

Emir Günaydın'ın Danıştay'a açtığı davaların sonuçları taşımacılık düzenini etkileyecek

YÖNETMELİKTE İŞLER KARIŞTI

■ Danıştay şikayet üzerine; belge kullanımı, sefer düzeni ve taşıt kaydında önemli kapılar aralayan kararlar verdi. Bu kararların Yönetmelikteki taşıma düzenine önemli etkilerinin olması gerekiyor.

Günaydın Turizm'e bağlı Havataş-Havabüs işletmeleri ile İstanbul Konfor firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Emir Günaydın, yıllardır sürdürdüğü hukuk mücadelelerinden birini daha kazandı. Emir Günaydın, 'Karayolu Taşıma

Yönetmeliği'nde yer alan, bir araç sadece bir işte kullanılabilir, ikinci işte kullanılmaz' düzenlemesinin iptaline yönelik Danıştay'a açtığı davayı kazandı.

Danıştay kararında, "Bakanlığın 15 Kasım 2019 tarihinde 'Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği'nin 14'üncü maddesi ile Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 41'inci maddesine getirilen; 'Servis taşımaları yapmak üzere yetki belgesi alanlar, bu yetki belgesiyle servis taşımacılığı faaliyetinden başka faaliyette bulunamazlar" yönünde yaptığı düzenlemenin 5216

sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu ile 5393 sayılı Belediye Kanunu kapsamına girdiğini ve yapılan düzenlemenin belediyelerin dahilinde olan bir alanda olduğu vurgulanarak, bunun ayrıca taşıtların verimli kullanımına aykırı olduğunu da belirterek bu düzenlemenin iptaline karar verildi.



Emir Günaydın'ın hukuk zaferi: Otobüs camiasına hayırlı olsun

9'da

3 köprü zorunluluğu! Şehirlerarası otobüsçünün 8 yıldır bitmeyen çilesi

Sinop Türkeli merkezli SahilGülü Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Acar: "Bize haksız bir uygulama ile dayatılan 3. köprü zorunluluğu yerine bazen diğer köp-

rüleri kullandığımız için çok ağır cezalarla karşı karşıya geliyoruz. Şu anda firmalara gelen cezalar küçük firmalarda 600 bin TL'yi, büyük firmalarda ise 1 milyon TL'yi geçmiş durumda.



11'de

Otokar Otobüsleri Dünya Yollarında Otokar, Gürcistan'a 95 Araçlık İhracat Anlaşması Yaptı

Türkiye otobüs pazarında aralıksız 15 yıldır lider olan Otokar, Gürcistan'la imzaladığı iki anlaşmayla Batum ve Rustavi şehirlerine 95 aracı ihracat edecek.



6'da



Müşteri Odaklı Hizmetini Artırıyor

14'te

Dr. Zeki Dönmez
Taşımacının gündemi

12'de

Mustafa Yıldırım
3. Köprü zorunluluğu son bulsun

11'de

Korkut Akın
Bir ilk: Bakan doğru söyledi

13'de

Cumhur Aral
Eğitimli Satıcı

2'de

IAA TRANSPORTATION

Almanya'nın Hannover kentinde 17-22 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen IAA Transportation 2024 Fuarı, lojistik, ticari araçlar ve taşımacılık kapsıyor.

Markalar, yeni ürünlerini ve gelecekteki değişim hedeflerini sergiliyor. Türkiye'de de faaliyet gösteren markaların Fuar faaliyetleri üzerine bir gezinti yaptık.

Markalar:

- Daimler Truck,
- Ford Trucks
- AOS
- Allison
- Iveco
- ZF
- Scania
- Meiller
- Volkswagen
- Thermo King
- Wielton

18 - 19 - 20'de



TEMSA, 90 milyon Euro kredi temin etti

TEMSA CEO'su Evren Güzel, "Bankalarımızla birlikte bu anlaşmaya imza atmanın gururunu ve mutluluğu yaşıyoruz. TEMSA'ya güvenen, TEMSA'nın küresel büyüme yolculuğuna destek veren tüm bankalarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

8'de

Tamer Turizm Başkanı Mümtaz Er:

2025, 2024'ten daha iyi olacak



Mümtaz Er

Tamer Turizm Başkanı Mümtaz Er: "Yurtiçinde kültür turları gerçekleştiriyoruz ve çoğunlukla İtalyan ve Alman turistleri taşıyoruz. Tamer Turizm olarak 2024'ten 2023'e göre yüzde 10 artış elde ettik. 2025 yılına umutla bakıyoruz. 2025 verilerini bizim çalıştığımız acenteler veriyor. Onlar, 'Bu seneden iyi olacak' diyorlar."

10'da

Kâmil Koç

İstanbul - İzmir hattında ekspres sefer başlattı



8'de

Renault Duster ve Rafale tanıtımı Cumalıkızık'ta gerçekleştirildi



Erkan YILMAZ 13'te

Scania 40R ile İsveç'ten yola çıkan Kadın sürücüler İstanbul'a ulaştı



16'da

İstanbul'da Park Et Devam Et Devri!

Seçili İSPARK P+D otoparklarında aracınızı park edin, İstanbulkart'ınızı kullanarak toplu taşıma araçlarıyla devam edin;

otopark ücretini %50 indirimli ödeyin!



2'de

İstanbul Büyükşehir Belediyesi 'Park Et Devam Et' Otopark Sayısı 10'a Ulaştı

Otobüs ya da raylı sistem gibi toplu taşıma sistemlerinin hat ve güzergâhlarına entegre olarak tasarlanmış Park Et Devam Et otoparklarının sayısı 7'den 10'a çıkarıldı. Bu otoparklar sayesinde trafikte araç sayısı azalıyor, İstanbullu bir noktadan diğerine daha kolay erişebiliyor.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) trafiği rahatlatacak projeler üretmeye ve geliştirmeye devam ediyor. İBB Ulaşım Dairesi

Başkanlığı'nın İSPARK ve BELBİM iştirakleriyle hayata geçirdiği P+D yani Park Et Devam Et otoparklarının sayısı giderek artıyor. 7 Park Et Devam Et otoparkıyla hizmet veren İSPARK, 16-22 Eylül tarihleri arasında düzenlenen Avrupa Hareketlilik Haftası kapsamında İstanbul'da öncelikle merkezi alanlarda özel araç trafiğini azaltmak ve toplu taşıma kullanımını teşvik etmek için sayıyı 10'a çıkardı. Artık İstanbullular, Dudullu Metro Zeminaltı Otoparkı'nda, 4. Levent Açık Otoparkı'nda ve Bağcılar Kent Meydanı Zemin Altı Otoparkı'nda Park Et Devam Et uygulamasını kullanabilecekler. Peki Park Et Devam Et otoparklarını normal otoparklardan ayıran özellikler neler? Bu otoparklar toplu taşımaya yakın yerlerde bulunuyor. Aracını P+D otoparklarına bırakan İstanbullular yolculuklarına İstanbul Kart kullanarak metro, tramvay, metrobüs ya da otobüsle

devam ederse otopark ücretinde %50 indirim alıyor. Böylece trafikte araç sayısı azalıyor, İstanbullu hız kazanıyor, yakıt tasarruf yapıyor ve karbon salınımı azalıyor. Park et Devam Et otoparkları arttıkça kent içi erişilebilirlik de aynı oranda artıyor.

Trafik azalıyor, hava kalitesi artıyor

Park Et Devam Et otoparklarının yaygınlaşmasının sağladığı faydalar arasında sadece trafik yoğunluğunun azalması yok ifadesini kullanan İBB Ulaşım Dairesi Başkanı Barış Yıldırım hava kirliliğinin azalmasına da vurgu yaptı. Yıldırım, "İstanbul Genel Park Et Devam Et Sisteminin Geliştirilmesi" isimli projemiz dâhilinde yürütülen bu çalışma ile İstanbul Sürdürülebilir Kentsel Ulaşım Planı (SKUP) ile uyumlu olarak hazırlanan İstanbul Otopark Ana Planı strateji ve hedefleri doğrultusunda toplu taşıma sistemlerinin kullanımı teşvik edilerek özel araç kaynaklı trafik yoğunluğunu azaltmak, yerel ölçekte iklim değişikliğiyle mücadelede katkı sunmak ve hava kalitesini artırmayı amaçlıyoruz" dedi.

P+D otoparklarına ilgi büyük %50 indirimli

Projenin hayata geçtiği ilk günden beri İstanbullularca çok beğenildiğini söyleyen İBB iştiraki İSPARK AŞ Genel Müdürü Ali Arzuman, P+D otopark sayısının artması için çalıştıklarını ifade etti. Arzuman "İstanbullulardan yoğun talep gören Park Et Devam Et uygulaması Feshane, Yenikapı, Büyükçekmece Metrobüs, Merter, Kirazlı, Soğanlık ve Çekmeköy Metro otoparklarımızda geçerliydi. Bu 7 otoparkımıza araçlarını bırakıp yolculuklarına toplu taşıma ile devam eden misafirlerimizin otopark ücretlerinde %50 indirim uyguluyorduk. Buna ek olarak Dudullu Metro Zeminaltı Otoparkı, 4. Levent Açık Otoparkı ve Bağcılar Kent Meydanı Zemin Altı otoparklarını da ekleyerek Park Et Devam Et statüsündeki otopark sayımızı 10'a çıkardık. Bu sayede P+D otoparklarımızın kapasitesi 8 bin 591'e yükselmiş oldu. İstanbulluların daha çok noktada P+D uygulamasından faydalanabilmesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Eğitilmiş Satıcı

Satış şirketlerinde personel eğitimi ve kurumsal standardın yakalanması hem şirketin verimliliğini artırmak hem de müşteri memnuniyetini sağlamak için kritik öneme sahiptir. Bu süreç, bir dizi stratejik yaklaşım ve sürekli gelişim gerektirir.

Öncelikle, kurumun misyonu, vizyonu ve değerleri, satış ekibine aktarılmalıdır ki, bu şekilde şirketin kurumsal kültürü ile uyumlu bir çalışma ortamı oluşturulabilir ve satışçı firmanın imajını doğru bir şekilde yansıtır.

Ayrıca, satış personeli, sundukları ürün veya hizmet hakkında derinlemesine bilgi sahibi olmalıdır. Bu sayede müşteri sorularını etkili bir şekilde yanıtlayabilirler. Personelin modern satış tekniklerine hâkim olması, müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz etme ve çözüm üretme kabiliyeti kazanması sağlanmalıdır.

Nitelikli personel, müşteri deneyimini doğrudan etkileyen en önemli unsurdur. Lüks bir ortam, ilk izlenim için etkileyici olabilir, ancak müşteriler showroomu ziyaret ettiklerinde asıl değerli olan, nasıl karşılandıkları, nasıl bilgilendirildikleri ve ne tür bir hizmet aldıklarıdır. Eğitilmiş ve nitelikli bir personel, müşterinin ihtiyaçlarını anlayıp doğru çözümler sunar ve bu da satış başarısını artırır.

Müşterinin güven hissi çok önemlidir. Ürünü tanıyan, sorulara doğru ve tatmin edici yanıtlar verebilen bir çalışan, müşterinin karar sürecini olumlu yönde etkiler. Müşteri ile güvene dayalı bir ilişki kurabilen nitelikli personel, markaya olan bağlılığı artırır ve sadık müşteri kitlesi oluşturur.

Bir showroom ne kadar göz alıcı ve estetik olursa olsun, kötü bir müşteri deneyimi, tüm bu atmosferi değersiz kılar. Dekor ve fiziksel ortam müşteriyi çekebilir, ancak nitelikli personel, müşteriyi orada tutar ve satışa dönüştürür. Personelin sunduğu kaliteli hizmet, müşterinin tekrar gelmesini sağlar. Showroomun lüks donatımı ile nitelikli personel bir araya geldiğinde geçek bir müşteri memnuniyeti sağlanır. Sadece ürünlerin kalitesiyle değil, aynı zamanda hizmet kalitesiyle de müşteri gözünde değer kazanır.

Eğitimsiz bir personelin eksik veya yanlış bilgilendirme yapması, ilgisiz ve profesyonellikten uzak bir tutum sergilemesi, markanın prestijine doğrudan zarar verir. Müşterilere ürünlerin faydalarını, kullanım şekillerini ve teknik özelliklerini doğru şekilde anlatamaz ise satış kaybına ve müşteri memnuniyetsizliğine yol açar.

Eğitimsiz çalışanlar, bir sorunla karşılaştığında nasıl çözümler üreteceklerini bilemeyebilir. Bu da müşteri güvenini zedeler. Müşteri, markaya olan güvenini, karşılaştığı çalışanlar aracılığıyla inşa eder. Yaşanan olumsuz deneyimler, sosyal medya, inceleme siteleri veya ağızdan ağıza yayılarak marka itibarına ciddi zararlar verebilir. Bu tür olumsuz yorumlar, potansiyel müşterilerin markaya talebini de azaltır.

Hızlı tüketim malları markalarında çalışanların, sadece bir şapka ve tişört giydirilerek doğrudan müşteriyle yüz yüze getirilmesi, müşteri hizmet kalitesi ve marka imajı açısından bazı sorunlara yol açabilir.

Müşteriler, profesyonellik ve sıcak bir yaklaşım bekler. Müşteriyle nasıl etkili iletişim kurulacağı konusunda eğitim gereklidir. Çalışanların sadece üniforma giydirilerek görev yapması, onları işlerine tam olarak motive edemeyebilir. Eğitimsiz veya yetersiz desteklenmiş bir çalışan, işine gerekli özeni gösteremeyebilir, bu da müşteri memnuniyetini olumsuz etkiler. Profesyonellik, görünüş kadar davranışlarla da ölçülür ve bu, ancak eğitimle kazanılır.

Nitelikli personel, bir markanın başarısında kritik rol oynar. Müşteriyle birebir temasta olan çalışanlar, marka imajını ve müşteri deneyimini doğrudan şekillendirir. Lüks bir ortam, showrooma prestij katar, ancak müşteri deneyimi nitelikli personelle tam anlamıyla kusursuz hale gelir. Bu yüzden, nitelikli personel her zaman öncelikli bir yatırım olmalıdır.

En ideal durum, kaliteli ortam ile nitelikli personelin bir arada bulunduğu ortamlardır.

Ancak eğer seçim yapılması gerekiyorsa, nitelikli personel daha uzun vadeli ve etkili bir başarı sağlar. ■

10 P+D İSPARK OTOPARKLARI

Feshane PD Açık Otoparkı
Merter Metro PD Açık Otoparkı
Kirazlı Metro Durağı PD Açık Otoparkı
Soğanlık Metro PD Açık Otoparkı
Yenikapı Spor ve Kültür Merkezi PD Açık Otoparkı
Büyükçekmece Metrobüs Durağı Yanı PD Zemin Altı Otoparkı
Çekmeköy Metro PD Zeminaltı Otoparkı
Dudullu Metro Zeminaltı Otoparkı
4. Levent PD Açık Otoparkı
Bağcılar Kent Meydanı Zemin Altı

İstanbul'da Park Et Devam Et Devri!

Seçili İSPARK P+D otoparklarında aracınızı park edin,
İstanbulkart'ınızı kullanarak toplu taşıma araçlarıyla devam edin;
otopark ücretini %50 indirimli ödeyin!

İSPARK Park Et Devam Et Otoparkları

ULAŞIM DAİRESİ BAŞKANLIĞI

Kampanya koşulları için: <https://istanbulkart.istanbul>

16 MİLYON İÇİN Çalışıyoruz



Lojistikçiler 3. Logistech Fuarını Değerlendirdi

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ev sahipliğinde İZFAŞ tarafından düzenlenen 3. Logistech-Lojistik, Depolama ve Teknolojileri Fuarı, Fuar İzmir'de 11-13 Eylül 2024 tarihleri arasında gerçekleşti. Geçen yıla oranla yüzde 50 büyüyen Logistech'i, yerli ve yabancı toplam yaklaşık 24 bin kişi ziyaret etti.

Neport Liman İşletmeleri ana sponsorluğunda düzenlenen Logistech'i, Almanya'dan ABD'ye, Çin'den Avustralya'ya kadar dünyanın dört bir yanındaki ülkelerden bin 577'si yabancı, 41 ilden 22 bin 391'i yerli, toplam 23 bin 968 kişi ziyaret etti.



Fuar İzmir'de düzenlenen açılış töreninde konuşan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay, İzmir'in tarihsel anlamda lojistik merkezi olduğunu, İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak İzmir'i Türkiye'nin lojistik merkez üssü yapma hedefiyle çalışmaya devam ettiklerini belirtti.



Stantlar gezildi

Konuşmaların ardından fuarın açılış kurdelesini kesilerek stantlar gezildi.

Tam not aldı

Birçok etkinlik, sergi ve panel de düzenlenen Logistech, üçüncü yılında da sektör temsilcilerinden tam not aldı.

Vera Lojistik İcra Kurulu Başkanı Mustafa Necati Işık, ilk defa katılıyoruz ve çok memnunuz. Hem etkinlikleri hem sektördeki tüm paydaşların burada olması hem de ziyaretçi profilinden çok memnun kaldık. Dünyadaki fuarları gördükten sonra ülkemizde de böyle bir fuarın olması bizi çok mutlu etti. Her yıl büyümesini arzu ediyoruz ve bu büyümede bizler de var olacağız" dedi.



"Fuarın büyümesine katkı sağlayacağız"

Borusan Lojistik Uluslararası Hava, Deniz, Satış Grup Müdürü Tuba Gürcüoğlu da Logistech Fuarı'na ilk defa katıldıklarını belirterek "Bizim



için çok etkileyici bir fuar oldu. Fuarın yoğun olması bizim için çok önemliydi. Dolayısıyla çok mutlu olarak ayrılıyoruz, çok teşekkür ediyoruz. Seneye de burada hep beraber olacağız" diye konuştu.

U Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Musa Alper Uçak

geçen yıl da fuara geldiklerini söyleyerek "Bu yıl daha büyük bir stantla katıldık. Gayet güzel bir fuar ve geçen yıla istinaden daha iyi geçti. İzmir merkezli bir firma olarak önümüzdeki yıllarda fuarda yer alarak hem sektörün hem de fuarın büyümesine katkı sağlamaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



"Dört gözle bekliyoruz"

Kıta Logistics Anadolu Bölge Direktörü İbrahim Toktaş "Yaklaşık

30 yıllık bir firmayız, geçen yıl da katıldık ve bu yıl beklentimizin çok üstünde bir performans oldu. Buradaki herkes bizim arkadaşlarımız, ancak onların



dışında şehir dışından, yurt dışından müşterilerin gelmesi bu fuarın aslında ne kadar önemli olduğunu bir kanıtı. Önümüzdeki yıl da burada olacağız" dedi.

Ocean Network Express Ülke Satış Sorumlusu Atilla Hancı, fuarda olmaktan çok mutlu olduklarını belirterek şöyle

konuştu: "Burada hem müşterilerimizle hem de diğer paydaşlarla buluşarak sektörün ileriki aşamalarını konuşmak, işlerimizi beraber değerlendirme iyi bir fırsat oldu. Gelecek yıl mutlaka burada olmak istiyoruz."



Hilal Trans Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Selen İstanbul

bu yıl fuara ilk kez katıldıklarını söyledi ve "Harika bir ambiyans. Çok verimli, keyifli iş birlikliklerine şahit olduk. Önümüzdeki sene de katılmayı dört gözle bekliyoruz" 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.



Seç Turizm 2 Travego yatırımı yaptı

Seç Turizm, Mercedes-Benz Türk bayi Kolman Otomotiv'den aldığı iki adet Mercedes-Benz Travego'yu filosuna kattı.

■ Erkan YILMAZ

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında 52 yıldır hizmet veren Seç Turizm yeni yatırımlarla filosunu büyütme devam ediyor. Firma iki adet Mercedes-Benz Travego yatırımı gerçekleştirdi. Araçlar, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Büyük Müşteri Yönetmeni Mert İnanır tarafından Seç Turizm İstanbul Bölge Müdürü Fikret Başkaya'ya teslim edildi. Fikret Başkaya teslimat sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

2 adet yeni Travego yatırımıyla, bu yıl alınan Travego sayısının 4 adede çıktığını belirten Fikret Başkaya, "Mercedes-Benz yatırımlarının devamı gelecek. 2025 yılında da yine Mercedes-Benz yatırımları olacak. Yeni Mercedes-Benz otobüsler teknolojik donanımları ve konforuyla çok üst düzeyde araçlar. Hem bizler hem kaptanlarımız hem de yolcularımız memnun" dedi.

Yolcumuz vardı ama maliyetlerimiz de ağır

Yaz sezonundaki yolcu hareketliliğinden memnun olduklarını belirten Fikret Başkaya, "Geliş ve



gidişlerde doluluk oranlarımız yüksekti. Bölgemizde, sadece bilet fiyatı üzerinden rekabet yapıyoruz. Bilet fiyatlarımızı yolcu talebine göre kolay kolay aşağıya çekmiyoruz. Yolcunun tercihi 52 yıllık geçmişi ile Seç Turizm, çünkü kaliteli ve güvenli hizmet yapımızla öne çıkıyoruz. Ancak şunu da ifade etmek gerekir, yolcu var, ancak bizim de maliyetlerimiz çok ağır. Gidiş ve dönüş seferinde 680-700 litre civarında bir yakıt tüketimi oluyor. Otogar çıkış ücretlerimiz de yüksek. Köprü ve otoban maliyetleri de giderek ağırlaştı. Uzun yolda para kazanmak gerçekten güç. Kış sezonu başlıyor ve çok iç açıcı görünmüyor" dedi.

Kaptan sorunu büyüyor

Sektörde kaptan sorunun giderek büyüdüğüne dikkat çeken Fikret Başkaya, "Eskiden muavinlik sistemi varken gençler kaptan olacağına hevesi içinde çalışıyorlardı. Şimdi sektörde çalışan gençlerin hedefi kaptan olmak değil artık. Geçici bir süre gelir elde edelim hevesi ile sektöre geliyorlar, sonra ayrılıyorlar. Kaptan sorunumuz giderek büyüyor" dedi. ■



Mengerler'den Tenedos Turizm'e özel yapım Travego 15

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Tenedos Turizm özel yapım Travego 15 yatırımı yaptı. Aracın teslimatını Mercedes-Benz Türk bayi Mengerler Ticaret gerçekleştirdi.

Özel yapım Travego 15 düzenlenen törenle Tenedos Turizm'e teslim edildi. Teslimat törenine Tenedos

Turizm firma sahipleri Mehmet Ak, İsmail Durukan, Mercedes-Benz Türk Ürün Yönetim Müdürü Cem Demirel, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Müdürü Kemal Üşenmez, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Satış Koordinatörü Berkay Balkuv, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Müşteri Danışmanı Mert İnanır, Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Hüseyin Tilki, Günay Eren katıldı. ■



7 24 Transfer 23 TGE'den 2'sini teslim aldı

Akdeniz ve Ege bölgelerinde hizmet veren transfer firmalarından 7 24 Transfer, filosunu yeni TGE'lerle büyütüyor.

MAN'ın Antalya'daki Yetkili Bayii Meçikoğulları Plaza'da düzenlenen törenle yeni araçlar 7 24 Transfer şirketinin ortakları Hilmi Uzel, Yunus Emre Uzel ve Şirket Müdürü Serkan Günaydın'a teslim edildi.

Hilmi Uzel, "Havalimanlarında servis ve özel araç transfer hizmeti sunuyoruz. Filomuzda yaklaşık 100 araç bulunuyor. Bize çok büyük katkı sağlayacağına inandığımız yeni TGE'leri filomuza katmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Arkasında MAN gibi bir köklü



tecrübe bulunan TGE; özellikle konfor, güvenlik ve satış sonrası hizmetler noktasında aradığımız tüm kriterleri bir arada sunuyor. Ayrıca MAN ile işbirliğimizden de çok memnunuz" dedi.

Yeni MAN TGE'lerin tatil yörelerinde farklı lokasyonlarda servis ve taşımacılık hizmetinde kullanılacağını ifade eden Serkan Günaydın, MAN TGE'lerin sahip olduğu konforu sayesinde müşterilerinin rahat bir ortamda yolculuk yaptıklarını vurguladı. ■

EMİR Tur MAN TGE ile Araç ve hizmet kalitesini büyüttü



Ulusal ve uluslararası alanda başarıyla hizmet veren VIP taşımacılığı yapan EMİR Tur, MAN'ın hafif ticari araç segmentindeki yenilikçi aracı TGE ile araç ve hizmet kalitesini büyüttü. Katar'da düzenlenen 2022 FIFA Dünya Kupası'nın sunduğu başarılı VIP taşımacılık hizmetiyle öne çıkan EMİR Tur, satın aldığı 20 adet aracın 10'unu törenle teslim aldı.

MAN'ın Antalya'daki Yetkili Bayii Meçikoğulları Plaza'da düzenlenen teslimat törenine EMİR Tur'un sahipleri Emrah Çelik ve Uğur Çelik katıldı.

Emrah Çelik, "Güvenli hizmet anlayışıyla misafirlerimizin memnuniyetlerini sürekli kılmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin nezdinde de güvenilir ve sağlamlığıyla bilinen MAN markasına yatırım yaptık. Bu araçları ülkemizin bütün tatil yörelerinde ve farklı lokasyonlarda taşımacılık hizmeti için kullanacağız" dedi. ■

MAXUS eDeliver 5'i Pazara Sundu

6.6 m3'lük Kargo Hacmiyle Elektrikli MAXUS eDeliver 5 Avrupa ile Eş Zamanlı Olarak Türkiye'de!

MAXUS, 36 dakikada şarj edilebilen bataryası, 489 kilometrelik menzili ve 6,6 metreküpten başlayan yüklem hacmiyle yeni e-Deliver 5'e çok güveniyor. İki farklı şasi seçeneğiyle yollara çıkan aracın başlangıç fiyatı 1 milyon 675 bin TL'den yeni model lansmana özel avantajlarla müşterileri ile buluşuyor. ■



MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



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.x.com/mantruckbusturk) [@/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

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



Otokar Otobüsleri Dünya Yollarında Otokar'dan Gürcistan'a 95 Araçlık Dev İhracat Anlaşması

Türkiye otobüs pazarında aralıksız 15 yıldır lider olan Otokar, Gürcistan'la imzaladığı iki önemli anlaşmayla yurt dışı pazarlardaki başarılarına yenilerini ekledi. Otokar, Batum ve Rustavi şehirlerine toplam 95 aracı kapsayan iki ihracat anlaşmasına imza attı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ihracattaki başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. Avrupa başta olmak üzere, 60'tan fazla ülke yollarındaki on binlerce otobüsüyle milyonlarca yolcuyla güvenle taşıyan şirket, Gürcistan ile yaptığı iki büyük satış anlaşmasıyla global pazardaki gücünü yeniden kanıtladı. Gürcistan'ın Batum ve Rustavi şehirleri için gerçekleştirilen anlaşmalar kapsamında Otokar, KENT ve CENTRO modellerini içeren toplam 95 adet otobüs teslim edecek.



Kent otobüsler Batum caddelerine çıkıyor

Gürcistan'daki anlaşmaların ilkinde Otokar, Batum'a 25 adet 12 metrelik KENT şehir içi otobüs satışı gerçekleştirildi. Türkiye'de ve dünyanın çeşitli ülkelerinde toplu ulaşımın öncelikli tercihlerinden olan KENT bu anlaşmayla Batum caddelerinde ilk kez kullanılacak. İç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, konforu, düşük işletme giderleriyle belediye ve operatörlere maliyet etkin çözüm sunan KENT Batum'un toplu taşıma altyapısına katkı sağlayacak.

Rustavi ulaşımında yenilikçi dönem

Otokar'ın ikinci büyük anlaşması kapsamında Rustavi şehrine 70 adet CENTRO teslim edilecek. 6,6 metre uzunluğu ve kompakt yapısı ile Otokar CENTRO dar sokaklı turistik şehirlerden kısa mesafede yüksek yolcu taşımacılığına ihtiyaç duyan metropollere kadar birçok kentin tercihi konumunda. Bu satışla birlikte Otokar'ın Rustavi'deki araç sayısı 110'a yükselecek.

Küresel pazarda güçlü adımlar

İnovatif yaklaşımı, geniş ürün gamı ve yenilikçi araçlarıyla Türkiye'deki liderliğinin yanı sıra ihracatta da başarısını ortaya koyan Otokar, 95 araçlık teslimatı yıl sonuna kadar tamamlamayı planlıyor. Şehirlerin farklılaşan koşulları ve değişen ihtiyaçlarına yönelik olarak kullanıcı odaklı çözümler sunan Otokar, 6 metreden 21 metreye kadar uzanan geniş ürün gamıyla dikkat çekiyor. Gürcistan'daki yeni anlaşmalarla, yurt dışı pazarlardaki başarılarına bir yenisini ekleyen Otokar, son yıllarda Gürcistan'a yaptığı otobüs satışları ile toplu ulaşımındaki araç parkını her geçen gün büyütüyor. ■



Modern şehirlerin vazgeçilmezi: Otokar Kent Lf

İç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, konforuyla ön plana çıkan KENT LF, düşük işletme giderleriyle de taşımacılara maliyet etkin çözüm sağlıyor. Güçlü kliması ile her mevsim ferah yolculuk vadeden araç, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Basamaksız girişi ve tam alçak tabanı, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sağlayan Otokar KENT LF, sahip olduğu özelliklerle Türkiye'de ve yurt dışında şehir içi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor.

Şehir içi taşımacılığının gözdesi: Otokar Centro

Toplu ulaşım için özel olarak tasarlanan 6,6 metre uzunluğundaki CENTRO, geniş ayakta durma alanıyla dikkat çekiyor. 17 koltuklu araçta 14 ayakta yolcu taşınabiliyor. Euro 6 emisyon seviyesini sağlayan çevreci motoru, üstün performansı ile dik yokuşları zorlanmadan tırmanırken, düşük işletme giderleri ile esnafa ve belediyelere yük olmuyor. Engelli rampası, hızlı biniş ve inişi sağlayan geniş kapıları ve ferah iç hacmiyle Otokar CENTRO ile yolcular şehrin keyfini sürerken, aracın teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımı sürücüsüne güven veriyor.

Allison
Transmission



Daha konforlu, daha çevreci sürüş.

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için her koşulda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.



allisontransmission.com

© 2024 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



T 2100™ xFE

ŞEHRİN GÖZDESİ

İŞİNİZİN PRESTİJ'İ

YAKIT
EKONOMİSİ


SEGMENTİNİN
EN İYİ DÖNÜŞ YARI ÇAPİ


FERAH
SÜRÜCÜ KABİNİ



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & 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

 www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis
7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 94

    /mapartemsa

 **FUSO**

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

 **TEMSA**

TEMSA, 90 milyon Euro kulüp kredisi temin etti

TEMSA, şirkete finansal manevra kabiliyeti sağlayacak ve şirketin bilanço kalitesini güçlendirecek çok önemli bir finansman anlaşmasına imza attı. 2020-2023 döneminde gelirlerini TL bazında yüzde 1.090, dolar bazında ise yüzde 252 oranında artırarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen sanayi şirketleri arasında yer alan TEMSA, yaklaşık 90 milyon Euro karşılığı TL tutarında kulüp kredisi (club loan) temin etti.

Güçlü büyümesini 2024 yılında da devam ettiren Temsa ile Akbank (Lead Arranger), Türk Ekonomi Bankası (Co-Lead Arranger), ING Türkiye, MUFG Bank Turkey ve QNB Finansbank'ın katılımlarıyla nakdi ve gayri nakdi toplam yaklaşık 90 milyon EUR karşılığı TL tutarında kulüp kredisi sözleşmesi (Club Loan) imzalandı. Söz konusu kredi paketi, TEMSA'nın hali hazırdaki yeniden yapılandırma anlaşmasından çıkması ve bunun sonucunda büyüme, inovasyon, teknoloji, sürdürülebilirlik yatırımlarını desteklemek için kullanılacak.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Evren Güzel, söz konusu sözleşmenin TEMSA'nın küresel büyüme yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olduğunu ifade ederken, "Bankalarımızla birlikte bu anlaşmaya imza atmanın gururunu ve mutluluğu yaşıyoruz. TEMSA'ya güvenen, TEMSA'nın küresel büyüme yolculuğuna destek veren tüm bankalarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.



Uluslararası pazarlarda daha hızlı büyüyen TEMSA

İmzalanan sözleşmenin TEMSA'ya yeni ufuklar kazandıracağını sözlerine ekleyen Evren Güzel, "Önümüzdeki dönemde, bu sözleşmenin de katkısıyla, uluslararası pazarlarda çok daha hızlı büyüyen, küresel ayak izini genişleten, sıfır emisyonlu araçlardaki öncülüğünü pekiştiren,

mobilité şirketine dönüşümünü hızlandıran bir TEMSA göreceğiz. TEMSA'nın 'teknolojik gelişmeleri takip eden değil, teknolojiye yön veren şirket' kültürünü güçlendireceğiz. Bugüne kadar dünyanın 70'e yakın ülkesine 15 binden fazla araç ihraç eden TEMSA, yurt içi ve yurt dışında araç parkını genişletirken, Türk sanayisini küresel ölçekte en iyi şekilde temsil etmeye devam edecek. ■

Kâmil Koç'tan mesafeleri kısaltan, zamandan kazandıran karar:

Kâmil Koç İstanbul - İzmir hattında ekspres sefer uygulamasına geçti

Türkiye'nin lider seyahat markası Kâmil Koç, mesafeleri kısaltmaya devam ediyor. Yolculuk süresini önemli ölçüde kısaltmayı ve zamandan tasarruf sağlamayı amaçlayan firma, 20 Eylül'den itibaren İstanbul- İzmir güzergâhındaki tüm seferlerini eksprese dönüştürdü. İstanbul'dan kalkan Kâmil Koç araçları yeni uygulamayla birlikte Balıkesir ve Manisa'ya uğramadan İzmir'e ulaşacak yolcular için hem zaman hem de mesafeden önemli bir tasarruf sağlıyor.



geçirdi. Firma aldığı yeni karar doğrultusunda 20 Eylül tarihinden itibaren İstanbul- İzmir hattındaki tüm seferlerinde ekspres sefer uygulamasına geçti.

"Yolcularımız zamanlarını yol yerine sevdikleriyle geçirecek" Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, İstanbul-İzmir ekspres sefer kararının yolcular düşünülerek alınmış bir karar olduğunu belirterek, şunları söyledi:

"Kâmil Koç olarak yıllardır yolcu memnuniyetini odak alarak

çalışıyoruz. Bu çerçevede attığımız her adımda, hayata geçirdiğimiz her yenilikte yolcularımızın markamızdan beklentilerini dikkate alıyoruz. İstanbul- İzmir arasında ekspres seferlere geçme kararımız da yine yolcularımızın talepleri doğrultusunda, onları düşünülerek alınmış bir karar. Çünkü İstanbul- İzmir güzergâhı, operasyonlarımızın en yoğun olduğu hatlarımızın başında geliyor. Yolcu yoğunluğumuzun çok fazla olduğu bu güzergâhta biz de mesafeyi kısaltmanın yanında, yolcularımıza zamandan önemli bir

tasarruf sağlamak adına ekspres seferlere geçtik. Bu karar yolcularımızın gittikleri yerlere daha çabuk ulaşmalarını ve kıymetli zamanlarının önemli bir kısmını kendilerine kalmasını sağlayacak.

20 Eylül tarihinden itibaren İstanbul- İzmir hattımızdaki tüm seferlerimiz ekspres sefer şeklinde olacak. İstanbul'dan araçlarımıza binen yolcularımız önceki seferlerin aksine özellikle trafik nedeniyle önemli zaman kaybına neden olan Balıkesir ve Manisa illerimize uğramadan İzmir'e ulaşacak.

Araçlarımızın İstanbul- İzmir hattındaki güzergâhları İstanbul- Esenler'den başlayacak, Alibeyköy, Dudullu, Bursa, Susurluk- Konakoğlu Dinlenme Tesisi ve İzmir olacak. Buna ek olarak, bu güzergâhtaki bazı seferlerimiz ise Susurluk'ta mola verdiğimiz Konakoğlu Dinlenme Tesisi ve Bursa'ya da uğramadan direkt İzmir'e ulaşacak. Yolcularımız kıymetli zamanlarını yollarda değil, sevdikleriyle daha fazla geçirmesini sağlayacak bu yeni uygulamamızın tüm yol arkadaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz." ■

Emir Günaydın'ın hukuk zaferi: Otobüs camiasına hayırlı olsun

Günaydın Turizm'e bağlı Havataş-Havabüs işletmeleri ile İstanbul Konfor firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Emir Günaydın, yıllardır sürdürdüğü hukuk mücadelelerinden birini daha kazandı. Emir Günaydın, 'Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yer alan, bir araç sadece bir işte kullanılabilir, ikinci işte kullanılamaz' düzenlemesinin iptaline yönelik Danıştay'a açtığı davayı kazandı.

Danıştay kararında, 'Bakanlığın 15 Kasım 2019 tarihinde "Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği'nin 14'üncü maddesi ile Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 41'inci maddesine getirilen;



Emir Günaydın

'Servis taşımaları yapmak üzere yetki belgesi alanlar, bu yetki belgesiyle servis taşımacılığı faaliyetinden başka faaliyette bulunamazlar" yönünde yaptığı düzenlemenin 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu ile 5393 sayılı Belediye Kanunu kapsamına girdiğini ve yapılan düzenlemenin belediyelerin dahilinde olan bir alanda olduğu

vurgulanarak, bunun ayrıca taşıtların verimli kullanımına aykırı olduğunu da belirterek bu düzenlemenin iptaline karar verildi.

Emir Günaydın, alınan kararın tüm otobüs camiasına hayırlı olmasını dilediğini belirtti.

■ Erkan YILMAZ

Günaydın Turizm'e bağlı Havataş-Havabüs işletmeleri ile İstanbul Konfor firmalarının Yönetim Kurulu Başkanı Emir Günaydın'ın hukuk mücadelesine götürülen süreç, 7 yıl önce Bursa'dan Sabiha Gökçen Havalimanı'na yaptığı taşımalar ile başladı: "2017 yılında bu taşımacılığa yönelik izin,

Bakanlık tarafından özel vereceği yetkiye bağlandı. Bu yetkiyi Bakanlık havalimanlarının net olmayan karışık bir sistemle bir özel uçak firması işletmesine verdi. Bizden önce bir firma Sabiha Gökçen Havalimanına kombine taşımacılık adı altında özel bir izinle özel bir havayolu firması ile çalışıyordu. Kombine taşımacılığın en önemli unsuru aldığımız tek bir biletle farklı taşıma modlarında seyahat edilmesinin sağlanmasıydı. Bir firmanın yolcusunu taşımaları gerektiği halde tüm havayolu şirketlerinin yolcusunu taşıyordu. Bu durum kombine taşımacılığın esaslarına da aykırıydı ve biz bu firmanın kombine taşımacılığının gereklerini yerine getirmediği tespitini yaptırarak, bunu kamu nezdine dile getirmeye başladık. Bu süreçte bazı sorunlar, kavgalar da yaşandı ve zorlu bir dönemin ardından bu firmanın belgesi iptal edildi. Biz de havalimanının yakınında otobüs terminalinin ruhsatıyla yolcuyu oraya kadar getirip oradan sonra belediyenin verdiği yol belgesiyle havalimanına taşıyorduk. Biz bu şekilde çalışmaya başlayınca Bakanlığın ve özel işletmelerin buna karşı bir adımı oldu. Çünkü havalimanı işletmecileri belirli firmalara bu yetkiyi vermek istiyordu ve bizim, bunu özellikle yapmamızın da engellenmesi isteniyordu. Biz, Bakanlığın yaptığı bu kısıtlamayı hukuki çerçevede deldik. Bir müddet bu şekilde devam etti."

Günde 80 kez ceza yazılıyordu

Emir Günaydın, haklı oldukları halde bu süreçte birçok kez araçlarına güzergah dışı taşımacılık yapıldığı gerekçesiyle ceza yazıldığını, bu cezaların iptaline yönelik açtıkları davaları kazandığını anlattı: "Cezaların toplamı 28 milyon TL'yi buluyordu. Biz cezaların iptaline yönelik davalar açmaya başladık. Her mahkeme bir cezaya yönelik karar alabiliyordu. Günde 80 kez ceza kesiliyordu. Biz bütün cezalara yönelik tek bir dava açılmasına yönelik bir süreç başlattık ve bunu da başardık. Bu aslında örnek bir karar da oldu. Her cezaya ayrı bir dava açmamız da mümkün değildi. Bir davaya yönelik yatıracağımız harç 5 bin TL'yi buluyordu ve toplamı çok ciddi boyutlara çıkıyordu. Bu cezalar her gün kesiliyordu. Bütün cezalara yönelik tek bir dava açıldı. Bütün cezaları da iptal ettirdik."

Danıştay 14'üncü maddeyi iptal etti

2019 yılında Bakanlığın, Yönetmelikte yaptığı değişiklikle, 'bir araba bir işte kullanılabilir, farklı bir işte kullanılamaz' denildi. Emir Günaydın, bu düzenlemeye yönelik hukuki mücadele başlattıklarını ve Danıştay'a kadar taşıdıklarını belirtti: "D1 belge sahibi olduğumuzu belgeye kayıtlı araçlarımızın şehirlerarası taşımacılıkta kullanıldığını, şehiriçi taşımacılık için de gerekli olan yol belgesinin bulunduğunu aktardık. Yaptığımız iş çerçevesinde aynı araçla hem şehirlerarasında hem de şehiriçinde ücretsiz servis hizmeti verebilmemiz gerektiğini ifade ettik. Yaptığım savunmada, bunun haksız ve yanlış bir düzenleme olduğunu, hem daha fazla araç satılmasını hem daha fazla rant elde edilmesini sağlayan ve ayrıca maliyetler açısından da taşımacıyı zora sokan bir düzenleme olduğunu ifade ettim. Yaptığım savunma çok etkili oldu ve Danıştay, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği'nin 14'üncü maddesi ile Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 41'inci maddesine getirilen; 'Servis taşımaları yapmak üzere yetki belgesi alanlar, bu yetki belgesiyle servis taşımacılığı faaliyetinden başka faaliyette bulunamazlar' yönünde yaptığı düzenlemenin iptaline karar verdi."

Emir Günaydın, alınan karar sonrasında Ulaştırma Bölge Müdürlüğü'ne başvuracağını ve ücretsiz servis araçlarının da D1 belgesine kaydedilmesini isteyeceğini açıkladı. ■

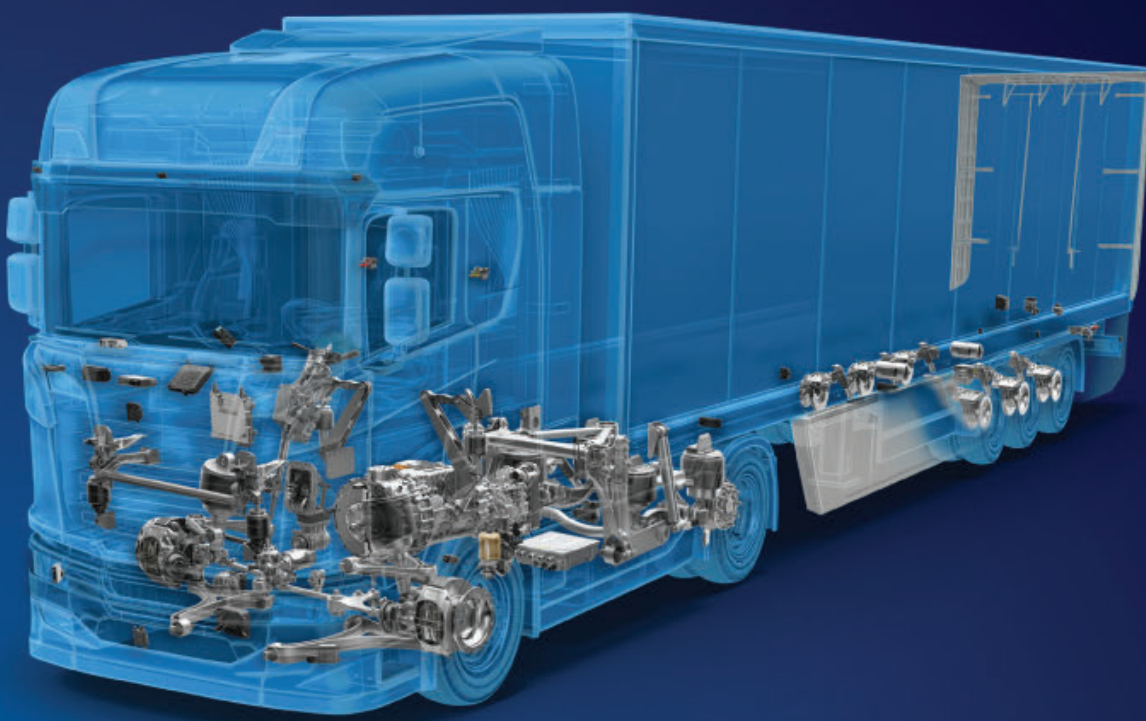
ZF. Güvenilir yedek parça.

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 tarayın.



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW WABCO

Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er: 2025, 2024'ten daha iyi olacak

“Yurtiçinde kültür turları gerçekleştiriyoruz ve çoğunlukla İtalyan ve Alman turistleri taşıyoruz. Tamer Turizm olarak 2024'ten beklentilerimiz çok daha fazlaydı ama 2023'e göre ancak yüzde 10 artış elde ettik. Avrupa dışında ülkelere yönelik hizmet veren arkadaşlarımız Temmuz ve Ağustos ayının iyi gitmediğini ifade ediyorlar. Eylül-Ekim dönemi onlar için de iyi gidiyor. 2025 yılına yine de umutla bakıyoruz. 2025 verilerini bizim çalıştığımız acenteler veriyor. Onlar, 'Bu seneden iyi olacak' diyorlar.”

■ Erkan YILMAZ

1977 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veren İstanbul merkezli Tamer Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er ile bir araya gelerek özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Hizmet koşusu sürüyor...

50'nci yıla doğru hizmet koşusunu sürdüren Tamer Turizm'in filusunda, şu anda 34 özmal araç bulunduğunu belirten Mümtaz Er, “Ekim ayında filomuza bir otobüs daha katılacak. Bu yıl filomuza 5 adet Turismo, 4 adet Sprinter katıldı. Araçlarımızı ön ödemeli sistemle aldık. Bu sistem bizi gelecek zamlara yönelik koruyor. 2025'te yine aynı seviyede yatırım planlıyoruz. Eski araçlarımızı değiştirmek istiyoruz ama işin durumuna göre hareket edeceğiz. Bu işi yaptığımız sü-



Mümtaz Er

rece yeni yatırımları da yapmak zorundasınız. 2015'e kadar bir otobüs yatırımının geri dönüşü 3-5 seneydi. Daha sonraki yıllarda ise bu süreler arttı. Teknolojik gelişmeler ve yolların yenilenmesi nedeniyle artık 10-12 yılı aşan süreler olacak gibi görünüyor. Şu an turizmde bu yaş aralığındaki araçlar çalışıyor. Eskiden de vardı ama bu kadar yoğun değildi. Yeni otobüsle ikinci el otobüs tarafında makas çok açılmış durumda. Filomuzda özmal araçların yanı sıra 11 de kiralık aracımız bulunuyor. Personel taşımacılığı alanında ise 170 civarında kiralık araç bulunuyor. Bu araçlar İstanbul ve Bursa'da faaliyet gösteriyor” dedi.

2024 beklentiler ölçüsünde

Ağırlıklı olarak Avrupalı turistlerin taşınmasına yönelik hizmet verdiklerini belirten Mümtaz Er, “Yurtiçinde kültür turları gerçekleştiriyoruz ve çoğunlukla İtalyan ve Alman turistleri taşıyoruz. Tamer Turizm olarak 2024'ten beklentilerimiz çok daha fazlaydı ama 2023'e göre ancak yüzde 10 artış elde ettik. Avrupa dışında ülkelere yönelik hizmet veren arkadaşlarımız Temmuz ve Ağustos ayının iyi gitmediğini ifade ediyorlar. Eylül-Ekim dönemi onlar için de iyi gidiyor. Yurtdışına tur yapan firmalar vize sorununu çok büyük oranda yaşadılar” dedi.

Turizm taşımacılığında olmak

Seyahat acentesi belge-

sine sahip olduklarını ancak hep taşımacılık tarafında kalmak istediklerini ifade eden Mümtaz Er, “Bizim çalıştığımız acenteler ve tur operatörleri var. Bunların getirdikleri grupların yalnızca taşımacısını gerçekleştiririz. Herkesin yapacağı bir iş var. Tur operatörlüğü farklı bir alan. İyi bağlantılarınız, ona göre yatırımlarınız olacak. O farklı bir iş. Out goinge dışarıya turist götürebilirsiniz ama incoming yani turist getirmek daha zor, kolay değil. 'Kendim getireyim ve kendim taşıyayım' diyebilirsiniz ama çalıştığınız acenteler artık sana taşımacı olarak değil rakip olarak bakar. Bir alanı seçerek ilerlemek zorundasınız. Bu alanda olmaktan dolayı da mutluyuz. Biz bu işi seviyoruz. Çoğu arkadaşımızın baba mesleğidir bu iş. Ama doğrusu yeni nesilden pek ümitli değilim. Yeni nesil daha rahat yapabilecekleri iş beklentisi içinde” dedi.

2025'e umutla bakıyoruz

Türkiye'nin, ekonomik zorunluluklar nedeniyle yabancı turist için de pahalı hale geldiğine dikkat çeken Mümtaz Er, “Otel, yemek ve ulaşım da pahalı hale geldi. Ama bu sıralamada en pahalı olan ulaşım tarafı, havayolları. Bu zincirde en ucuz kalan ise karayolu tarafı oldu. 2023 yılı ve sonrasında giderlerimizin artış oranı yüzde 100'lerin üzerine çıktı ama bu artış gelirlerimize yansımada. Biz aynı oranda fiyat artışları alamadık. Bunda dövizin baskılanmasının da etkisi var. Bunun yanında müze ve ören yerlerine girişler de çok pahalı hale geldi. Bazı seyahat acenteleri buralardaki artışı taşımacıdan çıkarmak istiyor. Yakıt konusunda eğer yüzde 10'lara varan artışlar olmuş ise bunun fiyatlarımıza yansıtılmasını talep ediyoruz. Alabiliyor muyuz, genelde alamıyoruz. Bütün bu zorluklara rağmen Tamer Turizm'in iş hacminde yüzde 10 civarında artış var. Beklentimiz çok daha fazlaydı. Yatırımlarımızı da bu beklenti doğrultusunda yaptık zaten. 2025 yılına yine de umutla bakıyoruz. 2025 verilerini bizim çalıştığımız acenteler veriyor. Onlar, “Bu seneden iyi olacak” diyorlar. 2024 için de öyle denildi ama beklentimiz ölçüsünde geçmedi. 2025 en azından gelen veriler nedeniyle bizi korkutmuyor” dedi.

İstanbul'da park sorunu

Turizm taşımacılarının İstanbul'da özellikle park sorunu yaşadığını vurgulayan Er, “Otel önlerinde araçlar dönüş yapmakta ve yolcuyla uğurlanmakta çok zorlanıyor. Oteller inşa edilirken bunun düşünülmemesi çok yanlış. Ayrıca İstanbul turlarında çok ceza yazılıyor. Turistler araç Galata Köprüsü'nden geçerken fotoğraf çekmek istiyor. Rehber, aracı iki üç

TUİDER

Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er, turizm taşımacılığı alanında yeni bir dernek kuruluşuna öncülük ettiklerini belirterek, “Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği'nin (TUİDER)'in kuruluşu 22 Ağustos 2024 tarihinde tamamlandı. 23 kurucu üyemiz var. Dernek merkezimiz Taksim'de. Şu an geçici bir yönetim var. Ekim ayında, genel kurulumuzu gerçekleştirebileceğiz. Üye sayımız 200'ü bulabilir. Sadece İstanbul merkezli turizm taşımacıları değil, birçok ilden turizm taşımacısı üyemiz olacak. Üye olabilmek için D2 ve B2 belgesine sahip olunması ve firma sahibinin olması yeterli. TUİDER ile sektörümüzün yaşadığı sorunları kamu nezdinde etkin bir şekilde dile getirmeyi, mevzuatla ilgili yaşanan sorunlar için çalışmalar yürütmeyi ve üyelerimizin maliyetlerini daha aşağıya çekebileceğimiz toplu alımları yapabilmeyi hedefliyoruz. Hukuki sorunlarda üyelerimize yardımcı olabilecek hem meslektaşımız olan hem de avukatlığımızı yapan üyemiz de var” dedi.

dakika durduğunda da hemen plakaya bir ceza geliyor. Otel önlerinde beklenildiği de cezalar yazılıyor” dedi.

Korsan taşımacılık sorununun da gidererek büyüdüğünü belirten Mümtaz Er, “D2 belgesine bireysel taşıtları kaydedip oradan gelir elde edenler var. Bu kişiler bizzat araçta kendisi çalıştığı için daha düşük fiyatlar vererek yıkıcı bir rekabet oluşturuyor. Acenteler de onların verdiği fiyatı temel alıyor. D2 belgesine kaydedilen kiralık taşıtın yaptığı işlerde faturanın da D2 belgesi tarafından kesilmesi gerekiyor. Bunun denetiminin yapılması gerekiyor” dedi. ■

Ben otobüsü seviyordum

Babam, beni, okurken turizm acentesi sahibi arkadaşının yanına verdi. Lider Turizm Ali Engin Fırat. O outgoing yapardı. Babam esasında bu işi yapmamı istemedi. Turizmci olmamı istedi. Ben otobüsü seviyordum tabii. Bugünlere geldik.

Bir otobüs için 3 ay düşünüyoruz

Biz şehirlerarası otobüs firmalarından yatırım açısından daha farklı hareket ediyoruz. Onlar çok daha büyük adetlerde yatırım yaparken turizm taşımacıları olarak bir otobüs alacağımız zaman 3 ay düşünüyoruz. Biz çok daha temkinli hareket ederiz. Biz yemeyiz, içmeyiz borcumuzu öderiz. Turizm taşımacısı borcuna çok sadıktır. Onun için de hesaplı gideriz. Alacağımız kredi ile ilgili aylarca planlama yaparız. Bir tek ben değil, arkadaşlarımız da öyle hareket eder.



Tamer Turizm'in kuruluşu

Mümtaz Er, firmanın kuruluşunu şu şekilde aktarıyor: “Rahmetli Babam Tahsin Er, 1968 yılında Aker Turizm'in kuruluşunda Halil Ak ile yer alıyor. 1977 yılına babam ayrılıyor ve Tahsin Er aile şirketi kuruyor. Daha sonra ise limited şirkete dönüşüyor ve adı da Tamer Turizm oluyor. Ben de Kocaeli Üniversitesi'nde iki yıllık işletme yüksekokulunu bitirmemin ardından 20 yaşında şirkete yer aldım. O dönemde iki kardeşim başka işler yapıyordu ama işler büyüyünce onlar da firmada yerlerini aldılar.”



Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er, Başkan Yardımcıları Ahmet Er, Erdem Er, Finans Direktörü Can Er, Operasyon Direktörü Bartu Er, Operasyon Müdürü Şenel Ayan



Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er ile söyleşimizi Şişli Bomanti iTower'de Tamer Turizm'in yeni merkezinde Muammer Başkan ile birlikte gerçekleştirdik. Erkan YILMAZ

3. Köprü zorunluluğu haksızlıktır, son bulsun!

3. köprüyü kullanmayan ve diğer köprülerden geçiş yapan şehirlerarası otobüslere yönelik cezalar toplu şekilde firmalara ulaşmaya başladı.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

3. köprünün bedelini ödeyelim, ikinci köprüden geçelim

Sayın Cumhurbaşkanımızdan tekrar rica ediyoruz. İstanbul'dan çıkan ve İstanbul'a gelen otobüslerin 1 saat, 1.5 saat daha fazla yol kat etmesine neden olan bu durumun sonlandırılmasını istiyoruz. Tekrar söylüyoruz: Biz aynı bedeli ödeyelim ama ikinci köprüyü kullanabilelim. Teknolojik gelişmenin de izniyle, otobüsçü trafik yoğunluğunu saptayıp ona göre hareket etsin. İkinci köprüde trafik sıkışıklığı varsa 3. köprüyü tercih etsin ama bu, otobüsçünün kendi tercihi bırakılsın. Hakikaten 8 yıldır şehirlerarası otobüsçülere 3. köprü zorunluluğu nedeniyle bir eziyet yapılıyor. Yolcu bu yolun kullanılmasını istemiyor. Yakın mesafedeki şehirlere gitmek isteyen yolcunun çok daha fazla tepkisiyle karşı

karşıya kalıyoruz. Geliş-gidiş 140 km yol yapmak gerçekten büyük bir eziyettir. Yakıt çok pahalı, işletme giderlerimiz giderek yükseliyor. Bu maliyetler olmasa bile fiyatlarının da düşmesi mümkün olabilir.

Şehirlerarası otobüslerin 3. köprüyü kullanmaması halinde trafik sıkışıklığı olur anlayışı ise doğru değil. İstanbul Otagarı'ndan günlük çıkan otobüs sayısı 1000 civarında. 24 saat içinde saat başına ortalama 41 otobüs yapıyor; kaldı ki otobüsler ağırlıklı olarak gece çıkıyor yola. Yüzbinlerce aracın dolaştığı İstanbul trafiğinde 41 otobüs hiçbir sıkıntı yaratmaz.

Ülke ekonomisine zarar, yolcuya ve sektöre eziyet

3. köprü zorunluluğu ülke ekonomisine çok ciddi zarar, yolculara zaman kaybı, işgücü kaybı, eziyet veriyor. Maliyet artışı da üst üste koyduğunuzda bu zorunluluğun artık bir son bulması gerektiğine inanıyoruz. Yolculuklar eziyet ve maliyete dönüşmesin artık. Üstelik yolcu taşımacılığında sadece şehirlerarasına uygulanan bu durumun büyük bir haksızlık olduğu da ortada. Buradan Sayın Cumhurbaşkanımızdan bu durumu düzelterek bir karar almasını beklediğimizi ifade etmek istiyoruz. Şehirlerarası otobüsçülerin yaşadığı bu eziyet ve haksızlık son bulsun.

Öte yandan firmalarımız da kuralları çiğnemesinler, sonra da ceza geldi, diye şikayet etmek çok anlamlı olmuyor.

Çok zorlu bir kış sezonu sektörü bekliyor

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı açısından yaz sezonu sona erdi, artık kış mevsimi geliyor. Sektörün aklını başına toplaması gerektiğini düşünüyorum. İstanbul'dan günlük çıkan otobüs sayılarına baktığımızda sektördeki daralmayı net olarak görmek mümkün. Önümüzdeki aylar daha da kötü olacak. Seyahate olan talep daha da düşecek. Ekonomik zorluklarla en önemli müşteri grubumuz olan öğrenciler, seyahat sıklıklarının daha da düşürecek. Artan maliyetlerle mücadele edebilmenin yolcu yeterli doluluklar sağlanmadan seferlerin yapılmamasından geçiyor. Çok sefer yapılarak, çok para kazanılmadığını görüyoruz. Çok zorlu bir kış sezonu bizi bekliyor. Maliyetlere bakıldığında ve talep düşüklüğünü görünce gerçekten sektörü kara bir kış beklediğini söylemek zor değil. Maliyetlerimiz artıyor, gelirlerimiz artmıyor. Esas sorun burada. Bu şartlar altında karayolu yolcu taşımacılığı sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

3 köprü zorunluluğu!

Şehirlerarası otobüsçünün 8 yıldır bitmeyen çilesi

Sinop Türkeli merkezli Sahilgülu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Acar: Yolcu taşımacılığında kimseye zorunlu olmayan 3. köprü geçişinin şehirlerarası otobüs sektörüne dayatılması büyük haksızlık. Bu haksızlığın üstüne bu köprüyü kullanmadığımız zamanlarda çok ağır cezalar kesiliyor. Zaten ağır maliyetler altında ezilen sektörün bu cezaları ödemesi de mümkün değil. Yetkililerden 3. Köprü zorunluluğunu kaldırmalarını ve bizlere kesilen cezaların da affına yönelik bir düzenleme yapmalarını bekliyoruz."



Erkan YILMAZ

"Sektörümüz zaten ağır maliyetler nedeniyle zor günler geçiriyor. Ayakta kalmanın mücadelesini veriyor. Bir de bunun üstüne 3. köprü zorunluluğu nedeniyle sıkıntılar yaşıyoruz.

3 köprü geçiş zorunluluğu bize 100 km. daha fazla yol yaptırıyor. Gidiş ve dönüş olarak baktığımızda ise bu 200 km'ye çıkıyor, bu da 35-40 litrenin üzerinde yakıt tüketimi demek. Çevreyi koruyalım, maliyetleri düşürelim derken 35 litreden fazla yakıtı tüketmek zorunda kalmak ne kadar hakkaniyetli. Lastik, bakım, köprü ve otobana ödediğimiz ücret ayrı bir maliyet zaten. Yolcu da seyahat süresinin en az 1 saat uzamasından şikayetçi. Yıllardır bu konuda meslek örgütlerimizin, sektörün sesi olmasını bekliyoruz, ancak bir çözüm bulunamıyor. Yerel firmaların bugüne kadar kapısını çalan, 'Sizin sorunlarınız nedir' diyen yetkililer de meslek örgütleri de olmadı. Oysa biz ülkemizin yaşadığı her türlü zorlukta halkımızın, devletimizin yanında olduk. Ama 3. köprü zorunluluğu gibi uygulamalarla haksızlığa uğrayan da yine bizler olduk. Bu zorunluluk sektöre 8 yıldır dayatılıyor. Bu dayatmanın artık bir son bulması gerekiyor. Bu ülkenin ekonomik hareketliliğinin en önemli unsurlarından birisi de şehirlerarası otobüsçülük sektörüdür. Bu sektör ayakta kalamadığı takdirde ekonomik krizin boyutları



Ahmet Acar

daha da ağır olacaktır. Bunun farkına varılması gerekiyor" dedi.

Cezalar affedilmeli

"Biz, yolcumuz ile karşı karşıya gelmemek adına diğer yolcu taşımacıları gibi diğer köprüleri kullanmak zorunda kalıyoruz" açıklamasını yapan Acar, "Bize haksız bir uygulama ile dayatılan 3. köprü zorunluluğuna zaman zaman zorunluluktan diğer köprüleri

kullandığımız için çok ağır cezalarla karşı karşıya geliyoruz. Şu anda firmalara gelen cezalar küçük firmalarda 600 bin TL'yi, büyük firmalarda ise 1 milyon TL'yi geçmiş durumda.

Bu cezalar otobüs sektörüne vurulmuş en büyük darbedir. Bu ekonomik şartlar altında otobüsçünün bu cezaları ödeme imkanı da yok. Yetkililerin, 8 yıldır görmezden geldiği bu soruna bir çözüm bulmasını bekliyoruz. 3. köprü zorunluluğu kaldırılınsın, kesilen cezalar da bir haksızlık sonucu olduğu için affedilsin. Meslek örgütlerimiz de bu konuda acil bir çalışma planı oluşturmalı, otobüsçünün sesi olmalı ve 8 yıldır bitmeyen bu çileye son vermek için adım atmalı. 'Otobüsler trafik sıkışıklığı yaratır' değerlendirmeleri de doğru değil. Kimse bu söylemin arkasına saklanmasın. Bizim önerimiz, ilk etapta diğer köprülerin belirli saatlerde kullanılmasına izin verilmesidir. Ama hepsinden önce bu zorunluluk mutlaka kaldırılmalı" dedi. ■

Zorunluluk kaldırılmalı

Bu köprüyü kullanmanın hem daha fazla km. hem daha fazla yakıt tüketimi ile sektöre ağır maliyetler getirdiğine dikkat çeken Sahilgülu Turizm Başkanı Ahmet Acar,



Taşımacının gündemi

Bu sayıdaki yazımda taşımacıların gündeminde olan 3 konu üzerinde durmak ve bir konu üzerinde de düzeltici bir özet yapmak istiyorum.

Yönetmelik iptali

2019 yılında yapılan bir değişiklikle Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 41'inci maddesine şu düzenleme getirildi: "Servis taşımacılığı yapmak üzere yetki belgesi alanlar, bu yetki belgesiyle servis taşımacılığı faaliyetinden başka faaliyette bulunamazlar."

Şimdi, açılan bir dava sonucu bu düzenleme iptal edilmiş bulunuyor. Bununla ilgili değerlendirmelerde bulunmak istiyorum.

Bu düzenleme getirilmeden önce taşımacılık işleriyle ilgili bir belgeyle başka faaliyet yapmak serbest miydi de bu düzenleme ile yasaklandı? B1, B2, D1, D2 ve D4 belgeleriyle belge kapsamına girmeyen bir faaliyet yapmak serbest mi ki, yasaklanmamış! Bütün belgeler için kapsam dışı faaliyet yasağı zaten Yönetmelikte yok mu?

Şimdi bu düzenlemenin iptali ile taşımacılık belgeleriyle kapsam dışı faaliyet yasak olmaktan çıktı mı? Yani başka türlü faaliyetler de yapılabilecek mi? Taşıma ile ilgili belgelerde bu serbestlik geldiyse aynı durum diğer belgeler için de geçerli olacak mı?

Böyle bir iptal sonrasında artık D1 belgelerine servis taşımacılığında kullanılan taşıtlar, özellikle de 25 koltuktan küçük servis taşıtları yazılabilecek mi? Yazılabilecek ise bu durum B1 belgelerini de kapsamaz mı?

Bu durum geçen sayımdaki yazımda önerdiğim B1 ve D1 belgelerine de küçük otobüslerin yazılabileceği durumunu doğuramaz mı?

Bu düzenlemede sözü edilen servis taşımacılığı ile ilgili belge, Bakanlığın ver-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

diği D4 Servis Belgesi midir yoksa belediyelerden alınan servis belgelerini de kapsıyor mu? Bakanlıktan alınan servis belgeleri kast ediliyorsa, bunlarla ilgili yerli düzenleme zaten Yönetmelikte mevcut ayrıca bir düzenleme gerekmez. Eğer belediye alanı içindeki servis belgeleri de kast ediliyorsa Bakanlık Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nin sınırlarının dışına çıkmış belediyelerin yetki alanına tecavüz etmiş olmaz mı?

Konu pek çok yönüyle ele alınabilir. Bakanlığın belediye alanındaki taşımacılıkla ilgili yetki tecavüzleri zaman zaman görülmüyor. Otomobil taşımacılığı ve havalimanı taşımacılığı bunun başlıca örnekleri. Bunların da bir kısmı hukuk engeline takılıyor. Bu konu üzerinde ileriki yazılarımda daha geniş durmayı düşünüyorum.

Köprü geçiş cezaları

B1 ve D1 belgeleri ile yapılan tarifeli seferlerde 3. köprü yerine birinci veya ikinci köprünün kullanılmasına bağlı olarak taşımacılara cezalar kesildiği ve bunların tahsili yoluna gidildiği belirtiliyor. Büyük miktardaki bu cezaların belge sahiplerini mağdur edeceği şüphesiz. Bunun çözümü olarak da bu cezaların iptali ya da affı isteniyor. Bunun kolaylıkla mümkün olduğunu düşünmüyorum. Ayrıca böyle bir çözümde, gelecekte yeni cezalar da gelmeye devam edecektir. Bunun çözümü bu konudaki haksızlığın giderilmesidir. Bu da diğer tüm yolcu taşıtlarına verilen birinci veya ikinci köp-

rüyü kullanma imkanının B1 ve D1 belgelerine de tanınmasıdır.

Bunlara bu imkanın verilmemiş olması zaten büyük bir adaletsizliktir. Öyle ki D2 belgesiyle İstanbul'dan Antalya'ya yapılacak tarifersiz şehirlerarası yolcu taşıması bu hakta sahipken aynı taşımanın B1 veya D1 belgesiyle tarifeli olarak yapılması nasıl suç olabilir? Taşımacılar ve onların örgütleri bu konuyla ilgili yeterli derecede mücadele etmemişlerdir diye düşünüyorum. Bakanlık da korunması gereken tarifeli taşımacılar için böyle bir imkan getirilmesi yönünde yeterli desteği sağlamış gibi görünmüyor. Artık bu haksızlık kökten giderilip D1 ve B1 belgelerine de birinci veya ikinci köprüyü kullanma hakkı verilmelidir.

Yazdan kışa geçerken

Yolcu taşımacılığı yaz sezonunun ardından tümüyle normale dönmeye başlıyor. Bu da seferlerdeki dolulukları ve gelirleri azaltıyor. Özellikle doluluğu arttırmak için akla gelebilecek seçenek, fiyatları düşürerek yolcuları kendi taşımacılıklarına yönlendirmektir. Tabii ki diğer taşımacıların eli de armut toplamıyor; onlar da benzer çaba içine gireceklerdir. Bunun çözümü asla taşıma ücretini düşürmek olamaz. Akıl yolu düşen yolcu talebine bağlı olarak taşımacıların yazlık seferlerini azaltmaları, hatta bazı hatlarda bitirmeleridir.

İçinde bulunduğumuz yüksek enflasyon ortamında, bırakınız ücret düşürmeyi ücretleri arttırmamak bile zaten kışa geçiş döneminde yolcu sayısını korumak için yeterli görülmelidir. Ücret düşürmeye gidildiğinde yaklaşan kış döneminde çok çok azaltmak gibi kötü duruma ulaşılabilir. Taşımacılar bu geçişi daha dikkatli ve daha akıllı yapmak zorundadırlar. Bu arada yaklaşan kış mevsimi için hazırlıklara da şimdiden yavaş yavaş başlanması gerekir. Uzun olmayan bir sürede bazı bölgelerde kışın zorlaşacak yol koşulları

"Artık bu haksızlık kökten giderilip D1 ve B1 belgelerine de birinci veya ikinci köprüyü kullanma hakkı verilmelidir."

görülmektedir. Taşımacıların bu koşullara hazırlanmaları ve olası olumsuzluklar için çözüm bulmaları hem ticari hem de insani açıdan görevleridir.

Belge düzenlemeleri

Geçen sayıdaki yazımda, yeterlilikleri gereği tarifeli taşımacılara tarifersiz taşımacılığa da yapma hakkı verilmesi gerektiğini belirtmişim. Bu gerçekleştirmede B1 belgelerinde yurtiçi ve yurtdışı tarifeli ve tarifersiz tüm taşımacılar yapılabilecektir. D1 belgeleriyle de tarifeli ve tarifersiz tüm yurtiçi taşımacılığın yapılması imkanı doğacaktır. B2 ve D2 belgelerinin durumlarında bir değişim olmayacaktır. Ayrıca tarifeli taşıma belgelerinde tüm taşıtların kaydedilebilmesi imkanını da gerekli görmüştüm. Bu da yapılar, özmal karşılığı sözleşmeli taşıt oranları da tüm belgeler için eşitlenirse tüm taşımacılar B1, B2, D1 ve D2 belgelerinden sadece biriyle işlerini görebilecekler. Yani tüm taşıtlar sadece bir belgeye yazılıp etkinlikle kullanılabilir. Asgari özmal kapasitedeki taşıtlarda ve yurtdışı seferlerde 25'ten büyük kapasiteli taşıtların kullanılması yine aranabilir. Yazımda karışık bazı hususları netleştirmek için bu önemli konuyu bir kez daha özetlemek istedim. Bakanlık, bu konu üzerinde durmalı, cesur adımlar atma imkanını aramalıdır. Bu tür düzenlemeler belge iptalinde gündeme gelen farklı taşıtların kaydı gibi sorunlara da ortadan kaldırılabılır. ■

Çağdaş Güven Turizm 2024 yatırımlarını tamamladı

Çankırı merkezli Çağdaş Güven Turizm 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde belirlediği 5 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımını tamamladı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi.

■ Erkan YILMAZ

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında 25 yıldır hizmet koşusunu sürdüren Çankırı merkezli Çağdaş Güven Turizm 2024 yatırım planı çerçevesinde belirlediği 5 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımını tamamladı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii, Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi. Çağdaş Güven Turizm'e 5 adetlik yatırım planının son 2 adedi Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle teslim edildi.

Törene Çağdaş Güven Turizm ortaklarından Adil Arslanoğlu, Kaptan Gürkan Savaş, Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, İkinci El Satış Danışmanı Furkan Gümüş, Sosyal Medya Uzmanı Tufan Ali Poyraz katıldı.

Çağdaş Güven Turizm ortaklarından Adil Arslanoğlu ve Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Umduğumuz gibi geçmedi

Yaz sezonunun beklemedikleri gibi geçmediğini belirten Adil Arslanoğlu, "2023'e göre yolcu hareketliliği yüzde 30-40 civarında daha düşüktü. Okulların açılması bir hareketlilik getirdi. Üniversitelerin de açılmasıyla da yine bir hareketlilik olacaktır. Yolcu hareketliliği düşük olsa da, 'Kış sezonu bizi korkutmuyor', biz tedbirlerimizi alıyoruz. Sefer sayısında artış ve düşüşler yaşanabilir, ama hafta sonları sefer sayılarımızı artırıyoruz. Bölgemizde fiyat anlamında, bir ölçüde, rekabet var" dedi.

2025'den umutlarımız büyük

2025 yılına umutla baktıklarını belirten Adil Arslanoğlu, "Araçlarımız yeni. Personelimiz hazır ve her zaman kaliteli hizmeti hedefliyoruz. 2025 yılından umutlarımız büyük" dedi.



Törene Çağdaş Güven Turizm ortaklarından Adil Arslanoğlu, Kaptan Gürkan Savaş, Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, İkinci El Satış Danışmanı Furkan Gümüş, Sosyal Medya Uzmanı Tufan Ali Poyraz katıldı.

Tek tercih Mercedes araçlar

5 adet Tourismo yatırımı ile filolarındaki otobüs sayısının 15'e ulaştığını belirten Arslanoğlu, "Mercedes-Benz otobüsler bizim için tek tercih. Araçlar sıkıntısız ve bizi üzmemiyor. İkinci elin güçlü olması yeni yatırımları da daha kolay hale getiriyor. Ayrıca satış sonrası hizmetler ve yedek parçada da bizi mutlu eden bir yapı var. Araçlarımızın arkasında duruyorlar. Bizimle sürekli irtibat halinde süreci yönetiyorlar. Beklentilerimizi tamamen karşılıyorlar. Araçların teknolojik donanımları da memnuniyet verici. Kör nokta uyarı sistemleri, çarpışma sistemleri, şerit takip sistemi, geri dönüş kameraları kaptanlar ve yolcular için üst düzeyde bir güvenlik sağlıyor.

En büyük giderimiz yakıt. Tourismo araçlar, 100 km'de 18 litre yakıt tüketiyor. Bu da bizi mutlu ediyor. Tourismo araçlarda 'şu da olsun' dediğimiz anda karşımıza yüz yılın mucizesi dediğimiz Travego çıkıyor. Travego'daki tavan ve torpid gibi özelliklerin Tourismo'da da olmasını isteriz. Travego bir efsane. Tourismo küçük kardeşi olarak onun yolundan devam ediyor.

Devir hesap devri; Tourismo bize çok kazanç sağlıyor. Ekonomik şartlar iyileştikçe Travego yatırımı da yapabiliriz" dedi.

Otomobil sürücüleri dikkatli olmalı

Son dönemde yaşanan kazaların en büyük etkenini de Adil Arslanoğlu şu şekilde açıklıyor: "Genelde kaptanların uykusuzluğu ve çalışma koşulları dile getiriliyor, ama bana göre



trafikte binek otomobil kullanan amatör şoförlerin özellikle kurallara uymaması trafik güvenliği büyük sıkıntıya sokabiliyor. Sol şeritten sinyal vermeden ani bir şekilde sağ şeride geçebiliyorlar. Bu durum trafikte büyük risk oluşturuyor. Otomobil kullanıcılarının trafikte daha dikkatli olması gerektiğine inanıyorum."

Bireysel otobüsçüler artmalı

Sektörde kaptan ve araç içi personel sıkıntısının giderek büyüdüğüne dikkat çeken Adil Arslanoğlu, "Bu ekonomik şartlar altında bu sorunu çözmek çok mümkün olmayacak gibi. Sektörün elde ettiği kazançlar belli. Verilen ücretler belli. Eski dönemlerde gençler hevesle otobüsçülüğe yöneliyorlardı, son dönemde bu hevesle büyük azalma söz konusu. Bireysel otobüsçülerin çıkması sektöre büyük zarar verdi.

Kurumsallaşmanın çok önemli avantajlar getireceğini düşündük, ama ulusal firmaların bireysel otobüsçülere sundukları şartlar bunun en büyük nedeni oldu. Son dönemde yine bölgesel anlamda otobüsçülerin oluşması önemli bir gelişme ama bireysel otobüsçülerin sektörde varlığının artması çok önemli. Hem araçlara iyi bakıyorlardı, çünkü kendi araçlarıydı hem de ailedeki yeni neslin bu işe ilgisinin olmasını sağlıyordu. Babamın mesleği otobüsçülüktü, ben 60 yaşına geldim, otobüsçülüğün vazgeçemiyordum. Otobüsçülük bir aşk. Vazgeçilmeyen bir sevdadır. Yeni nesil zorluğu sevmiyor ve bu iş onlara zor geliyor. Hepsi masa başı iş arıyor" dedi.

Hasmer bizim için bir numara

Yıllardır Hasmer Otomotiv ile işbirliği

çinde olduklarını ve bu süreçten hep memnun kaldıklarını belirten Arslanoğlu, "Hasmer Otomotiv bizim için bir numara. Özellikle Sayın Yaşar Şahin ile diyalogumuzu hiçbir şeye değişmem. Birbirimizi çok iyi anlıyoruz. Bütün süreçler doğru işliyor. Bize söz verdikleri tarihlere araçları teslim ettiler. Yaşar Şahin'e bu konudaki çalışmalarına ve ilgisine teşekkür ediyorum. Bizim için çok büyük ve çok güzel bir alternatif" dedi.

Artık yatırım planı yapılamıyor

2025 yılı için henüz yatırım planını yapmadıklarını belirten Adil Arslanoğlu, "Önceden otobüsçüler yeni yatırım planlarını 1 yıl önceden yapabiliyorlardı. Ama şimdi 1 hafta sonrasını görmek mümkün değil. Bugün ki koşullarda uzun vadeli planlar yapmak zor. Yine de 2025 yılında yeni yatırımlarımız olur. Bunu Yaşar Şahin ile Kasım-Aralık ayı gibi oturup konuşacağız. Yeni yatırım sürecini o günkü şartlar

belirler, ama şunu da ifade etmek isterim, uzun bir dönem araçlarımızı 250 bin Euro bandında aldık. Şu anda araçların fiyatları 550 bin Euro bandına çıktı. Euro bandında araçların iki katına çıkması bizi çok sıkıntıya sokuyor. Özellikle son dönemde ikinci el ve sıfır arasında makas açılmaya başladı. Bu durum 2025 yılında hepimizi olduğu kadar üreticileri de zorlayacak. Bizim yeni yatırımlarda hep hareket planımız yeni ve eski araç arasında çok model farkı olmadan yenilemeyi yapmak" dedi.

Biz onları anlarız, onlar da bizi

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin de, Çağdaş Güven Turizm ile uzun yıllardır çok verimli bir işbirliği içinde olduklarını belirterek, "Yatırım sürecini ve sonrasındaki satış sonrası hizmetler dönemini en iyi şekilde yönetmeye çalışıyoruz. Araçların garanti süreci, servis bakım sözleşmeleriyle bizim kontrolümüzde. Ne gerekiyorsa onu yerine getiriyoruz. Uzun yıllardır birbirimizi tanıdığımız için de aile gibiyiz. Biz onların isteklerini çok iyi anlarız, onlar da bizi. Dostluk içinde ticaretimiz gerçekleşir. Bundan sonra da bu şekilde devam edecek. 2025 yılı planlarımızı da oturup konuşacağız. Yeni araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dileriz" dedi. ■



Renault Duster ve Rafale tanıtımı Cumalıkızık'ta gerçekleştirildi

Koçaslanlar Motorlu Araçlar, 6 Eylül 2024 tarihinde Bursa'nın Unesco Mirası tarihi Cumalıkızık köyünde Renault Duster ve Rafale modellerinin lansmanını gerçekleştirdi. Etkinlik, Koçaslanlar Motorlu Araçlar Genel Müdürü Didem Aras, Satış Müdürü Dinçer Çelik, Servis Müdürü Ümit Durasi ve otomotiv sektöründen 30'dan fazla basın mensubunun katılımıyla yapıldı. Lansmanda düzenlenen test sürüşleriyle yeni Duster ve Rafale'nin özellikleri deneyimlendi.



ter, hem tasarımı hem de teknolojiyle segmentinde fark yaratan bir model. Güçlü motor seçenekleri ve yenilikçi sürüş destek sistemleri ile kullanıcılarına üstün bir sürüş deneyimi sunuyor. Şeritte kalma asistanı, otomatik acil durum fren sistemi ve 'e-call' Acil Durum Çağrı Sistemi gibi özelliklerle donatıldı. Bu sistemler, sürüş güvenliğini en üst düzeye çıkararak kullanıcılarımıza huzurlu ve güvenli bir yolculuk sunmayı amaçlıyor." dedi.

Renault Rafale de etkinlikte tanıtıldı

Lansman etkinliğinde, yalnızca Renault Duster değil, aynı zamanda ülkemize bu ay gelen Renault Rafale modeli de basın mensuplarının beğenisine sunuldu. **Sportif bir SUV olarak tasarlanan Renault Rafale**, havacılıktan ilham alınarak geliştirilmiş aerodinamik gövdesi ve dikkat çeken parlak siyah spoileriyle ilgi odağı oldu. Arka tasarımındaki LED farlar ve 21 inçlik Chicane jantları ile dinamik bir görüntü sergileyen araç, test sürüşleri sırasında büyük beğeni topladı.

Renault Rafale'nin, 130 hp güç üreten E-Tech hibrit motoru ve 1.2 litrelik turboşarjlı benzinli motor seçenekleri de tanıtıldı. Bu motor sistemleri, hem performans hem de çevre dostu teknolojileri bir araya getiriyor. Katılımcılar,

özellikle araçta kullanılan PHEV sisteminin sunduğu 100 km'lik elektrik menzili ve hızlı şarj özelliklerini takdir ettiler.

Tam not aldı

Etkinlikte yer alan basın mensupları, hem yeni Renault Duster hem de Renault Rafale modellerinin performansını ve teknolojik donanımlarını test etme fırsatı buldu. **Koçaslanlar Motorlu Araçlar Genel Müdürü Didem Aras**, "Bu lansmanı, tarihi Cumalıkızık köyünde gerçekleştirmekten büyük mutluluk duyduk. Katılımcılar, yeni Duster ve Rafale'nin

sürüş dinamiklerini test etme imkanı buldular ve aracın sunduğu yenilikleri yerinde deneyimlediler. Test sürüşüne katılan otomotiv sektörü basın mensuplarından aldığımız geri bildirimler son derece olumluydu. Yeni Renault Duster ve Renault Rafale modellerinin sürüş performansı, konforu ve teknolojik donanımları, katılımcılar tarafından tam not aldı. Özellikle hibrit motorların sağladığı yakıt tasarrufu ve çevreci özellikler büyük takdir gördü. Katılımları için tüm basın mensuplarımıza teşekkürlerimi iletiyorum" ifadelerini kullandı. ■

Erkan YILMAZ

Yeni Renault Duster, güçlü ve verimli motor seçenekleri, gelişmiş sürüş destek sistemleri ve modern tasarımıyla etkinlikte büyük ilgi topladı. **Üç farklı motor seçeneği sunan Duster, özellikle Renault E-Tech tam hibrit motoruyla öne çıktı.** Bu motor, 145 hp güç üretirken, 5 lt/100 km ortalama yakıt tüketimi ve 114 gr/km CO2 emisyonu ile çevre dostu bir seçenek olarak tanıtıldı. Ayrıca, yüzde 40'a kadar yakıt tasarrufu sağlayan bu motor, şehir içi sürüşlerde önemli avantajlar sağlıyor. Diğer seçenekler arasında 130 hp gücünde, 1.2 litre yarı hibrit motor da yer alıyor. Bu motor, yüzde 10 yakıt tasarrufu sunmak için 48V batarya ile destekleniyor.

"Segmentinde fark yaratıyor"

Koçaslanlar Motorlu Araçlar Genel Müdürü Didem Aras, lansman sırasında yaptığı açıklamada, "Yeni Renault Dus-



Koçaslanlar Motorlu Araçlar Genel Müdürü **Didem Aras**, Satış Müdürü **Dinçer Çelik**, Servis Müdürü **Ümit Durasi** etkinliğe katıldı.

Bir ilk: Bakan doğru söyledi

Bütün dünyayı etkileyen Covid 19 pandemisinin ardından sadece Türkiye'de değil, her ülkede sosyal, siyasal, kültürel ve tabii en çok da ekonomik sorun yaşandı. Tabii ki, bu sorunları sadece pandemiye bağlamak yanlış olur, ama tetikleyicisi, gizlerin ortaya çıkmasına sebep olan bu küresel salgındı.

Türkiye'de, özellikle "Başkanlık sistemi"yle seçilmiş değil, atanmış Bakanlar iş başına geçti. Bu, liyakati de yok etti. Cumhurbaşkanına yakın olan, onun sözünü dinlemeyi öncelikli olarak benimseyen Bakanlar bazı gerçekleri görseler de değiştirmeye kalkışmadı. Başarılı olamadığını fark edenler istifa edemedi. Sıkıştıkları yerde "görevden affedildi". İstifa müessesesinin uygulanamaması çözümsüzlüğün de temelinde yatıyor.

Öyle olunca da; TÜİK örneğini hatırlayın, her ay enflasyon oranlarını açıklıyor, ama kimse (hatta kendileri de) inanmıyor. Ancak ülkenin ekonomik sistemi o inanılmayan oranlar üzerine kuruluyor. Başta Cumhurbaşkanı olmak üzere her yetkili, enflasyonun düştüğünü, birkaç ay içerisinde hayat



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

pahalılığının biteceğini açıklıyor. Yıllardır kelimesi kelimesine aynı söz söyleniyor, belirtilen hedefler tutturulmuyor ama TÜİK'in bilinçli saptırılmış enflasyon oranları üzerinden hesap yapılıyor, hedef belirleniyor.

Bu sorun sadece ekonomide değil, temel insan haklarında da aynı... Beslenme, barınma, sağlık, eğitimde de durum her geçen gün kötüleşiyor. Yol yapılıyor üzerinden kimse geçmiyor, havalimanına uçak inmiyor, buna bağlı olarak da şu kadar yolcu üzerinden yapılan hesaplar asla tutmuyor, neredeyse yüzde yüz oranında sapıyor. Kimse de "ne oluyor" demiyor. O yoldan, öbür köprüden geçmeyen, o havalimanından hizmet almayan o hurda yatırımın parasını ödüyor. Bu hayat pahalılığın dan bezse de insanlar o bedeli ödemek üzere ek vergilere boyun eğiyor.

Mehmet Şimşek, ülkenin ekonomisinden sorumlu olarak dayanamayıp enflasyonun düşmesinin mal ve hizmetlerin ucuzlaması anlamına gelmediğini söyleyiverdi en sonunda. O bile dayanamadı. Tarlada domatesi üç kuruşa satamayan üretici, markette 20-30 liraya satıldığını görünce haklı olarak isyan ediyor, ama Sayın Bakan'ın söylediğine göre hiçbir şey ucuzlamayacak.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü sadece tatile gidip gelenlerin değil, ülke ekonomisinin de hareketliliğini sağlıyor. Ancak hayat pahalılığı (buna barınma, ev kirası, yurt ücreti gibi zorunlu giderleri de eklemek gerek) bu hareketliliği engelliyor. Yani, otobüsçü de tıpkı üretici gibi emeğinin karşılığını alamıyor. Hizmet sektörünün diğer alanlarında da benzer durum söz konusu, yani iş yapılmıyor ve iflaslar yaşanıyor.

Neyse, uzatmanın anlamı yok. Sayın Bakan, bunca yıl sonra (gözümün ışıltısına bak, altı ay uyu, değişimi gör diyenleri de hatırlıyoruz) ilk kez gerçeklere değindi. Bunu herkes her alanda her zaman dile getiriyor, ama

kimsenin elinde olanak, o yetki olmadığı için bir çözüm bulamıyor. Şimdi ondan beklenen ne olacağını açıkça söylemesidir. İşte ancak o zaman o koltuğun hakkını vermiş olur. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 13 • Sayı: 436 • 23 Eylül 2024

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

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Erkan YILMAZ **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com Teknoloji Editörü

0532 598 89 69 **Ekmek ÖZCAN**

Editor İş Geliştirme Danışmanı

Korkut AKIN **Mehmet ÇIKINCI**

Grafik Hukuk Müşavirleri

Ezgi Sezen BAŞKAN **Elanur KOÇOĞLU**

Full Stack Developer **Murat KOÇOĞLU**

Barış Can BAŞKAN

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Müşteri Odaklı Hizmetini Artırıyor

Mercedes-Benz Türk, düzenlediği eğitimlerle çalışanlarının sürdürülebilir gelişimine katkıda bulunmaya ve müşteri odaklı hizmet standartlarını yükseltmeye devam ediyor. Şirket, bayilerinin otobüs satış müdürleri ve satış danışmanlarına yönelik düzenlediği "Otobüs Ürün Teknik Eğitimi" ile bayi çalışanlarının hem teorik hem de pratik alanlardaki gelişimini destekliyor.

Mercedes-Benz Türk'ün gerçekleştirdiği "Otobüs Ürün Teknik Eğitimi"ne bayilerinin otobüs satış müdürleri ve satış danışmanları katıldı.

Tüm gün süren eğitim programında, katılımcılara



her biri 90 dakika süren Ekonomi, Güvenlik, Konfor ve Tasarım atölyelerinde uygulamalı eğitimler verildi ve katılımcılar, bilgileri deneyimleme fırsatı buldular. Eğitimin sonunda katılımcılara sertifikaları takdim edildi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "Çalışanlarımızın bilgi ve becerilerini artıran, profesyonel gelişimlerine katkı sağlayan eğitimlerle, müşteri odaklı hizmet anlayışımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Bu eğitimler, hem bireysel hem de kurumsal düzeyde sürekli gelişimi desteklerken, aynı zamanda hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetini en yüksek seviyeye taşıyor" dedi. ■



Aksaray AR-GE Merkezi Uzun Yol Testi Onayı Veren Tek Merkez

Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul ve Aksaray fabrikaları bünyesinde bulunun iki AR-GE Merkezi, çatı şirketi Daimler Truck AG'nin Almanya, ABD, Brezilya, Çin, Hindistan ve Japonya'da bulunan AR-GE merkezleriyle birlikte küresel "Yetkinlik Merkezi" olarak hizmet veriyor.

Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi, 2023 yılından bu yana elektrikli araçlar için de uzun yol testi onayı veren "Tek Merkez" konumunda yer alıyor.

Mercedes-Benz Türk Araç Testleri Grup Müdürü İmdat Şahin, "Aksaray AR-GE Merkezi, Daimler Truck AG'nin global faaliyetlerinde önemli rol oynuyor ve Türkiye'yi küresel arenada gururla temsil ediyor. Merkezimiz, tüm dünyadaki konvansiyonel Mercedes-Benz kamyonların uzun yol testi tek onay merci konumunda iken, 2023 yılından itibaren elektrikli kamyonların da uzun yol testlerinin tek onay merkezi konumuna gelmiştir. Geniş bir yelpazede uzun yol testi onayı sunduğumuz merkezimizle, global arenada konumumuzu güçlendirmeye devam edeceğiz" diye konuştu. ■



En İyi Otobüs Teknisyenleri 'BusTech Challenge' ile Belirlendi

Daimler Buses tarafından bu yıl 6'ncısı düzenlenen, 'Arkadaşlarıyla Rekabet Et' mottosuyla gerçekleştirilen 'BusTech Challenge' yarışmasında Türkiye'nin en iyi otobüs teknisyenleri ödülleri aldı. Yarışmada, Türkiye birincisi Özcan Düğdü (Hassey Trabzon), Türkiye ikincisi Sergen Bitmez (Hatay

Has), Türkiye üçüncüsü ise Yakup Akyıldız (Hasmer Düzcce) oldu. Otobüs teknisyenlerinin mesleki gelişimini desteklemeyi ve bilgi ile becerilerini artırmayı amaçlayan yarışmanın ödülleri, İstanbul'daki Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle sahiplerine takdim edildi. ■

Talay Logistics, Hellmann ile iş birliği yaptı

Talay Logistics, dünyanın en büyük lojistik şirketlerinden Hellmann Worldwide Logistics ile Avrupa-Türkiye taşımalarına ilişkin iş birliği anlaşması imzaladı.

Türkiye ile Avrupa arasındaki taşımaların organize edileceği iş birliği kapsamında ilk olarak, Osnabrück ve Augsburg'da iki konteyner deposu kuruldu.

Talay Logistics CEO'su Onur Talay, yapılan iş birliğinin Türkiye lojistik sektörü için öncü bir atılım olacağını, Türkiye-Avrupa arasındaki taşımalarda verimliliği daha da artıracaklarını belirtti. Avrupa içerisinde açılacak yeni depolar ve yeni blok tren bağlantıları ile hizmet çeşitliliği sağlayacaklarını dile getiren Talay, bu noktada Hellmann WWL'nin 150 yıllık deneyiminden en iyi şekilde yararlanacaklarını ifade etti.

"70.000 taşıma ile çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlıyoruz"

Onur Talay, "Türkiye'den Ro-Ro ile önce Trieste'ye ulaşıyoruz. Daha sonra Avusturya'daki Wels ve Almanya'daki Duisburg, Köln ve Münih gibi önemli ticaret ve üretim merkezlerine giden blok trenlere aktarma yapıyoruz. Böylece yılda ortalama 2.000 ton CO emisyonu tasarrufu sağlayarak çevresel sürdürülebilirliğe de önemli ölçüde katkıda bulunuyoruz" dedi.

"Avrupa-Türkiye arasındaki taşıma hacmimizi artıracacağız"

Onur Talay, "Hellmann WWL'nin gücünü, Avrupa'daki mevcudiyetimiz kapsamında da en iyi şekilde değerlendireceğiz. Avrupa-Türkiye arasındaki taşıma hacmimizi artıracacağız. Karşılıklı fayda ile Türkiye'nin Avrupa ile ticaretine katkıda bulunacağız. Bulgaristan, İtalya, Almanya, Polonya,

Fransa, Litvanya ve Romanya'da bulunan şirketlerimizin gücünü daha da artıracacağız." ■

150 yıllık tecrübe, 12 bin çalışan

Dünya çapında 57 ülkede 243 ofis ve 12 bin 200'den fazla çalışanıyla hizmet veren Hellmann WWL'nin, sektörde 150 yılı aşan tecrübesi bulunuyor. Hellmann, geçen yıl 20 milyon taşıma sayısına ve 3,5 milyar euroluk ciroya ulaştı.



Mercedes-Benz Türk, Yıldız Kızlar İstanbul'da Buluştu



Mercedes-Benz Türk, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği işbirliğiyle yürüttüğü 'Her Kızımız Bir Yıldız' programına katılan 25 lise öğrencisini İstanbul'da ağırladı. Bu yıl Konya, Uşak, Aksaray, Zonguldak ve Gaziantep'ten gelen 'Yıldız Kızlar', İstanbul'un tarihi ve kültürel mirasını keşfederken, geleceğe güçlü adımlarla ilerlemeleri adına ilham verici deneyimler yaşadılar.

Miniatürk, Dolmabahçe Sarayı ve Ye-rebatan Sarnıcı gibi önemli tarihi ve kültürel mekanları ziyaret eden Yıldız Kızlar, geleneksel Türk sanatını deneyimlemek üzere Ebru atölyesine de katıldılar.

Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Miray Demirel; "Her Kızımız Bir Yıldız" programı, genç kızlarımızı sadece bugünün değil, yarının dünyasında da güçlü, kararlı ve etkili bireyler olarak yetiştirmeyi amaçlıyor. 20 yıldır kız çocuklarımızın özgüvenlerini, liderlik becerilerini ve topluma katkı yapma arzusunu besleyerek onların geleceğin güçlü kadınları olarak yetişmesine katkı sağlıyoruz. Bugün burada gördüğümüz gençler, yarının Türkiye'sinde ekonomiye, bilime, sanata ve topluma yön verecek kadınlar olacaklar" dedi. ■



Solmaz'dan çevre dostu filo hamlesi

Türkiye'nin entegre lojistik hizmetler sunan öncü şirketi Solmaz, karbon ayak izini düşürecek önemli bir adım attı. Iveco Türkiye ile işbirliği yapan Solmaz yeni emisyon kurallarına uygun, çevre dostu araçlardan oluşan öz mal filosunun ilk iki etabını teslim aldı.

Türkiye'nin entegre lojistik hizmetler sunan, alanında öncü şirketi Solmaz, Iveco Türkiye ile işbirliği yaparak sürdürülebilirlik hedeflerini bir adım öteye taşıdı. Şirket, yeni emisyon kurallarına uygun, çevre dostu araçlardan oluşan öz mal filosunun ilk iki etabını teslim aldı. Iveco'dan alınan araçlar, çekiciler ve mikro dağıtım için kullanılacak araçlardan oluşuyor. Solmaz Yönetim Direktörü Billur Barlın. "Yaptığımız yatırım, müşterilerimize daha



Billur Barlın

güvenilir, hızlı ve çevreci çözümler sunmamıza olanak tanırken, geleceğe daha sürdürülebilir bir dünya bırakma hedefimize de katkı sağlayacak" dedi.

Çevreye karşı duyarlı

Yurt içinde sundukları karayolu taşımacılık hizmetlerini Euro 6 standartlarında çevre dostu araçlarla verdiklerini anlatan Barlın "Şehir içi dağıtımlarımızda da elektrikli araç

kullanımı ile emisyon salınımı konusunda özen gösteriyoruz. Bununla birlikte, aktarma merkezlerimiz içindeki enerji sarfiyatına ilişkin; I-REC Sertifikalarımızın 2023-2024 yılı devamlılık süreçlerini tamamlayarak yenilenebilir enerji kullanımını sertifikalandırma sürecini sürdürüyoruz" dedi. Barlın, Solmaz olarak küresel iklim değişikliği ile mücadelede ilk ve en önemli adımın emisyonların ölçülmesi olduğuna dikkat çekerek, "Solmaz, ISO 14064-1 Sera Gazı Envanteri'ni 2022 raporlamış ve doğrulamıştır. Bu süreçte tüm lokasyonlarımız ve faaliyetlerimizden kaynaklanan emisyon miktarları belgelendirilmiştir." ifadelerini kullandı.

İki yeni aktarma merkezi

Solmaz Yönetim Direktörü Billur Barlın yurt içinde 18 aktarma merkezi üzerinden 70 il ve ilçeye dağıtım operasyonlarını yürüttüklerine dikkat çekerek "Yakında devreye alacağımız Antalya ve Adana aktarma merkezlerimiz ile birlikte toplamda 20 aktarma merkezi ile 81 il ve ilçeye mikro dağıtım operasyonlarını kendi ağımız üzerinden gerçekleştiriyor olacağız. Ayrıca

2024 yılı içinde filomuzdaki araç sayısını yüzde 50, dağıtım kanallarımızda istihdam oranımızı ise yüzde 75 arttırmış bulunuyoruz" dedi.

LTL ve FLT hizmeti

Barlın'ın verdiği bilgiye göre Solmaz yurt içinde verdiği LTL hizmetleri kapsamında 81 ile B2B ve B2C teslimat operasyonları, iade, ADR'li taşımacılık, katma değerli parsiyel teslimat hizmeti, paletli ve dökme teslimat ile 2 palete kadar tüm Türkiye'ye 24 saat içerisinde hızlı teslimat hizmeti veriyor.

Solmaz'ın FTL operasyonları arasında ise Türkiye'deki tüm limanlarda konteyner taşımacılık hizmeti, tersine lojistik hizmeti, özel proje taşımacılık hizmeti (Low-bed, askılı taşımacılık, ısı rejimli taşımacılık, ADR'li taşımacılık), teminatlı taşımacılık, tüm araç tiplerine göre 81 ilde araç tedarik hizmeti de bulunuyor. ■



Scania 40R ile yola çıkan Kadın sürücüler Türkiye'ye ulaştı

İsveç'in Södertälje kentinden tamamen elektrikli Scania 40R ile yola çıkan kadın sürücüler 3 bin 300 kilometrelik yolculuk sonunda Türkiye'ye ulaştı. Bu tarihi yolculuk 13 gün sürdü. Seyahat boyunca İsveç, Polonya, Çekya, Slovakya, Macaristan, Romanya, Bulgaristan ve Türkiye olmak üzere toplam 8 ülke kat edildi.

Haber/Erkan YILMAZ

Scania'nın elektrikli aracıyla ilk uzun mesafe seferini Scania E-Mobility ekibinde çalışan Ines Kasumovic, Kristine Stalhandske, Louise Törnsten, Amanda Gerdvall, Elin Engström gerçekleştirdi.

Yaklaşık 38 ton azami yüklü ağırlıklı 21 Ağustos 2024 tarihinde yola çıkan Scania 40R'nin ilk dolmaları İsveç'teki 3 şarj istasyonunda gerçekleştirildi. Baltık Denizi'ni Karlskrona'dan feribotla geçen elektrikli Scania, Varşova'da karaya çıkarak Bratislava, Budapeşte, Arad, Sibiu, Bükreş, Ruse ve Plovdiv'i geçerek 3 Eylül 2024 tarihinde Edirne'den Türkiye'ye girdi. Güzergah boyunca elektrikli Scania, şarj için toplam 14 kez mola verdi.

Tarihe geçen yolculuk

Basın toplantısında açıklamalarda bulunan Doğu Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu, 3 bin 300 kilometrelik bu yolculuğun tarihi geçtiğini belirterek "Bu yıl bizim için çok önemli. Doğu Otomotiv ve Scania marka distribütörlüğünün 30'uncu yılını kutluyoruz. Birçok yenilik veya ilklere şahit olunan bu yolculukta yarının teknolojisine hazırlandığımız bir dönemdeyiz. Tamamen elektrikli bir kamyon ile 13 gün boyunca konaklayarak İstanbul'a ulaştılar. 30'uncu yılımız nedeniyle hem geleceğimize hem de yeni dönemdeki ihtiyaçlarımıza hangi araçlarla cevap vereceğimizi ve araçlarımızın hazır olup olmadığını da burada görmüş olduk. Bizim aracımız kendini kanıtladı. Ines ve ekibi hiçbir problem yaşamadan aracı buraya kadar getirdiler. Sattığımız içten yanmalı motorlu araçların yanı sıra elektrikli modelimizi de sizlerle buluşturmaktan dolayı çok mutluyuz" dedi.



Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, Scania Kadın Sürücü Ines Kasumovic, Doğu Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu

Sürdürülebilirlik hedefleri

Ömer Madazlıoğlu, "Hem Scania'nın globalde hem de Türkiye'de Doğu Otomotiv olarak sürdürülebilirlikte çok ciddi hedeflerimiz var. Yetkili satıcılarımız ve kendi şirketimiz sürdürülebilirlik ve yenilebilir enerji yatırımlarımızla sürekli yaşamın içinde. Scania'nın, globalde 2030 yılına kadar ürettiği araçların yarısını elektrikli araç üretme hedefi var. Bu ölçülebilir bir hedef. Södertälje fabrikası tamamen elektrikli araç yatırımına odaklandı. Scania markası batarya yatırımını kendi bünyesinde yapıyor. Biz bu araçları hem altyapı hem de satış ekibi olarak satmaya hazırız. Doğru zamanda ve doğru şekilde bu operasyona gireceğiz" dedi.

2025'te Türkiye pazarında

Scania'nın elektrikli seçeneklerinin 2025 yılında Türkiye pazarına sunulmasının hedeflendiğini belirten Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, "Bu araçları İsveç'te hep beraber düzenlediğimiz etkinlikte kullanmıştık. Aracımız, İsveç'ten buraya 40 tonla gelebiliyor mu, bir problem yaşıyor mu diye 4 kadın sürücümüzle birlikte hiçbir teknik problem yaşamadan buraya kadar geldi. Sadece yurtdışında şarj istasyonlarının yetersiz olması, lokasyonlarının daha iyi planlanmaması nedeniyle sıkıntılar yaşandı. Bu da bize gösteriyor ki, altyapının biraz daha zamana ihtiyacı var. Bizim arabamız hazır. Biz bu arabayı aslında çok yakın zamanda satışa sunabiliriz, ama yine de 2025 yılında pazara sunmayı tercih ediyoruz. Şehir içi gıda dağıtım amaçlı talep alıyoruz" dedi.

Türkiye Avrupa'nın ilerisinde

Türkiye'nin şarj istasyonu oluşturmada Avrupa'nın da ilerisinde olduğunu vurgulayan Canbulat, "Doğu Otomotiv bütün altyapıları ve operasyonları üstleniyor. Bütün bayilerimiz hem şarj istasyonlarında hem de elektrikli araçların

bakım ve tamirinde uzlaşmış durumda. Türkiye bu konuda biraz daha ileriye gidiyor. Avrupa'da ortalama 1 şarj soketi başına 11 araba düşüyor, Türkiye'de bu ortalama 5,4 civarında.

Elektriğin yeşil olması önemli

Bütün bayilerimizin çatıları güneş enerji sistemleri ile donatılıyor. Sürdürülebilirliği tek başına elektrikli araç olarak düşünmüyoruz. Scania SUPER modelimiz yeni çıktı. Bir önceki modelimize göre yüzde 8 daha fazla yakıt tasarrufu sağlıyor. Piyasada iyi bir konumlanmaya sahip oldu. Biz bu aracın satışına devam edeceğiz. Scania'nın alternatif yakıtlı araçları da var. Onların satışı da yapılıyor. Müşteri bazında değerlendirmeler yapıyoruz. Elektrikli aracın Türkiye'de satışa sunulması çok uzak değil. Hem müşterilerimizin güzergahlarındaki istasyonların tam olması hem de müşterilerimizin kendi yerlerindeki şarj istasyonlarının yeterli olmasıyla biz bu araçları daha çok adetli ve talepleri doğrultusunda getirmeyi planlıyoruz" dedi.

Scania elektrikli araçları

Scania'nın elektrikli araçlarını ikiye ayırabileceklerini belirten Bayazıt Canbulat, "Bir tanesi uzun yol, diğeri de şehir içi araçlar. Şu anda 400 kW ve 450 kW araçlara odaklandık. Bu araçlar torkunu en üst düzeyde veriyor. Piller de 600 kW saatin üzerine çıktı, bu da araçlarımızın 350-400 km yol yapması demek" dedi.

Mükemmel performans

Scania elektrikli aracın uzun mesafe performansını mükemmel olarak değerlendiren sürücülerden Ines Kasumovic, "Scania mobil uygulamalarından ortalama menzil hesaplamaları yapıp, mevcut yol koşullarına da bakarak planlama sürecine başladık. Topografyadaki farktan dolayı uygulama hesaplamadaki menzile göre daha

çok yol kat edebileceğimizi de gördük. 350 km yapabilecekleri yerde aslında birkaç yerde 400 km'yi geçebildikleri birkaç örnek yaşadık. Rekorumuz da 440 km menzil oldu. Zaman zaman gümrük beklemelerinde 16-18 saat hem farlar hem buzdolabı hem diğer konfor ekipmanları açık oldu; araç her zaman bu süreçte aktifti. Hiçbir menzil kaybı yaşamadık. Sürüş sürecinde hem aracı sessizliği hem de yoldan gürültü almaması nedeniyle hiç yorulmadık" dedi.

Şarj istasyonu altyapısı ve uygulamalar

Ines Kasumovic, yolculuk sürecinde deneyebildikleri bir alanın da şarj istasyonu altyapısı olduğunu söyledi: "Hem şarj hem de ödeme yapılabilmesi için 35 farklı uygulama indirmek zorunda kaldık. Bazı istasyonlara yanaşabilmek için treyleri ayırmak zorunda kaldık. Scania bir mobil uygulama geliştirme çalışması yapıyor. Şarj istasyonlarını ve diğer uygulamaları tek bir uygulamada birleştirerek daha doğru ve kolay bir süreç yaşanmasını hedefliyor." ■



40R modeli

Scania'nın en uzun rotasını gerçekleştiren Scania 40R modelinde 624 kWh kapasiteye sahip 4 adet batarya bulunuyor. Bataryalarda 10 modül ve 20 modül bulunmakla beraber bir araçta 1080 hücre bulunuyor. Bataryalar, 350 kW'lık bir hızlı şarj cihazıyla 85 dakikada şarj edilebiliyor. Aracın menzili, 40 ton yük ile 440 km'ye kadar çıkabiliyor. Elektrik motoru frenleme sistemi, ayak frenleme ve motoru frenleme ile enerjiyi bataryalara tekrar geri yüklüyor.



Scania Elektrikli ile 3300 km'lik Tarihi Yolculuk



Otokar'ın Yüzde 100 Elektrikli Kamyonu e-Atlas Yollara Çıktı

Türkiye'nin İlk Elektrikli Hafif Kamyon Satışı Otokar'dan

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ticaretin yükünü hafifleten ATLAS kamyon ailesinin yeni üyesi, yüzde 100 elektrikli e-ATLAS'ın ilk satışını gerçekleştirdi. Bu satışla Otokar, Türkiye'de ilk elektrikli hafif kamyon satışına da imza atmış oldu. Daha sessiz trafik, daha temiz bir çevre ve daha yüksek verimlilik için geliştirilen Elektrikli Atlas, Standart Katı Atık şirketinin filosunda çöp toplama kamyonu olarak hizmet verecek.

Otokar e-Atlas'ın ilk müşterisi Standart Katı Atık oldu. Hidromak tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine, Standart Katı Atık firmasından Aydın Balkar, Otokar Bayisi Gaziantepi Kardeşler Genel Müdür Yardımcısı Aykut Uçar, Satış Müdürü Gökhan Aytemiz, Otokar Kamyon Satış Müdürü Emre Sarp, Yurt İçi Kamyon Satış Lideri Ümit Şangüder

ve Kamyon Bölge Satış Yöneticisi İbrahim Gül katıldı.

Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, "Kamyon ürün ailemize eklediğimiz ve aynı zamanda ilk satışını gerçekleştirdiğimiz e-ATLAS ile başarı hikayemizi bir adım daha ileri taşıyoruz. Türkiye'de satılan ilk elektrikli hafif kamyonun Otokar e-ATLAS olması bizim için ayrıca mutluluk verici. Otokar'ın elektrikli kamyon ailesi yeni modellerle önümüzdeki dönemde büyümeye devam edecek" dedi.

Sürdürülebilir ve Çevreci Hizmet

Kerem Erman; "Otokar ATLAS ile 2013 yılında adım attığımız hafif kamyon segmentinde, sektörün öncelikli tercihleri arasında yer almayı başardık. Geçtiğimiz yıl satılan her beş hafif kamyonun biri ATLAS'tı. Şimdi ailenin yeni üyesi e-ATLAS, kentsel lojistik, ekspres teslimat, soğuk zincir taşımacılığı başta olmak üzere ticarete çevreci bir çözüm sunacak. Farklı sürüş modlarıyla işletmelere daha yüksek verimlilik sağlayacak olan e-ATLAS, sıfır emisyon ve sessiz sürüş özellikleriyle de şehir yaşamına katkı



Standart Katı Atık şirketinin filosunda çöp toplama kamyonu olarak hizmet verecek.

sağlayacak" açıklamasını yaptı.

Sektörün Yeni Gözdesi Olacak

ATLAS ailesinin yeni üyesi e-ATLAS, sıfır emisyon, sessiz sürüş, konfor ve güvenliği bir arada sunuyor. Şehir içi kullanıma uygun kompakt boyutlarıyla dar sokaklarda kolaylıkla manevra yapabilen e-ATLAS, 115 kW motor gücüne

sahip. Araç, tam şarjla 200 kilometre menzil sunuyor.

Geniş sürücü kabini ve yüksek performanslı klimasıyla konfordan ödün vermeyen e-ATLAS, AEBS ve LDWS gibi güvenlik teknolojileri ve gelişmiş yardımcı fren sistemleriyle de üst düzey güvenlik sağlıyor. e-ATLAS, Cruise Control ve dijital gösterge paneli gibi modern özellikleri de üzerinde barındırıyor. ■



KRONE Smart Asistan'a 2025 Uluslararası Treyler Ödülü

KRONE, "Smart Trailer" kategorisinde 2025 Uluslararası Treyler Ödülü'nü (ITA) kazandı. Uluslararası uzmanlardan oluşan jüri, artık tüm yeni KRONE treylerlerde standart olarak sunulan ve sürücüler ile filo yöneticileri için benzersiz destek sunan 'KRONE Smart Asistan'ı ödüllendirdi.

KRONE Smart Asistan, sürücülerin günlük hayatlarını gözle görülür şekilde kolaylaştırmak ve aynı zamanda filo operasyonlarında verimliliği artırmak için geliştirildi. Treylerin durumu ve önemli veriler, sadece treyler üzerindeki QR kodunu tarayarak anında görüntülenebilmekte ve raporlanabilmektedir. Sürücüler, ek bir uygulama yüklemeye gerek kalmadan, standart bir akıllı telefon kullanarak treylerin durumunu kaydedebilir, hasar veya arızaları bildirebilir ve böylece hızlı bir yanıt sağlayabilir. Onarımlar kısa sürede başlatılır ve zaman kaybından kaçınılır.

KRONE Trailer Servis Genel Müdürü Ralf Faust, "KRONE Smart Asistan, treyler için dijital bir işletim sistemi gibi çalışıyor ve tüm önemli bilgilerin her zaman kullanılabilir olmasını mümkün kılıyor" açıklamasında bulundu. "Kullanım için eğitim gerektirmeyen ve karmaşık sistemler olmadan sürücüye maksimum destek sağlayan bir çözüm yaratmak istedik. Smart Asistan'ın kullanımı oldukça basittir ve doğrudan katma değer sunmaktadır." ■

Sertrans Logistics'ten 2 bin kişilik istihdam

Sertrans Logistics, tedarik zinciri yönetiminde sunduğu katma değerli lojistik hizmetleriyle ulusal ve uluslararası markaların tercih ettiği çözüm ortağı olarak büyümesini sürdürürken, bir yandan da yeni iş imkânları yaratmaya devam ediyor. Şirket, 2024 yılı sonuna kadar e-ticaret lojistiği operasyonlarında görev alacak 2 bin yeni çalışanı istihdam edeceğini duyurdu.

"Gelecek Kadınların Elinde"

Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, "Sertrans Logistics olarak yalnızca şirketimizin



değil, sektörün dönüşümüne liderlik ediyoruz. Hadımköy depo yatırımlarımızla binlerce kişiye istihdam sağlarken, kadın çalışanlarımızı bu sürecin merkezine koyuyoruz. E-ticaret lojistiğini kadın eliyle şekillendirmeyi ve kadın çalışan

sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca, kadın çalışanlarımıza mentorluk, liderlik geliştirme fırsatları ve iş yerinde kreş gibi destekler sunarak kariyer gelişimlerini destekliyoruz." dedi. ■



Ulaştırma altyapısı ve inşaatının uzmanlarından Özçiçek İnşaat, yol projeleri için 10 adet Renault Trucks K520 Xtrem alımı gerçekleştirdi.

Ulaştırma altyapısı ve inşaat çalışmalarında uzmanlaşan Özçiçek, Türkiye genelindeki önemli kamu projelerine hizmet sunuyor. Özçiçek İnşaat, 10 adet yeni Renault Trucks K520 Xtrem kamyonu filosuna kattı.

Mersin'de düzenlenen törende Özçiçek İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Menderes Çiçek'e araçları Renault Trucks Türkiye Ticari Direktörü Ozgur Fırat, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü Cihat Kayan, Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deniz, Genel Müdürü Ahmet Gözü ve Satış Müdürü Can Arış tarafından teslim edildi.

Menderes Çiçek; "Araç filomuzu belirlerken de bu yönde çok hassas bir fizibilite süreci yönetiyoruz. Şimdi de inşaat

segmenti için geliştirilen Renault Trucks K Xtrem kamyonlar, filomuzun en yenileri oluyor" dedi.

Renault Trucks Türkiye Ticari Direktörü Ozgur Fırat, "Renault Trucks K Xtrem, ağır yük ve çalışma koşulları için tasarlandı. Güçlendirilmiş özellikleri ile K Xtrem, inşaat sahalarının tüm zorluklarında işi kolaylaştırıyor. Özçiçek İnşaat gibi alanında kıymetli bir firmayla işbirliği yapıyor olmaktan son derece gurur duyuyoruz" diye konuştu. ■



IVECO, yenilikçi çözümlerini sundu

IVECO, Hyundai ile geliştirilen yeni eMoovy elektrikli şasi kabin ile 2.5t - 3.5t orta hafif ticari araç segmentinde ilk kez sahne aldı.

Iveco Group'un ticari araç markası IVECO, Almanya'nın Hannover kentinde 17-22 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen IAA Transportation 2024'te uluslararası prömiyerini yapan yeni S-eWay Rigid ve eMoovy'yi tanıttı. Ayrıca stantta, özel 13 litrelik Hidrojen İçten Yanmalı Motorla donatılmış bir S-Way prototipi ve Iveco Group'un kardeş şirketi olan FPT Industrial tarafından geliştirilen bir Cursor 9 H2 motoru ile bir menzil uzatma sistemiyle hibrit ağır hizmet bir kamyon da sergilendi.

IVECO'nun standında düzenlenen basın toplantısında Iveco Group Kamyon İş Birimi Başkanı Luca Sra, markanın sağlam stratejisini şöyle özetledi: "Burada IAA'da teknoloji tarafsız yaklaşımımızla hazırladığımız en son ürünleri tanıtıyoruz. Yeni S-eWay Rigid ve eMoovy, güçlü elektrikli ürün yelpazemizle, müşterilerimize IVECO markasının öne çıkan özelliği olan profesyonel DNA, çok yönlülük, performans ve sağlamlıkla geniş bir araç yelpazesi esnekliği sunuyor."



IVECO'nun İnovasyon Yol Haritası

Iveco Group'un CTDO'su Marco Liccardo, "Çoklu Enerji bölgesi, gelecek yıllarda gelişen her türlü teknolojiye hazır olmak için yeni nesil sıfır emisyonlu teklifimizin ölçeklendirilmesini araştırmaya yol açıyor. IVECO, Otonom Sürüş alanında sağlam bir temele sahip, çünkü Destekli Sürüş zaten araçlarımızda gerçekleşmekte. Bu yolda güvenlik ve verimlilik seviyelerini artırıyor" açıklamasını yaptı. ■



ZF, TraXon 2 Hybrid'i tanıttı

Ticari araç endüstrisinin en geniş portföyüne sahip dünyanın en büyük bileşen ve sistem tedarikçisi olan ZF'nin başarılı TraXon 2 şanzimanının en yeni varyantı olan TraXon 2 Hybrid konsepti, OEM'lere mevcut tasarım platformlarına hibrit teknolojisini daha az çaba ve karmaşıklıkla entegre etme olanağı sunuyor.

Elektrikli Treyler Konsepti

ZF'nin kendi geliştirdiği AxTrax 2 e-Axle ile, treyler EBS ve akü sistemini entegre eden elektrikli treyler konsepti, içten yanmalı motorlu kamyonları etkili bir şekilde hibrit araca dönüştürüyor. Elektrikli araçlarda ise bu konsept, aracın menzilin önemli ölçüde artırıyor.

eWorX

ZF'nin eWorX ürünü, 50 kW'lık bir e-motor, invertör ve elektronik kontrol ünitesi gibi bileşenleri uygulamaya özel yazılımla entegre ediyor. eWorX,

Daimler Truck, Karbon Nötr Ulaşımın Geleceğini Şekillendiriyor

Daimler Truck, IAA Transportation 2024'te, karbon nötr ulaşımın geleceğine öncülük eden araçlarını, teknolojilerini ve sürdürülebilirlik odaklı çözümlerini sergiledi. Fuarda tanıtılan Mercedes-Benz eActros 600 ve dünya prömiyerini gerçekleştiren eCitaro K gibi yenilikçi modeller, Daimler Truck'ın çevre dostu mobilite vizyonunu yansıttı.

Daimler Truck'ın ilk ağır sınıf elektrikli kamyonu unvanına sahip eActros'un yol testleri Mercedes-Benz Türk AR-GE ekipleri tarafından Aksaray AR-GE Merkezi'nde



gerçekleştiriliyor.

Fuarda sergilenen Mercedes-Benz Actros L ve tanıtılan Mercedes-Benz Tourismo, Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası ve Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip Türkiye ve dünyada sahipleri ile buluşuyor.

Fuarda, dekarbonizasyon ve dijitalleşme konularına odaklanan Daimler Truck, Mercedes-Benz eCitaro K'nın dünya prömiyerini gerçekleştirirken, aerodinamiği geliştirilen ve üretimi Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen yeni Mercedes-Benz Actros L'yi de tanıttı. Fuar katılımcılarıyla buluşan Mercedes-Benz eActros 600, eActros 300 / 400 ve GenH2 modelleri de sürdürülebilir taşımacılığın öncüleri olarak Daimler Truck'ın yenilikçi vizyonunu yansıttı. IAA Transportation 2024'te sergilenen Mercedes-Benz GenH2 kamyon, sıvı hidrojenin karayolu taşımacılığında kullanılabilirliğini kanıtıyor.



Türkiye'de üretilen Tourismo otobüs güvenliğinde standartları aşıyor

Daimler Buses, otobüs güvenliği alanındaki öncülüğünü sürdürüyor ve Mercedes-Benz Tourismo Safety Coach'ın altıncı sürümünü ilk kez IAA Transportation 2024'te tanıttı. Bu yeni versiyon, serinin en kapsamlı güvenlik ve destek sistemleriyle donatılmış modeli olarak öne çıkıyor. 2005 yılından bu yana Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Tourismo'nun gelişmiş güvenlik teknolojileri arasında daha güçlü Aktif Fren Yardımcısı 6, Yan Koruma Asistanı 2, yeni Ön Koruma Asistanı ve Trafik İşareti Asistanı yer alıyor. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 2005 ile 2024 yılları arasında üretilen 23 bini aşkın Mercedes-Benz Tourismo, şehirler arası otobüs pazarının en çok tercih edilen otobüsü olmaya devam ediyor. ■



Ford Trucks, yeniliklerini sergiledi

Ford Trucks, Hannover'deki 2024 Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda (IAA'24) yerini aldı. Fuarda Ford Trucks'ın başta F-MAX ve yeni F-LINE serisi olmak üzere sıfır emisyonlu ve bağlantılı çözümleriyle ağır ticari araç sektöründeki ilerlemesi global arenada bir kez daha gözler önüne serildi.

Ford'un tek ağır ticari markası olan Ford Trucks, Hannover'de düzenlenen Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda (IAA'24) mühendislik ve Ar-Ge gücünü yansıtan ürünleriyle birlikte yeni nesil akıllı ve verimli teknolojilerini sergileyecek.

Ford Trucks'ın fuarda öne çıkacak modellerinden biri, forforu ve modern tasarımıyla adından söz ettiren yeni F-LINE oldu. Yol, inşaat ve çekici olmak üzere üç segmentte sunulan F-LINE serisi, bağlantılı araç teknolojisi, gelişmiş güvenlik özellikleri ve üstün performansı ile müşterilere verimlilik ve maksimum çalışma süresi sunuyor. Öte yandan geniş kabini, yüksek performanslı motoru ve teknolojik özellikleriyle beğeni kazanan F-MAX da sınırlı sayıda üretilen özel serisi F-MAX Select ve içte ve dışta özel detaylarla tasarlanan kişiselleştirilmiş versiyonu F-MAX Customized ile birlikte Ford Trucks standında yerini aldı. ■



elektrikli ticari araçlara monte edilen kancalı yükleyiciler, çift kollu kaldırıncılar veya yüklemeye dahil olmak üzere bir dizi ekipmana güç sağlıyor. ZF'nin en yeni eWorX versiyonu, kamyon şasisine entegre edilerek aracın soğutma sisteminden yararlanıyor. ZF, elektrikli güç aktarma çözümleri için 70 kW, 800 V, siber güvenlik donanımına sahip bir tahrik sistemi ve elektrikli ticari araçlardaki uygulamalar için çok işlevli, çift yönlü bir I/O cihazı içeren ZF eWorX ailesinin yeni neslini yakında tanıttacak. ■





Scania IAA Fuarı'nda yenilikçi çözümlerini tanıttı

Scania, Almanya'da düzenlenen IAA Transportation Fuarı'nda, biyodizel, biyogaz ve elektrikli araçlar gibi farklı düşük karbonlu taşımacılık çözümleri sunan modellerini ve müşterilere yönelik modüler bakım, şarj çözümleri ve bağlı hizmetler gibi çözümlerini sergiledi.

Scania standında bir açıklama yapan Doğu Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu, müşterilerinin ihtiyaçlarına özel sürdürülebilir çözümler sunma konusundaki hedeflerini hatırlatarak "Scania olarak, sürdürülebilir taşımacılık çözümlerimize katkıda bulunan geniş ürün yelpazesini tanıtmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme, geleceğin taşımacılık sektörünün temel taşlarını oluşturuyor. Biz de bu dönüşümde öncü rol oynayarak, müşterilerimize hem ekonomik hem de çevresel açıdan verimli çözümleri sunmayı hedefliyoruz. Modüler yaklaşımla geliştirilmiş olan biyodizel, biyogaz ve elektrikli araç seçenekleri, tüm müşterimizin operasyonel ihtiyaçlarına tam anlamıyla uyum sağlayacak esnekliğe sahip. Bu sayede her müşterimize, düşük karbon ayak izine sahip çözümler sunarken, aynı zamanda işletme maliyetlerini optimize eden ve yüksek verimlilik sağlayan entegre hizmetler sunabiliyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel çözümler geliştirmeye ve bu doğrultuda onların güvenilir bir iş ortağı olmaya devam edeceğiz" dedi.

"Ağır ticari araç pazarındaki satışlarımızı yüzde 5 artırdık"

Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat ise ağır ticari araç pazarının 2024 yılının ilk 8 ayında 22.200



Ömer Madazlıoğlu



Bayazıt Canbulat

adet olarak gerçekleştiğini belirterek "Scania olarak bu dönemde 2.011 adetlik teslimat gerçekleştirdik. Yıl sonuna kadar ithal ağır ticari araç pazarında liderliğimizi devam ettirmeyi hedefliyoruz. 2025 yılında ise pazarın 27.000 adetini üzerine çıkacağını öngörüyoruz. Scania olarak Super modelimizin satışına devam ederken, bağlantılı araçlar ile dijitalleşen iş süreçlerimizle müşterilerimize daha hızlı ve daha kesintisiz hizmetler sunmaya devam edeceğiz." dedi. ■

Thermo King, Soğuk Zincirde Geleceğin Elektrikli Portföylerini Tanıttı

Doğu Otomotiv Thermo King Thermo King Satış ve Pazarlama Müdürü Adnan Yücel, Thermo King olarak, bu yıl IAA Hannover Transportation Fuarı'nda sunulan elektrikli soğutma çözümlerinin, nakliye sektöründe geleceği şekillendirecek önemli adımlardan birisini temsil ettiğini belirterek "Farklı segmentlerdeki araçlar için geliştirdiğimiz 20'den fazla çözümlerle, sadece çevresel etkileri azaltmakla kalmıyor, aynı zamanda operasyonel verimliliği de artırıyoruz. Elektrifikasyon artık geleceğin değil, bugünün gerçeği ve biz Thermo King olarak bu dönüşümde öncülük etmeye devam ediyoruz" dedi. ■



Meiller, ürün portföyünü sergilendi

Meiller, fuarda yer alan standında sergilediği devirmeli yarı römork, üç kollu damper serisi, kancalı yükleyiciler ve farklı ülkeler için geliştirdiği modelleri ile sürdürülebilir bir geleceğe hazır olduğunu gösterdi.

"Meiller kendini ispat etmiş bir marka"

Doğu Otomotiv Meiller Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli, Meiller markasını sektörün yakından tanıdığını belirterek, Türkiye'de geçmişte kendisini ispat ettiğini, yeni döneminde ise kaldığı yerden devam ettiğini söyledi.

Benli "Yıllardır dayanıklılığı, sağlam mühendisliği ve yüksek performansıyla tanınan Meiller damperleri, ülkemizde de birçok



Mert Benli

profesyonel taşımacılık ve inşaat şirketinin ilk tercihi olmuştur. Yeniden satışa başlamamız, bu üstün teknolojisini Türk kullanıcılarıyla tekrar buluşturma fırsatı da sunuyor. Meiller damperleri, zorlu çalışma koşullarına uygun çözümleriyle operasyonel verimliliği artırırken, uzun vadede maliyet avantajı da sağlıyor. Müşterilerimize sunduğumuz bu ürünlerle sektörde yeniden fark yaratacağımıza inanıyoruz" dedi. ■

Volkswagen Ticari Araç

Yeni Transporter'ın Dünya Prömiyeri'ni yaptı

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Tolga Senyücel, fuarda sergilenen Yeni Transporter / Yeni Caravelle, Yeni California, ID.Buzz GTX, Multivan e-hybrid 4MOTION, Caddy plug-in hybrid ile markanın bugüne kadarki en geniş ürün gamına ulaştığını, sadece ticari çözümlerle değil, sunduğu 'lifestyle' çözümlerle de tüm müşteri beklentilerini karşılar seviyeye geldiğini, bu nedenle 2025 yılına marka olarak daha pozitif baktıklarını belirtti.

ID.Buzz Ekim'de Türkiye'de

ID.Buzz Pro ve Cargo versiyonlarını Ekim ayında Türkiye'de satışa sunacaklarını belirten Senyücel, Yeni ID.Buzz modeliyle geniş bir müşteri kitlesi hedeflediklerini ve şimdiden dünya çapında geniş bir hayran kitlesine



sahip bu ikonik modelin Türkiye'de de büyük beğeniyle karşılanacağına inandığını ifade etti. ■



Wielton, Geniş Ürün Yelpazesini ve Modern Çözümleriyle Dikkat Çekti

Avrupa'nın en büyük üç yarı römork üreticilerinden biri olan Wielton, Hannover'deki IAA Transportation Fuarı'nda geniş ürün yelpazesini sergiledi. Recycle Master Slider konteyner taşıyıcı, yeni nesil Scrap Master damperli yarı römork, Curtain Master Mega perdeli yarı römork ve Aberg markalarının modelleri sergilendi.

"Türkiye'ye özel ürün"

Doğu Otomotiv Wielton Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ozan Akbal 2024 yılında pazara girdiklerini hatırlatarak, "Pazarda tenteli modellerimizin yanı sıra ayrıca sal dorse olmak



üzere 2 ürünümüzle varız. Sal dorse modelimiz Türkiye'ye özel kullanıcıların taleplerine uygun olarak tasarlandı. 2025 yılı itibarıyla ürün gamımızı daha da genişleteceğiz." dedi. ■

Allison Transmission, IAA Transportation 2024'te gelecek teknolojileri tanıttı

Allison, Almanya Hannover'de düzenlenecek fuarda, farklı yakıt teknolojilerine uyumlu tahrik çözümlerinden Allison eGen Power® tam elektrikli akslara kadar geniş teknoloji yelpazesini sergiledi.

Ayrıca Allison Ventures, girişim ve büyüme aşamasındaki şirketlerle yaptığı stratejik yatırımlar ve ortaklıklar aracılığıyla inovasyonları teşvik etme girişimlerini sundu.



Öne çıkan yenilikler arasında yeni 9-Vites tam otomatik şanzıman ve Allison eGen Power® tam elektrikli aks ailesinin son üyesi olan 85S aks oldu. Allison'ın eGen Power 85S modeli, 2020 yılında tanıtılan tam elektrikli aks ailesini genişletiyor. Araçlarda geleneksel aktarma organlarının yerini alan eGen Power akslar, tamamen bataryalı elektrikli araçlar, yakıt hücreli elektrikli araçlar ve hibrit uygulamalarla uyumlu olup, rejeneratif frenleme sırasında motor torkunun %100'ünü sağlıyor. Bu akslar, mevcut araç şasisine sorunsuz bir şekilde entegre olan ve batarya depolama için önemli alan tasarrufu sağlayan bir drop-in çözümü sunuyor. eGen Power 85S, yüksek hızlı bir elektrik motoru ve iki vitesli bir şanzımana sahip. 225 kilowatt (kW) kesintisiz güç çıkışı ve 325 kW'lık pik güç ile araç verimliliğinden ve menzilden ödün vermeden yüksek ivmelenme ve hız sağlıyor. Allison, bu yılın başında eGen Power 100S modelinin çevresel etkiyi minimuma indirmek ve gürültü kirliliğini azaltmak amacıyla atık yönetimi endüstrisi için özel olarak tasarlanan McNeilus® Volterra™ ZSL™ elektrikli atık toplama aracına başarıyla entegre edildiğini duyurmuştu.

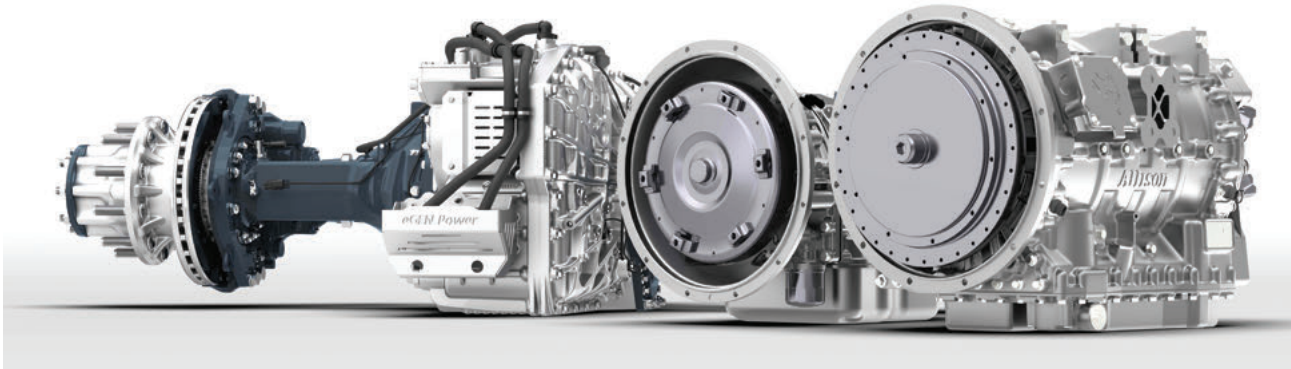
Yeni 9-Vites tam otomatik şanzıman

Yeni Allison 9-Vites şanzıman, daha fazla çalışma süresi, daha iyi yakıt ekonomisi, daha yüksek performans ve daha düşük bakım maliyetleri sağlayarak sık dur-kalk görev döngülerinde çalışan ticari araçların ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlandı. 2023 yılında seri



üretimine başlanan Allison 9-Vites tam otomatik şanzıman, Otokar'ın Sultan Giga serisine entegre edildi. 9-Vites şanzıman, tüm dünyada 200 milyar kilometreye yakın yol kat etmiş Allison 2000 Serisi™ 6 vitesli tam otomatik şanzımanların kanıtlanmış güvenilirliği ve dayanıklılığının üzerine geliştirildi. 6 vitesli şanzıman ile aynı araç üretici arayüzlerini kullanacak şekilde tasarlanan bu şanzıman, Allison 2000 Serisi ile donatılmış mevcut araçlara da kolaylıkla entegre edilebiliyor.

Allison Transmission Avrupa Satış Direktörü Trond Johanson, açıklamasında; "Yeni Allison 9-Vites şanzıman, 1.200 newton-metreye kadar olan uygulamalar için 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. ■



PETRONAS Madeni Yağlar ve IVECO, Urania Next 0W-16 motor yağını tanıttı

IVECO'nun XCursör 13 motorla donatılmış S-Way, T-Way ve X-Way modelleri için özel olarak tasarlanan Urania Next 0W-16, düşük viskoziteli formülasyonu sayesinde sürtünmeyi azaltarak yakıt tüketimini ve CO2 emisyonlarını düşüren eşsiz bir yakıt verimliliği sunuyor. Gelişmiş Ultra Düşük Kül teknolojisi, biyolojik bileşenli yakıtlarla bile 150 bin km'ye varan etkileyici yağ değişim aralıkları sağlayarak bakım maliyetlerini ve arıza sürelerini en aza indiriyor.

PETRONAS Madeni Yağlar Grup Teknolojiden Sorumlu Başkanı Ravi Tallamraju, şunları söyledi: "Urania Next 0W-16, sektörün gelişen talepleri için en yeni



çözümleri sunma taahhüdümüzün bir örneğini simgeliyor."

IVECO Müşteri Hizmetleri Birimi Yöneticisi Marco Baffoni, "Taşımacılık sektörünün liderleri olarak kurduğumuz bu iş birliği, kuruluşların hem enerji tasarruflu hem de yüksek performanslı inovasyonlar yaratmak için nasıl birlikte çalışabileceklerinin bir



Elektrikli BIG.e ziyaretçilerle buluştu

Anadolu Isuzu çatısı altında yer alan Anadolu Otomotiv Sanayi (AOS) markası ile geliştirilen modern şehirlerin taşımacılık alanındaki ihtiyaçlarına yanıt verecek olan BIG.e, IAA Transportation 2024 fuarında ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

Fuarda düzenlenen basın toplantısında konuşma yapan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "40 yılı aşkın süredir devam

eden kesintisiz büyüme yolculuğumuzda ürün çeşitliliğimizi geliştirerek yurtdışı pazarlardaki varlığımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Elektrikli araç vizyonumuz doğrultusunda, sıfır emisyonlu, sessiz, çevreci modeller üretiyoruz. Anadolu Isuzu'nun 40 yıllık deneyimini, mikro mobilite alanına taşıdık. Türkiye'de üretilen, Anadolu Isuzu mühendisleri ve tasarımcıları tarafından hayata geçirilen BIG.e, şirket tarihimizdeki en önemli atılımlardan biri ve ticari araçlardaki değişimin simgesi" dedi. ■



HABAŞ, ticari araçlarını tanıttı

Türk Sanayisinde 68 yılı geçen köklü bir geçmişe sahip HABAŞ, Türk Mühendisliğiyle tasarlanan ticari araçlarını, 'IAA TRANSPORTATION 2024' Hannover Fuarı'nda tanıttı.

Fuarda HABAŞ, HBS markalı elektrikli ve hidrojenli otobüsleri ile elektrikli çekicisini ziyaretçileri ile buluşturdu. Fuarda HABAS STEELPOWER-e / Tam Elektrikli Çekici Kamyon, HBS COMFORTCITY-H2 / Hidrojen, Fuel Cell Şehir İçi Otobüs, HBS ALFACITY-e / Elektrikli Şehir İçi Midibüs, HBS ALFALUX-e / Elektrikli 8.2m. Şehirler Arası Midi Otobüs tanıtıldı.

HABAŞ Otomotiv Genel Müdürü Hüseyin Urkun "68 yıla ulaşan tecrübesi ile Türk sanayisine hizmet eden HABAŞ olarak, sektörümüz açısından

buyle önemli bir fuarda yer almak bizim için büyük bir gurur. Tamamen Türk mühendisliğinin ürünü olan elektrikli ve hidrojenle çalışan araçlarımızı dünya sahnesine sunmak, yerli ve milli üretim kapasitemizin geldiği noktayı göstermektedir. Sürdürülebilirlik ve yenilikçilik, HABAŞ'ın temel ilkelerinden bir tanesidir. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz ve tanıtımını yaptığımız elektrikli çekiciler ve otobüsler hem çevre dostu hem de geleceğin teknolojilerini barındırmaktadır. Çevre dostu çözümlerimiz ve ileri teknolojiye sahip modellerimiz ile sektörümüzde öncü bir konumda yer almak istiyoruz" şeklinde konuştu. ■



obilet

Detaylar İçin Bize Ulaşın | 0212 963 01 02

YAPAY ZEKA İLE GÜVENLİ VE AKILLI SÜRÜŞ

Yapay Zeka Destekli Sürücü Güvenlik Sistemi

Trio Mobil ile İleri Düzey Sürüş ve Sürücü Güvenliği

Güvenli ve Etkin Filo Yönetimi

Trio Mobil Yapay Zeka Destekli Araç Kamerası



Trio Mobil AI Dashcam ile Sürücü ve Sürüş Güvenliđinizi Yönetin

TRIO MOBIL