde satış olması bekleniyor.

MAN başarılarını katlayarak sürdürüyor

Firmalar yatırımlarına hız verirken, yaşam boyu ürün maliyeti ve stoklarda

araç bulunması daha da önem kazandı. Uzun bakım aralıkları ve düşük yakıt tüketimi ile MAN, bu yıl da firmalarının gözdesi olmaya devam etti ve önceki yıllarda ulaştığı başarısını 2023 ve 2024 de katlayarak sürdürdü. Tasarım, konfor, ekonomi ve güvenlik alanlarındaki 40'tan fazla özelliği ile 2018 yılından beri sektörde fark yaratan Lion's Coach, üstün nitelikleri ile 2024 yılında da yolcular ve yoldaki diğer kullanıcılar için standartları yeniden belirlemeye devam etti.

Önümüzdeki aylarda üretilecek otobüslerde (binek araçlarda olduğu gibi) Avrupa Birliği'nde 1 Temmuz 2024 tarihinde yürürlüğe girecek yeni 'Elektronik ve Güvenli Sürüş' paketi ile yeni güvenlik artırıcı özellikler geliyor.

Sadece fiyat ve kalite değil, teslimat terminlerine uyma ve stoklarda otobüs bulunması da önemli

MAN olarak pazarda bugüne kadar sürdürdüğümüz başarılarımızı, önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi hedefliyoruz. 2024 ve 2025 yıllarında son yıllarda olduğu gibi, sadece fiyat ve kalite değil, teslimat terminlerine uyma ve stoklarda otobüs bulunmasının da önemli olmaya devam edeceği bilinci ile planlamalarımızı yapıyoruz. Dileğimiz; 2024 yılı yaz sezonunun otobüs firmalarına, 'yaşam boyu iş ortaklarımıza' bol kazanç ve bereket getirmesidir." ■



Kaptanların dinlenme şartları da, ekonomik koşulları da iyileştirilmeli

İTO Meclis Üyesi ve TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, yaşanan trafik kazalarının en büyük nedeninin kaptanların yetersiz dinlenme ve ekonomik koşulların iyi seviyede olmaması olduğunu belirtti.

Kaptanların çalışma koşullarının iyileştirilmesinin büyük önem taşıdığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Her yaşadığımız trafik kazası ve can kayıpları içimizi yakıyor. Trafik kazalarının artışı en önemli etken kaptanların çalışma koşullarının çok zorlu olması. Uzun yola giden kaptanların dinlenme ve çalışma sürelerine çok dikkat edilmesi gerekiyor. Kaptanların araç içerisinde uyuması ve tekrar yola gitmeleri de kazalara davetiye çıkıyor. Kaptanların araç içerisinde tam olarak dinlenmiş bir şekilde yola çıkmaları mümkün değildir.

Firmaların kaptanların dinlenmelerine yönelik yeni imkanlar oluşturulması gerekiyor. Kaptanların dinlenmiş bir şekilde yola çıkması taşıma güvenliği için çok önemli. Bu konuda kamunun da gereken düzenlemeleri yapması ve firmaları bu yönde çalışmaya teşvik etmesi şart" dedi.

Ekonomik şartlar iyileştirilmeli

Kaptanlık mesleğinin ekonomik

şartlarının iyi olmaması nedeniyle bu mesleğe girişlerin de yeterli seviyede olmadığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Kaptanlara artık hak ettikleri ücretlerin verilmesi, bu zorlu mesleğin kazanç seviyesinin yükseltilerek gençlerin bu mesleğe yönelmesinin sağlanması gerekiyor. Şu anda birçok firma iyi yetişmiş bir kaptan bulmakta zorlanıyor. Artık araçlardaki teknolojik donanım seviyeleri dört dörtlük, yollarımız güzel ama iyi yetişmiş kaptanlarımız yeterli seviyede değil artık. İyi

yetişmiş kaptanlar farklı alanlarda çalışmaya yöneldiler ve firmalar çok yeterli olmayan sürücülerini uzun yola göndermeye başladılar. Sürücüler yol bilmiyor, yolun koşullarının farkında değiller. Hata yapma riskleri artıyor. Bunun sonucunda kazalar ve çok üzücü şekilde can kayıpları oluyor. Kaptanlara en az 50 bin TL ücret ve artı primler verilmeli. Bu sektöre girişleri daha cazibeli hale getirir. Kaptanlarımız kendilerine değer verildiğini hissetmeliler, bunu hissettikleri zaman işlerini daha özenli ve güzel yapmak için çabalayacaklardır" dedi.

İTO'dan Türk firmalara plaket

İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, Türkiye Münih Başkonsolosu Süalp Erdoğan ile birlikte 13-17 Mayıs tarihleri arasında Almanya'nın Münih şehrinde düzenlenen IFAT 2024 Fuarı'nın katılımcıları arasında yer alan 150 Türk firmasına ülke tanıtımına ve ekonomisine yönelik katkıları nedeniyle plaket sundular. ■



*Kurban
Bayramınız
Kutlu Olsun*



obilet

Sena Turizm, 30. Yılıni Tourismo Yatırımıyla Taçlandırdı



Sena Turizm, kuruluşunun 30. yılında filosunu yüksek konforu son teknolojiyle buluşturan Mercedes-Benz Tourismo 15'le ile güçlendirdi.

Kurulduğu 1994 yılından bu yana kalite, konfor ve güvenlik bilinci ile Turizm ve Personel Taşımacılığı sektöründe hizmet veren Antalya Merkezli Sena Turizm, Mercedes-Benz marka otobüs yatırımları ile daha da büyümeyi hedefliyor. Sena Turizm, kuruluşunun 30. yılını Hastalya Otomotiv'den satın aldığı 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 otobüs yatırımıyla taçlandırdı.

Sena Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Ünver konu hakkında, "Bu yıl 30. yılımızı kutlamanın büyük gururu içindeyiz. Başarı hikayemizin temelinde 'hizmet odaklı' gelişime verdiğimiz önem yer alıyor. Bu doğrultuda tüm paydaşlarımızla birlikte müşteri memnuniyeti için gelişen teknoloji ve çevreye duyarlı iş anlayışımız ile çalışmaya devam ediyoruz. Yeni araç yatırımlarımızda da özellikle yolcularımıza en kaliteli ve konforlu yolculuğu sunabileceğimiz son teknoloji ve doğa dostu araçları tercih ediyoruz. Teslim aldığımız Tourismo 15'lerle 30. yılımızda da seyahat deneyimini daha da ileriye taşıyacak ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmaya devam edeceğiz. Başarılı iş ortaklığımız için Mercedes-Benz Türk'e ve Hastalya Otomotiv'e teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Hastalya Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı İrfan Tüzün, "Sena Turizm'in 30. yılına Mercedes-Benz Tourismo 15 otobüslerimizle katkı sağlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu ortaklığımızın karşılıklı güven ve memnuniyet çerçevesinde uzun yıllar devam etmesini diliyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımız ve kaliteli hizmet anlayışımız ile sektördeki iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz. Yeni araçlarımızın Sena Turizm'e hayırlı olmasını temenni ediyor ve nice 30 yıllar diliyorum" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "Sena Turizm'in 30. yılında satın aldığı 5 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüsümüzün bundan sonraki başarılı yolculuğuna katkı sağlayacağına ve müşterilerine en üst düzeyde konfor sunacağına yürekten inanıyoruz. Bu iş birliğinin karşılıklı güven içinde daha uzun yıllar en verimli şekilde devam etmesini diliyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, "Mercedes-Benz Türk olarak, Sena Turizm'in 30. yılını canı gönülden kutluyor ve başarılarla dolu nice 30 yıllar diliyoruz. Değerli geri bildirimleri, talep ve beklentileri bizleri her zaman ileriye taşımış ve bu geri bildirimler kendileri gibi bizlerin de güçlenerek büyümemizi sağlamıştır. Uzun yıllara dayalı bu birlikteliğin önemli yapı taşlarından biri olan bayimiz Hastalya Otomotiv'e ve özellikle kusursuz ürün ve hizmet sunma konusundaki çabalarımıza güvenen Sena Turizm'e teşekkürlerimizi sunuyorum" dedi. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Hayalle yaşarken gerçek dünyada

Türkiye'de her yıl 15-22 Nisan tarihlerindeki Turizm Haftası ile sezona başlangıç yapan sektör, bu yıl üç bayramla sezonu yaklaşık 1 ay erken açmasına rağmen şehirler arası ve turizm taşımacılığında beklenti istenildiği gibi gitmiyor.

Bayramlarda tek yönlü seferlerin olması ve giderlerin de çok fazla olması, yüzleri güldürmüyor. Paramızın değer kaybetmesi, iç turizmde alım gücünün ciddi anlamda daralmasına, dışarıdan gelen turist sayısının artmasını sağladı.

Yurtdışındaki turizm acentelerinin Türkiye'ye sağlamış olduğu turistlerin geçen sene oranına göre fiyatların daha düşük tuttuğunu ve bazı büyük acentelerin ve konkordato ilan ettiğini ve devamının geleceği söylentileri de Türkiye'deki turizm şirketlerini zor durumda bırakacağı gibi alacaklarını tahsil edemedikleri sürece de hizmeti sürdürmekte büyük zorluk yaşanacağı gözleniyor.

Mayıs ayında sektörümüzle ilgili sıkıntılar yaşadığımızı ikinci el ve sıfır satışlarında ciddi anlamda düşüşler olduğunu telefonumuzun günlerdir aylardır çalmadığını yazmıştım. Bu yazımda da aynı şeyleri tekrarlamak istemiyorum ama sessizlik devam ediyor.

Bayramın dokuz gün olması biraz hareketlilik getirmiş olabilir ancak bir şey gözden kaçırıyoruz. Alım gücü kalmadı. Yani insanlar bir şekilde seyahat ediyorlar yiyorlar içiyorlar ama, atın ölümü arpadan olsun hesabı o gün gelir bakarız diye hareket ediliyor. Çünkü hiç kimse nakit kullanmıyor artık bütün ödemeler dijital ortama geçmiş sanki insanların cebinden para çıkmıyor da havadan bir yerlerden geliyor gibi görünüyor.

Bu böyle ne zamana kadar devam eder bilemiyorum. Kısacası sektörümüzle ilgili güzel şeyler söylemek isterdim. Lakin üzülerken bizim bu tarafta yaprak kırmılamıyor. Satırlarına rahmetli Müslüm Gürses'in bir şarkısından alıntı yaparak bitirmek istiyorum.

Hayalle yaşarken gerçek dünyada

Zamanı içmişiz haberimiz yok

Ömürle yüzyüze geldik aynada

Harcanıp gitmişiz haberimiz yok

Kötü bir söz gibi düştük dillere

Yanlış yol seçmişiz haberimiz yok

Ümitle bağlanıp acı günlere

Gözyaşı ekmişiz haberimiz yok

Tüm dost ve okurlarımızın Bayramını Kutlarm. ■

TEMSA'dan VIP Kahramanmaraş Turizm'e Maraton teslimatları

VIP Kahramanmaraş Turizm ve Ak Turizm'i satın alan Mehteroğlu Turizm filosunu TEMSA Maraton otobüslerle büyütüyor.

Haber - Erkan YILMAZ

1997 yılından beri personel, öğrenci, turizm taşımacılığı ve filo kiralama alanında hizmet veren Kahramanmaraş merkezli Mehteroğlu Turizm, VIP Kahramanmaraş ve Ak Turizm'i Nisan ayında satın aldı. Mehteroğlu Turizm

sezon öncesinde TEMSA Maraton otobüs yatırımlarıyla filosunu büyütüyor. Adana'da Temsa merkezinde düzenlenen törenle Temsa Maraton araçlar Temsa Bölge Satış Müdürü Mehmet Akiz Tarafından Mehteroğlu Turizm kurucusu Necati Mehteroğlu ve Yönetim Kurulu Başkanı Halil Mehteroğlu'na teslim edildi.

Halil Mehteroğlu yeni yatırım ve hedefler hakkında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Kahramanmaraş merkezli Mehteroğlu Turizm'in 1997 yılında kurulduğunu ve tüm Türkiye çapında hizmet verdiğini belirten Halil Mehteroğlu, "Filomuzda 3 bine yakın araç

bulunuyor. Faaliyet alanlarımız personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı ile filo kiralamadan oluşuyor" dedi.

Filomuzu TEMSA Maraton ile büyütmeye karar verdik

VIP Kahramanmaraş Turizm ve Ak Turizm'i Nisan ayında satın aldıklarını belirten Halil Mehteroğlu, "Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yabancı olduğumuz bir alan değil. Daha önce de bu alanda hizmet verdik. Nisan ayında VIP Kahramanmaraş Turizm ve Ak Turizm'i satın aldık ve filomuzu TEMSA Maraton araçlarla büyütmeye karar verdik" dedi.

Temsa tercihi

Temsa Maraton tercihi konusunda da açıklamalarda bulunan Halil Mehteroğlu, "Temsa sevdiğimiz bir marka. Maraton daha önce almamıştık ancak Temsa Prestij araçları uzun yıllardır kullanıyoruz. Bu araçlardan duyduğumuz memnuniyet bizi Temsa Maraton araçlara yöneltti. İlk parti Temsa Maraton otobüsleri de filomuza kattık. Araçlar, hem ilk alım maliyeti açısından ekonomik, hem de konfor ve teknolojik düzeyi ile beklentilerimizi karşılıyor. Temmuz ayına kadar yeni Maraton araçlarımız da filomuzda yerini alacak. Şu an VIP Kahramanmaraş ve Ak Turizm bünyesinde 35 dolayında büyük otobüs var. Toplam da 45 araçlık bir filo ile

hizmet vermeyi hedefliyoruz" dedi.

Depremin yaraları yavaş yavaş sarılıyor

6 Şubat depreminin en büyük kayıplara ve zarara yol açtığı iller arasında olan Kahramanmaraş'ta yaraların yavaş yavaş sarıldığını belirten Halil Mehteroğlu, "Depremzedelere yönelik yeni konutların inşası yoğun şekilde sürüyor. Bir yandan da enkaz kaldırma çalışmaları da devam ediyor. Depremin yaraları yavaş yavaş sarılıyor ve hayat normale dönüyor. Kenti deprem sonrasında terk eden vatandaşların bir kısmı memleketine döndü. Umarız bu dönüşler devam eder. Allah'tan dileğimiz ülkemizin bir daha böylesine büyük felaketleri yaşamaması" dedi.

İşbirliğimiz artarak devam edecek

Temsa Bölge Satış Müdürü Mehmet Akiz, "Mehteroğlu Turizm'in personel, öğrenci, turizm ve filo kiralama alanının en önde gelen firmalar arasında yer alıyor. Şirket VIP Kahramanmaraş Turizm ve Ak Turizm'i satın aldı ve filoyu büyütmeye yönelik tercihleri de Maraton yönünde oldu. Bu işbirliğinden bizler de çok memnunuz. İşbirliğimiz artarak devam edecek. Yeni araç teslimatlarımız da olacak. Sadece satış da değil satış sonrası süreçlerde de her zaman yanlarında olacağız. Yeni araçlarımızın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■





KURBAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun

Aileleriniz ve sevdiklerinizle birlikte
geçirebildiğiniz nice mutlu bayramlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu:

Otobüsçü yatırımlarından pişman olmadı

Can Cansu, otobüsçünün otobüse yaptığı yatırımdan pişman olmadığı bir dönemin yaşandığını söyledi: “Geçen 1,5 yıl içerisinde otobüs sektörü zarar etmedi, ama süper de kazanmadı. Otobüs adeta binek araç gibi bir yatırım aracı olarak görüldü. Otobüsü, 6 milyona alan 7,5 milyona, 8 milyona alan 10 milyona, 10 milyona alan da 11 milyona sattı. Otobüsçü, hem işinden kazandığı parayla hem de ‘param kaybolmasın’ diye otobüse yaptığı yatırımdan hiç pişman olmadı. Tüm sektör hâlâ bu avantajdan faydalanıyor. Sektörde hala talep arzdan fazlaysa, piyasada seyahat otobüsü zor bulunuyorsa, aslında bu emtianın değerini koruduğunun işaretidir. Banka mevduatı şimdi yüzde 50-55 faiz veriyorsa, otobüs bu geliri getiremeyebilir. Şimdi gerçek otobüsçünün yatırım yapma zamanı.”



Röportaj: Erkan YILMAZ- Muammer BAŞKAN

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ile Busworld Türkiye Fuarı’nda bir araya gelerek özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Can Cansu, sezona yönelik beklentileriyle başladığı değerlendirmelerine, otobüs pazarıyla devam etti.

İyi bir yaz sezonu yaşanacak

“İleriyi net görüp yorum yapmanın zor olduğu bir ülkedeyiz” diyerek açıklamalarına başlayan Can Cansu, “Yine de benim ümidim turizm ve seyahat otobüsü açısından iyi bir yaz sezonu geçirilmesi. Göstergeler vatandaştan yana. Her ne kadar alım gücü düşse de dövizin ve yakıt fiyatlarının da eski seviyelerde artmadığını görüyoruz. Banka faizleri dizginleniyor. Dövizin artmaması sanayici için zor bir durum, kredi imkânının olmaması nedeniyle biz satıcı olarak zorlanıyoruz. Ama ben



vatandaşın daha çok seyahat edebileceğini umuyorum. Tabii, herhangi bir finansal veya politik kriz olmaması halinde... Bunun olmamasını ümit ediyoruz. Bu yaz hareketli olacak, firmaların maliyete dayalı modellerle iş yaparlarsa para kazanabileceklerini düşünüyorum.

Güzel bir yaz olacak inancım var

3-5 yıl önce, bireysel taşıtların çok daha yoğun kullanıldığını konuşuyorduk. Şehirlerarası ulaşımın rakibi tren veya havayolu değil, herkesin bireysel olarak taşıtla yola gitmeleriydi. Ancak alım gücünde yaşanan düşüş, bireysel taşıtla gitmeyi maliyetli hale getirdi ve toplu ulaşım burada yeniden tercih olacak gibi görünüyor” dedi.

Belediye otobüs pazarı

Can Cansu’dan otobüs pazarının 5 aylık sürecini değerlendirmesini istedik: “Önce belediye otobüs pazarı ile başlayalım. Belediye otobüsü, ilginç bir şekilde, aynı tempoda gidiyor. Yerel seçimler öncesinde yoğunluk beklenir, seçim sonrasında da düşüş olurdu. Durum eskisi gibi 1000 adetler seviyesinde olmasa da 600-800 arasında bir belediye otobüsü satılıyor. Çok değişik elektrikli otobüs ihaleleri oluyor. Adetli elektrikli otobüs henüz Türkiye’ye girmedir. Belediyelerde 3’er, 5’er adet bir istek var.”

MAN elektrikli otobüste lider

“Orta ve uzun vadede Belediye otobüs pazarının gideceği yer elektrikli araçlar” açıklamasını yapan Can Cansu, “Elektrikli otobüste 27 Avrupa ülkesinde 22 üretici var. MAN birinci. 2023 yılı sonunda 1000’in üzerinde elektrikli otobüs teslim etti. MAN, Norveç gibi soğuk iklim ve İspanya gibi sıcak bir ülkeye LionsE City (Elektrikli Belediye Otobüsü) sattı. Nürnberg’de 3’üncü nesil kendi akümüzü yapıyoruz. Dışa bağımlılığımız bitiyor. Farklı alternatifler ve araca göre tasarımlar var. Avrupa’da birincilik, eminim en az birkaç sene devam eder. Bundaki en büyük etken fiyat değil, menzil ve yaşam boyu maliyet ile sunulan avantajlar. Menzilizimiz, şarj teknolojimiz ve araçlarımız çok iyi. 10

metrelik elektrikli otobüsümüz tasarım ödülü aldı. 2023 yılı “Yılın Otobüsü” seçildi. Seyahat tarafında Lion’s Coach otobüs neyse şehiriçinde Lion’s City aracımız da o. Lion’s City çok tercih edilen bir araç oldu, körüklüsü de çok tutuluyor. Türkiye’de elektrikliye geçiş çok hızlı olmaz. Hem maliyetli hem de kamu teşviki gerekiyor, ama bu geçiş olacak. Bu geçiş olana kadar da doğalgazlı araçlarımızı satıyoruz. Konya Büyükşehir Belediyesi’ne verdik. Yeşil belediyecilik adına elektrikli, hidrojen veya CNG’li araçların alımı revaçta. Araç filolarının yenilenmesi amacıyla doğru adımlar atılıyor. Belediye otobüsü tarafında hareketlilik devam edecektir” dedi.

Seyahat otobüs pazarı

Can Cansu, seyahat otobüs pazarını da şu şekilde değerlendirdi: “2022’nin son çeyreğinden beri neredeyse 20 aydır peşin ve yok satıyoruz. Pazar 2022 yılı 580 seyahat otobüsü civarındaydı. 2023 yılında 1080 adede çıktı; Biz kamu dahil 290 otobüs sattık. 1080 adedin 240’ı bizimdi. Yüzde 22 pazar payı elde ettik. Bu sene de 1000 adet otobüse yaklaşacak gibi görünüyor. Elektrikli otobüste artan talep, yurtdışından seyahate yönelik pandemi sonrasında artan ilgi yabancı üreticilerin bantlarından çıkan araçlarla karşılanamıyor. Bu durum, ülkelere göre kontenjan ayrılmasını getiriyor, biz de zaten en pahalı satan ülke değiliz. Avrupa fiyatları bizden daha yüksek seviyelerde. Onun için arzın dengesi önemli. Biz Eylül 2022’den beri tüm 2023’ü öyle geçirdik. 2024 Ekim ayına kadar, hatta 2025 Ocak-Şubat-Mart ayları için anlaşması yapılmış ve tahsilatı tamamlanmış siparişlerimiz var. 2024 yılına yönelik seyahat otobüs pazarı tahminimce, 1000’e yakın ama 900-1000 arası olur.”

Otobüs sektörü zarar etmedi ama...

Can Cansu, otobüsçünün otobüse yaptığı yatırımdan pişman olmadığı bir dönemin yaşandığını belirtti: “Geçen 1,5 yıl içerisinde otobüs sektörü zarar etmedi, ama süper de kazanmadı. Otobüs adeta binek gibi bir yatırım aracı olarak görüldü. Otobüsü, 6 milyona alan 7,5 milyona, 8 milyona alan 10 milyona, 10 milyona alan da 11 milyona sattı. Dolayısıyla otobüsçü

hem işinden hem de ‘param kaybolmasın’ diye otobüse yaptığı yatırımdan hiç pişman olmadı.

Tüm sektör hâlâ bu avantajdan faydalanıyor. Sektörde hala talep arzdan fazlaysa, piyasada seyahat otobüsü zor bulunuyorsa, aslında bu emtianın değerini koruduğunun işaretidir. Banka mevduatı şimdi yüzde 50-55 faiz veriyorsa, otobüs bu geliri getiremeyebilir. Şimdi gerçek otobüsçünün yatırım yapma zamanı.”

Yani bu işten para kazanacağım diyerek, bugünün parasıyla 6 milyonu olan birisi, bunu otobüse yatırmak yerine bankaya yatırarak onu 8-9 milyon TL yapabilir. Finansal bir matematik var. Eskiden paranın değerini araç olarak koruyordu. Oysa şimdi parasının değerini vadeli mevduat ile de koruyabilir. Biz bu seneyi bu şekilde kapatacağız. 2025’i kestirmek zor. Piyasada çok belirsizlik vardı. Banka faizleri yüzde 50’ler seviyesinde değildi. O zaman paranızı eve, arabaya, otobüse yatırmak çok kârlıydı. Şu anda alternatif yollar var.

Otobüslerin fiyatları

Çoğumuz yabancı ülke üreticileriyiz, dolayısıyla döviz bağımlı üreticileriz. Döviz bu süreci belirler. Kur böyle kalırsa fiyatın daha fazla değişmesi mümkün değil. Hepimizin maliyeti kur. Arzın olduğu zaman sıfır otobüs fiyatı, ikinci eli de yukarı çekiyor. Ama şu anda kredi imkanları çok kısıtlı iken, sıfır olmasa bile birtakım ikinci el araçlar piyasada var. Onun için ikinci elle sıfır arasındaki makasın bu kısıtlı nakit döneminde açılması doğal bir sonuç. Fiyatlar onun hakkı mıdır? Otobüsler ikinci elde hak ettiği yere mi geliyor? Bunu ölçmek çok şu anda zor. Arada çok açık bir makas var. Haziran-Temmuz ayında sanırım bu makas yerine oturur. Kurun seviyesi de oturur. Bizim fiyatlarımızın ne olacağını daha rahat tahmin edebiliriz. Süreç çok zor. Böyle giderse ve banka faizleri bu şekilde devam ederse fiyatların artmaması beklenebilir.

Otobüslerdeki yeni donanımlar


Seyahat otobüsü tarafında, 2018 yılında Antalya’da tanıtımını gerçekleştirdiğimiz Lion’s Coach 2020’de yılın otobüsü seçildi. 2021’de tasarım ödülü aldı. 2023 yılında hâlâ en sürdürülebilir seyahat otobüsü... koltuğundaki kumaştan, çevreci motoruna kadar. Bu otobüsün 3 ödülü var. Elektrikli belediye otobüs modeli 2023’te yılın otobüsü seçildi. Önceki yıl, değerlendirme toplantılarında söyledim, MAN’da 2018 yılından beri teknik özellik standart. Şu anda Avrupa Birliği’nde 7 Temmuz 2024’te tüm Avrupalı üreticilerin zorunlu geçmesi gereken güvenlik tedbirlerinin yaklaşık 10 tanesi standart, 10 tanesi opsiyonel, otomobil dahil tüm üreticilerde olmak zorunda. Bu, mevzuata uyulması için yapılan teknolojilerdir. Bu teknoloji de yolcu ve trafik güvenliği için yapılmıştır. 10 teknolojinin 10’u da yol takibi ve kaza önlemeye yönelik tedbirlerdir. Biz MAN olarak, Avrupa firması olduğumuz için, 1 Temmuz’dan itibaren Avrupa’ya uyarak tüm araçlarımızı aynı teknolojiyle üreteceğiz. Türkiye’de tüm yerli üreticiler için alınan 6 aylık müsaadeyi kullanmayacağız. 1 Temmuz’dan sonra fabrikadan çıkan tüm MAN otobüsleri bu teknolojiyle sahada olacak. Onun için iddialıyız. 1 Temmuz itibarıyla devrede olacak bu teknolojinin sunduğu özelliklerin aynısı, Almanya ile beraber tamamı bizim araçlarımızda da var. ■

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN




MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR


MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42 - 44 İkitelli/İSTANBUL
Tel : 0 212 671 27 35 - 36
Fax : 0 212 671 27 44

 **mapar**

 www.mapar.com.tr

 /maparman





GENEL MUAYENE ÖNCESİ ÜCRETSİZ CHECK-UP

Mercedes-Benz Conecto otobüslerinizin, genel muayene öncesi Check-Up hizmetlerini Ulaşım Motorlu Araçlar yetkili servisinde 1 Haziran - 31 Temmuz tarihleri arasında ücretsiz olarak yaptırabilirsiniz.

Mercedes-Benz

The standard for buses.



Ulaşım Motorlu Araçlar Tel: 0212 549 81 15

İkitelli OSB Mahallesi Hürriyet Bulvarı SS Deparko San. Sit. No: 1/20 34306 Başakşehir/İST.



Trafik İşaret ve Kurallarına Dikkat!
Can ve Mal Güvenliği
Bakımından Hayati Öneme Sahiptir.

Sakarya'nın efsane firması Sakarya İtimat tekrar yollarda

1980-1992 yılları arasında Sakarya merkezli firma olarak şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veren Sakarya İtimat, Sakarya VİB Turizm'in hamlesiyle tekrar sektör yolculuğuna başladı.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve Sakarya İtimat Turizm'in kurucusu **Suat Akın** ile Sakarya İtimat firmasının sektör yolculuğuna tekrar başlayışını konuştuk.

Bir arayış vardı

Sakarya bölgesinde, kısa mesafeli hatlarda hem kaliteli hem daha rekabetçi bir yapıda hizmet verilmesine yönelik bir arayış içinde olduklarını belirten **Suat Akın**, "Sakarya VİB Turizm'i bu rekabetin dışında tutma isteğimizle yeni bir firma oluşum fikri oluştu. Biz de 1980-1992 yılları arasında bölgede kaliteli hizmet yapısıyla fark yaratmış, Karacasu-Kocaali hattında çalışmış, Hopa'ya kadar da uzun hatlarda hizmet vermiş ve bölgede sevilen bir firma olmuş. Biz, Sakarya İtimat firmasını tekrar yollara çıkarmaya karar verdik, 'Efsane geri döndü' sloganıyla da yollara çıkardık. Yazı karakterini de, rengini de değiştirerek Sakaryaspor'un renkleriyle birlikte Yeşil-Siyah yaparak kentimizle tekrar bütünleştirdik. Sakarya halkına daha ekonomik, ama kaliteli



Suat Akın

hizmet sunuyoruz" dedi.

Sakarya İtimat'ın sektör yolculuğu

Suat Akın, Sakarya İtimat Turizm'in sektör yolculuğunun planlarını da şu şekilde açıkladı: "1 Nisan itibarıyla Karasu-Kocaali-Adapazarı-Harem hattında seferlerimiz her iki saatte bir olmak üzere başladı. 31 Mayıs 2024 itibarıyla de her saat başı seferlerimiz devam ediyor. Şimdilik bu şekilde ve bu hatlarda çalışacak. Yarın neler olur, nasıl bir gelişme içine gireriz ona bakacağız. Şu an yolcunun çok talebi var. Halk nezdinde özellikle 50 yaş üstü yolcularımızdan Sakarya İtimat'la ilgili çok iyi geri dönüşler, teşekkürler aldık, 'Bizi eski yıllarımıza götürdünüz' diyor yolcularımız. Bu işi yapan eski otobüsçü meslektaşlarımız da çok duygulandıklarını ifade ettiler" dedi.

Sakarya İtimat Turizm'in filosunda şu anda 8 otobüsün bulunduğu açıklayan **Suat Akın**, "Bu otobüsler Mercedes ve MAN markalarından oluşuyor. MAN



otobüslerimiz 2023 model. Otobüs filosunu, ihtiyaç olduğunda bir planlama ile büyütebiliriz" dedi.

Sezondan umutluyuz

Sezondan umutlu olduklarını da belirten **Suat Akın**, "Okulların tatili ve Kurban Bayramı bir arada gerçekleşecek. Bir anda hem bayrama hem de memleketlerine tatile gitmeye yönelik bir hareketlilik olacak. Ama bayram sonrasında biraz durgunluk olabilir. Yine de sezonun genelinden umutluyuz. Sakarya VİB Turizm'in Karadeniz hatlarında yoğunluk devam eder beklentisi içindeyiz" dedi.

En zor işi yapıyoruz

En zor işi yaptıklarını belirten **Akın**, "Bağladığımız sermaye ile bizim yaptığımız iş gerçekten karşılık bulmuyor, bu iş yapılacak durumdan çıktı. Ekonomik durumu iyi olmayanların seyahat sıklığı düşüyor. Ekonomik durumu iyi olanlar da ya araçlarıyla ya da havayolunu tercih ediyor. Bizim umudumuzu kaybetmememiz gerekiyor. Zaten otobüsçünün 3 ay çok yüksek beklentisi var. Eğer bu umudu da kaybedersek vay halimize" dedi. ■

TOFED Bakanlıktan emeklilere yüzde 20 indirim düzenlemesinin iptalini istedi

TOFED Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'ne yaptığı yazılı başvuru ile emeklilere yönelik yıl sonuna kadar yüzde 20 indirim yapılması düzenlemesinin iptalini istedi.

TOFED Başkanı Birol Özcan'ın imzasıyla 4 Haziran 2024 tarihinde yapılan başvuru ile Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikle 31 Mayıs 2024 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren emeklilere yıl sonuna kadar yüzde 20 indirim yapılması düzenlemesinin iptalini istedi.

Sektörümüzü ekonomik olarak zorlayacaktır

Yapılan başvuruda 16 milyondan fazla emeklinin bulunduğu ülkemizde yaş sınırı olmaksızın tüm emeklilere şehirlerarası yolculuklarda belirlenen

tarife üzerinden yüzde 20 indirim yapılmasının öngörüldüğü belirtilerek, "Tüm kışı büyük zorluklarla zararına sefer düzenleyerek atlatan sektör mensuplarının yaz sezonunun başlangıcında ve sektör temsilcilerinin görüşleri alınmaksızın bu tür düzenlemeye muhatap olması sektör mensuplarımızı ekonomik olarak zorlayacaktır" denildi.

Örneği olmayan bir uygulama

Yine başvuruda, Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı dört birimden havayollarında, demiryollarında ve tren işletmelerinde örneği olmayan bu uygulamanın, özel sektör işletmesinde bulunan otobüs firmalarında uygulamaya alınması hukuka da aykırıdır. Sektörümüzün alınan akaryakıttan, alınan ÖTV'den, otoyollardan ve köprülerden geçişlerden (Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ndün trafiğin yoğun olmadığı saatlerde geçiş izni verilmesi dahil) indirim yapılması gibi desteklere ihtiyacı varken maddi külfet oluşturan emeklilere yüzde 20 indirimli yolcu bileti düzenlemesinin kaldırılması hususunu saygılarımızla arz ederiz" denildi. ■



*Kurban Bayramınız
Mübarek Olsun!*

Sağlığın sizinle olduğu,
sevdiklerinizle mutlu anları paylaştığınız
huzur dolu bir bayram geçirmenizi dileriz.



www.istab.org

Dadaş Turizm üç yıl aradan sonra yeniden yollarda...

Üç yıl önce seferlerine ara veren Erzurum'un efsane firması Dadaş Turizm, son model otobüsleriyle perşembe günü seferlerine yeniden başladı.



Turizm'in eksikliğinin hissedildiğinin de altını çizen Emreli, "Son model araçlarımız, tecrübeli kaptanlarımızla Erzurumluların hizmetine başlıyoruz. Yolcularımız en kısa sürede Dadaş Turizm farkını hissedecekler. Dadaş Turizm'in tekrar yola çıkışı tüm sektöre ve tüm hemşehrilerimize hayırlı olsun" diye konuştu.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında 51 yıllık tecrübeye sahip Dadaş Turizm, 3 yıl aradan sonra yeni ortaklarıyla sektöre geri döndü. Yaklaşık 400 milyon TL'lik yatırım yapan firmanın ilk seferleri perşembe günü başladı.

Havuzbaşı Kent Meydanı'nda son model otobüslerinin tanıtımını yapan Dadaş Turizm'in ortaklarından Volkan Emreli firmanın hedefleriyle ilgili açıklamalarda bulundu. Emreli, "İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa ve Balıkesir seferleriyle start veriyoruz. Yakın zamanda firmamız tüm bölgelere

hizmet verecek. Yolcularımız, Karadeniz'den Akdeniz'e Ege'den Marmara'ya kadar Dadaş Turizm'le seyahat etmenin ayrıcalığını yaşayacaklar'dedi.

Kaliteli Hizmetin öncüsü olmaya devam edeceğiz

Volkan Emreli, 51 yıllık tecrübeyle hizmete devam edeceklerini söyledi. Üç yıldır seferlerine ara veren Dadaş

Yıl sonunda 30 otobüslük filoya ulaşacağız

Dadaş Turizm firma ortağı ve Eslem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Volkan Emreli, ilk etapta son model 16 otobüs ile yola çıktıklarını belirterek, "Yıl sonuna kadar otobüs filomuzu 30'a yükseltmeyi hedefliyoruz. Bölge halkımıza en iyi, en kaliteli ve en güvenli hizmeti sunmak her zaman önceliğimiz olacak" dedi.



ATO'da Yönetmelik Toplantısı

Ankara Ticaret Odası Seyahat Acentesi, Motorlu Kara Taşıtları Kiralama, Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı 57. Nolu Meslek Komitesi 5 Haziran 2024 tarihinde Karayolu Taşıma Yönetmeliği İstişare Toplantısı düzenledi.



Toplantıya Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, 57. Nolu Meslek Komitesi Üyeleri ve sektör mensupları katıldı. Toplantıda Yeni Yönetmelik değişiklikleri hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Bakanlık yetkilileri sektör mensuplarının sorularını da cevapladı. ■



CITROËN

YENİ CITROËN SPACETOURER ÇETAŞ'TA!

Büyükçekmece - İstanbul / Bayrampaşa - İstanbul
Çorlu - Tekirdağ / İzmit - Kocaeli



© Çetaş



Beydağı Turizm

11 Travego yatırımının 9'unu filosuna kattı

52 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veren Beydağı Turizm, 2024 yılı yatırım programına aldığı 11 adet Travego otobüsün 9 adedini filosuna kattı. 11 aracın 3'ü Bayraktarlar Merkon, 8'i Mengerler Ticaret'ten alındı.

Beydağı Turizm ortaklarından Sönmez İkde, yeni yatırımlar ve sezona yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası'na aktardı. 2024 yılı için 11 adet Mercedes-Benz Travego otobüs alımına yönelik anlaşma yaptıklarını belirten Sönmez İkde, "Ön ödemeli sistem üzerinden 11 adet Travego alımına yönelik anlaşmamızı yaptık. Araçların hepsini bir anda teslim almak çok mümkün olmadığı için parti parti filomuza katıldı. Toplamda 9 Travego filomuza katıldı; kalan 2 adet araç da umarız Haziran ayı içinde filomuzda yerini alacak, 2024 model araçlarımızla bayramda yolcularımızı taşıma imkanı bulacağız" dedi.

Toplam 26 Travego oldu

Yeni otobüs yatırımlarıyla filonun yenilediğini belirten İkde, "Bu yatırım öncesinde filomuzdaki toplam araç sayısı 23'tü. 8 adet 2020 model aracımızı verdik ve üstüne 3 adet ekleyerek 11 yeni aracı filomuza kattık. Böylece 26 adet Travego'dan oluşan bir filoya ulaştık. Yatırım konusunda 2025'e yönelik herhangi bir plan yapmıyorum. Önce



Bayraktarlar Merkon tarafından satışı gerçekleştiren Travego otobüsler Beydağı Turizm ortakları Sönmez İkde ve Aydın İkde'ye teslim edildi.

sezonu geçirelim, kışı yaşayalım. 2024'ü bitirmeye gelelim, en azından Ekim ayı sonrasında doğru bir planlama yapmak mümkün olabilir" dedi.

Yeni otobüsler
'10 numara'

Yeni araçları kullanan kaptanların çok memnun kaldığını da ifade eden Sönmez İkde, "Kaptanlarımız, araçları 2020 model ile kıyaslıyorlar ve 'yeni otobüsler 10

numara olmuş' diyorlar. Örnek vermem gerekirse, önlerde iki adet ventil varmış, 'arabının gidiş dengesi daha güzel ve yola daha iyi oturuyor' diyorlar. Kamera sistemi 2023 model araçlarla gelmişti. Ondan çok memnundur" dedi.

Yeni sezon korkutucu geliyor

Yeni sezona yönelik de değerlendirmelerde de bulunan Sönmez İkde, "Şu andaki işlerin durgunluğuna bakınca, sezon korkutucu geliyor. Ramazan Bayramı sonrasında iş düşüklüğü olması bizi çok yordu. Bunda en büyük etkenin enflasyonist ortam olduğunu görüyorum. İnsanların gelirleri artmıyor. Biz, üst gelir grubuna hizmet etmiyoruz. İnsanların önceliği gıdasını sağlamak oluyor. Seyahat daha arka planda kalıyor. Bu durum da seyahatlerin artışını engelliyor. Yolcu talebi düşerken

maliyetlerimiz de artıyor. Yerel seçim sonrasında otogar giriş-çıkış fiyatları arttı. Bursa, İstanbul ve İzmir otogarlarında artışlar oldu. Köprü ve otoyollara zam geldi. Şoför maaşlarında mecburen artışlar yapmak zorunda kalıyoruz. İnsanların hayatını idame ettirmeleri gerekiyor. Kaptanlarımız sıradan çalışan değiller. Ramazan Bayramı sonrasında maliyetlerimizdeki artış minimum yüzde 10 seviyesinde. Yalçudaki düşüş ise yüzde 60 civarında. Yaz sezonunda doluluklar olacak, ama çift taraflı doluluğun olması çok daha önemli. Bizim hatta çift taraflı doluluk da maalesef zor gibi geliyor. Bunda hayat pahalılığının yanı sıra depremin de etkisi var. İlk dönemde deprem sonrasında bir yolcu trafiği oluştu ama o hareketlilik giderek azaldı. İnsanların bölgede normal yaşama dönüşle ilgili bir umutları kalmadı. Seçim nedeniyle bir ilgi vardı ama bu ilgi de giderek azaldı. Malatya'da gidişat pekiyi değil. Çok kısa sürede toparlanma olmayacağını daha önceki açıklamalarımda da ifade etmiştim" dedi. ■

İYİ BAYRAMLAR...



Kurban Bayramı'nın tüm sevdiklerimize sağlık, bereket ve mutluluk getirmesini diliyorum.

Nice bayramlara ulaşmak dileğiyle...

SÖNMEZ İKDE
Yönetim Kurulu Üyesi



www.beydagi.com.tr



LKS Group "Yılın Turizm Taşımacısı Ödülü" aldı

1981 yılından beri şehirlerarası, 2010 yılından beri de turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren ve hizmet kalitesi ile her zaman fark yaratmayı başaran LKS Group "Yılın Turizm Taşımacısı Ödülü'nü aldı.

LKS Group'a Yılın Turizm Taşımacısı Ödülü Anadolu Turizm İşletmecileri Derneği (ATİD) tarafından düzenlenen bir törenle sunuldu. ATİD, 1984 yılından beri turizme değer katan ve başarılı hizmet süreçleriyle sektöre öncü olmuş şirketleri ödüllendiriyor. ATİD tarafından

düzenlenen törende ödülü LKS Group adına Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam aldı.

LKS Group'un başarılı yöneticisi Fatih İslam, ödülü alırken yaptığı konuşmada, turizm alanında uzun yıllardır özveriyle çalıştıklarını ve her zaman en iyisini sunmaya gayret ettiklerini vurguladı. İslam, "Turizm taşımacılığında kalite standartlarını sürekli yükselterek, her sene kendimizi geliştirmeye, yenilikler yapmaya ve sektöre önce olmaya devam ettik. Bu ödül, bu alandaki emeğimizin ve başarımızın bir göstergesi olarak bizi gururlandırıyor. Bizi hizmet çitımızı daha da yukarıya taşımaya yönelik yoğun çalışmaya teşvik ediyor. ATİD'e bu organizasyon ve ödül için teşekkür ediyoruz" dedi. ■

Sektöre büyük haksızlık!

31 Mayıs'ta yine bir Yönetmelik değişikliği ile karşıya kaldık. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde birtakım değişikliklere gitti. Daha önce Çalışma Bakanı Sayın Vedat Işıkhan, emeklilere yüzde 20 indirim konusunda beni arattırdı. Ben de emeklilere yüzde 20 indirim konusunun zorlayıcı bir unsur olarak yapılmaması gerektiğini, ancak bir tavsiye olarak sektöre önerilebileceğini ilettiğim. Bu görüşmenin hemen arkasından iki gün sonra Yönetmelik değişikliği ile yıl sonuna kadar emeklilere yüzde 20 indirim uygulanması zorunlu kılındı.

Zorunlu kılınması doğru değil

Emeklilere yüzde 20 indirim uygulaması bir zorunluluk haline getiren bir düzenleme yapılması doğru değil. Bu



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

kurala uymayan firmalara 5 ihtar cezası verileceği belirtildi. Bunu firmaların inisiyatifine bırakmak gerekirdi. Otoyollara, köprülere, akaryakıtta, personele her alanda zam varken yüzde 20 kâr marjı olmayan bir sektöre bunu zorunlu hale getirmek ve üstelik sadece karayolu yolcu taşımacılığında indirim yaptırmak haksızlık ve adaletsizliktir. Türk Hava Yolları, TCDD, denizyolları nerede.

Sektörün böyle bir kâr marjı yok

Yüzde 20 indirim yapmak zorunda bırakılmak, sektörün tam da para kazanma umuduyla beklediği yaz sezonunda gerçekten büyük haksızlıktır. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı bu düzenlemeyi yaparak sektöre çok ciddi zarar vermiştir. Sektörün böyle bir kâr marjı olmadığını Bakanlık yetkilileri çok iyi biliyor. Her gün artan maliyetler karşısında, bir de yüzde 20 indirim yaptığınızda kazanç kalmaz, zarar edersiniz. Zaten emekliler belli bir dönemde seyahat ediyor.

Para kazanılacak bir dönemde 'hayır siz para kazanmayın biz sizin gelirinizi emeklilere bağışlıyoruz' anlamında bir adım. Çalışma Bakanlığı'nın bu konudaki talebi, tamamen firmaların kendi inisiyatifi ile yapması gereken düzenleme şeklindeydi. Bu düzenlemenin iptal

edilmesi gerekir. Bunu Bakanlık yetkililerine ilettik. Onlardan bize yapılan geri dönüş ise 'yapılacak bir şey yok, düzenleme yapıldı' oldu.

Emeklilerle otobüsçüler karşı karşıya gelecek

Bir de emeklilik belgesi denilmiş, ama düzenlemede bunun nasıl alınması gerektiği, ne olacağı, uygulamanın nasıl olacağı ifade edilmemiş. Vatandaşlık numarası sorgusu mu yapılacak, bilmiyoruz. Emekliler ile otobüsçüler karşı karşıya getirilecek. Bu çok yanlış bir düzenleme. Bu düzenleme uygulanabilir değil. Ulaştırma Bakanımız Sayın Abdülkadir Uraloğlu ve yetkililerden ricam bu haksız durumu bir an önce düzeltmeleridir.

Sefer iptalleri de doğru değil

Yine Yönetmelikte B2 belgeli taşımacılara yönelik son sefer haricinde yüzde 25 doluluk olmadığı halde seferin iptal edilmesi gerektiği yönünde bir düzenleme yapıldı. Bu da ulaşımın önüne engel çıkarmaktır. Firmalar, biletini almış insanlara ne yapacaklar? Bakanlık versin o zaman, biz taşıyalım. Bu insanların ulaşım hakkını gasp etmektir. Bu noktada yanlış yapan varsa onu cezalandıralım, ama işini hakkıyla yapanı '10 yolcusu var' diye cezalandırmak doğru değil.

Gelin km/maliyet hesabı yapalım

Sektöre bu tür düzenlemelerle sıkıntı yaratılırken yolcu sayıları beklentilerin çok altında; bayrama rağmen, üstelik 9 günlük tatile rağmen. İnsanlar seyahate çıkamıyor. Biz daha yüksek fiyata bilet kesmek istemiyoruz, ucuz taşımak istiyoruz ama maliyetlerimizi düşürecek adımların atılması gerekiyor. Maliyetleri düşürmeden sektörün indirim yapması mümkün değil ki. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkilileri de bunu çok iyi biliyor. Birlikte oturup bir km/maliyet hesabı yapalım. Onun üzerinden bize yüzde 10 kâr marjı versinler. Biz onun üzerinden indirim yapalım. Biz yazın para kazanabilmek için 6 ay boyunca bekledik. Yaz geldi. Cebimizdeki parayı da emeklilere bağışlayacağız. Böyle bir şey olamaz. Eskiden yer olmazdı otogarda. Şimdi peronlar bomboş.

Tüm sektör mensuplarımızın Kurban Bayramı'nı kutlarım. Bol kazançlı, kazasız, belsaz bir bayram ve yaz sezonu diliyorum. ■

Seyahat sevinçle kavuşturur.

Meslektaşlarımızın ve Taşıma sektörüne hizmet üreten çalışanlarımızın ve kuruluşlarımızın Kurban Bayramı'nı kutlar, sağlıklı, huzurlu ve güneşli günler dileriz.

Yolunuz açık olsun! İyi bayramlar.



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Adına



Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Adına

MUTLU BAYRAMLAR...

Kurban Bayramını sevdiklerinizle
beraber sağlık ve huzur içinde
geçirmenizi dileriz.



"Yeni sezonda, yollarda fark yaratma zamanı!"



ŞEREF OTO

Satış

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

Şeref Oto Servis

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

temsa.com



TEMSA



FUSO

Pamukkale Turizm “Karabük İçin “Keyifli Yolculuk” Zamanı”

Türkiye'nin önde gelen şehirlerarası karayolu ulaşım firması, 24 Mayıs itibariyle Karabük, Safranbolu ve Bolu'yu da ulaşım ağına dahil etti.

Karabük Otogarında gerçekleşen açılış törenine tam kadro katılan Pamukkale Turizm Karabüklülerin de yoğun ilgisi ile şehre “merhaba” dedi. 62 yıllık tecrübesi ile yolcularının konforu için tüm ayrıntıları hassasiyetle planlayan Pamukkale Turizm Karabük ve Safranbolu'ya yeni bir soluk getirme hedefiyle yola çıkarken, Karabük seferleri için Karabük Esnaf Odaları Birliği başkanı Hüseyin Kılıç ile iş birliği gerçekleştirdi.

Yurt çapında geniş bir ulaşım ağı bulunan Pamukkale Turizm'in açılış törenine Törene Vali Yardımcısı Muhittin Gürel, Belediye Başkanı Özkan Çetinkaya, Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Bababalım, Sadık

Bababalım, Tunca Başkan, Karabük Esnaf Odaları Birlik Başkanı ve Karabük acentesi işletmecisi Hüseyin Kılıç ve Pamukkale Turizm Bölge Müdürleri ve Acente Yetkilileri ile Karabük'lü vatandaşlar katıldı.

Programda konuşan Vali Yardımcısı Muhittin Gürel, yeni bir firmanın Karabük'e kazandırılmasının hayırlı olmasını diledi. Gürel, "3 yıl Denizli'de görev yapmış biri olarak onları orada da biliyordum. Saygı ve takdirle takip ediyordum. Burada da görmüş olmanın mutluluğu içerisindeyim. Karabük'ten özellikle turizm yörelerine direkt seferlerle ulaşım sağlanabilecek olması önemli buluyorum. Hayırlı uğurlu olsun diyorum." dedi.

Belediye Başkanı Çetinkaya, otogardaki çalışmaların başladığını, bölgenin bir cazibe merkezi olacağını söyledi.

Ulaşım sektöründe standartları yükselten ve referans marka haline gelen Pamukkale Turizm'in Yönetim Kurulu



Üyesi Sadık Bababalım, “Bugün, Pamukkale Turizm olarak Karabük ilimize başlattığımız yeni seferlerimizin mutluluğunu yaşıyoruz. 62 yıldır, 200'den fazla noktada tecrübeli kadromuz ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışımız ile yolcularımıza “keyifli yolculuklar” yaşıyoruz. Bugünden itibaren Karabüklülere de keyifli yolculuk deneyimleri sunmak için değerli bir aile ile iş birliği gerçekleştirdik ve Kılıç Ailesi ile Karabük'te seyahatlerin kalitesini ve keyfini arttırıyoruz. Karabük'e başlattığımız seferlerde 2+1 Pamukyol araçlarımıza ek olarak 'Jumbo' marka araçlarımız, 75cm diz mesafesi ile muadillerinden %25 fazla diz mesafesi sunarak Türkiye'nin en geniş koltuk aralığına sahip araç olma özelliğini taşıyor. Jumbo araçlarımız ile Karabüklülere daha önce deneyimlemedikleri konforlu ve rahat bir yolculuk imkânı sağlıyor. Yeni seferlerimizin Karabük'e hayırlı olmasını diler; Karabük halkının göstermiş olduğu ilgi ve destek için teşekkür ederiz.” dedi.

Safranbolu bando ekibi ile otogarı hareketlendiren Pamukkale Turizm, tüm yolcu ve otogar çalışanlarına yaz seferlerinin tamamında ikram menüsünde bulunan dondurmalarından ikram etti. Ayrıca otobüs maketi ve balon hediyeleriyle çocuk yolcularını da güldürdü.

“HOŞBULDUK BOLU”

Bolu seferleri için Bolu Sanayi ve Ticaret Odası Meclis Üyesi ve Otogar işletmecisi Erdal Bayrak ile iş birliği gerçekleştirdi. Karabük açılış töreninin ardından Bolu otogarında gerçekleştirilen açılış törenine Bolu Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Abdullah Alemdar ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hakkı Fidan, Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Bababalım, Sadık Bababalım, Tunca Başkan ve Bolu acentesi işletmecisi Erdal Bayrak, Pamukkale Turizm Bölge Müdürleri ve Acente Yetkilileri katıldılar. Kurdele kesimi ile birlikte gerçekleştirilen yazlıhane açılışı ile Bolu seferleri başladı.

Bolu Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Abdullah Alemdar, “Terminalin bünyesine Pamukkale Turizm'in gelmesi ile çeşitlilik ve kalite artacaktır. Pamukkale Turizm Bolu'ya gelmesinden yana mutluluğumu ifade ederim. Meclis üyemiz Erdal Bayrak'a ise yeni iş yerinde hayırlı, bol ve bereketli kazançlar dilerim” dedi.

Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Bababalım “Deneyimli kaptanlarımız, güler yüzlü ve profesyonel araç içi ekibimiz ile yolcularımızın seyahatlerini en iyi şekilde geçirmeleri için en ince ayrıntıya kadar titizlikle çalışıyor ve yolcularımıza keyifli bir yolculuk deneyimi sunuyoruz. Yeni seferlerimizin Bolu'ya hayırlı olmasını dilerim.” dedi. ■



Has Otomotiv'den Pamukkale Turizm bireyselci

Türker Turizm'e 2 Toirismo

Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv Pamukkale Turizm bünyesinde 3 yıldır hizmet veren Türker Turizm'e 2 adet Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

2 Tourismo Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Pamukkale Turizm Bölge Müdürü Ali Öztürk, Türker Turizm Baş Kaptan Yusuf Başkurt ve firma yetkililerine teslim edildi.

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ile yeni otobüs yatırımları ve sezona yönelik beklentilerini konuştuk. Filoya katılan 2 adet Tourismo ile Pamukkale Turizm bünyesinde 20 adet otobüsün hizmet verdiğini belirten Yekta Türker, “Has Otomotiv ile işbirliği yapmak mutluyuz. Birbirimizi iyi anladığımızı ve iyi bir uyum sağladığımızı düşünüyorum. Yılın kalan kısmında yeni araç yatırımı düşünmüyoruz. Kredi oranları çok yüksek, nakite ulaşım çok zor. Bu dönemde yatırım yapmayı düşünmüyoruz” dedi.

Kötü bir sezon beklemiyorum

Sektörde bilet fiyatlarının arttığına yönelik değerlendirmelerin yapıldığına dikkat çeken Yekta Türker, “Bilet fiyatlarımızın seviyesi çok kötü değil. Ama yine de yaptığımız yatırımın, işletme maliyetlerimizin karşılığı değil. Üstelik maliyetlerimizdeki artışlar da

devam ediyor. Köprü ve otoyollara yüzde 40-60 arasında zamlar geldi. Geçtiğimiz hafta içinde otogarlardan bir çoğunun çıkış ücretleri yüzde 50 arttı. Bir yandan da alım gücünün düşmesi nedeniyle seyahat sıklıkları yükselmiyor. Ramazan Bayramı sonrasında yolcu düşüşü yaşandı. Ancak yine de kötü bir sezon beklemiyorum. Otobüs yine vatandaşın tercihi olacak. Bütün firmaların kalitesi yükseldi. 3 yıldır bünyesinde hizmet verdiğimiz Pamukkale Turizm kaliteli hizmet yapısı ve ailenin işin başında olması nedeniyle sektörde daha fazla öne çıkıyor. Emeklilere yapılan yüzde 20 indirim kararıyla ilgili de kamu tarafında vatandaşın alım gücünün artırılmasına yönelik destekler vermeli, bizlerde elimizin taşın altına koymalıyız. Emekliler taşıdığımız yolcu grubunun önemli bir kısmını oluşturuyor. Bizde bir gün emekli olacağız, hepimizin de büyükleri var. Bunları düşünmek zorundayız” dedi.

Otobüslerde güvenliğe yönelik bir çok donanımın olmasının kendilerini mutlu ettiğini belirten Yekta Türker, “Teknolojideki gelişimler araçlara da yansıyor ve taşıma güvenliği yeni donanımlarla çok daha üst düzeye taşıyor. Bundan hem bizler, hem de kaptanlarımız memnun” dedi.

Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban'da Türker Turizm ile işbirliği yapmaktan mutlu olduklarını ve her süreçte yanlarında olmaya özen gösterdiklerini belirtti. Soner Balaban, yeni araçların hem Türker Turizm'e hem de Pamukkale Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve yeni sezonun bol kazançlar getirmesini diliyor” dedi. ■



Allison Transmission

Yeni teknolojilerini Busworld Fuarı'nda sergiledi

Allison 9-Vites, sık dur-kalk gerektiren zorlu görev döngülerinde daha fazla çalışma süresi, iyileştirilmiş yakıt ekonomisi, yüksek performans ve düşük bakım maliyetleriyle 8 metrelik midibüs gibi ticari araçların taleplerini karşılamak üzere tasarlandı. 2023 yılında seri üretimine başlandığından bu yana Türk otobüs üreticileri de Allison 9-Vites tam otomatik şanzıman donanımını yeni araçlarında sunuyor. Bu özel şanzıman, 895 newton-metre (N•m)'ye kadar tork değerlerine ve 15 tona kadar ağırlığa sahip, şehir içi ulaşım ve turizm taşımacılığı uygulamalarına yönelik otobüslerde kullanılıyor

Türk otobüs üreticileri için elektrikli akslar da dahil olmak üzere geniş ürün gamı sunan Allison, hem iç pazarda kullanılan hem de ihraç edilen araçların verimliliğine katkıda bulunuyor.

Allison 9-Vites, Türk otobüs üreticileri tarafından da sunuluyor

Allison 9-Vites, sık dur-kalk gerektiren zorlu görev döngülerinde daha fazla çalışma süresi, iyileştirilmiş yakıt ekonomisi, yüksek performans ve düşük bakım maliyetleriyle 8 metrelik midibüs gibi ticari araçların taleplerini karşılamak üzere tasarlandı. 2023 yılında seri üretimine başlandığından bu yana Türk otobüs üreticileri de Allison 9-Vites tam otomatik şanzıman donanımını yeni araçlarında sunuyor. Bu özel şanzıman, 895 newton-metre (N•m)'ye kadar tork değerlerine ve 15 tona kadar ağırlığa sahip, şehir içi ulaşım ve turizm taşımacılığı uygulamalarına yönelik otobüslerde kullanılıyor.



Allison Transmission Türkiye ve Ortadoğu Bölge Direktörü Atak Talas, açıklamasında; "Yeni Allison 9-Vites şanzıman, 1200 N•m'ye kadar olan uygulamalarda üstün performans ve motor torku sunuyor. Altı vitesli bir şanzımandan dokuz vitesli bir şanzımana geçişle, sekiz veya altı vitesli bir şanzımana göre elde edilen daha yüksek vites oranı kapsamı ve daha küçük vites geçiş adımları sayesinde %50'den fazla vites oran iyileştirilmesi sağlanıyor. Böylece daha yüksek performans ve daha düşük yakıt tüketimi mümkün oluyor" diye belirtti.



Allison eGen Power® tam elektrikli aks ailesi, elektrikli otobüslerin verimliliğine katkı sağlıyor

Allison'ın eGen Power® tam elektrikli aks ailesi, elektrikli otobüslerin verimliliğine katkıda bulunuyor. Araçların geleneksel aktarma organlarının yerini alarak mevcut araç şasisine kolay kurulum ve entegrasyon sağlıyor. eGen Power®, tam entegre elektrik motorlarını, çok vitesli bir dişli kutusunu, yağ soğutucusunu ve pompayı içeriyor. Teknoloji, tam bataryalı elektrikli araçlar (BEV'ler), yakıt hücreli elektrikli araçlar (FCEV'ler) ve hibrit uygulamalarla uyumlu oluyor ve rejeneratif frenleme sırasında motor torkunun %100'ünü sağlıyor.

Allison'ın e-Aks ürün gamı, ticari araç pazarının zorlu talepleri için elektrikli araç yeteneklerini değerlendirerek Allison müşterilerinin farklı ihtiyaçlarını karşılamak üzere geliştiriliyor. Ürün gamının en yeni üyesi eGen Power 85S elektrikli aks, yüksek hızlı bir elektrikli motoru ve iki hızlı vites kutusunu entegre ederek ilave shaft ve destek yapılarına olan ihtiyacı ortadan kaldırıyor. Böylece güç paketi, tekerlekler arasına kolayca entegre edilerek batarya için önemli bir yer avantajı sağlıyor. Kesintisiz 304 bg (225 kilovat) nominal güç ve 437 bg (325 kilovat) pik güç çıkışı ile eGen Power 85S, verimlilikten ve araç menziline taviz vermeden, yüksek ivmelenme kabiliyeti ile maksimum hız özelliğini bir arada sunuyor. Böylece sınıfının en güçlü tahrik çözümlerinden biri olmayı başarıyor. Bu sayede elektrikli midibüsler, benzersiz performans, güvenilirlik, hızlı ivmelenme ve artırılmış manevra kabiliyeti sunabiliyor.

Geçtiğimiz yıl Brüksel'de düzenlenen Busworld Europe'da Allison tam elektrikli aks ailesinin en yeni üyesi olan eGen Power® 85S pazara sunulmuştu. Anadolu Isuzu iş birliği ile Allison'ın yeni e-aksı eGen Power 85S, fuarda lansmanı yapılan Isuzu Novo VOLT tam elektrikli otobüse entegre edilerek sergilenmişti. Bu yıl da Busworld Türkiye'de Allison eGen Power 85S elektrikli aks donanımına sahip Isuzu Novo VOLT midibüsü Türkiye'de ilk kez sergilendi. Ayrıca, fuarda Allison T3270R xFETM tam otomatik şanzıman donanımlı Isuzu Grand Toro midibüsü de büyük beğeni topladı. ■






Elektrifikasyonun geleceğine yön veriyoruz.

Sıfır emisyonlu taşımacılığa yönelik talebin arttığı günümüzde filolar, performans, verimlilik, sürücü konforu ve kontrolünden ödün vermeden daha çevre dostu, daha sessiz araçlar talep ediyor. Bu doğrultuda Allison, 8,5 ton'dan 13 ton'a kadar Brüt Aks Ağırlığı Kapasitesine (GAWR) sahip araçlar için eksiksiz bir elektrikli tahrik sistemi olan eGen Power™ ürün gamını sunuyor. Çeşitli güç kaynaklarıyla çalışabilen tam entegre elektrikli akslarımız, maksimum performans, ivmelenme, verimlilik ve alan kazanımı sağlamak üzere tasarlandı. Standart bileşenleri kullanan bu e-Akslar, mevcut şasi ve araç sistemlerine kolaylıkla entegre edilebiliyor. eGen Power'ın paralel dişli yapısı, gelişmiş verimlilik ve performans sunarak daha uzun menzil ve daha fazla güç sağlıyor. Elektrikli aksların otobüs ve kamyonlarda sağladığı avantajlar hakkında daha fazla bilgi almak için Allison ile iletişime geçebilirsiniz.



eGen Power™ 85S / 100S / 130S



allisontransmission.com

© 2024 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

*Kurban Bayramı'nın tüm sevdiklerimize sağlık,
bereket ve mutluluk getirmesini diliyorum.
Hep beraber nice bayramlara ulaşmak dileğiyle*
MUTLU BAYRAMLAR

MEHMET ÖKSÜZ



*Sevdiklerinizle birlikte mutlu
bayramlar geçirmeniz dileğiyle*
İYİ BAYRAMLAR

Mehmet ÜNAL
Genel Müdür



www.mytourantalya.com



İYİ BAYRAMLAR...
Kurban Bayramınızı en içten dileklerimizle
kutlar, sevdiklerinizle beraber
nice mutlu bayramlar geçirmenizi
temenni ederiz.



Hasmer Otomotiv'den Pamukkale Turizm bireyselcisi

Dirikoçlar Grup'a 2 Tourismo 16

Pamukkale Turizm bünyesinde yıllardır hizmet veren, sektörün önde gelen işletmecilerinden Dirikoçlar Grup, filosuna 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 kattı. Yılın son çeyreğinde 3 Tourismo yatırımı daha olacak.

Haber: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Tourismo 16 RHD 2+1 Baş Şoför Mehmet Karasoy'a teslim edildi. **Dirikoç Otomotiv Ankara ortaklarından Yusuf Karaaslan**, Taşıma Dünyası'na yeni yatırımla ilgili açıklamalarda bulundu.

Uzun yıllardır Pamukkale bünyesinde çalıştıklarını belirten Yusuf Karaaslan, "Biz zaten başka bir yerde çalışamayız. Pamukkale Turizm'e alıştık, onlar da bize alıştı. Bu süreçte, birlikte yol almaktan mutluluk duyuyoruz. Pamukkale Turizm'in sahiplerinden, yönetim kadrosunu kadar hepsiyle çok iyi diyalog içindeyiz. Filomuza kattığımız Tourismo 16 RHD otobüsümüz Denizli-İstanbul turunda çalışacak. 2 adet araç yatırımımız oldu. Yılın son çeyreğinde 3 adet Tourismo yatırımımız daha olacak" dedi.

Sezondan umutluyuz

Sezondan umutlu olduklarını ve Pamukkale Turizm'in hizmet kalitesi ile sektörde her zaman fark yarattığını belirten Yusuf Karaaslan, "Ankara'nın transit geçiş noktası olması nedeniyle bilet fiyatları daha düşük seviyede oluyor ve bu durum kazançları etkiliyor. Batı illerindeki hatlarda ise bilet fiyatları çok daha iyi seviyelerde seyrediyor" dedi.

Hasmer Otomotiv çok güzel

Hasmer Otomotiv ile yıllardır çok güzel bir

işbirliği içinde olduklarını da ifade eden Yusuf Karaaslan, "Sayın Yaşar Şahin ile ilişkilerimiz ticaretten daha çok abi-kardeş düzeyinde. Gerçekten, her süreçte bize çok yardımcı oluyor. Kendisini çok seviyoruz" dedi.

Dirikoçlar Grup'a toplam 5 Tourismo

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Dirikoçlar Grup ile işbirliği yapmaktan mutlu olduklarını belirterek, "Dirikoçlar Grup yıllardır Pamukkale Turizm bünyesinde sektör yolculuğunu sürdürüyor. Yeni yatırım süreçlerinde her zaman bir araya geliyoruz ve güzel işbirlikleri doğuyor. Şu anda 2

adet Tourismo 16 aracımızı teslim ettik. Yıl sonuna doğru 3 adet Tourismo aracımızı daha teslim edeceğiz. Yeni araçların hem Dirikoçlar Grup'a, hem de Pamukkale Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

**Hasmer Otomotiv'den Çağdaş Güven Turizm'e 2 Tourismo**

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 12 Haziran 2024 Çarşamba günü düzenlenen törenle Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın ve Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından Çağdaş Güven Turizm Ankara Bölge Müdürü Aytaç Nizam'a 2 adet Tourismo teslim edildi. Yeni yatırım ve sezonla ilgili beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıklayan Aytaç Nizam, "Bayram öncesinde filomuza 2 adet Tourismo kattık. Ağustos ayı içinde 3 adet Tourismo aracımızı da filomuza katıp 2024 yatırımımızı tamamlayacağız. Sezon sürecinde 21'i Mercedes-Benz Tourismo olmak üzere 22 otobüsle hizmet vereceğiz" dedi.

Hasmer ile yola devam

Hasmer Otomotiv ile yıllardır işbirliği içinde olduklarını ve çok memnun kaldıklarını belirten Aytaç Nizam, "Bundan sonraki süreçte de Hasmer Otomotiv ile devam edeceğiz. Sayın Yaşar Şahin'in ilgisi, destekleri her zaman bizi mutlu ediyor" dedi. Bayrama yönelik yolcu talebinin çok yoğun olduğunu ve talebi karşılamaya yönelik de ek sefer planlamalarını da yaptıklarını belirten Aytaç Nizam, "Bayramın birinci gününe kadar çok yoğun bir talep var. Yüzde 100'ün de üzerinde ilave sefer yapıyoruz. Ankara-Kastamonu arasında günlük sefer sayımız 12 adetti, şu an 30'a çıkmış durumda. Sezonun da genel olarak güzel geçeceğini düşünüyoruz" dedi. ■

Bayramınız kutlu olsun!

Yolculuklarınızın güvenli ve konforlu geçmesi için geceli gündüzlü çalışıyoruz. Ailenizle birlikte mutlu bayramlar dileriz.

Hasmer



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ufuk Mahallesi 106.Sokak No:46 Üçköprü Kaynaşlı 81010

Merkez / Düzce

Telefon: 444 8 144

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

Bayraktarlar Merkon'dan

Ali

Çavuşoğulları

Lojistik'e

20

Actros

Bayraktarlar Merkon, Konya Erser Grup firmalarından Ali Çavuşoğulları Lojistik şirketinin filosuna dahil ettiği 20 adet Mercedes-Benz Actros 1848 LS aracın teslimatını gerçekleştirdi

Araçlar, Mercedes-Benz Türk Filo Satış Koordinatörü Hilal Uğur, Bayraktarlar Merkon Bayi Kamyon Satış Müdürü Ahmet Acar tarafından Ali Çavuşoğulları Lojistik Yetkilisi Enes Genç'e teslim edildi.

Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Ahmet Acar, "Ali Çavuşoğulları Lojistik ile güçlü bir işbirliği içindeyiz. 20 adet Actros aracımızın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi.

20 adet Actros siparişlerinin son aracını teslim alan Enes Genç, Avrupa standartlarında hizmet sunduklarını belirterek "Actros 1848 araçlar yakıt tüketimi ve sağlamlığı konusunda beklentilerimizi karşıladı. Filomuzu genişletme kararımızın ardından tercihimiz yine Actros araçlar oldu. Bu işbirliğinin hayata geçmesinde katkıları olan Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Kamyon Finansman ve Bayraktarlar Merkon ekibine teşekkür ediyorum" dedi. ■



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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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



Bayramınız mübarek olsun.

Kurban Bayramı'nın hayatınıza bereket getirmesi, sevdiklerinizle birlikte geçireceğiniz mutlu anılarla dolu olması dileğiyle...

Ben turizm

www.benturizm.com.tr



The Best

[X](#) [f](#) [i](#) /lukskaradeniz

Sevdiklerinize kavuştuğunuz nice bayramlar dileriz.

Mutlu Bayramlar!

LKS GROUP | **LUKSKARADENİZ**

Kurban Bayramınız kutlu olsun!

AHMET GÜNGÖR
Yönetim Kurulu Başkanı

Güngör TURİZM

www.gungorturizm.com

*Ailenizle birlikte
BAYRAMINIZI kutlar,
sağlık ve mutluluklar
dilerim.*

*Özdemir Şengörenoğlu
Balıkesir Uludağ
Yönetim Kurulu Başkanı*



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

KÂMİLKOÇ
FLIXBUS

**BAYRAMLAR,
BİRLİKTELİĞE VE MUTLULUĞA
GİDEN YOLDUR.**

**KURBAN
BAYRAMINIZ**
Kutlu Olsun

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Kurban Bayramı'nın tüm insanlığa sevgi ve hoşgörü getirmesini diler, sağlık, mutluluk ve huzur dolu günler geçirmenizi temenni ederiz.



✓ TURİZM TAŞIMACILIK ✓ VIP TAŞIMACILIK ✓ KONGRE TAŞIMACILIK ✓ KURUMSAL TAŞIMACILIK



Dijital Ulaşım Partneriniz System Transport!

Turizm sektörüne her çeşit araç parkı ile hizmet sunan System Transport Yönetimi ve çalışanları olarak Bayramınızı kutlar, sağlıklı ve mutluluk dolu yarınlar dileriz.

TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı

systemtransport
www.systemtransport.com.tr






**Kurban Bayramınız
kutlu olsun!**

didim Seyahat

ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER

www.didimseyahat.com

30. Yıl aksutur

Kurban Bayramınızı kutlar, sağlık ve esenlikler dilerim.

Şeref Karacan
Yönetim Kurulu Başkanı

www.aksu-tur.com.tr



ALBER TURİZM
"ALBER'LE GÜVENLE"

Kurban Bayramı'nın hayatınıza bereket getirmesi, sevdiklerinizle birlikte geçireceğiniz mutlu anılarla dolu olması dileğiyle... Bayramınız mübarek olsun.

ALBER TURİZM
www.alberturizm.com

**GRAND
BUS MARKET**

Mutlu Bayramlar!

Kurban Bayramı'nızı en içten dileklerimizle kutlar, sağlık, mutluluk ve huzur dolu bir bayram geçirmenizi dileriz.

**Siz yolculuklarınızı organize edin,
biz size aracınızı sunalım!**



Otobüs Alım Satımı'nda
Güvenli Adres.
Erman GEYİK

info@grandbusmarket.com
www.grandbusmarket.com

Gerçek Ve Tüzel Kişilikler

Hukuk sistemlerinde, gerçek ve tüzel olarak adlandırılan iki temel kişilik vardır. Gerçek kişiler, biyolojik olarak var olan insanları ifade ederken, tüzel kişiler ise hukuk düzeni tarafından tanınan yapay varlıklardır.

Her iki kişilik de hukuki işlem yapma yeteneğine sahiptir ve hak sahibi olabilir. Gerçek kişiler, doğumdan, ölüme kadar hak sahibi olabilirken, tüzel kişiliklerin varlığı yasal süreçlerle başlar ve sona erer. Tüzel kişiler, organları aracılığıyla temsil edilir ve varlık süreleri genellikle kurucu belgelerinde belirtilir.

Hem gerçek hem de tüzel kişilikler için bir karakter söz konusudur. Tüzel kişiliklerin karakteri, onları oluşturan insanların ve organizasyon yapılarını belirleyen kuralların bir yansımasıdır. Faaliyet gösterdiği alan, misyon, vizyon ve değerler bu karakterin oluşumunda belirleyici rol oynar. Ana sözleşmeler ve tüzükler, tüzel kişiliğin amacını, faaliyet alanını ve yönetim yapısını belirler. Kuruluş amacı, misyonu ve vizyonu, karakterinin temel taşlarını oluşturur.

Tüzel kişiliğin yönetimi ve liderleri, karakterinin oluşumunda önemlidir. Liderin vizyonu, değerleri ve yönetim tarzı, tüzel kişiliğin karakterini şekillendirir. Organizasyonun içindeki iş yapma şekli, iletişim tarzı ve değerler, kurum kültürünü belirler. Bu ise, tüzel kişiliğin günlük faaliyetlerinde nasıl davrandığını ve dış dünyaya nasıl göründüğünü etkiler.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Tüzel kişiliklerin benimsediği etik kurallar ve değerler, karakterlerinin ayrılmaz bir parçasıdır. Etik ilkeler, iç ve dış ilişkilerinde nasıl davrandığını belirler. Topluma karşı sorumlulukları ve nasıl yerine getirdikleri de karakterlerini belirleyen önemli unsurlardan biridir. Yine faaliyet gösterdiği sektör ve pazar, karakterin oluşumunda etkilidir. Örneğin, teknoloji sektöründeki bir şirketin karakteri ile sağlık sektöründeki bir vakıftan farklı olacaktır. Benimsediği iş modeli, pazarlama stratejileri ve operasyonel yaklaşımlar da karakterini şekillendirir.

Tüzel kişiliğin müşterileri ve diğer paydaşlarla (çalışanlar, tedarikçiler, toplum) olan ilişkileri, karakterinin önemli bir parçasıdır. Tüzel kişiliklerin benimsediği etik kurallar ve değerler, karakterlerinin ayrılmaz bir parçasıdır. Etik ilkeler, iç ve dış ilişkilerinde nasıl davrandığını belirler. Topluma karşı sorumlulukları ve nasıl yerine getirdikleri de karakterlerini belirleyen önemli unsurlardan biridir. Yine faaliyet gösterdiği sektör ve pazar, karakterin oluşumunda etkilidir. Örneğin, teknoloji sektöründeki bir şirketin karakteri ile sağlık sektöründeki bir vakıftan farklı olacaktır. Benimsediği iş modeli, pazarlama stratejileri ve operasyonel yaklaşımlar da karakterini şekillendirir.

Tüzel kişiliğin müşterileri ve diğer paydaşlarla (çalışanlar, tedarikçiler, toplum) olan ilişkileri, karakterinin önemli bir parçasıdır.

Toplum gözündeki itibarı ve marka değeri, uzun vadede yapılan davranışlar ve alınan kararlarla oluşur. Bu karakter, tüzel kişiliğin günlük operasyonlarını, kararlarını ve toplumdaki yerini belirler. Tüzel kişiliklerin karakteri, onları oluşturan bireylerin ve bu bireylerin oluşturduğu kurumsal kültürün bir yansıması olarak kabul edilir.

Tüzel kişiler, etik ve ahlaki ilkeleri ihlal ettiklerinde "karaktersiz" olarak algılanabilir. Etik dışı faaliyetlerde bulunan, tutarsız davranan ve şeffaf olmayan tüzel kişiler, güvenilir ve ilkesiz olarak nitelendirilebilir. Yönetimin etik dışı davranışları, tüzel kişiliğin karakterini olumsuz etkileyebilir. Çalışan haklarını ihlal eden ve adil olmayan çalışma koşulları sunan tüzel kişiler de karaktersiz olarak görülebilir. Müşterilerine ve topluma karşı sorumluluklarını yerine getirmeyen, dürüst olmayan ticari uygulamalar benimseyenler olumsuz bir karaktere sahip olarak algılanabilir.

Şirketlerin kurucu ve yöneticilerinin karakteri, şirketin kültürünü, değerlerini, stratejilerini ve operasyonlarını büyük ölçüde etkiler. Kurucular ve yöneticiler, şirketin misyonunu ve vizyonunu belirler, etik anlayışını şekillendirir ve liderlik tarzını tayin eder. Bu liderler, çalışanların motivasyonunu ve moralini etkiler, şirketin stratejik vizyonunu ve kriz yönetimini yönlendirir.

Liderlerin kamuya açık davranışları ve beyanları, şirketin itibarını etkiler ve marka değerini artırabilir veya tam tersi azaltabilir. Güvenilir ve saygın liderler, şirketin toplumdaki algısını olumlu yönde şekillendirir.

Şirketlerin kurucu ve yöneticilerinin karakteri, şirketin kültürünü, değerlerini, yönetim tarzını, stratejik yönelimini, kriz yönetimini ve genel itibarını önemli ölçüde etkiler. Bu liderlerin kişisel vizyonları, değerleri ve yönetim tarzları, şirketin başarısında ve sürdürülebilirliğinde kritik rol oynar. Bu nedenle, liderlerin karakter özellikleri ve liderlik yetenekleri, şirketin uzun vadeli başarısı için hayati öneme sahiptir.

Bizi bir arada tutan değerlerimizdir bayramlar. Hepimizin ortak değeri olarak önemli ve değerlidir.

Kurban Bayramınızı kutlar, Ülkemize ve birlikte yaşadığımız bu coğrafyadaki bireyler olarak hepimize sağlıklı huzurlu ve mutlu yaşamlar dilerim. ■



Kurban Bayramı'nın hayatınıza bereket getirmesi, sevdiklerinizle birlikte geçireceğiniz mutlu anılarla dolu olması dileğiyle, bayramınızı kutlarız.

ÖZER BÜR
Yönetim Kurulu Başkanı

ÖZİKİZLER
www.ozikizlerturizm.com



Turizm taşıma sektörüne hizmet üreten Değerli Meslektaşlarım; Kurban Bayramı'nın getirdiği sevgi, paylaşma ve dayanışma duygularıyla, Bayramınızı kutlar, sağlık, mutluluk dolu nice bayramlar dilerim.

ÖZER BÜR
Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Busworld Türkiye Fuarı Yapıldı

29-31 Mayıs 2024 tarihleri arasında HKF Fuarcılık tarafından 10. kez düzenlenen Busworld Türkiye Fuarı 183 firmanın katılımıyla kapılarını açtı.

Busworld Türkiye Fuarı'nın açılışı Busworld International Genel Müdürü Vincent Dewaele, HKF Fuarcılık Genel Müdürü Bora Çakıcı, İTO Başkanı Şekip Avdağ, İETT Genel Müdürü İrfan Demet, TÖHOB Başkanı Ercan Soydaş, İstanbul Özel Halk Otobüs Sahipleri Esnaf Odası Başkanı Göksele Ovacık, TÜSFED ve İSTAB Başkanı Aziz Baş'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

Fuarın açılışında HKF Fuarcılık Genel Müdürü Bora Çakıcı, Busworld Türkiye Fuarı'nın 10. Kez düzenlendiğini belirterek, "Fuarın tüm katılımcılar için son derece bereketli geçmesini diliyoruz" dedi.

Elektrikli otobüslere ihtiyaç olduğunun farkındayız

TÖHOB Başkanı Ercan Soydaş'ın açılışta yaptığı konuşmada, Busworld Türkiye Fuarı'nı önemsediklerini belirterek, "Toplu taşımanın mevcut yöntemlerle sürdürülemez olduğunu ve elektrikli otobüslere ihtiyaç olduğunun farkındayız. Onun içinde ilgili bakanlıklarla görüşmeler yapıyoruz. Bu otobüslerin çevreye duyarlı olması, gaz emisyonunu azaltması bizim için önemli. Daha kaliteli araçlarla hizmet vermeyi çok önemsiyoruz" dedi.



Fuarın hayırlar getirmesini diliyorum

TÜSFED Başkanı ve İSTAB Başkanı Aziz Baş da yaptığı konuşmada, bu fuara katkı sağlayan herkese teşekkür ettiklerini belirterek, "İstanbul'da okul ve personel taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyoruz. Bu faaliyetlerimizde hepimizin çocuklarına, personelinize bu fuarda sergilenen küçük otobüsleri ve yan sanayi ürünlerini kullanarak hizmet sunuyoruz. Fuarın herkese hayırlar getirmesini diliyoruz" dedi.

İstanbul'da toplu ulaşımın yüzde 53'ü İETT tarafından yürütülüyor

İETT Genel Müdürü İrfan Demet'de yaptığı konuşmada, "İstanbul'da toplu ulaşımın yaklaşık yüzde 53'ü İETT tara-

findan yürütülmektedir. İETT olarak bir günde 832 farklı hatta, 62 bin sefer yapmakta, 3636 adeti İETT, 3015'i öz halk otobüsleri İETT'nin denetiminde olan toplam 6 bin 652 aracımız ile 1 milyon 250 bin km mesafe kat etmekteyiz. Gerçekleştiğimiz yolculuk sayısı bir günde yaklaşık 5 milyona ulaşmaktadır. Fuarın çok başarılı ve verimli geçmesini diliyorum" dedi.

16 yıldır ihracatımızın en önemli miktarını Otomotiv sanayi oluşturuyor

İTO Başkanı Şekip Avdağ'ın yaptığı konuşmada, "Brüksel'deki Busworld Fuarı'nı da geçen yıl ziyaret ettim. O fuarda da katılımcı firma sayısı en çok olan ülkelerden biri Türkiyeydi. Bir dahaki fuarda katılımcı sayısının daha da artacağına inanıyoruz. Biz rekabetten

korkmuyoruz ama rekabeti eşit şartlarda yapmak istiyoruz. Fuarın başarılı ve bereketli olmasını diliyorum" dedi.



Otokar'a Diamond Sponsor Plaketi

Konuşmaların ardından Busworld Fuarı'na katılan Otokar'a Diamond Sponsor Plaketi Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman'a HKF Fuarcılık Genel Müdürü Bora Çakıcı sundu. ■

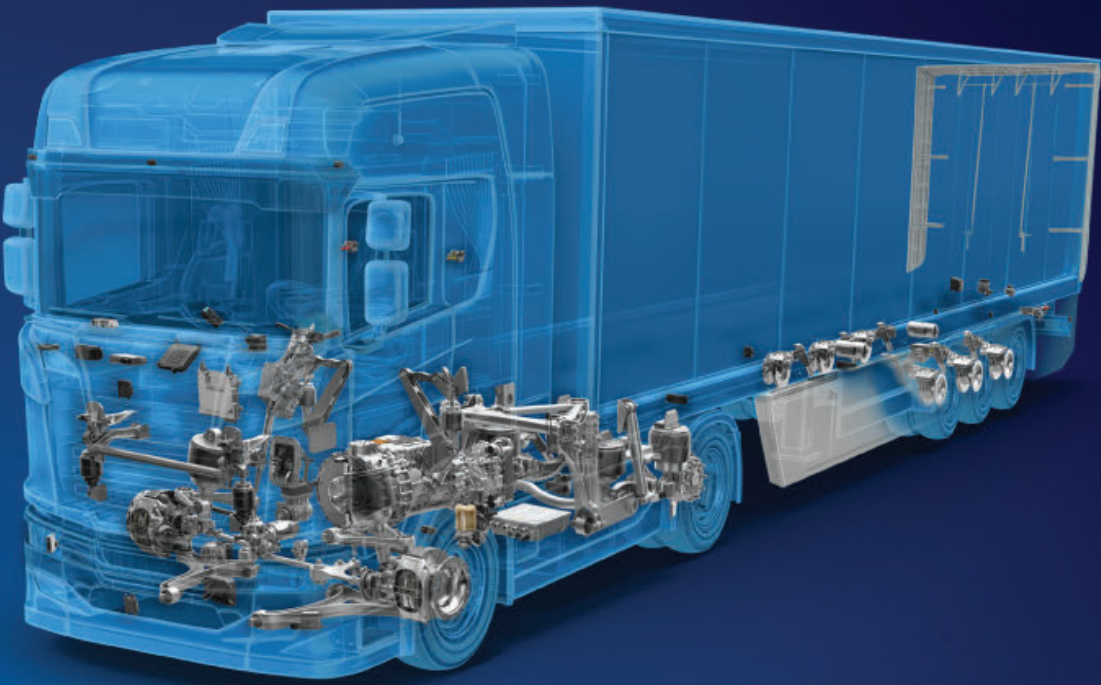
ZF. Güvenilir yedek parça.

Sağlam ürünler. Orijinal Ekipman Üreticisi (OEM) kalitesi. Alman teknolojisi.

Ticari araçlar için geniş ürün yelpazesi sunan, güvenilir markalarımız LEMFÖRDER, SACHS, TRW ve WABCO en kaliteli ve güvenilir hizmeti temsil etmektedir. www.zf.com/tr



ZF Aftermarket Ticari Araçlar hakkında daha fazlasını öğrenmek için tıklayın.



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW WABCO



ZF, karbondan arındırılmış, bağlantılı ve güvenli yolcu taşımacılığı teknolojileri ile Busworld Türkiye 2024 Fuarı'nda

Busworld Türkiye Fuarı'nda ZF'nin alçak tabanlı şehir içi otobüsleri için yeni nesil elektrikli aksı AxTrax 2 LF'nin Türkiye lansmanı yapıldı. ZF, şehir içi otobüsler için Çarpışma Azaltma Sistemi (CMS) gibi gelişmiş ADAS güvenlik çözümlerini sunuyor. Diğer öne çıkan ürünler arasında ZF'nin SCALAR ve Bus Connect dahil olmak üzere dijital filo yönetimi çözümleri yer alıyor.

Dünyanın en büyük ticari araç tedarikçisi ZF, Busworld fuarında otobüs üreticilerine ve filolarına karbon salınımını daha da azaltan, daha güvenli ve bağlantılı toplu taşıma sağlayan en son teknolojilerini tanıttı. Ülkede bir ilk olarak, ZF'nin alçak tabanlı şehir otobüslerine yönelik yeni nesil elektrikli aksı AxTrax 2 LF, ZF standında ön plana çıktı. Güvenlik konusunda, ZF'nin şehir içi otobüsler için geliştirdiği Çarpışma Azaltma Sistemi (CMS) ile elektrik el freni OnHand EPH de dahil olmak üzere yeni ADAS çözümleri de sergileniyor. Ziyaretçilere ayrıca ZF'nin dijital filo yönetimi çözümü Bus Connect'in canlı tanıtımı yapıldı, gelişmiş filo orkestrasyon platformu SCALAR da sunuldu. Busworld'de ZF ziyaretçileri, dijital filo yönetimi çözümü Bus Connect'i de canlı olarak deneyimleyebildi. ZF Bus Connect, filo operatörlerinin bir yandan maliyetlerden tasarruf ederken diğer yandan da güvenliği artırmasına, bakımı optimize etmesine ve değerli veri analizlerine dayanarak otobüs filosu operasyonlarını iyileştirmesine yardımcı oluyor. ■



Tamer

*Kurban Bayramı'nızı
kutlar, mutlu, huzurlu ve
sağlıklı nice bayramlar
dileriz.*

Mümtaz ER
*Tamer Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı*

Otokar, yeni araçlarını sergiledi

Türkiye otobüs pazarının aralıksız 15 yıldır lideri olan Otokar, bu yıl 11'inci kez düzenlenen Busworld Türkiye 2024'e yeni otobüsleri ve yeni nesil hizmetleriyle katıldı. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile sektörün en geniş ailesine sahip olan Otokar, elektrikli şehir içi otobüsü yeni e-KENT'i ve Otonom e-CENTRO'yu Türkiye'de ilk kez Busworld'de sergiliyor. Fuarın Elmas Sponsoru olan Otokar standında SULTAN Giga ve CENTRO otobüslerinin yanı sıra Otokar'ın telematik çözümü Bus Monitor'u da tanıtıyor.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 29-31 Mayıs tarihleri arasında Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi'nde bu yıl 11'incisi gerçekleşecek olan Busworld Türkiye 2024'te yerini aldı. Üç gün sürecek olan fuarın Elmas Sponsoru olan Otokar, yenilikçi ve çevreci ürün gamından yeni



e-KENT, SULTAN Giga, CENTRO ve Otonom e-CENTRO araçlarının yanı sıra "Bus Monitor" otobüs filo yönetim sistemini ziyaretçilerin beğenisine sunacak.

Müşteri odaklı yaklaşım ile optimum çözümler

Otokar'ın geniş ürün gamının gelişmiş teknoloji, dayanıklılık, düşük işletme giderleri ve yüksek ikinci el değeri ile ön plana çıktığını vurgulayan **Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı**, elde edilen başarıları sürdürülebilir kılmak için Ar-Ge

harcamalarında ve inovasyonda hız kesmediklerini belirtti.

Otokar'ın global ölçekte önde gelen otobüs üreticilerinden biri olduğuna dikkat çeken **Murat Tokatlı**, "Otokar'ın tasarlayıp, geliştirdiği ve ürettiği otobüsler ülkemizin dört bir yanında, dünyanın 60'tan fazla ülkesinde her gün milyonlarca yolcuya hizmet veriyor. Kullanıcı ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz geniş ürün gamımız ve satış sonrası hizmetlerimizle 15 yıldır Türkiye otobüs pazarındaki liderliğimizi sürdürüyoruz. Bunun yanı sıra, Türkiye ve Avrupa toplamında 4. büyük üretici olmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

Beklenti ve ihtiyaçlar

Daima operatörlerin, sürücülerin, otoritelerin ve yolcuların beklentilerini ve ihtiyaçlarını ön plana aldıklarını ifade eden Tokatlı, "Paydaşlarımızın beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda, küresel ölçekte kazandığımız deneyim ve mühendislik kabiliyetimizle pazara sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizi genişletmeye devam ediyor. Çalışmalarımızı dört alanda önceliklendiriyoruz. Bunlardan ilki daha hafif ve daha dayanıklı araçlarla operatörlerin işletme maliyetlerini düşürmek; ikincisi daha düşük emisyonlu araçlarla çevre korumasına katkı sağlamak; üçüncüsü geliştirilmiş güvenlik önlemleriyle sürücü ve yolcular için daha güvenli bir seyahat sunmak. Dördüncü önceliğimiz ise, hem kullanıcılarımız hem de yolcular için taşımacılığı teknolojik ve akıllı uygulamalar ile kolaylaştırarak daha verimli bir mobilitate sunmak" açıklamasını yaptı. Tokatlı, Otokar'ın geniş ürün ailesi ile operatörlerin ve kurumların filolarını optimize etmesine ve emisyon azaltmalarına katkı sağlamayı hedeflediklerini ekledi. ■



Otokar'dan İleydam Turizm'e 10 Sultan Comfort

Busworld Türkiye Fuarı'nda yeni otobüs alımlarına yönelik işbirlikleri de açıklandı. İzmir merkezli İleydam Turizm ile 10 adetlik Sultan Comfort satışı gerçekleşti.

2002 yılından beri İzmir merkezli olarak personel ve servis taşımacılığı alanında hizmet veren İleydam Turizm, 10 adetlik Sultan Comfort yatırım anlaşmasını Busworld Türkiye Fuarı'nda Otokar standında yaptı. İleydam Turizm firma sahibi Yücel Şengün, Otokar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz ile Otokar standında biraraya geldi. Yeni yatırımla ilgili Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan İleydam Turizm firma sahibi Yücel Şengün, "2004 yılında ilk kez 6 adet Otokar yatırımı gerçekleştirdik. Otokar'ın araçları çok güzel ve bu sınıfın bence en iyisi. Filomuzda 7 adet Otokar var. Haziran ayı içerisinde 10 adet Sultan Comfort araçları teslim alacağız. Otokar araçlara yönelik tamir servisimiz de var" dedi.



Fuarın açılışının ardından İTO Başkanı Şekip Avdağic, İstanbul Özel Halk Otobüs Sahipleri Esnaf Odası Başkanı Göksel Ovacık ve TÜSFED ve İSTAB Başkanı Aziz Baş ve Yönetim Kurulu Üyeleri Otokar standını ziyaret ettiler.

Otokar Bus Monitor'u tanıttı

Busworld Türkiye Fuarı'nda Otokar, filoların yakıt başta olmak üzere yedek parça yönetiminden araç servis aralıklarına kadar işletme maliyetlerine etki eden tüm verileri analiz ederek hizmet sürekliliğini sağlayacak filo yönetim sistemi Bus Monitor'u da tanıttı.

Busworld Türkiye Fuarı'nda Otokar Ticari Araçlar İş Geliştirme Yöneticisi Melih Solmaz ile bir araya gelerek filo yönetim sistemi Bus Monitor ile ilgili bir söyleşi gerçekleştirdik.

İETT'nin 120 aracında Bus Monitor sistemi var

İETT ihalesi ile ilgili olarak, Bus Monitor filo yönetim sistemine yönelik çalışmalara başladıklarını belirten Melih Solmaz, "İETT'nin metrobüs hattına verdiğimiz araçlarımızın bakımlarının sorumluluğu da 3 yıllık süre boyunca Otokar'da olacak. Bu aşamada bir filo yönetim sistemi ihtiyacı oluştu. Müşterilerimizin de bu hizmeti sunmamız yönünde beklentileri vardı. Son 2 yıldır bu sistem üzerinde çalışıyoruz. İETT özelinde de filo yönetim sisteminde geliştirmeler yaptık. 120 Kent XL aracımızda, ilk teslim ettiğimiz andan itibaren yani 2 yıl önce bu sistemi de sunmaya başladık. Bus Monitor sistemimizi ilk kez 7-12 Ekim 2023 tarihleri arasında Belçika'nın Brüksel şehrinde gerçekleştirilen Busworld Europe Fuarı'nda Avrupa'ya lanse ettik. İkinci lansmanımızda Busworld Türkiye Fuarı'yla iç pazarı yönelik oldu" dedi.



Otokar Ticari Araçlar İş Geliştirme Yöneticisi **Melih Solmaz** ile birlikte Bus Monitor sisteminde geliştirme tarafında 4 kişilik bir ekip var. Bus Monitor sistemini, bir ekip de İETT'nin Hasanpaşa Garajı'nda takip ediyor. Satış ekipleri de sistemi takip edebiliyor.

Veriler saniyelerle akıyor

Bus Monitor sisteminin araç takip sistemi gibi görülebileceğini, ancak sadece bu sistemi içermediğini belirten Melih Solmaz, "İçerisinde sim kart bulunan telematik cihazını aracın FMS hattına (Fleet Management) bağlıyoruz. Her saniye araçtan cihaz sayesinde aldığımız verileri sunuculara aktarıyoruz. Sunucularda ise bizim yazılımımız sayesinde verileri anlamlandırıp müşterilerimizin önüne çıkartıyoruz. Bu sistem sayesinde, Adblue depo seviyesi, kapı durumları (açık mı, kapalı mı), klimalar çalışıyor mu, araç iç sıcaklıkları (ön ve arka kısım), gaz ve fren pedal konumları, yakıt deposu seviyesi, anlık hızlar, motor yağ seviyesi, yağ basınçları, yağ sıcaklıkları; akla gelebilecek tüm teknik özellikleri ve mühendislik ekibimizin de CAN hattından yayınladığı

özel mesajların hepsine uzaktan ulaşabiliyoruz" dedi.

Müşterilerimize 'sizi her süreçte destekliyoruz' diyoruz

Otokar'ın bu sistemin her zaman arkasında olduğunu belirten Melih Solmaz, "Her zaman kendi mühendisliğimizle müşterilerimize, 'sizi sürekli olarak her süreçte destekliyoruz' diyoruz. Otokar bu sistemin her zaman arkasında. Zaten kendi yazılımı, kendi ürünü. Bu sistem SAP gibi sistemlerle de konuşabiliyor. Biz kendi bakım zamanlarımızı ve bakım sürelerimizi SAP'den otomatik olarak alıyoruz, ondan sonra kendi bakım süreçlerimizi planlayabiliyoruz. Bakıma kalan km (örnek 1000 km) öncesinde alarm kurarak, maille, SMS olarak veya sistemde bildirim olarak sistemdeki seçilmiş olan herhangi bir kullanıcıyı bilgilendirebiliyoruz. Balata kalınlıkları gibi sayısal verilere maksimum ve minimum bir değer belirlenebiliyor, bu değer dışına çıktığında yine alarmla aynı şekilde uyarılar yapılabiliyor" dedi.

Sürücü puanlama

"Kullanıcı tarafı sürücüyü puanlamak istiyorsa, bu sistem ona da imkan tanıyor" açıklamasını yapan Melih Solmaz, "Müşterimiz bunu istediğinde özel bir modül ile bunu yapabiliyoruz. Bu tamamen müşteriye özel. 'Müşteri benim için adblue seviyesi değil ama yakıt seviyesi çok önemli' diyebilir ya da 'fren balata kalınlıkları benim için önemli değil ama motor yağ sıcaklığı önemlidir' diyebilir tamamen müşteriye özgün şekilde sistemi kurabiliyoruz. Ben bu özellikler içerisinde şoförümü puanlayacağım diyebilir. Biz de eşik değerleri alıp ona göre raporlamalar



EGETURDER Başkanı Özer Bür, İZTAD Başkanı Coşkun Altın ve yönetim kurulu üyeleri Otokar standını ziyaret ettiler.



yapıyoruz. Araçların hararet seviyelerini veya arıza bilgilerini görebiliyoruz. Kişisel ihmal ve hatalara imkan vermeden hepsini görüyoruz ve hem aracı hem de kurumu koruyabiliyoruz. Örneğin; motor yağ sıcaklığı 106 derecelere gelmişse hemen bildiriyoruz ve ilgili ekibi direkt harekete geçirebiliyoruz. Böylelikle çok ciddi maliyet sonuçlarını engellemiş oluyoruz" dedi.

2025'ten itibaren yaygınlaşacak

Bus Monitor sisteminin şu anda sadece şehiriçi araçlarda bulunduğunu belirten Melih Solmaz, 2025 itibarıyla Sultan araçlarında da firmaların kullanımına sunulmasının planlandığını belirtti. "Şu anda tüm elektrikli araçlarımızda bu sistem var. FMS sistemi bulunan tüm araçlarda kendi sistemimizi SAE-J1939 protokolüne göre entegre edebiliriz. Bu sistemin firmalar nezdinde maliyeti kaç araç takibini sağlamak istediklerine göre tamamen değişiyor. Biz Otokar olarak her zaman esneğiz ve müşteriye özel çözümler sunabiliyoruz. Otokar'ın en önemli felsefesi; önümüzdeki dönemde pazarda neye ihtiyaç duyulacak, müşteri talebi ne olacak diye tespitlerini yaparak, bu sürece hazırlıklı olmak. Biz müşterimize her zaman yanındayız diyoruz" ■



*Kurban Bayramınız
Kutlu Olsun.*

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



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

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

Anadolu Isuzu'dan yenilikçi ve çevreci otobüsler

Türkiye'nin önde gelen ticari araç üreticisi Anadolu Isuzu, 29-31 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye 2024 Fuarı'nda sektöre öncülük eden modellerini ziyaretçiler ve katılımcılarla buluşturdu. Anadolu Isuzu fuarında Novo Volt modelinin lansmanıyla gelecek vizyonunu gözler önüne serdi.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, otobüs üreticilerinin ve tedarikçilerinin en yeni ürün, teknoloji ve sürdürülebilir çözümlerini ortaya koyduğu Busworld Türkiye 2024 Fuarına çevre dostu modelleriyle katıldı. Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye'de yurt içinde ve yurt dışında önemli başarılar imza atan Grand Toro, Citiport 12 ve Novociti Volt modellerini de sergiledi. Aynı zamanda Anadolu Isuzu'nun en yeni modeli elektrikli Novo Volt'un Türkiye'deki ilk gösterimi de fuarında gerçekleşti. Üretimden başlayarak satış sonrasında kadar "sürdürülebilirlik" temel anlayışıyla hareket eden Anadolu Isuzu, bu doğrultuda gelecek vizyonunu da ortaya koydu.

Arıkan; "Modellerimize tüm dünyada ilgi çok büyük"

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, Busworld Türkiye'de gerçekleştirilen Novo Volt lansmanında bir de basın toplantısı düzenledi. Arıkan



Tuğrul Arıkan

toplantıda yaptığı konuşmada yurt içinde ve yurt dışında önemli başarılar imza atan Grand Toro, Citiport 12 ve Novociti Volt modellerini sergilediklerini ve markanın en yeni modeli elektrikli Novo Volt'un Türkiye'deki ilk tanıtımını yaptıklarını belirterek "Sektörümüzü buluşturan bu fuarında AR-GE ve inovasyonu önceleyen 'akıllı fabrika' özelliklerine sahip modern üretim tesislerimizde dünya kentlerinin en güncel taleplerine uygun olarak geliştirip ürettiğimiz çevreci ve modern araçları sunduk. Bu araçlarımız Avrupa Birliği başta olmak üzere dünyanın birçok bölgesinde büyük ilgi ve beğeni topluyor. Son üç yıla baktığımızda; yurt içinde olduğu kadar ihracatta büyüyüp rekorlar kırdığımız bir dönemi yaşamamız bunun en büyük göstergesi" dedi.

Tam elektrikli NovoVolt 2025 yılında yollarda

Anadolu Isuzu'nun Türkiye'de ilk kez tanıttığı tam elektrikli otobüs NovoVolt servis ve turizm sektörü için tasarlandı. 29 yolcuya kadar oturma kapasiteli olan NovoVolt 320 kW'lık güçlü bir motor ve 165 kWh'lık batarya ile donatıldı. NovoVolt 2025 yılından itibaren satışa sunulacak ve markanın orta boy elektrikli otobüs ürün gamını genişletecek. ■



İZTAD Başkanı Coşkun Altın, Yönetim Kurulu Üyeleri ve EGETURDER Yönetim Kurulu Üyeleri Anadolu Isuzu standını ziyaret ettiler. Ziyarete heyete Anadolu Isuzu Bayi Kanalı Yöneticileri Ferhat Sancaklı ve Emin Günışık eşlik edip araçlarla ilgili bilgiler verdiler.



TÜSFED ve İSTAB Başkanı Aziz Baş ve Yönetim Kurulu Üyeleri Anadolu Isuzu standını ziyaret ettiler. Ziyarete Anadolu Isuzu Bölge Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı araçlarla ilgili bilgiler verdi.

İZTAD ve EGETURDER Yönetim Kurulu Üyeleri Anadolu Isuzu standını ziyaret ettiler. Heyete Anadolu Isuzu Bayi Kanalı Yöneticileri Emin Günışık eşlik etti

Sanel iki yeni far grubunu piyasaya sunacak

Türkiye'nin önde gelen aydınlatma firmalarından Sanel, 29-31 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye 2024'te son yeniliklerini sergiledi.

Sanel Satış Direktörü Murat Güner, ticari araç sektöründe elektrifikasyonun arttığına



değinerken, buna yönelik ürünleri piyasaya çıkarmaya hazırladıklarını söyledi.

Güner; Multilamp ve Headlamp iki yeni far grubunun araç üreticilerine enerji tasarrufu ve tasarım konusunda önemli avantajlar sağlayacağını

belirterek, ürünleri yıl sonuna kadar müşterilerine teslim etmeyi planladıklarını söyledi.

Bütün fonksiyonlar tek lambada

Güner, Multilamp'ın aslında ledli bir sis lambası olduğunu belirterek bunun yanında; tek başına bir sis lambası olarak kullanılabildiği gibi gündüz farı, pozisyon, sinyal gibi diğer tüm fonksiyonların da üzerine yüklenebileceğini söyledi. Güner, "Tamamen aracın tasarımına bağlı olarak bu fonksiyonları seçme özgürlüğü veriyor. Aynı şekilde Headlamp'lar için yani ana ön farlar için de bu durum geçerli. Kısa hüzmeli ya da uzun hüzmeli far olabileceği gibi

diğer fonksiyonları da yükleyerek bir ön tasarım oluşturabilirsiniz" dedi.

Stop lambasında yeni tasarım

İki yeni LED'li ürün sayesinde 4 tane far yerine iki farın bütün fonksiyonları çözebilme şansı verdiğine değinen Murat Güner, otobüs, kamyon, hafif ticari ve elektrikli araç dahil bütün araçlarda kullanılabildiğini vurguladı. Stop lambasındaki yeni ürün sayesinde başta treyler, karavan olmak üzere üreticilerin elini rahatladıklarını belirten Güner, tasarım konusunda üreticilere avantaj sağladıklarını söyledi. Güner, "Treyler ve karavan üreticileri tampon tasarımlarını markalarına göre tasarlayabilir" dedi. ■



Güvenilir Yol Arkadaşı Mutlu Bayramlar diler.
Kurban Bayramını sevdiklerinizle beraber sağlık ve huzur içinde geçirmenizi dileriz.

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı

30 Years



arıkan
TURİZM
Güvenilir Yol Arkadaşı!

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

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

www.arikanturizm.com

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

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

Iveco Bus, Crossway, Evadys ve E-Way'i tanıttı

Iveco Bus Busworld Fuarı'nda Türkiye pazarında da satışa sunduğu 12 metrelik Crossway, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin Karayolu Ulaşım Sponsorluğu'na yönelik teslim edeceği Evadys otobüsü ve elektrikli E-Way'i tanıttı.

Busworld Türkiye Fuarı'nda Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco Franza ve Iveco Bus Türkiye Direktörü Ahmet Örs sunumlar yaptı.

2023 yılını 16.5 milyar Euro ciro ile kapattıklarını belirten Iveco Bus Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco Franza, Asya pazarına çok büyük önem verdiklerini belirterek, "Tayland ve Gürcistan'da yeni işbirliklerine yönelik adımlarımız oldu. Türkiye'de de FSM Demirbaş Otomotiv ile iyi bir işbirliğimiz var" dedi.

Asya'da satılan otobüslerin yüzde 90'ının içten yanmalı veya CNG'li olduğunu belirten Franza, "Önümüzdeki süreçte sıfır emisyonlu araçların yüzde 30'lar seviyesine çıkmasını bekliyoruz" dedi. Marco Franza, Crossway otobüslerinin Avrupa'da yüzde 50'nin üzerinde paya sahip olduğunu da belirtti. Franza, 2020 yılında Türkiye'de imzalanan bir endüstriyel anlaşma sayesinde IVECO BUS, CROSSWAY serisini yerel olarak üretmek ve sürekli büyümeyi desteklemek için üretim kapasitesini genişletti.



IVEVO BUS Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin Karayolu Ulaşım Sponsorluğu'na yönelik teslim edeceği EVADYS otobüsü fuarda sergiledi.

Iveco Bus Türkiye'deki varlığını artırıyor

Iveco Bus Türkiye Direktörü Ahmet Örs, Balıkesir'e ve Muğla'ya sırasıyla 10 adet Crossway teslimatı gerçekleştirdiklerini belirtti. Ahmet Örs, 65.000 adetten fazla rekor üretim ile CROSSWAY serisi, segmentinde tartışmasız pazar lideri" dedi.

Busworld'de sergilenen Crossway, 12 metre uzunluğunda, Tector 7 EURO VI-e 320 hp (235 kW) motor ve ZF şanzıman ile donatıldı. İçeride, düzen 53 koltuk, 2 yatırılabilir koltuk, klima, 5,1 m3 bagaj + 3m3 baş üstü bölmesi içeriyor.

Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin Karayolu Ulaşım Sponsorluğu'na yönelik teslim edeceği

Evadys otobüs, bölgesel ve ulusal rota hizmetleri, havaalanı transferleri, organize seyahat turları ve geziler için tasarlanmış, yenilenebilir yakıtla uyumlu. Evadys, 400 HP Cursor 9



EGETURDER ve İZTAD Yönetim Kurulu Üyeleri Iveco Bus standını ziyaret edip, araçlar hakkında bilgi aldılar.

Olimpiyata katılacak milli sporcularımız IVECO BUS'a emanet

IVECO BUS, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi'nin Karayolları Ulaşım Resmi Destekçisi oldu. Bu anlaşma ile IVECO BUS EVADYS model otobüsü, ilk etapta iki yıl boyunca Olimpiyat Oyunları'nda yarışacak Türk sporcularımızı taşıyacak.

IVECO BUS ve Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi, 31 Mayıs 2024 tarihinde İstanbul'daki Olimpiyat Evi'nde düzenlenen törenle iş birliklerini resmileştirdi. Ulusal ve sektör basınının yoğun ilgi gösterdiği imza töreni, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi Başkanı Prof. Dr. Uğur Erdener, IVECO BUS Asya Ticari Operasyonlar Başkanı Marco Franza ve Türkiye-Kafkasya-Orta Asya Ticari Operasyonlar Direktörü Ahmet Örs'ün katılımıyla gerçekleşti.

Biz takım ruhuna inanıyoruz

"Türkiye Olimpiyat Komitesi'ni desteklemekten müthiş gurur duyuyoruz" diyerek açıklamalarına başlayan IVECO BUS Asya Ticari Operasyonlar Başkanı Marco Franza, "Bugün Iveco Bus otobüslerinin Türkiye'deki faaliyetlerinde önemli bir adıma imza atıyoruz. Biz takım ruhuna inanıyoruz. Sporcularımız Evadys otobüsümüz ile konforlu bir şekilde seyahat edecekler ve olimpiyatların keyfini çıkaracaklar. Kıyasıyla rekabetin hâkim olduğu müsabakalarda Türk Takımı'na eşlik etmeyi dört gözle bekliyoruz ve tüm sporculara adil ve keyifli bir mücadele diliyoruz" dedi.

IVECO BUS'a Türkiye Takımı'na verdiği destek için teşekkür ediyorum
Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi Başkanı

Prof. Dr. Uğur Erdener de yapılan anlaşmaya dair şunları söyledi: "Dünyaca bilinen Avrupa'nın otomotiv devlerinden kabul ettiğimiz, günümüzün modern, düşük karbon ve çevreci üretim yaklaşımlarıyla tanınan ve taşımacılık sektörünün öncülerinden IVECO BUS ile imzaladığımız "Karayolu Ulaşım Resmi Destekçisi" anlaşmasını çok önemsiyoruz. İlk etapta önümüzdeki iki yıl boyunca, sporcularımızın karayolu ulaşım ihtiyaçlarını IVECO BUS karşılayacak. Bu anlaşma sadece milli takımlarımızın ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan bir anlaşma değil, aynı zamanda Türk sporunun geleceği için yapılan değerli bir yatırım. Iveco Bus özellikle karbon salınımına karşı geliştirdiği yeni teknolojiler ve sürdürülebilirlik konusundaki duyarlılığı ile takdir ettiğimiz bir marka. IVECO BUS'a Türkiye Takımı'na verdiği bu destek için burada sizlerin huzurunda bir daha teşekkür ediyorum. Türkiye Cumhuriyeti olarak ilk kez Olimpiyat Oyunları'na 1924'te Paris'te katılmamızdan bu yana tam 100 yıl geçmiş. 100 yıl sonra yine aynı şehirde Paris'te düzenlenecek 2024 Olimpiyatları'nın, daha büyük hedeflerle yarışacağımız milli takımımıza başarılar getirmesi hepimizin ortak dileğidir. Bu iş birliğinin uzun soluklu olacağına inanıyorum ve IVECO BUS'a ailemize hoş geldiniz diyorum."

Sporcularımızın ihtiyaçlarına özel hazırlandı

Basın toplantısında söz alan IVECO BUS Ticari Operasyonlar Direktörü Ahmet Örs Türk sporu ve sporcusuna verdikleri önemin altını bir kez daha çizdi. Ahmet Örs, Iveco ruhu ve olimpiyat ruhunun uyumlu olduğuna değinerek, "Olimpiyat demek, verimlilik demek. Verimli sporcu, başarılı sporcu demek. Bu açıdan baktığımızda da



esasinda verimlilik ve olimpiyat ruhuyla Iveco ve verimlilik duyguları birbirine çok uyuşan iki ruh. Ve aslında olimpiyatta başarılı olan bizlerin madalyaları getiren sporcular da gerçekten limitlerini sonuna kadar zorlayan sporcular. Biz de Iveco olarak şunu söylüyoruz; Biz de verimliyiz, verimlilikte limitlerimizi sonuna kadar zorluyoruz. Evadys aracımız verimlilikte limitlerin sonuna kadar zorlanmış olduğu bir araç. Bugün burada sadece bir karayolu ulaşım resmi destekçisi olmamız adına bir imza atmıyoruz. Biz IVECO BUS olarak ülkemizde gerçekleştirmek istediğimiz ve toplumumuza fayda sağlayacak birçok proje için de aynı zamanda düğmeye basıyoruz" dedi.



IVECO BUS Asya ve Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar Direktörü Marco Franza ve Iveco Bus Türkiye Direktörü Ahmet Örs

Olimpiyat Oyunları için tahsis edilecek olan EVADYS, 29-31 tarihleri arasında Busworld Türkiye 2024 standında da sergilendi. Türk takımını taşıyacak olan EVADYS, Cursor 9 EURO VI-e 400 hp (294 kW) motorla donatılmış, 53 koltuklu, 12 metre uzunluğunda bir otobüs. ■

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBUS İŞLETMESİ A.Ş.

*Kurban Bayramı'nın
bereketini evlerinize,
sevgisini kalplerinize ve
mutluluğunu yüzlerinize
getirmesini dileriz.
Bayramınız kutlu olsun.*

Habaş 3 aracını sergiledi

2021 yılında ticari ve binek araç üretimi yapma kararı alan Habaş, Busworld Türkiye Fuarı'nda ComfortCity, Alfacity-e ve Alfalux-e elektrikli otobüslerini tanıttı.

Busworld Türkiye Fuarı'nda açıklamalarda bulunan Habaş Otomotiv Genel Müdürü Hüseyin Urkun, "Habaş Çiğli tesislerinde kurduğu AR-GE ve ÜR-GE merkezinde ticari araçlarını geliştirmeye başladı. Bu bağlamda Habaş ticari araç üretimi için Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde 100 bin metrekarelik alan üzerinde yıllık 15 bin araç kapasiteli üretim tesisini kurdu. Habaş 2021 yılında Honda Türkiye üretim tesislerini satın aldı. Binek otomobil üretimini de Şekerpınar'daki bu otomotiv fabrikasında yapacaktır" dedi.



Habaş'ın Busworld Türkiye Fuarı'nda 3 aracını sergilediğini belirten Hüseyin Urkun araçlarla ilgili şu bilgileri verdi: "Comforcity-H2 tam alçak tabanlı şehir içi otobüsümüz yenilebilir enerjiden ve sudan elde

edilebilir bir gaz olan hidrojeni, araç üzerinde bulunan yakıt hücresinde oksijen ile birleştirilerek elektrik üretiyor. Comforcity-H2 hibrid teknolojisiyle de çalışma imkanı sunarak aracın menzilin artması sağlanmıştır. Aracın

10 dakikadan az olan dolun süresi ile filoların operasyonlarını daha hızlı hale getirecektir. Bu teknoloji ile aracın menzili 1000 km üzerine çıkmaktadır. 410 Kw gücünde 3100 Nm tork sağlayan elektrikli Voith motoruyla birlikte emisyonu sağlıyor. Bunun yanı sıra Habaş Ar-Ge merkezi tarafından geliştirilen 140 kWh kapasiteli LFP bataryaları ile uzun ömür ve menzil sunuluyor.

8.2 metre elektrikli Alfacity-e tam alçak tabanlı şehir içi midi otobüs, 250 kW gücünde, 2805 Nm tork sağlayan elektrikli Voith motoruna sahiptir. Habaş Ar-Ge merkezi tarafından geliştirilen 282 kWh kapasiteli LFP lityum ion bataryaları ile uzun menzil sağlanıyor.

8.2 metre şehirlerarası midi otobüs Alfalux-e 250 kW gücünde 2805 Nm tork sağlayan elektrikli Voith motoruna sahip. Habaş Ar-Ge merkezi tarafından geliştirilen 282 kWh kapasiteli LFP lityum ion bataryaları ile uzun menzil sağlanıyor. 35+1+1 yolcu taşıma kapasitesi ve geniş bagajıyla şehirlerarası yolculukların daha rahat ve konforlu yapılması sağlanıyor. ■

Bozankaya

"Yeni Nesil Otobüsünü" görücüye çıkardı

29-31 Mayıs 2024 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşen Busworld Fuarı'nda elektrikli toplu ulaşım sistemleri üretiminde Türkiye'nin lider üreticilerinden biri olan Bozankaya "Yeni Nesil Otobüsünü" görücüye çıkardı.

Tasarımdan üretime tüm süreçleri Bozankaya mühendisliği imzası taşıyan otobüsler Bozankaya'nın inovasyon gücünü ortaya koyuyor. Bozankaya fuarda ayrıca 360 kW'a kadar elektrik gücü sağlayan şarj sistemini de katılımcıların beğenisine sundu. Fuar kapsamında düzenlenen basın toplantısında yabancı ve Türk basın

araçlar üretiyor, geleceğin mobilitesini şekillendiriyoruz.

"Karbon emisyonların yüzde 25'inden toplu taşımadan kaynaklanıyor"

UITP verilerine göre dünyadaki karbon salımının yüzde 25'inden toplu taşımada kullanılan konvansiyonel araçlar sorumlu (elektrik tüketimi dikkate alındığında) olduğuna dikkat çeken Özkan, "Bu da ürettiğimiz tramvay, metro, elektrikli otobüs ve trolleybüslerle karbon salımının önüne geçilmesine katkı sağladığımız anlamına geliyor.

2016 yılında imzalanan Paris Anlaşması ve sözleşmenin akabinde gündeme alınan Avrupa Yeşil Mutabakatı ile ülkeler 2030 ve 2050 hedeflerini belirledi. Biz de Bozankaya olarak hem ülkemizin hem de tüm dünyanın bu hedeflere ulaşması noktasında çalışmalarımızı sürdürüyoruz." açıklamasında bulundu.

"İnovasyon gücümüz her geçen gün artıyor"

Murat Bozankaya tarafından Almanya-Sazgitter'de kurulan Bozankaya'nın komponent üretimi ile başladığı yolculuğuna 2003 yılında Başkan Ankara'da kurduğu fabrika ile devam ettiği bilgisini veren Emrah Dal, "Ankara'da bulunan fabrikamızda ilk olarak otobüs karoser ve şasi üretimi yapıldı. 2010 yılında aldığımız karar, yaptığımız yatırım ve Ar-Ge çalışmaları neticesinde ilk elektrikli otobüs ve trolleybüs üretimi 2014 yılında gerçekleştirildi. Bu sayede Türkiye'de toplu taşımada kullanılan ilk elektrikli otobüs firmamızca üretilmiş oldu. Şu anda ise ülkemizde 10 şehirde elektrikli otobüs ve trolleybüsler toplu ulaşımda kullanılıyor ve bu şehirlerden 9'unda yer alan araçlar firmamıza ait.

2015 yılı ise bizim için önemli bir km taşıydı ve 100 bin metrekarelik fabrikamız ile üretim kapasitemizi daha da genişlettik. Aynı yıl "Avrupa'da Yılın Şirketi" unvanına layık görüldük. Ve yine aynı yıl Ar-Ge merkezi unvanını aldık." ifadelerini kullandı.

Emrah Dal: "Ödüllü Tramvayımız, Avrupa'nın En İnovatif Firması unvanını kazandı"

Bozankaya'nın 2016 yılında Kayseri için ilk alçak tabanlı tramvayımızı ürettiği bilgisini veren Emrah Dal, "2018 yılında ise Bangkok'a metro ihracatı



gerçekleştirdik. 2020 yılında Romanya'nın Timişoara ve Yaş kentleri için tramvay ürettik. Timişoara için ürettiğimiz ve bataryası ile 70 km'ye kadar menzile sahip olan aracımız Avrupa Raylı Sistemler Kümelmesi tarafından ödüle layık görüldü ve şirketimize Avrupa'nın En İnovatif Firması unvanını kazandı.

2021 yılında Kocaeli şehrimiz için yüksek teknoloji ürünü sürücüsüz metro ürettik. 2023 yılında ise Türkiye'nin mega kenti İstanbul için 100 metro üretilmesi için imzaları attık.

Cumhuriyetimizin 100.yılında 100 metro projesini imzalamamız bizim için ayrı bir gurur ve sevinç kaynağı oldu" açıklamasında bulundu.

Emrah Dal: "Çevre Dostu Yeni Nesil Otobüsümüz ile inovasyon gücümüzü artırdık"

İlk kez Busworld fuarında sergilenen "Bozankaya Yeni Nesil Otobüsü" 2024 yılına atılan önemli bir imza oldu.

Modern tasarımı, gelişmiş enerji verimliliği ve yüksek yolcu kapasitesi ile dikkat çeken ve sıfır emisyon özelliği ile çevre dostu bir taşımacılık imkanı sağlayan elektrikli otobüsle ilgili bilgi veren Dal, "Bozankaya'nın elektrikli otobüs tarihçesine dönersek, 2014 yılında E-Karat aracı ile başlayan hikayemiz, 2017 yılında Sileo modelimizle devam

etti.

Şimdi ise inovasyon gücümüzü daha da ileri taşıyarak her şehrin ihtiyaçları için özel tasarlayabildiğimiz, 10,12,18 ve 25 m uzunluklarında ve her şehrin trafik alt yapısına uygun çözüm sunabilecek bir otobüs üretmenin heyecanını sizlerle paylaşıyoruz." dedi.

35.yıla yeni logo

Emrah Dal: "35.yılımızı kutladığımız bu sene firmamızın logosunda da daha yenilikçi ve teknolojik dokunuşlarla bir güncellemeye gittiğimizi ve bu yeniliği de Busworld Fuarı kapsamında kamuoyu ile paylaştığımızı ifade etmek isterim. Hem firmam hem de şahsım için Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün vizyonu her zaman geleceğimize ışık tutmaktadır.

'Dünyada her şey için, yaşam için başarı için en gerçek yol gösterici bilimdir, fendir.' diyen Atatürk'ün izinde bilimle, teknolojiyle ama en önemlisi insan emeğine verdiğimiz önemle yolumuza başladık, sürdürdük ve sürdürmeye de devam ediyoruz." ■



mensupları ile bir araya gelen Bozankaya Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Tufan Özkan (CCO) ve Emrah Dal (CTO), Bozankaya'nın yeni nesil otobüsü ve firmanın projeleri hakkında basın mensuplarını bilgilendirdi.

Tufan Özkan: "Karbon ayak izinin azaltılmasına katkı sağlıyoruz"

İklim krizinin hem bireysel hem de toplumsal boyutta önlem alınması gereken bir konu olduğuna dikkat çeken Özkan, "Bozankaya olarak biz, 1989 yılından bu yana bu bilinçle hareket ediyoruz ve yaklaşık 35 yıldır toplu ulaşım sistemleri için araç üretiyoruz. Karbon ayak izinin azaltılmasına katkı sağlarken, şehirler için modern, teknolojik, konforlu ve sessiz



*Kurban Bayramı'nda
yollar sevdiklerinize
çüksın.
İYİ BAYRAMLAR...*

Serkan TEMİZSOY
Yönetim Kurulu Başkanı



İnova Otomotiv 450 milyon TL yatırımla yeni fabrika kuruyor

İnova Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı, "Bursa Hasanağa'da 18 bin metrekaresi kapalı alan olmak üzere yeni fabrikamızın inşaatına başlıyoruz. Fabrikayı 2025 yılı içerisinde faaliyete geçirip hızlı bir şekilde kapasite artırımına gideceğiz. NOSAB'ta 4 farklı lokasyonda yer alan üretimimizi tek çatı altında toplayarak yeni fabrikamızda artan kapasite ile daha yüksek verimlilik elde edeceğiz. Yapılan robot yatırımlarına rağmen 3 vardiya çalışsak dahi talebe yetişmekte zorlanıyoruz, bu yüzden üretim için gerekli ekipman yatırımlarımız devam ederken üretim alanının büyütülmesi bizler için şart oldu. Bu yatırım için devlet teşviki aldık. 300 milyon TL'si 2025 yılında, 150 milyon TL'si 2027 sonuna kadar kullanılacak 450 milyon TL'lik bir yatırım olacak" dedi.



Busworld Türkiye Fuarı'na katılan İnova Otomotiv yeni ürünlerini tanıttı. Fuar standında İnova Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı ile bir araya geldik ve hem yeni ürünleri hem de yeni yatırımlara yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik.

Koltuklar daha da hafifliyor

Fuar standında tanıttıkları yeni ürünler arasında bulunan koltuk arkasında yer alan tabletin üstüne konulan telefonun wireless şarj özelliği olup markadan bağımsız şarj konumuna geçtiğini belirten Zülker Kavalcı, "Bunun dışında yolcu koltuğunun hafiflemesini sağlayan kompozit ayak yaptık. 1.800 gram ağırlığı olan ayak 950 grama düştü. Bu projede Ankara'da uçaklara koltuk tasarımı yapan GES firması ile birlikte çalıştık. Aynı zamanda koltuk arkasını da bu malzemedan yapacağız. Elektrikli



İnova standını şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün önde gelen firmalarından Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam, Esadaş Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat, Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal, Mek Ağrı Turizm firma sahibi Cerciş Kotan, Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki ziyaret ettiler.



minibüslere en hafif koltuğu vereceğiz, burada ki hedef koltuk başına 10-12 kilo civarında olacak. Bu hafiflik bataryanın daha az güç harcamasına ve aracın daha fazla km yapmasına katkı yapacak. Koltuk arka yüzünde sıklıkla kullanılan multimedya ekranların yerini artık kişisel telefonlar üzerinden erişim sağlayan eğlence sistemleri alıyor. Bizler de bu sürece katkı sağlarken telefonun kendini şarj edebilmesi için wireless şarj ve A/C type USB giriş imkanı sağlıyoruz. MAN'ın hafif ticari aracı TGE'lerin koltuklarında bu opsiyonları sağlamaya başladık sırada Mercedes Sprinter var belgelendirme süreci devam ediyor. 2025 yılındaki Belçika'daki Busworld Fuarı'nda tanıtmayı hedefliyoruz" dedi.

Yavaşlama olacak gibi görünüyor

Ticari araçlara yönelik talebin yüksek olmasının koltuk üretimine olumlu yansımalarının olduğunu belirten Zülker Kavalcı, "Pandemideki duraksamanın getirdiği hızlı büyüme bir sene sürdü. Tahminimiz Eylül-Ekim ayı gibi yüzde 30 seviyelere ulaşan bir yavaşlama olacak. Yurtdışı taleplerinde bir değişiklik yok, aynı adetlerde devam ediyoruz" dedi.

Zülker Kavalcı, talebin yavaşlama ihtimaline rağmen kapasiteyi büyütme devam edeceklerini de belirtti: "Bursa Hasanağa'da ki yerimizi



2025 yılı içerisinde faaliyete geçirip hızlı şekilde kapasite artırımına gideceğiz. Aynı zamanda robot yatırımlarımızı artırarak tam donanımlı 25 kaynak roboto ile üretime devam edeceğiz. Döşeme makine sayımızı arttırıyor, montaj bantlarına yenilerini ekliyoruz. Böylece 450 civarında olan çalışanımızı 600 kişiye çıkartarak 3 vardiye yerine tek vardiye ile üretmek daha verimli çalışmayı hedefliyoruz. Hedeflenen istihdam sayımız belli, yapacağımız yatırımlar belli, yurtdışı ihracatımız belli. OEM firmalar ile sayısız projeler gerçekleştirmeye devam ediyor 4 kıtada da İnova kalitesini nihai kullanıcılar ile buluşturuyoruz. Ağırlıklı ihracatımız İspanya, Kahire, Macaristan ve Yeni Zellanda bunların yanı sıra Dünya pazarında 33 farklı ülkede ihracatlarımız hız kesmeden devam ediyor."

Merdiven altı ile rekabet çok zor

İkinci el otobüslerin dönüşüm sürecinde koltuk talebine yönelik çalışmalar yaptıklarını, ancak sürdürmediklerini belirten Zülker Kavalcı, "İnova'nın belgeleri var. Ama piyasada yapılan yanlış işlerden dolayı kendi bölümümüzü kapadık. Yapmıyoruz. Merdiven altı ile rekabet etmek çok zor. Ben müşterimi kandıramam, kandıramadığım için de kapadım o bölümü. Sadece bayilerim var. Bayilerim kanalıyla koltuk veriyorum, onlar yapıyorlar. Şu anda otobüste 2, ticari tarafta 5 bayimiz var. Bu bayilik yapısı da yeterli" dedi.

İnova koltuk alan ömür boyu kullanacak

Satış sonrası hizmete yönelik talebin gelmediğini de belirten Kavalcı, "Keşke öyle bir talep gelse. En büyük sorunumuz; 'yedek parça satamıyoruz, nasıl para kazanacağız o

zaman' yönünde oluyor. Müşterimin yanı sıra çalışanlarımız da bunu söylüyor. Ama bizim anlayışımız bir müşterimiz İnova koltuk aldı mı, ömür boyu kullanacak. 2007 yılından beri kullanılan koltuk modellerimiz var. Koltuk arızasına yönelik bir geri dönüş olmadı. Mercedes-Benz Sprinter araçlarına koltuk veriyoruz. Temsa'nın tüm tedarikini yapıyoruz, Anadolu Isuzu ile çalışıyoruz. BMC'nin zırhlı araç projesinde çalışıyoruz. Aylık ortalama 34.000 arasında koltuk veriyoruz. Koltuklarla ilgili hiç olumsuz bir geri dönüş yok, OEM'ler ile çalışıp bir olumsuzluk olmaması gurur verici" dedi.

Ürünlerimizi sürekli geliştiriyoruz

Müşteriden gelen talepler doğrultusunda, sahayı çok iyi dinledikleri için ürünlerini geliştirdiklerini belirten Zülker Kavalcı, "Otobüs firma sahipleriyle çok güzel diyalogumuz var. Esnafçı piyasada para sorulmaz. Biz otobüs esnafı ile bir aile olduk, bütün olduk. Ben nereye gidiyorsam onlar geliyorlar. Onlar nerede olurlarsa ben de yanlarında olmaya çalışıyorum. Birlik ve beraberliğimiz çok güzel. Sahadan gelen talepleri iyi dinlemezseniz, ürünleri geliştirmeniz de çok mümkün olmaz. Bizim Ar-Ge'mizde 14 kişi var. 2017 yılında koltuk üzerinde ilk Ar-Ge



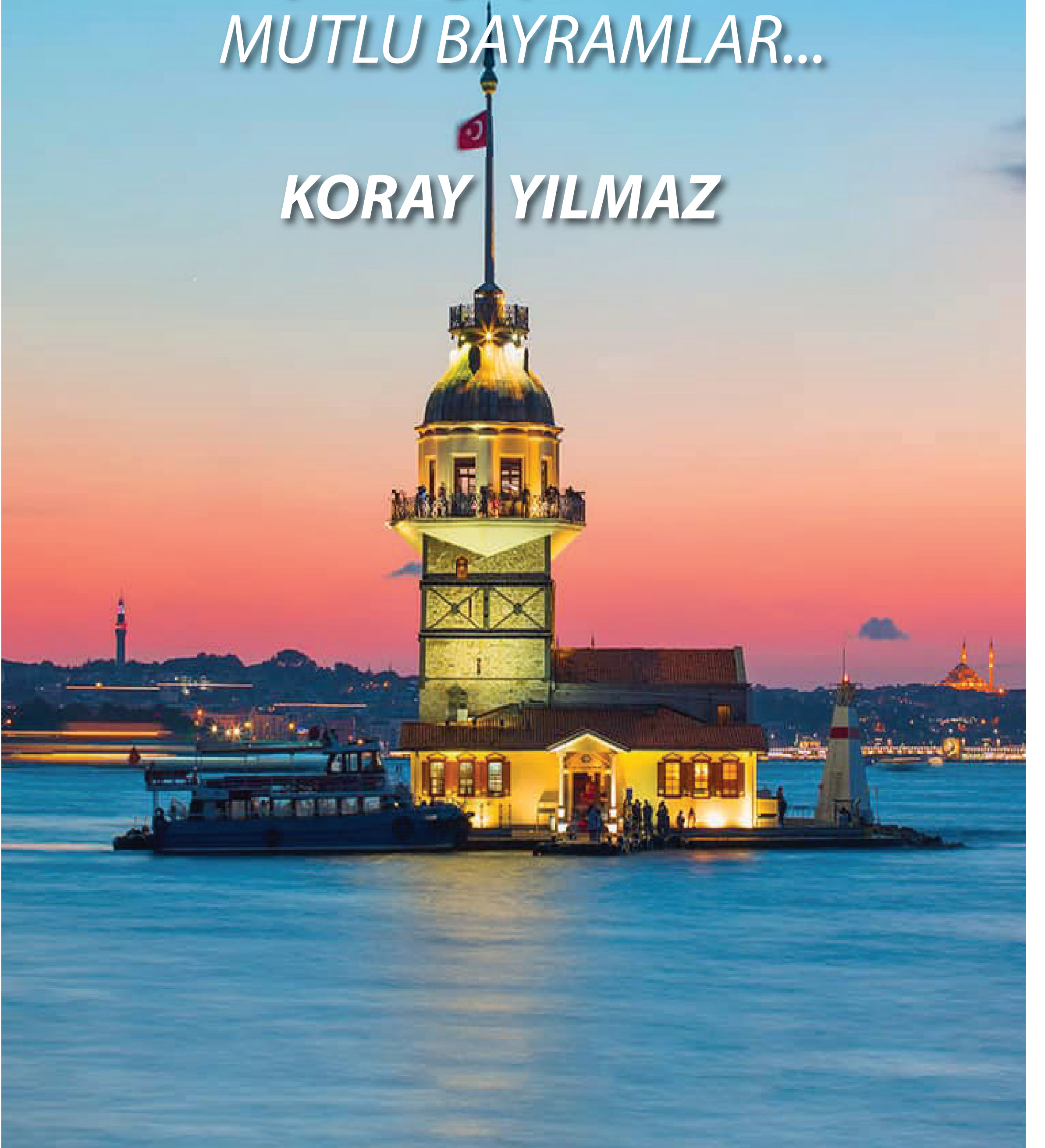
merkezi belgesini biz aldık. Devlet tarafından denetlenen 14 mühendisin olduğu bir birim. Yeni fabrikada Ar-Ge merkezimizdeki çalışan sayısını 25'e çıkaracağız. Bugün, otobüslerdeki yönelim elektrikli ve hidrojenli araçlara. Yarın çok daha farklı teknolojilere doğru gidilecek. Hafiflik ve dayanımı yüksek ürün talebinin olduğu bu dönemde bizler üniversitelerle de işbirliklerine devam ediyoruz. Bizler bu süreci sadece koltuk üretimi olarak görmüyoruz. Sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk projeleri kapsamında bizleri teknoloji alanında destekleyebilecek okullarımıza sponsor oluyor. Yeşil enerjiye katkı sağlamak için ise 1.2 megavat İnova enerji tesisimizi devreye alıyoruz." dedi. ■



K koray tur

*Kurban Bayramını
sevdiklerinizle beraber sağlık ve
huzur içinde geçirmenizi dileriz.
MUTLU BAYRAMLAR...*

KORAY YILMAZ



Streamax ve Mobilbil işbirliği ile Türkiye'de yüzde 50'nin aşan pazar payına ulaştı

Busworld Türkiye Fuarı katılımcıları arasında dünyada taşıt üstü kamera, ekran, sensör sisteminin en önde gelen şirketleri arasında yer alan Çin merkezli Streamax, Türkiye'deki çözüm ortağı Mobilbil ile birlikte yer aldı.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Streamax Küresel Pazarlama Direktörü **Melanie Zhao** ve Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Dönmezoğlu** ve Mobilbil'in Türkiye ve Azerbaycan iş ortağı ve çözüm partneri HED Akademi Yönetici Direktörü **Özgür Şener** ile bir araya gelerek bir söyleşi gerçekleştirdik.

Taşımacılığın her alanında Streamax farkı

Ulaşımın ve taşımacılığın her alanına güvenlik ve verimlilik odaklı araç üstü teknolojiler ile ilgili uygun çözümler ve ürünler geliştirdiklerini belirterek açıklamalarına başlayan **Streamax Küresel Pazarlama Direktörü Melanie Zhao**, "Streamax 2002 yılında kuruldu. Streamax olarak demiryolu taşımacılığı, yük ve yolcu taşımacılığı, şehirci yolcu taşımacılığı otobüs, taksi gibi taşımacılığın her alanına uygun araç üstü teknoloji çözümleri sunuyoruz. Streamax kullanıcılarına bilgileri işleyerek veri akışı sağlıyoruz. Güvenlik odaklı kamera sistemlerinde çoğunlukla görüntü ve kayıt imkanı sunarken Streamax olarak bizim farkımız, kurduğumuz sistemlerden gelen bilgilerin taşıt içinde bilgi vermesi ile aynı anda bir merkeze de bilgi verilebilmesidir. Bu merkez sayesinde bilgiler işlenebilmekte, taşıtların güvenli ve verimli kullanılabilmelerine olanak sağlayabilir hale geliyor. Örneğin; yapay zeka destekli bir kamera ile sürücü destek sistemi olan bir taşıt kullanan sürücünün sürüş esnasında emniyet kemeri kullanmaması durumunda, sistem hem taşıt içinde sürücüyü sesli ve görsel olarak uyarmakta hem de sürücünün bağlı olduğu firma yetkililerine sürücünün emniyet kemeri kullanmadığı uyarısını video ile birlikte iletiyor. Otobüs işletmelerine yolcu sayısı, durak bilgileri ile ilgili veri akışını da sağlıyoruz. Sistemimizde yapay zeka desteği de çok önemli bir bölüm oluşturuyor" dedi.

Odağımızda her zaman müşteri ihtiyaçları var.

Streamax Ar-Ge Merkezi'nin müşteri bazlı bilgilerin işlenmesine yönelik çalışmalar yaptığına da dikkat çeken **Melanie Zhao**, "Müşteriye özel çözümler üreterek bilgiyi işlemek istiyoruz. Geleceğin teknolojisinin yapay zeka olacağını biliyoruz. Dünya yapay zekası bir şey yapmanın artık mümkün olmayacağı bir yere doğru gidiyor. Streamax'de bu gerçeğe göre konumlanmış durumda. Müşterilerin ihtiyaçlarını anlıyor ve bu ihtiyaçlara yönelik çözümler üretiyoruz.. İhtiyaçları iyi anladıkça, makine öğrenmesi ve yapay zeka teknolojisi ile gerekli geliştirmeleri yapıyoruz. Bu sayede sektöre ve teknolojiye de yön vermiş oluyoruz. Böylece gelecek vizyonumuz da oluşuyor" dedi.



Streamax Küresel Pazarlama Direktörü Melanie Zhao, "Türkiye'de Mobilbil ile çok başarılı bir işbirliği sürecimiz var. Mobilbil sektörleri çok iyi tanıyor ve ihtiyaçları çok iyi anlatıyor. Yeni çözümler üretmemizde ve gelişmemizde katkılar sağlıyor" dedi.

4 milyondan fazla araçta Streamax sistemi var

Çin dışında Hollanda, Brezilya ve Amerika'da birer ofisleri bulunduğunu belirten **Zhao**, "İngiltere bizim çok önemli pazarımız. Lojistik alanında İngiltere'de çok fazla araçta sistemimiz kullanılıyor. İtalya, Almanya, Fransa, Türkiye ve Amerika'da bizim önemli pazarlarımız arasında. Amerika'da okul otobüslerinde bizim ürünümüz kullanılıyor. Singapur, Vietnam ve Taylan'da da projeler yapıyoruz. Streamax Çin'de borsa da işlem gören bir şirket. 2022 verilerimize göre 4 milyondan fazla araçta Streamax sistemi kullanılıyor" dedi.

Türkiye'deki müşteriler yeniliklere açık ve bizimle büyümek istiyorlar

Türkiye'de 2016 ve 2017 yıllarında yoğunluklu şekilde faaliyet göstermeye başladıklarını belirten **Melanie Zhao**, "Türkiye lokasyon olarak çok uygun bir ülke. Türkiye'de geliştirdiğimiz çözümleri diğer çevre ülkelere de yayabileceğimizi düşündük. Türkiye'de çözüm ortağımız Mobilbil ile tanışmamız 2017 yılında oldu. Türkiye'de olmaktan mutluyuz. Türkiye'deki müşteriler yeniliklere açık ve meraklı. Bizimle birlikte büyümek de istiyorlar. Türkiye'de TCDD ile yürüttüğümüz proje var. Türkiye'de kullanılan tüm lokomotiflerde yapay zeka destekli kamera sistemleri kurduk. Amacımız makinistlerin uykusu, yorgunluk, kabin içinde tren kullanımı haricindeki davranışlarını takip etmek ve ihlallere anında müdahale edilmesini sağlamak. İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Ankara Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile taksilerde projemiz hayata geçti. Ankara'da EGO otobüslerine yönelik de çözümler ürettik. Avrupa'da yeni regülasyonlar 2024 Temmuz ayı itibarıyla uygulanacak. Türkiye'deki otobüs üreticilerine Avrupa pazarına yönelik ürünleri için hizmetler sunuyoruz. Mercedes-Benz Türk, Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Otokar, BMC, Karsan, Anadolu Isuzu, Güleriyüz

Mobilbil'in Türkiye ve Azerbaycan iş ortağı ve çözüm partneri **HED Akademi Yönetici Direktörü Özgür Şener**, taşıt üstü teknolojilerin etkin kullanımının sağlandığı Lojistik Yönetim Merkezi çözümleri ile Türkiye yollarında yaklaşık 100 milyon kilometre firma sürücülerinin kusurlu olduğu ölümlü, yaralanmalı, büyük maddi hasarlı trafik kazası olmadan ticari taşıma faaliyetini yürüten müşterilerinin tüm ticari taşımalar için hata geçirilmesi gerektiğini paylaştı.

Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoğlu, "İşbirliği yaptığımız dönemde Streamax'ın Türkiye'de pazar payı yüzde 5 civarındaydı. Başarılı işbirliğimiz ile şu anda pazar payımız yüzde 50'nin üzerinde" dedi.

ile yürüttüğümüz projeler var. Lojistik şirketlerine, madencilik ve tehlikeli madde taşımacılığı alanında hizmet veriyoruz" dedi.

Mobilbil'in katkısı büyük

Faaliyet gösterdikleri her ülkede teknolojik ihtiyaçlar noktasında başarı sağlamış partnerlerle biraraya gelmeye özen gösterdiklerini vurgulayan **Zhao**, "Mobilbil'in bize katkısı çok büyük ve başarılı bir işbirliğimiz var. Biz pazara ürün veriyoruz ama ondan sonraki süreci yöneten partnerimiz oluyor. Piyasayı çok iyi tanıyor ve bize ihtiyaçları çok iyi anlatıyor ve bizim yeni çözümler üretmemize ve gelişmemize katkılar sağlıyor. Projeleri birlikte geliştiriyoruz. Buradaki pazarımızı daha da büyütme istiyoruz. Türkiye'de 100 bin civarında araçta sistemimiz kullanılıyor" dedi.

Biz kendimiz için de Streamax ile işbirliğini bir fırsat olarak gördük

Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoğlu'da hem faaliyetleri hem de Streamax ile işbirliklerine yönelik açıklamalarda bulundu: 1997 yılında otomotiv alanına teknoloji üreten bir firma olarak başladık. O dönemde Streamax'ın pazar payı yüzde 5 civarındaydı. Ama gerçekten çok kaliteli bilgi ve teknoloji altyapısı vardı. Biz kendimiz için de Streamax ile işbirliğini bir fırsat olarak gördük. Pazarda gereksiz rekabetten arınmış bir iş modeli geliştirdik ve çok güzel de gidiyor. Birçok teknoloji taleplerimiz oldu. Hem üretim (OEM) hem satış sonrası hizmetler tarafında. Streamax ile modüler ve çok kapsamlı ürünlerin geliştirilmesi kararları aldık ve 2018 yılından beri bu yönde gelişimler oldu. Yapılan ürünlerin uzun vadede teknolojik olarak geliştirebilecek yapıda olması özellikle OEM

müşterilerimiz tarafından tercih edilirimizi arttırdı. Bu model araç üreticilerin araçlarını pazarlama stratejisi olarak da bir avantaja dönüştü. Bu çerçevede yüzde 50'nin üzerinde pazar payımız var" dedi. Ahmet Dönmezoğlu, Taşıt Üstü Teknolojileri ve Yol Trafik Güvenliği alanındaki uzmanlığı birleştirerek HED Akademi ile Road Safety Technologies (RST) markası altında bir Lojistik Yönetim Merkezi oluşumuna gittiklerini, bu merkez sayesinde tamamen müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun "terzi işi" çözümler ile trafik kazalarının önlenmesinde uçtan uca bir hizmet verebildiklerini paylaştı.

Trafik kazalarının önlenmesinde etkin teknoloji kullanımı kesin çözümdür

Mobilbil'in Türkiye ve Azerbaycan iş ortağı ve çözüm partneri **HED Akademi Yönetici Direktörü Özgür Şener**, ticari hayattan kaynaklı trafik kazalarının önlenmesinde taşıtlı ticari faaliyet gösteren tüm firmalara örnek olacak Road Safety Technologies (RST) markası altında bir Lojistik Yönetim Merkezi oluşumunu bir "iyi uygulama örneği" ile açıkladı. Streamax'ın yapay zeka destekli kameralı taşıt üstü teknolojileri ile donatılmış ortak müşterilerinin, Türkiye yollarında 4 yıldır ve 100 milyon kilometreye yakın tehlikeli madde taşımacılık faaliyetinde, firma sürücülerinin ölümlü, yaralanmalı ve büyük maddi hasarlı trafik kazasına karışmadan ticari faaliyetini yürüttüğünü belirtti. Sürücü davranışlarının 7/24 Lojistik Yönetim Merkezi tarafından takip edildiğini ve sürücü bazlı risk analizleri ile sürücülerin her zaman güvenli seyahat etmelerinin sağlandığını paylaştı. ■



*Kurban Bayramını
sevdiklerinizle beraber
sağlık ve huzur içinde
geçirmenizi dileriz.*

MUTLU BAYRAMLAR...

Canberk Demirgezer

Dörtler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı



Busworld Türkiye 2024 Fuarı'nda

Otomatik Yangın Algılama ve Söndürme sistemleri tanıtıldı

Busworld Türkiye Fuarı katılımcıları arasında ticari araçlara yönelik Motor Odası Otomatik Yangın Algılama ve Söndürme sistemleri Türkiye temsilcisi Ditekno ve internete doğrudan erişimi olan Otomatik Yangın Algılama, Söndürme Sistemi ve Optik Duman Algılama cihazı üreticisi Almanya merkezli EuTec Safe Fire Control Firması da yer aldı.

Fuar standında, Ditekno Yöneticisi Selami Dede, EuTec Safe Fire Control Yönetim Kurulu Başkanı Manfred K. Müller ve BKMB Mühendislik Bürosu sahibi Makine Yüksek Mühendisi Bahattin Kılıçaslan ile bir araya geldik.

Otobüs Motor Odası Otomatik Yangın Algılama ve Söndürme sistemleri ve Duman Algılama cihazı ile ilgili bilgiler aldık.

Erkan YILMAZ

EuTec Safe Fire Control Yönetim Kurulu Başkanı Manfred K. Müller, ticari araçlarda motor bölümü otomatik yangın algılama ve söndürme sistemleri hakkında bilgiler verdi: "Otobüs yangınlarının yaklaşık yüzde 80'inin çıktığı motor bölümünde, öncelikle kritik yerlere ısı sensörleri yerleştiriyoruz. Bunlar turbo, marş motoru, egzoz sistemi vb. gibi yangın çıkma riski olan bölgeler oluyor. Sistemle ilgili şoförün önünde de bir kontrol ekranı bulunuyor. Duman algılayıcılarının yerleştirildiği, yasal olarak zorunlu olan bölgelerde herhangi bir duman yoğunluğu veya motor odasındaki ısının kritik seviyeye ulaştığında şoföre önündeki



ekran üzerinden bilgi veriyor. Isı sensörü, yangını algılayıp söndürme sistemine komut göndererek elektromanyetik valf üzerinden 200 barlık tüp devreye sokuluyor ve motor odasına yerleştirilen nozullar aracılığıyla yangına müdahale edilerek büyümeden söndürülmesi sağlanıyor.

Yangının algılanmasından sistemin devreye girerek söndürmeye başlaması için geçen süre sadece 4 saniye. TSE onaylı ve uluslararası geçerliliği olan her türlü sertifikaya sahip bu sistem, araç seyir halinde veya park halinde motor çalışmazken de her durumda çalışmaya devam eder.

Sistemin en önemli özelliklerinden birisi, araç arka motor odasından ön sürücü tarafında konumlanmış olan kontrol ekranına herhangi bir kablo bağlantısı olmayıp veri akışının wireless üzerinden yürütülmesidir. Aracın orijinal aksamına kesinlikle herhangi bir müdahale yapılmıyor.

Süreç tamamen tematik

Sürücü bölgesinde yerleştirilen ekran içerisine yerleştirilmiş bir adet m2m Sim kart mevcuttur. Bu sim kart üzerinden aracı ve sistemi istediğiniz yerde, araç filo takip sistemlerinde olduğu gibi, ofisinizde veya dışarıda anlık şekilde ekran üzerinden takip edebiliyorsunuz. Ayrıca tanımlanmış telefon numaralarına da bilgi akışı sağlanabiliyor. Sistem araca sonradan monte edildiği zaman, üreticiler müsaade etmediği için, aracın CAN Bus sistemine bağlı değil. Üreticilerin onay vermesi durumunda bu da tabii ki, teknik olarak mümkündür. İETT'nin bir garajında, 2020 yılında, bu sistemi, çalışan bir araca monte ettik ve

4 senedir sorunsuz çalışıyor.

Sektörde bir ilk

Bu sistemin piyasada 6 yıldır mevcut olduğunu, ancak 50 yıldır bu sektöre yönelik çalışmalar yürüttüğünü belirten Kablosuz Yangın Algılama Sisteminin mucidi Manfred K. Müller, "Uzaktan erişimle" kablosuz yangın algılama ve söndürme sisteminin takip edilmesi sektörde bir ilk olduğunu ve uzaktan tematik şekilde ısı ve duman yoğunluğunu algılama dahil tüm fonksiyonlarının takibinin yapıldığı sistemimizin piyasada mevcut olan bütün yangın söndürme sistemleri ile birlikte uyum içinde çalıştığını ifade etmiştir.

Sistemin en önemli diğer bir avantajı da tüm fonksiyonların uzaktan takibi yapılarak herhangi bir hata veya arıza olması durumunda uzaktan da müdahale imkanı sağlayarak araçların yangına karşı yüzde 100 güvenliğini sağlamasıdır.

Sisteme özel geliştirilmiş fireless platformunda grafiksel olarak tüm veriler görüntülenir, kayda alınır ve raporlanabilir.

Duman algılayıcısı dahil, sistemin tümü 2 yıl üretici garantisine sahiptir.

Sistem ile güvenli sürüşler

BKMB Mühendislik Bürosu Sahibi Makine Yüksek Mühendisi ve aynı zamanda Oto Arıza, Kaza ve Yangın Adli Bilirkişi statüsüne sahip Bahattin Kılıçaslan, bu sistemin geriye dönük olarak sahadaki araçlara takılmasına yönelik kamu nezdinde çalışmaların yapıldığını belirterek, sahadaki çalışan 9'dan fazla yolcu koltuğuna sahip, servis ve dolmuş araçları dahil, tüm

otobüslere yönelik bu sistemin uygulanmasının dile getirildiği ve ilgili kamu karar vericilerinin ikna edildiğini, ancak 2020 yılı başında pandeminin patlaması ile sürecin ortada sahipsiz kaldığını ifade etti.

Maliyeti düşük

Sistemin çok beğenildiğine dikkat çeken Kılıçaslan, "Sahadaki araçlara öncelikli zorunlu olarak en azından algılama sistemi uygulanması için adımlar atalım dendi. Yangın söndürme sistemi dahil, komple sistemin maliyetli olacağı için önce bir algılama ile adım atılsın.

Bu şekilde herhangi bir olumsuzluk durumda yolcuların zarar görmeden araçtan inmesi sağlanabilir, diye düşünüldü.

Sahada geriye dönük olarak 2005 model araçlara kadar gidilmesi planlanmış idi. Bu modele gidildiğinde yaklaşık 250-300 bin araç söz konusu oldu. Merdiven altı olmasın, bunu yetkili ya da yetkilendirilmiş servisler yapsın, konusu da gündeme geldi ama süreç maalesef ilerletilemedi.

Araç genel bakımını herhangi bir servise giderek yaptırabilirsiniz, ancak bu sistemin bakım ve onarımını her yerde yaptırılmazsınız. Şimdi şöyle; evet, araçlarda otomatik yangın algılama ve söndürme sistemleri mevcut, ancak söndürme maddesinin bulunduğu tüpler kontrol edildiğinde bakıyorsunuz tüp boş ya da sistem hiç çalışmıyor. O zaman yangın söndürme sisteminin ve tüpünün bulunması ne işe yarar! Her yıl mutlaka bu tüplerin ve sistemin bakımlarının yapıp kontrol edilmesi gerekiyor.

Bu sistemin, tek bir araç olarak bakıldığında, otomatik algılama ve söndürme sistemi, montaj dahil, maliyeti yaklaşık 1.250-1.500 Euro civarındadır. Filo olarak hizmet alındığında bu fiyat tabii ki değişebilir. Sistemi 250-400 Euro'ya da yapanlar var ama bakıyorsunuz, sistem çalışmıyor.

Araçlar yıllık teknik muayeneye giriyor, ancak burada sadece sistemin olup olmadığına bakılıyor. Yoksa, kusur tablosuna göre "hafif kusur" olarak muayeneden geçiyor. Hayati önem taşıyan bir güvenlik sistemi kesinlikle sadece var-yok değil, çalışıp çalışmadığının da kontrol edilip çalışmıyorsa "ağır kusur" kategorisinde değerlendirilmesi gerekir.

Bu sistemle, çok büyük yatırımlarla filolara katılan araçları, taşınan yolcuları ve yükleri çok kolay ve ekonomik bir şekilde yangından korumak ve güvenli taşımak mümkün." ■

TRKYE CUMHURİYETİ
İÇİŞLERİ BAKANLIĞI

dikkatinle
YOL VER
hayata

#YolVerHayata

www.ictisleri.gov.tr | www.jandarma.gov.tr | www.egm.gov.tr

TRKYE CUMHURİYETİ
İÇİŞLERİ BAKANLIĞI

kemerinle
YOL VER
hayata

#YolVerHayata

www.ictisleri.gov.tr | www.jandarma.gov.tr | www.egm.gov.tr

***Kurban Bayramı'nda yollar
sevdiklerinize çıksın.***

İYİ BAYRAMLAR...

Mert YILMAZ



CRRC MNG %100 elektrikli otobüsü tanıttı

Busworld Türkiye Fuarı katılımcıları arasında Dünya'nın en önde gelen raylı sistem üreticileri arasında yer alan CRRC ile Türkiye'de MNG Holding ortaklığında kurulan CRRC MNG'de yer aldı.

Röportaj: Erkan YILMAZ

CRRC MNG Raylı Sistem Araçları San. ve Tic. Ltd. Şti Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Çitli ile biraraya gelerek hem şirketleri hem de ürünleri ile ilgili özel bir söyleşi gerçekleştirdik, Çinli CRRC'nin dünyanın en büyük raylı sistem araçları üreticisi olduğunu belirten Yıldırım Çitli, "Türkiye'de MNG Holding ortaklığı ile Ankara'da 2013 yılında raylı sistem araçları ve bileşenlerine üretimine yönelik fabrika kuruldu. 2014 yılında da fabrika faaliyete geçti. Esas iş alanımız metro araçları, hafif raylı sistem araçları, tramvaylar, ve lokomotifler. Fabrikamız 200 adet metro aracı ve 100 adet lokomotif üretim kapasitesine sahip. Türkiye'de yaptığımız projelerden bazıları İzmir Metrosu araçları, Ankara Metrosu araçları ve hali hazırda İstanbul Havalimanı metro araçları. Türkiye'nin en hızlı metro araçları olan İstanbul Havalimanı metrosu 120 km hızla çalışıyorlar. İlk parti olarak verdiğimiz araçta sözleşme gereği sürücülük, arkasından gelenler tamamen sürücüsüz araçlar" dedi.



Ürün portföyüne elektrikli otobüs bu yıl eklendi

Ürün portföylerine bu yıl otobüsü de dahil etmek istediklerini belirten Yıldırım Çitli, "Aslında otobüs geçmiş yılların stratejisiydi. Bu sene hayata geçti. Çin'de CRRC yılda 3 bin civarı araç üretiyor. Dizel, elektrikli olmak üzere 6, 8.5, 10, 12 ve 18 metre olmak üzere çok geniş ürün portföyü var. Biz öncelikle Türkiye'de elektrikli otobüse yönelik bir çalışma yürüttük. Motoru ve bataryası CRRC. Ankara'da 110 bin metrekarelik arazi üzerinde 40 bin metrekare kapalı bir tesisimiz var. Hali hazırda yeni ürün üretimine yönelik bir hayli alanımız mevcut. Türkiye'deki raylı sistem endüstrisi ve pazarı bir yandan büyüyor ama her şehir raylı sistem yatırımı yapamıyor. Çünkü Raylı Sistemler daha büyük bütçeler gerektiriyor. Diğer taraftan yeşil teknolojiye sahip otobüslere sahip olmaya yönelik adımlar da var. Biz de rekabetçi bir fiyatla ürün sunabilmek adına otobüs üretimine yönelik çalışma yaptık. Biz Türkiye'de araçların montajını yapacağız ve bunu

yaparken de bileşenlerin yerleştirilmesi için de Raylı Sistem Araçlarında mevcut olan yerleştirme tecrübemizi kullanacağız. Şu anda da planımız ihale bazlı şekilde ilerlemek. Süreç içerisinde pazar geliştikçe, ihtiyaçlar arttıkça, fabrikanın verimliliği de arttıkça içeriye stoğa alabileceğimiz ürünler varsa onları da değerlendireceğiz.

Menzili 350 km, 2.5 saatte şarj olacak

Elektrikli otobüslerimiz boyutlarına, motor ve batarya varyasyonlarına göre farklı menzile ve şarj sürelerine sahip. Bu parametreler müşteri taleplerine göre konfigüre edilebildiğini belirten Yıldırım Çitli, "Şu an Busworld Türkiye'de sergilediğimiz 12 metre elektrikli otobüsümüz şarj süresi 2.5 saat ve 350 km menzile sahip. Satış sonrası sürecini de biz fabrikadan yöneteceğiz. Bununla ilgili ekipler oluşturuyoruz. Bu konuda çok tecrübeliyiz. Raylı sistem araçları temin sözleşmelerinde satış sonrası hizmetleri sunmaya yönelik tecrübemiz oldukça yüksek. Ayrıca CRRC EV ile elektrikli otobüs satış sonrası servis hizmetlerinin kalitesini yönetme ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasına yönelikte çalışmalarımız devam ediyor. CRRC Grup bu konuda başarılı bir şirket ve CRRC MNG'ye ihtiyaç olan her şey aktarılıyor. Otobüsle ilgili de istihdam ve organizasyonel takviye ile ilgili çalışmalarımız da sürüyor" dedi.



SRT 3.0 - Super Autonomous Rapid Transit

Ayrıca lastik tekerlekli 2 - 3 ve 4 modüllü olan, Türkiye'de trambüs olarak adlandırılan araçlarında CRRC MNG'nin ürün gamı içerisinde yer alacağını belirten Yıldırım Çitli, CRRC Grup içinde SRT 3.0 olarak adlandırılan bu araçların çift yönlü sürücü kabini, otonom kullanımı, çift yönlü kapıları ve raylı sistemlerden aktarılan üstün teknolojisi ile ulaşımda raylı sistem araçlarına alternatif toplu ulaşım aracı olacağını sözlerine ekledi.

Şehirlerimizin ulaşımda yeşil dönüşüm projelerinde hem kalite hemde fiyatta rekabetçi olacağız

Yıldırım Çitli, ilk olarak Eskişehir Büyükşehir Belediyesi'nin 20 adetlik elektrikli otobüs ihalesine girdiklerini ve onun sonucunu da belediklerini söyledi: Bizim en büyük gücümüz elektrikli otobüste yılların üretim, servis ve operasyon tecrübesine sahip olan CRRC grubunun tecrübe ve bilgi birikimi ile birlikte yüksek kalite ve rekabetçi olmamız olacaktır. ■

Maxion Jantaş, yenilikçi ve çevreci jant modellerini tanıttı

Otobüs araç üreticilerine hem yurt içi hem yurt dışında yüksek tedarik oranlarında hizmet veren Maxion Jantaş, 29-31 Mayıs 2024 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye 2024 Fuarı'nda, otobüs jant ürün gamını sergiledi.

Türkiye'de ağır vasıta ticari araçlar için jant üretimi konusunda lider konumda olan Maxion Jantaş, son teknolojiyle geliştirdiği en yeni jantlarını, Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı, Busworld Turkey 2024'te ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Maxion Jantaş, otobüs üreticilerinin ve tedarikçilerinin en yeni ürün, teknoloji ve sürdürülebilir çözümlerini ortaya koyduğu Busworld Türkiye 2024 Fuarı'na yenilikçi ve karbon emisyonunu azaltan çevre dostu ürünleriyle katıldı.

Otobüs araç üreticilerine hem yurt içi hem yurt dışında yüksek tedarik oranlarında hizmet veren şirketin jantları, ana otomotiv sanayi firmalarının taleplerine uygun olarak, en hafif ve en yüksek dayanımı sağlayacak şekilde, en güncel teknik olanaklar ve teknikler kullanılarak tasarlanıyor. Maxion

Jantaş, kendi segmentinde dünyanın en hafif çelik ağır vasıta jantlarını üretiyor.

Daimler, Volvo, Scania, DAF, Renault, Iveco ve MAN gibi Avrupa'nın en büyük ağır vasıta araç üreticilerine jant tedarik eden Maxion Jantaş'ın otobüs segmenti araçlar için ürettiği ve fuar alanında sergilediği tüm jantları mukavemeti yüksek malzeme ile üretildi. Dayanıklılığıyla birlikte taşıma kapasitesi artırılmış jantlar, piyasada benzerlerinden çok daha hafif ve taşıma kapasitesi yüksek ürünler olarak öne çıkıyor.

Maxion Jantaş ve Maxion İnci ile yıllık yaklaşık 13 milyon jant üretim kapasitesine sahip Maxion İnci Jant Grubu, Avrupa'nın tek lokasyonda, bünyesindeki toplam 5 fabrika ile binek, hafif ticari ve ağır vasıta ticari araçlar için üretim yapan en büyük jant üreticisi konumunda yer alıyor. Grubun 5 kıtada 60'ın üzerinde ülkeye ihraç ettiği alüminyum ve sac jant, cirosunun yüzde 70'ini oluşturuyor. ■



ALEYNA

*Kurban Bayramınızı en
içten dileklerimizle kutlar,
sevdiklerinizle beraber nice
mutlu bayramlar
geçirmenizi temenni ederiz.
İYİ BAYRAMLAR...*



*Kurban Bayramı'nızı kutlar,
mutlu, huzurlu ve sağlıklı nice
bayramlar dileriz*



*Bayramlar berekettir, umuttur,
özlemdir. Yarınlar niyettir. Kestiğiniz
kurban ve dualarınız kabul olsun.
Sevdikleriniz hep sizinle olsun.
Kurban Bayramınız mübarek olsun.*

ŞAHİNOĞLU TURİZM



ŞAHİNOĞLU®
GROUP

*Damağınızı, ruhunuzu ve
çevrenizi tatlandıran
güzel ve bereketli bir
'Kurban Bayramı' dileriz.
Hayırlı Bayramlar*

*Ahmet Yıldızhan
Yönetim Kurulu Başkanı*

YILDIZHAN
TURİZM

*Kurban Bayramı'nızı
kutlar, mutlu, huzurlu ve
sağlıklı nice bayramlar
dileriz.*

ÖZEL
ÖZEL TURİZM OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
0 212 230 46 56 & 0 532 058 28 78

Yönetmelik değişikliği üzerine değerlendirme

31 Mayıs 2024 tarihinde Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklik düzenlemesi Resmi Gazete'de yayımlandı. Taşımacılara internet sitemizden duyurduğumuz bu düzenlemelerden bazıları tartışılıyor. Ben de bu yazımda bu değişikliklerden dikkatimi çeken hususlara ilişkin görüşlerimi açıklamaya çalışacağım.

MADDE 2- Aynı Yönetmeliğin 13 üncü maddesinin birinci fıkrasının (ç) bendine aşağıdaki alt bent eklenmiştir.

"6) Gerçek kişi olması halinde, on beş yaşını doldurmuş olması,"

ZD: Normal olarak beklenen 18 yaş yerine 15 yaşın yeterli görülmesi olmasının bir mantığı olmalı. Öğrenmek isterim.

MADDE 3- Aynı Yönetmeliğin 14 üncü maddesinde aşağıdaki düzenlemeler yapılmıştır:

b) Yirmi üçüncü fıkrasına birinci cümlesinden sonra gelmek üzere aşağıdaki cümle eklenmiştir.

"Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından çıkarılan/çıkarılacak düzenlemeler çerçevesinde "Yerli Malı Belgesine" sahip olan özmal elektrikli otomobiller için bu fıkıyla belirlenen asgari kapasite hesabındaki %25'lik oran %50 olarak uygulanır."

Elektrikli otomobiller için tanınan yüzde 25'lik avantaj yerli olma halinde yüzde 50'ye çıkartılıyor. O zaman yerli malı olma teşvik edilecekse elektrikli olmayan yerli malı taşıtlara da yüzde 25 avantaj tanınması gerekmez mi?

Bir taşıtın yerli malı olmasının teşvik edilmesi doğrudur ancak asgari kapasite şartının mantığına uygun değildir. Başka yöntemlerle teşvik edilmeli.

c) Yirmi beşinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"(25) B1, B2, D1, D2, L1, L2 veya N2 yetki belgesi sahipleri, bu maddeyle belirlenen asgari kapasite şartını;

a) Kaybetmeleri halinde, yetki belgesi sahibinin ilgili yetki belgesi kapsamındaki faaliyeti, şartın kaybedildiği tarihten itibaren 90 gün sonrasında,

b) %60'tan fazla olacak şekilde kaybetmeleri halinde, yetki belgesi sahibinin ilgili yetki belgesi



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

kapsamındaki faaliyeti, bu bent ile belirlenen oranın kaybedildiği tarihte, geçici olarak durdurulur. (a) bendine göre verilen süre içerisinde (b) bendinin ihlal edilmesi halinde (b) bendi uygulanır. Bu fıkra kapsamında faaliyeti geçici olarak durdurulan yetki belgesi sahibi, bu maddeyle belirlenen asgari kapasite şartının tamamını sağlaması halinde faaliyetine yeniden izin verilir. Bu fıkranın uygulanması, yirmi birinci fıkranın uygulanmasına engel teşkil etmez."

Daha önce D2 belgeleri için getirildiğinde beğendiğimi söylediğim bu düzenlemenin diğer belgelere de yaygınlaştırılması yerindedir.

A şıkkına: Yüzde 60'tan az olacak şekilde denmiş olsaydı anlaşılır olurdu.

MADDE 6- Aynı Yönetmeliğin 24 üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"a) A türü yetki belgesi ile ilgili olarak;

1) Yetki belgesi eki taşıt belgelerine 8 yaşından büyük olmayan ticari otomobiller kaydedilir.

2) A1 yetki belgesi eki taşıt belgesine en fazla 20 adet otomobil kaydedilir.

3) A2 yetki belgesi eki taşıt belgesine en fazla 10 adet otomobil kaydedilir.

4) Kamu kurum/kuruluşlarıyla yapılacak taşıma sözleşmesine istinaden A1 yetki belgesi eki taşıt belgesine kaydedilecek taşıtlar için, kaydedilebilecek taşıt sayısı sınırına bakılmaksızın taşıt kaydedilebilir. Bu şekilde düzenlenecek taşıt kartlarının süresi, kamu kurum/kuruluşuyla yapılan sözleşmenin süresiyle sınırlıdır.

5) (4) numaralı alt bende göre düzenlenecek yetki belgeleri hariç olmak üzere, A1 yetki belgesi eki taşıt belgelerine motor silindir hacmi 1.900 cm³'ten az olmayan otomobiller kaydedilir."

Bu Yönetmelikte kamu kurumuna hizmet veren A1 Belgeleri ve havalimanlarına yönelik yolcu taşımaları konusunda Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nin çok zorlandığını ve yalnızlar yapıldığını belirtmişim. Neyseki, A1 belgesi ile ilgili bazı yalnızlar ilgili mahkemelerce düzeltilmiş ve bunlarda Yönetmeliğe girmiş oluyor. Yolcu taşıyan veya kamuya hizmet veren A1'lere kaydedilecek araçlarla ilgili yaş farkı ve silindir hacmi gibi farklılıklar giderilmiş oluyor. Bu kadarı da iyi.

Bu taşıtlar kamuda hangi hizmette kullanılıyor. Bunların kamuda tasarruf gereği sonlandırılması veya azaltılması söz konusu değil mi?

MADDE 10- Aynı Yönetmeliğin 55 inci maddesine aşağıdaki fıkra eklenmiştir.

"(9) B2 yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı taşıtlar ile yapılan uluslararası taşımalarda, mekik seferlerdeki son gidiş seferi hariç olmak üzere, taşıtın yurt dışına çıkışında taşıtın koltuk kapasitesinin %25'inin dolu olması şarttır. Bu fıkırada belirtilen şartı sağlamayan taşıtların, Bakanlıkça özel izin düzenlenmediği sürece yurt dışına çıkmasına izin verilmez."

Yüzde 25'den az doluluk hali uzun süre tekrarlanıyorsa sefer sayısının taşımacı tarafından azaltılması gerekir. Bu yapılmıyorsa bir kötüye kullanımdan mı, şüphe ediliyor. Yolcu bileti tanzimi sırasında önceden doluluğu bilmek mümkün değildir. Düşük doluluklarda yolcu ile taşımacı arasında sorun yaşanabilir. Kötüye kullanılmamak kaydıyla özel izin kolaylaştırılması gerekir.

MADDE 15- Aynı Yönetmeliğin geçici 2 nci maddesinde bazı düzenlemeler yapılmıştır:

Burada pekçok taşımacıyı özel olarak ilgilendiren geçici iyileştirmeler söz konusu. Belge sahipleri kendileri ile ilgili hususları bulup faydalanmalı. Belirtmek gerekir ki, 24 üncü maddesinin ikinci fıkrasının (I) bendinde belirtilen iç ve dış kamera ile kayıt cihazı bulundurma zorunluluğu 1 Ocak 2025'e ertelenmiş durumda.

MADDE 16- Aynı Yönetmeliğe aşağıdaki geçici madde eklenmiştir.

"Diğer geçici hükümler

GEÇİCİ MADDE 11- (1) Bu fıkranın yürürlüğe girdiği tarih ile 31/12/2024 tarihleri arasında uygulanmak üzere; emekli olduğunu ilgili mevzuata göre hazırlanmış bilgi veya belgeyle beyan/ispate eden Türk vatandaşları için, B1 veya D1 yetki belgesi sahipleri tarafından düzenlenecek yolcu biletlerinde, 56 ncı maddenin ikinci fıkrasına göre Bakanlığa bildirilen/iletilen ücret tarifesi üzerinden %20 indirim uygulanır. Bu fıkraya uymayan yetki belgesi sahiplerine, her bir ihlal için 56 ncı maddenin on birinci fıkrasının son cümlesinde yer alan miktar kadar uyarma verilir."

Yönetmelikte tüm yolculara yüzde 30'a kadar indirim yapma serbestliği zaten var. Bundan tabiki emeklilerde faydalanıyor. Yeni durumda yüzde 30 indirimin pek yapılmadığı bayram gibi yoğun dönemlerde de emeklilere bu indirim zorunlu olarak yapılacak. Taşımacıların özel olarak para kazandığı paralar yerine emeklilerin başka zamanlarda seyahatleri zaten mümkündür.

Emeklilere yönelik kolaylaştırmanın zorunluluk esasına göre veya sadece otobüsçüler üzerinden yapılması pek hakça durmuyor. Bu iyileştirme devlet imkanlarıyla yapılmalıydı.

50 yaş civarındaki emekli maaşı alan bir kişi böyle bir haktan yararlanırken 75 yaşlarında emeklilik statüsünde olmayan birinin faydalanmaması pek hoş değildir. İlla imkanı kısıtlı olanlara yönelik bir düzenleme yapılacaksa yaş esasına göre (75 gibi) yapılması daha uygun olurdu.

Emeklilere zorunlu indirim yerine emeklilere ve/veya yaşlılara taşımacıların yüzde 30'un üzerinde örneğin yüzde 50'ye kadar indirim yapmasının suç teşkil etmemesi yani serbest olması yönündeki bir düzenleme daha uygun, problemsiz ve taşımacılarda mağduriyet yaratmadan sağlanabilirdi. Üstelikte bu indirim yapma hakkı taşımacılara bırakılmış olurdu.

* * *

Taşımacıların, taşıma çalışanlarının, taşımacılara hizmet veren kamu görevlilerinin ve tüm yolcuların bayramını kutluyorum. ■

Yönetemiyorsunuz, tüketiyoruz!

Siyasi iktidar, yapması gereken o kadar çok şey varken, işin kolayına kaçıp ilk aklına geleni yapmaya kalkışıyor. Tabii ki, bundan herkes etkileniyor ve sosyal, siyasal, ekonomik, kültürel bir çöküş yaşıyoruz.

"Faiz sebep, enflasyon netice" diyen ve kendisini "Ekonomist" olarak tanımlayan, iki gün geçmeden hızla düşürdüğü faiz oranlarını aynı oranla yükseltti. Olan hepimize oldu ve son beş-altı yılımızı zararlar geçirdik. Kimse yerinden, konumundan, ekonomik durumundan, geleceğinden memnun değil. Bunun çözümlenmesi gerekiyor öncelikle. Tamam, otobüsçü hissiyle davranır ve plan program yapmaz ama bunu da yapmaz, en azından bu durumdan çok daha iyi durumda olurduk.

Aileden başlayıp okula, işe, ülkeye ulaşan bir yapılanmada ilk düğme yanlış iliklenirse arkası yanlış gelir ve düzeltilebilmesi için hepsinin çözülüp yeniden iliklenmesi gerekir.



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Hükümet (aslında Cumhurbaşkanlığı Kabinesi), kendisinin yönettiği ulaşım araçlarında indirim yapmak yerine otobüsçünün bilet fiyatlarında indirim yapılmasını istedi. Sormak gerekiyor: otobüsle yolcu taşımacılığı yapan firmalar özel sektör, büyük çoğunluğu da şahıs şirketi. Siz, tepeden nasıl olur da "indirim" buyurursunuz? Daha da kötüsü, otobüsçü buna nasıl boyun eğer?

"İtibardan tasarruf olmaz" dediniz ve har vurup harman savurdunuz. Onlarca hükümet konağı ihalesi açtınız yakınlarınıza. Üç liraya yapılması gereken işi, çok daha pahalıya yandaşlarınıza aktardınız. Tabii ki, onlar

da siz(ler)i "gördü". Aynı merkeze ayrı ayrı özel uçaklarla gidip döndünüz. Onlarca araçla uzun konvoylarla gittiniz bir yerden bir başka yere... hem de araçlar çalışır durumda (kliması çalışsın soğuk/sıcak olsun içerisi diye) bekletilerek. Uzatmama gerek yok. Herkes biliyor bunu da, söylemiyor.

Ancak bu son, kayıym uygulaması nedeniyle, gerçekten yönetemediğinizi kanıtladınız, bir kez daha. Doğa kalmadı, her yer beton grisi. Kıyıları büyük otellere satıldı ve kimse denize ulaşamıyor. Çay, fındık, buğday, pirinç, mısır ya da aklınıza gelen her türlü tarım ürünü için ilacını, gübresini, emek karşılığını hiçe sayan taban fiyat verdiniz. Sanayi ürünleri için de geçerli bu. Bakın, son haber TOGG ile ilgili. Bizim ürettiğimiz araç TOGG, ama ithal başka bir elektrikle aracın satışı daha fazla. Yani durum kötü.

Gelin, bizleri daha da üzmemeyin, sizlerin de halkın dimağında iyi kalması için bırakın bu haksızlıkları. Emaneti ehli alsın.

Dayanışmanın ve paylaşımın doruğa çıktığı Kurban Bayramı, bırakın eski güzelliğiyle yaşansın. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 432 • 12 Haziran 2024

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

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

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

Çsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon **Taşıma Dünyası,**

0537 508 07 55 **basın meslek ikelerine**

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **uyumaya söz verir.**

Cumhur ARAL

ANMA



SAİP KONUKOĞLU

11 yıl önce aramızdan ayrılan, Gaziantep'e ve ülkemize kattığı değerlerle iz bırakmış, Seç Turizm'in kurucusu, sektörümüzün duayeni M.Saip Konukoğlu'nu saygı ve özlemle anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



SAİP KONUKOĞLU

11 yıl önce aramızdan ayrılan, Gaziantep'e ve ülkemize kattığı değerlerle iz bırakmış, Seç Turizm'in kurucusu, sektörümüzün duayeni M.Saip Konukoğlu'nu saygı ve özlemle anıyoruz.

obilet.com

biletall.com

BAŐSAĐLIĐI

Mapar Otomotiv Otobüs Satış M¼d¼r¼
G¼khan eriođlu'nun değerli babası

HASAN BASRI ERIOĐLU'nun

vefatı, tarafımızdan derin ¼z¼nt¼ ile
karőılanmıőtır.

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



YALÇIN ŞAHİN
Y¼NETİM KURULU BAŞKANI



EVE GİDEN YOLDA HER ZAMAN YANINIZDA.

Bayramlar buluşmalara vesiledir. Aileyle, dostlarla bir araya gelmek isteyenlerin dört gözle beklediği günlerdir. Her bayram olduğu gibi özlemleri dindirmek üzere yollardayız. Kurban Bayramınızı kutlarız.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

