



Pembe otobüs 500 bin km yol kat etti, 50 binden fazla yolcu ile buluştu



Röportaj: 11-12'de

Mercedes-Benz Türk Üst Düzey Kadın Yöneticileri:
“Bir kişinin bile hayatında fark yaratabilirsek çok önemli iş başarmış olacağız”

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 13 • Sayı: 440 • 9 Aralık 2024 • Fiyatı: 20 TL

www.tasimadunyasi.com

MAPAR Otomotiv Başkanı Yalçın Şahin TAŞIMACILAR 2024'TE ÖZ VARLIKLARINI KORUYAMADI

■ Taşımacılar arasında 2024 yılında öz varlığını korumayı başaranlar çok küçük bir kesim olurken büyük çoğunluk koruyamadı. Ben geçen yıl, 'borçlanma oranı yüzde 30'u geçmemeli' demiştim, geçildiği için bu sorunlar oluştu.

2024 yılında 'büyük otobüs pazarı 1000'li adetlere ulaşacak gibi görünüyor.

2025 yılında büyük otobüs pazarının 600-650 adetler seviyesinde olacağını düşünüyorum.

İkinci el araç fiyatları yüzde 15 geri geldi. 2023 yılında araçların hepsi otomatikman değer kazandı. Ama 2025 sonunda, TL'ye göre döviz bazında yüzde 30 değer kaybedecek.

2025 yılı ve 2026 yılında ikinci el fiyatlarının düşmesini engelleme amaçlı adımlar atılacak.



Yalçın Şahin

Otobüsçü 2025'in sonlarına doğru 2026 yılında bir dönem TL bazında, döviz bazında kazanıyor gibi gördüğü parayı 2025 ve 2026 yılında silecek. Yani envanterini döviz bazında çıkarttığınızda 2025 ve 2026 yılında aynı seviyede koruyamayacak ve çok rahat şekilde yüzde 30 kaybı olacak.

18-19'da

Best Van Turizm YK Üyesi İrem Bayram KÂR SEVİYELERİ, 2023'E GÖRE YÜZDE 30 ERİDİ

■ 2024 yılında para kazandık ama enflasyon ortamında 2023'e göre epeyce az kazandık. Belki rakamlar aynı kaldı, ama enflasyon ile oranladığınız zaman 2023'e göre, kâr seviyelerinde, yüzde 30'luk bir erime olduğunu söyleyebilirim.

Uzun bir zamandan beri ilk kez otobüs yatırım planı yapmadık. 2024 yılında 15 araç aldık, tamamı da filo büyütme idi. 2025 yılı nasıl geçeceği konusunda gerçekten hiç öngörümüz yok. 2024 yılına yönelik nasıl bir yıl geçireceğimizi 2023'de az çok kestirebiliyorduk. Ama şu anda Aralık ayına geldik, 2025 yılına yönelik bir yatırım planı yapmadık. Bu uzun süredir ilk defa oluyor.

Her yıl, yaz ayında araçlarımız günler öncesinden dolardı, ama bu yıl, pandemi-deki gibi güntübirlik doldu. Araçlar boş gitmedi ama doluluğu hep son anda yakaladık.



İrem Bayram

Uçak bulabilen ilk etapta onu tercih ediyor. Ama eskiden imaj ve kalite için söylenen 'Tek Rakibim Türk Hava Yolları' sözü artık gerçek oldu. Bunu şimdi maliyet ve hayatta kalabilme unsuru olarak söylüyoruz. Biz artık otobüs firmaları ile rekabet yarışı içinde değiliz, THY'nin fiyat politikası ile savaşıyoruz.

15-16'da

Dünya Şoförler Günü'nde otobüs kaptanlarıyla buluştu



4'te

Turizm taşımacılarının sorunları Bakan Mehmet Ersoy'a aktarıldı



20'de

EGETURDER'in Başkanı yeniden Özer Bür



17'de



Çetin Nuhoglu

Barış Talay

EvoLog, Tirsan'dan aldığı 750 treyler ile filosunu büyütüyor

İki şirket arasındaki anlaşmanın imza töreni Tirsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, EvoLog CEO'su Barış Talay, EvoLog Lojistik Genel Müdürü Halil Özendi ve Tirsan Satış Direktörü Ertuğrul Erkoç'un katılımıyla gerçekleşti.

22'de



MAN'ın ilk tamamen elektrikli alçak girişli otobüsü "Şehirlerarası" kategorisinde ödülün sahibi oldu.

13'te



Mevsimlik tarım işçilerinin taşınması

14'te



26 Aralık 2024'te Ulaştırma Şurası düzenlenecek

20'de



Eski Kafa Yeni Sistem

2'de



Pegasus modern, ama müşteri odaklı değil

14'te



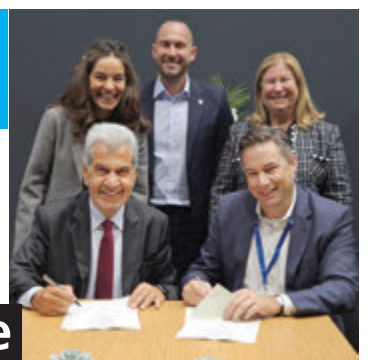
Sami Acerüzümüoğlu Seyahatname - 3

9'da

Tirsan ve ZF

30 Yıllık İşbirliği Yeni Anlaşmayla Genişletildi

24'te





Turizm ve sağlık sektörlerinin kalbi İzmir'de attı

■ Cumhuriyet Aral / İzmir

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin ev sahipliğinde, TÜRSAB'ın desteği ile İZFAŞ ve TÜRSAB Fuarcılık ortaklığında 5-7 Aralık tarihleri arasında düzenlendi. Fuarların açılışına; İzmir Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Dr. Zafer Levent Yıldır, Cumhuriyet Halk Partisi Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Erhan Adem, Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Ferdi Zeyrek, Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Muhittin Böcek, Düzce Belediye Başkanı Faruk Özlü, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Başbakan Yardımcısı, Turizm, Kültür, Gençlik ve Çevre Bakanı Fikri Ataoğlu, Karadağ Diaspora Bakanı Mirsad Azemovic, milletvekilleri, siyasi parti temsilcileri, ilçe belediye başkanları, yurt dışından gelen bakanlar, bakan yardımcılar, sektör profesyonelleri ve turizmci katıldı.

TTI İzmir Fuarı; önceki 17 yılda olduğu gibi bu yıl da Türkiye'nin dört bir yanından ve dünyanın farklı ülkelerinden katılımcı ve ziyaretçileri



buluştu. Fuarda; kamu kurumları, belediyeler, seyahat acenteleri, tur operatörleri, turizm büroları, oteller ve konaklama tesisleri, havayolları, turizm taşımacılığı, seyahat teknolojileri ve yazılımları gibi birçok kuruluş yer aldı. Ayrıca oluşturulan özel alanda profesyonel ziyaretçiler; oteller, acenteler, turizm sektöründe faaliyet gösteren her türlü katılımcı firmayla yüz yüze görüşüp ticari iş anlaşmaları gerçekleştirme fırsatı buldu.

Sağlık turizminin öncü firmaları, bu yıl TTI İzmir ile eş zamanlı olarak ikinci kez düzenlenen TTI Health Sağlık Turizmi Fuarı'nda ziyaretçilerle

buluştu. Fuar, sağlıklı turizmi birleştirerek, son zamanlarda milyonlarca insanın sağlık hizmetleri için seyahat etme ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. Sağlık sektörü profesyonelleri ile uluslararası turizm aktörleri, Fuar İzmir'de bir araya gelerek sektördeki son gelişmeleri ve yenilikleri paylaşarak, iş birlikleri için fırsatlar yakaladı. Fuarın katılımcı profilini hastaneler, klinikler, sağlık turizmi acentaları, estetik merkezleri, hastane malzemeleri ve teknolojileri tedarikçileri ile termal turizm, SPA wellness, geriatri turizmi, medikal sektörlerindeki firmalar oluşturdu. ■

Öz İkişler Turizm ve Fulya Turizm fuarda yerini aldı



Öz İkişler Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür, Servis Operasyon Müdürü Yiğiter Bür, Lojistik Müdürü Kaan Bür, Kurumsal İletişim Müdürü Nilüfer Bür, Genel Koordinatör Hüseyin Tezcan



Öz İkişler Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Bür ve kızı Nilüfer Bür fuar standında.

Fulya Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Hüseyin Kocaer, Efe Kocaer, Cihan Akın ve Cumhuriyet Aral fuar standında biraraya geldiler.



Cumhuriyet Aral

cumhuraral@gmail.com

Eski Kafa Yeni Sistem

Savaş olgusu insanlık tarihi kadar eskidir. İlk savaş Hz. Adem'in oğulları Habil ile Kabil arasında olmuş ve Habil'in Kabil'i öldürmesi ile sonuçlanmıştır.

Tarihte, kavimler birbiriyle hep didişme, menfaat çatışması ve üstünlük kurma mücadelesi içerisinde olmuştur. İlk günden bugüne savaşlar hiç bitmemiş ve hala devam etmektedir. Geçmişteki ilkel silahlar, evrimleşmiş, barutun keşfi ile daha etkin ve imha eder hale dönüşmüştür. Teknolojik gelişmeler silahın çeşitlenmesi, farklılaşması, gelişmesi ve etkinliğini sağlamıştır.

Günümüzde, uluslararası veya ulusal düzeyde olsun, siyaset, ticaret, spor ve diğer tüm alanlarda sürekli bir rekabet, ötesinde bir savaş yaşanmaktadır. Yukarıda konvansiyonel savaşlardaki gelişmelerden söz ederken zaman geçtikçe diğer savaşların da değişim-gelişimi ve mücadele etme biçimleri ile etkileri farklılaşmıştır. Geçmişte daha basit yöntemlerle rekabet söz konusu iken bugün her alanda çok daha gelişmiş yöntemlerin kullanımı söz konusudur.

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü, kendi içerisinde rekabetin yoğun olarak yaşandığı ve rekabetin öldürücü etkilerinin kullanıldığı ve görüldüğü alanlardan biridir. Türkiye'deki otobüsçülük tarihi içinde Şehirlerarası, Turizm ya da Servis taşımacılığı gibi alanlarda hiç fark etmeksizin rekabet hep olagelmış, çoğunlukla da yıkıcı ve haksız rekabet argümanları kullanılmıştır. Doğaldır ki rekabetin adil olabilmesi herkes için koşullarının birbir aynı olması ile mümkündür.

Ulaştırma Bakanlığı tarafından, hava ve deniz taşımacılığına verilen ÖTV indirimi, karayolu taşımacılığından esirgenmiştir. Bunun en büyük sebebi, karayolu taşımacılığı firmalarının buradan edindikleri avantajı, birbirlerine karşı kullanmalarına mâni olmak ve birbirlerini öldürmek için kullanılır endişesiydi.

Karayolu taşımacılığı, uzun zaman sahipsiz ve kanunsuz bir şekilde gelişti ve büyüdü. Sistemi düzenleyecek ve denetleyecek mekanizmalar oluşmadı, Karayolları Taşıma Kanunu bile ancak 2000'li yılların başında yapılabildi. Tabii ki bazı defoların oluşması son derece normaldir. Sektöre sahip çıkma vaadiyle çıkan kişi ya da derneklerce de sektör yasal alanlarda yeterince temsil edilemedi.

Yakıtın legal olmayan yollardan elde edilmesi yüzünden, haksız ve yıkıcı rekabetler hep oldu. Ayrıca, yüzlerce alıcının olduğu yerde sadece üç tane üreticinin oluşturduğu oligopol pazar da bir sorun olarak değerlendirilmelidir.

Tüm olumsuzlukların var olduğu böyle bir ortamda karayolu firmaları hiç de azımsanmayacak büyüklükte bir hacme ulaşmışlar ve hava ve deniz taşımacılığına sağlanan avantajlardan hiç istifade etmeden yoğun iç rekabet koşullarında bile devasa büyümeyi başarmışlardır.

Akaryakıt konusunda yeni bir sistem yeni yılda devreye giriyor. Böylece pekçok şey kayıt altına alınacak, hatta belki ileride güzergahlar bile kontrol edilebilecek. UTTS sisteminin iyi tarafları kadar olumsuzlukları olduğunu savunular da var. Ancak ülkemizde her türlü yeniliğe itiraz ve radikal değişikliklere baştan hep karşı çıkıldığını biliyoruz.

Sektörde tüm bu kontrol mekanizmaların devreye girmesi ile rekabet sona ermeyecek tabii. Ancak geçmişteki gibi yıkıcı ve adil olmayan fiyat rekabeti yerine çok daha nitelikli, teknoloji ve hizmet rekabetine dönüşmesi dileğimizdir. Bunun için firmaların öncelikle eğitim ve insan kaynağına yönelmeleri, profesyonelleşmeleri, illegaliteden uzaklaşmaları, sadece yeni araç yatırımı ile yetinmeyip teknolojik gelişmeleri takip edip hayatlarına ivedilikle ve mutlaka dahil etmeleri gerekiyor. Eski kafaların yeni sistemi yönetmeleri söz konusu değildir. Değilse, Dinozorlar gibi ne denli büyük olurlarsa olsunlar yok olup gitmeleri işten bile olmayacaktır.

Devletin kayıp ve kaçaklarla mücadeleyi son dönemde çok daha etkin bir şekilde yapmaya başladığını görülmüyor, eleştiri noktalarından bir tanesi de, bir tarafta kayıp kaçak mücadelesi yapılıyorken, diğer tarafta da kamusal alanlardaki müsrifliktir.

"İğneyi kendine batır, Çuvaldızı başkasına" özdeyişindeki gibi umarım her alanda adil bir düzenin kurulabilmesi sağlanabilir. ■



30

KASIM

DÜNYA ŞOFÖRLER GÜNÜ

Rutlu Olsun!

obilet

Mercedes-Benz Türk Dünya Şoförler Günü'nde otobüs kaptanlarıyla buluştu

"Yolların Gerçek Kahramanlarına Saygıyla" sloganı ile gerçekleştirilen etkinlikte, otobüs kaptanları kendileri için özel hazırlanan aktivitelerle keyifli bir gün geçirdiler.

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk, otobüs kaptanlarıyla Dünya Şoförler Günü kapsamında Büyük İstanbul Otogarı'nda bir araya geldi. Etkinlikte Mercedes-Benz Travego 16 2+1 otobüsü yakından inceleme fırsatını yakalayan kaptanlar, yenilikler hakkında yetkililerden bilgi alma şansına da sahip oldular.

Etkinliğe Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Taylan Özyiğit**, Kamyon ve Otobüs Pazarlama Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Mercedes-Benz Türk bayileri Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün**, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürleri **Günay Eren**, **Hüseyin Tilki**, Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **İrem Bayram**, Mek Ağrı Turizm Firma Sahibi **Cerciş Kotan** ile çok sayıda sektör mensubu ve kaptan katıldı. Ödüllü oyun ve yarışmalarla eğlenceli bir gün geçiren otobüs kaptanlarına öğlen saatlerinde yemek ikramı da gerçekleştirildi.

Sektörümüzün en değerli varlığı kaptanlarımız

Etkinlikte Taşıma Dünyası'na açıklamada bulunan Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy** şunları söyledi: Büyük İstanbul Otogarı'na sürekli ziyaretler yapıyoruz. Kaptanlarımız bizim için çok değerli. Dünya Şoförler Günü etkinliğinde onlarla tekrar biraraya gelmekten, bu günü onlarla birlikte kutlamaktan çok mutlu oluyoruz. Beraber vakit geçirmek bizler için çok değerli. Değerli kaptanlarımızdan araçlarımıza yönelik geri bildirimler almak için bizim için çok önemli. Onların dile getirdikleri talepleri araçlarımızda uyguluyoruz. Yaptığımız yeniliklerin de onların mutlu olduğunu bizi de sevindiriyor. Sektörümüzün en değerli varlığı kaptanlarımız. Kaptanların her birinin benim için özel bir değeri var" dedi. ■



Etkinliğe çok sayıda sektör mensubu ve kaptan katıldı. Ödüllü oyun ve yarışmalarla eğlenceli bir gün geçiren otobüs kaptanlarına öğlen saatlerinde yemek ikramı da gerçekleştirildi.



TUNLAND



Dört dörtlük pick-up!



Yüksek arazi kabiliyeti, güçlü motor, dayanıklı şasi,
şık tasarım ve şaşırtan konfor: Foton Tunland G7 4x4 Pick-up.
Dört dörtlük performans, dört dörtlük konfor.

Foton Tunland G7 Otokar bayilerinde.
Sizi bekliyor.



[f](#) [x](#) [@](#) /fotontunlandtr [v](#) /OtokarTr
[t](#) 444 6857 (444 OTKR) [w](#) www.commercial.otokar.com.tr

Otokar
— Doğru karar —

Yakıt güvenliğinde CVS farkı:

Hırsızlığa karşı mekanik çözüm

CVS Yakıt Koruma Sistemleri, mekanik bir çözümle araç yakıt depolarında hırsızlığı önleyen ürünler sunuyor. CVS tüm ticari araçlarda uyguladığı çözümleri Logitirans Fuarı'nda tanıttı.

2010 yılından beri yakıt güvenliğine yönelik ürünler üreten CVS Yakıt Koruma Sistemleri 100 binden fazla ticari aracın yakıtını koruma altına almış durumda. Logitirans Fuarı'na katılan CVS Yakıt Koruma Sistemleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çavuş, Şirket Müdürü Ali Çavuş ve Pazarlama Müdürü Yavuz Selim Çavuş ile bir araya geldik.

Yakıt güvenliği

İstanbul İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim tesislerinin bulunduğunu ve yakıt güvenliğine yönelik tüm ticari araçlar için mekanik çözümler sunduklarını belirten CVS Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çavuş, "Her marka model tır, kamyon, otobüs, midibüs, hafif ticari araç ve iş makineleri için yakıt hırsızlığını önlemeyi hedefleyen mekanik çözümler sunuyoruz. Elektronik hiçbir aksam içermeyen sistem, yalnızca yakıt pompası girişine izin veren bir açıklık bırakıyor. Hortum gibi araçlarla yakıt çekimini tamamen engelliyor" dedi.

10 dakikada montaj

"Ürünlerimizin montajını hem servislerimizde hemde firmaların talep ettiği her yerde yapabiliyoruz" açıklamasını yapan Mehmet Çavuş, "Montaj kitimiz depo boğaz giriş aparatı, şamandıra muhafazası, şifreli alt tapa, mazot filtresi vanası mühürü, geri dönüşüm rekorları, bağlantı sacları ve mühür-



lerden oluşuyor. 10 dakika süren işlem ile montaj çok kolay. Firmalar isterse kendi yerlerinde de ürünün montajını yapabiliyoruz. Ürünlerimizin dışardan müdahale ile sökülmesi veya bir zorbalık olmadığı takdirde kırılması gibi bir durumu da bulunmuyor. Ayrıca sıfır araçlara da ürünümüzün montajını yapabiliyoruz" dedi.

100 binin üzerinde araçta var

Mehmet Çavuş, 2010 yılından beri 100 binin üzerinde araca CVS Yakıt Koruma Sistemlerinin takıldığını belirterek, "Ürünlerimizi kullanan müşterilerimizden geri dönüşler çok olumlu. Suistimallere karşı çok fayda sağlıyor. Bütün firmaların faydasına olan bir ürün. Her firmada, her araçta olması gereken bir ürün" diye konuştu. ■



Anadolu Isuzu Mehteroğlu Turizm'e 50 Yeni D-Max 4X4 V Life teslim etti

Anadolu Isuzu, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren turizm ve taşımacılık şirketlerinden Mehteroğlu Turizm'e, 50 adet D-Max 4x4 V-Life modelini teslim etti. Satışı Anadolu Isuzu Yetkili Satıcısı Dicle FZA Otomotiv aracılığıyla yapılan araçlar, başta Kahramanmaraş olmak üzere Türkiye genelinde hizmet verecek.

Teslimat törenine, Mehteroğlu Turizm Firma Sahibi Necati Artır, Yönetim Kurulu Başkanı Halil İbrahim Artır, Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi Meclis Başkan Vekili Mehmet Beşer, Kemak A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Doğan, Anadolu Isuzu Yurt içi Satış

Direktörü Yusuf Teoman, Kamyon, Kamyonet Pick-up Satış Müdürü Atakan Gürler, Filo Özel Müşteri Yöneticisi Hamdi Toker, Dicle FZA Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Dicle, Satış Müdürü Aykut Baş, ve çok sayıda davetli katıldı. Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış Direktörü Yusuf Teoman, "Bu yıl 40. yılımızı kutluyoruz ve Mehteroğlu Turizm ile 38 yıldır devam eden iş birliğimiz, karşılıklı güvenin ve dayanışmanın bir simgesidir. Bu teslimat, sadece araç sağlamak değil, aynı zamanda güçlü bir destek sistemiyle müşterimize hizmet sunma kararlılığımızı gösteriyor." ■



Anadolu Isuzu'dan Çanakkale Belediyesi'ne 5 Citiport

12 metrelik 5 adet Isuzu Citiport otobüslerin tanıtımı, Otobüs Garajında gerçekleşti. Belediye Başkanı Muharrem Erkek, Belediye Meclis Üyeleri, CHP İl Başkanı Av. Levent Gürbüz, CHP Merkez İlçe Başkanı İbrahim Can Ergun, Çanakkale Trafik Şube Müdürü Sevil Yıldırım Yüce, Çanakkale Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Başkanı Mehmet Ali Demir, Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük'ün de yer aldığı tanıtım etkinliğinde yeni araçlara ilişkin bilgiler paylaşıldı.

"Çanakkale'de ulaşım öncelikli konularımızdan biri" diye konuşan Başkan Muharrem Erkek, önümüzdeki aylarda önemli bir ulaşım çalışmayı gerçekleştireceklerini açıkladı. ■








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 rakesiz 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 ÇAPI



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



Otokar Güvencesiyle Pikap Segmentinin Yeni ve Benzersiz Aracı Foton Tunland

Üstün arazi ve yol performansını eşsiz konforla birleştiren Foton Tunland G7, Otokar güvencesiyle otomotiv tutkunlarıyla buluşuyor.

Güçlü tasarım çizgileriyle yollara yeni bir soluk getirmeye hazırlanan Foton Tunland G7 hem şehirde hem arazide üstün performans vadediyor. Geniş iç hacmi, konforu ve yüksek teknoloji donanımlarıyla mükemmel bir sürüş deneyimi sağlıyor. 7 farklı renk ve 3 farklı donanım seçeneğiyle Otokar yetkili satıcılarında satışa sunulan araçta pikap tutkunlarına geniş bir yelpazede seçim imkânı sunuyor. Genel Müdür Aykut Özüner, "Yeni girdiğimiz pikap segmenti için 10 yılı aşkın süredir kamyon segmentinde işbirliği yaptığımız Foton şirketini tercih ettik. Otokar'ın satış ve satış sonrası hizmetlerdeki başarılı performansının kısa sürede Foton Tunland'i pazarın öncelikli tercihleri arasına taşıyacağına inanıyoruz" dedi. ■



TUİDER'den İBB'ye ziyaret

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Başkanı Mümtaz Er, TUİDER kurucu üyeleri Koray Yılmaz, Cem Türkkân ve Şenol Şahinoğlu'ndan oluşan bir heyetle 20 Kasım 2024 Çarşamba günü İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'nü ziyaret ettiler.

TUİDER yönetimi ziyarette İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Şube Müdürü Osman Kılıçaslan, Şube Müdür Yardımcıları Ramazan Özbek ve Cihan Karakaşlıoğlu, Ulaşım Planlama Müdür Yardımcısı Seda Özdemir, Lojistik ve Terminaller Müdür Yardımcısı Serdar İbrahimoğlu, İPA Turizm Platformu'ndan Merve

Akça ile biraraya gelindi. Görüşmede TUİDER'in tanıtımı ile turizm taşımacılığı alanında yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri görüşüldü. İBB öncülüğünde sektöre değer katacak ortak çalışma alanları hakkında da fikir alışverişinde bulunuldu. ■



TUİDER ile Kent Üniversitesi iş birliğine gitti

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) taşımacılık alanının en önemli ihtiyacı konumunda bulunan profesyonel iş gücünün sağlanabilmesine yönelik önemli bir adım atarak Kent Üniversitesi ile işbirliği yaptı. İşbirliği kapsamında da TUİDER'i temsilen Canberk Demirgezer Kent Üniversitesi Danışma Kurulu'na seçildi.

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) taşımacılık alanının en önemli ihtiyacı konumunda bulunan profesyonel iş gücünün sağlanabilmesine yönelik önemli bir adım atarak Kent Üniversitesi ile işbirliği yaptı. İşbirliği kapsamında da TUİDER'i temsilen Canberk Demirgezer Kent Üniversitesi Danışma Kurulu'na seçildi.

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu Üyesi Canberk Demirgezer, Kent Üniversitesi ile yapılan işbirliğinin profesyonel iş hayatının ihtiyacı doğrultusunda ortaya çıkan yönetici ve iş gücü açıklarını kapatmanın hedeflendiğini belirterek, "Hızla gelişen teknoloji her sektörü de yenilenmeye ve değişime yönlendiriyor. Bu değişim sürecinde en önemli unsur da şirketinizi ve personelini bu sürece uyum sağlayacak akademik eğitimlere erişimini sağlamak. İşte biz de sektörümüz adına TUİDER olarak Kent Üniversitesi Yaşamboyu



Canberk Demirgezer

Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi (KÜYEM) ile işbirliği yapma kararı aldık. Bu işbirliği ile KÜYEM'in akademik birikim ile piyasa deneyimini bir araya getiren zengin eğitici kadrosu ve teknolojik altyapısını, sektördeki paydaşları ile buluşturmak istiyoruz. Sürecin karşılıklı gelişimi ve sektöre yansımalarının sağlanması için de TUİDER'i temsilen Kent Üniversitesi Danışma Kurulu'na seçildim. TUİDER olarak sektörümüze yeni kazanımlar sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

KÜYEM

İstanbul Kent Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi (KÜYEM) 2018 yılında kuruldu. KÜYEM, eğitim faaliyetleri ve odaklandığı sonuçlarda, güçlü eğitmen kadrosu ve proaktif yönetime sahip İstanbul Kent Üniversitesi'nin misyon ve vizyonundan beslenerek hareket ediyor. KÜYEM program ve faaliyetlerini İstanbul Kent Üniversitesi Taksim yerleşkesinde yürütüyor. ■



Türk Devletleri Taşımacılık Dernekleri Birliği kuruldu

Türk Devletleri Teşkilatı'na üye ülkelerin taşımacılık dernekleri, bir araya gelerek Türk Devletleri Taşımacılık Dernekleri Birliği'ni (OTS-URTA) kurdu. UND'nin kurucu başkanlığını yaptığı OTS-URTA son dönemde önemi artan Orta Asya bölgesinde lojistiğin geliştirilmesi için birlikte hareket edecek.

Türk Devletleri Teşkilatı üye devletleri, lojistik için güç birliği yaptı. Türkiye ile birlikte Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan ve Türkmenistan taşımacılık derneklerinin ortaklığıyla kurulan OTS-URTA için 20 Kasım'da imzalar atıldı. İmza törenine Türk Devletleri Teşkilatı Genel Sekreteri Kubanichek Omuraliyev de katıldı.

OTS-URTA için Logitrans Fuarı kapsamında özel bir imza töreni düzenlendi. UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, ABADA Başkanı Habib Hasanov (Azerbaycan), AIRCUZ Başkanı Sanjar Pulatov (Özbekistan) ve THADA Başkanı Bekmurat Eyerbediyev (Türkmenistan) imza atarken törenine katılmayan Kırgızistan (AIRTO-KR) ve Kazakistan (KAZOTO) dernekleri diplomatik yoldan imzaları atacak.

Türk Devletleri Teşkilatı Genel Sekreteri Kubanichek Omuraliyev, OTS-URTA'nın üye devlet başkanlarının kararlılığının bir kanıtı olduğunu söyledi. ■



EvoLog, TAL Trailer'den 120 treyler alacak

EvoLog Lojistik, TAL Trailer üretimi 120 adet treyleri filosuna katacak. İki şirket arasındaki anlaşma için EvoLog Lojistik CEO'su Barış Talay, "2025 hedeflerimiz için yatırımlarımızı hızlandırdık. Seneyi güçlü iş birlikleriyle kapatıyoruz. Yatırımlarımızı hayata geçirirken yerli üretime destek olmaya daima öncelik veriyoruz" dedi.

Anlaşma kapsamındaki ilk teslimat çerçevesinde 10 adet treylerin filoya katıldığını belirten EvoLog CEO'su Barış Talay, yerli üretiminin gelişimine katkı sunmak, büyüme vizyonlarının temelinde bulunduğunu, bu sebeple, sektörde fark yaratan yerli üreticilerle çalışmaya öncelik verdiklerini açıkladı.

TAL Trailer Kurucu Ortağı Tarık Çiğdem de yüksek teknoloji ile ürettikleri ekipmanların çift süspansiyon sistemi sayesinde, uzun ömürlü ve verimli kullanıldığını ifade etti. ■

MRLlog Filosuna 50 Renault Trucks T480 kattı



MRLlog, 2020 yılında başladığı Renault Trucks ile iş birliğini, 50 adet yeni Renault Trucks T 480 çekici alımıyla bir adım daha ileriye taşıdı. Bu yeni teslimat ile birlikte MRLlog filosunun yüzde 50'si Renault Trucks araçlardan oluşuyor.

2019 yılında faaliyete başlayan MRLlog, Avrupa'nın dört bir yanına Türkiye'de üretilen sanayi ürünlerinin lojistiğini sağlıyor. 2020 yılında ilk Renault Trucks çekicilerini teslim alan MRLlog, araçlardan satış sonrası hizmetlerine kadar sunulan toplam

çözümlerden memnuniyetleri doğrultusunda tek markalı filo için yatırım yapıyor. Bu doğrultuda yeni teslim aldığı 50 adet Renault Trucks T 480 çekici ile filosunu güçlendirmeye ve dönüştürmeye devam ediyor.

Koçaslanlar Otomotiv'in Orhanlı Şubesi'nde gerçekleştirilen törende yeni araçlar, MRLlog Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Meral'a teslim edildi. Renault Trucks Uluslararası Araç Satış Direktörü Jean-Bapdiste Mutel'in katıldığı törende Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Ticari Direktörü Özgür Fırat, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü Cihan Kayan, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ve Genel Müdürü Mesut Süzer de bulundular. ■

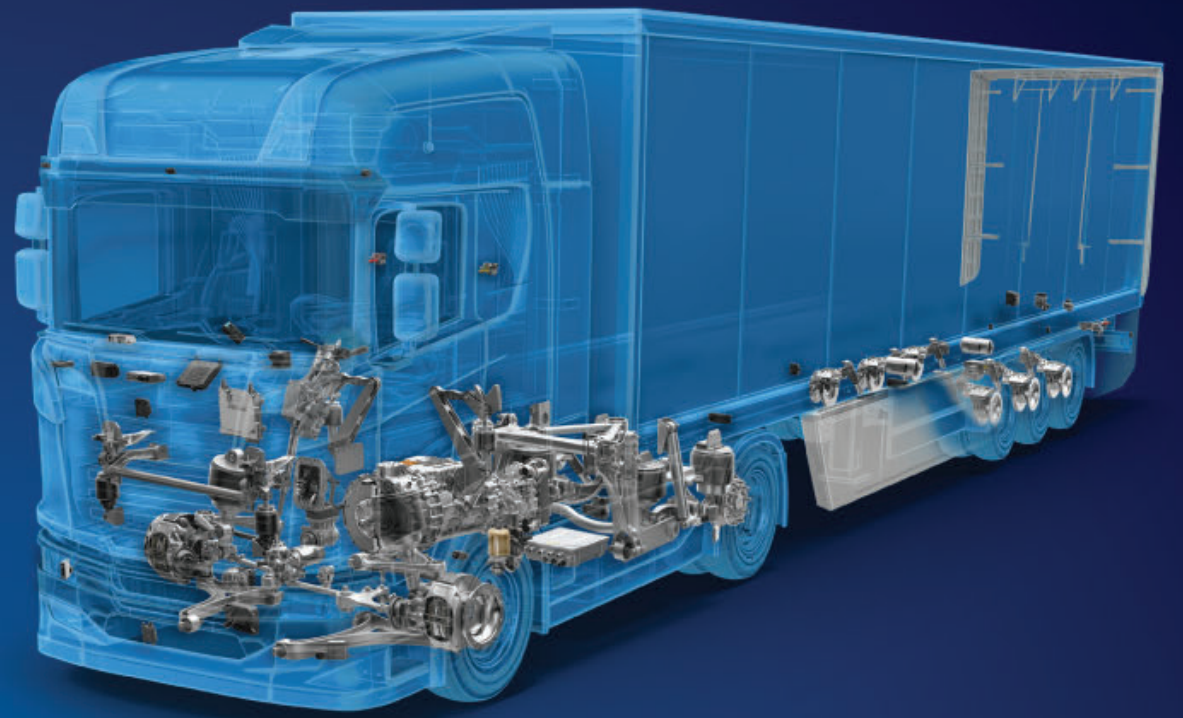
ZF. Güvenilir yedek parça.

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

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



ZF Aftermarket Ticari Araçlar hakkında daha fazlasını öğrenmek için tıklayın.



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW WABCO



Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği Genel Kurulu yapıldı. Genel kurulda OİSD Başkanı ve TOFED Başkan Yardımcısı Ayhan Kara IPRU Başkanlığı'na seçildi.

Türkiye, Rusya, Azerbaycan, Romanya, Ukrayna, Gürcistan, Slovenya, Sırbistan ve Bulgaristan'ın da aralarında olduğu 22 ülkeyi bir araya getiren International Passenger Road Transport Union - IPRU - Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği Genel Kurulu 26 Kasım 2024 tarihinde yapıldı.

Genel kurula IPRU Başkanı Aziz Akgül, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Yönetim Kurulu Üyeleri, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yiğci, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz ve TTDER Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı ve firma sahipleri katıldı.



Genel kurulda yeni yönetim kurulu da belirlendi.

IPRU Başkanlığı'na OİSD Başkanı ve TOFED Başkan Yardımcısı Ayhan Kara seçildi.

Yapılan seçimlerin ardından kısa bir konuşma yapan Ayhan Kara, "Yönetim kurulu üyelerimle birlikte hem ülkemizi uluslararası arenada temsil edecek hem de birliğimize yeni ülkeler katarak

yapacağımız tecrübe paylaşımları ile yolcu taşımacılığı sektörünün gelişmesine katkı sunmak için çabalayacağız. Önceki iki dönemin başkanları Sayın Fatih Tamay ile Sayın Aziz Akgül'e ve yönetim kurullarına, ayrıca şahsıma ve 30 kişiden oluşan yeni yönetim kuruluna güvenerek bu görevi tevdi eden herkese teşekkür ederim" dedi. ■

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'ne kayıt süresi

31 Ocak 2025 oldu

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'ne geçişle ilgili yaşanan yoğunluk nedeniyle vergi mükelleflerinin mağdur olmaması için, sisteme kayıt tarihi 31 Ocak 2025 olarak yenilendi. 31 Aralık 2024 tarihine kadar sisteme kaydolanlar ise donanım fiyatlarında yıl sonunda yaşanacak artıştan etkilenmeyecek. Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), akaryakıt piyasasında rekabet eşitliğinin sağlanması ve kayıt dışı ekonomi ile etkin mücadele amacıyla kurulan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) kapsamındaki uygulama esaslarında bazı önemli değişiklikler yaptı. UTTS kapsamındaki taşıt sahipleri ile akaryakıt istasyonu işletmecilerine en geç 31 Aralık 2024 tarihine kadar sisteme kaydolarak taşıtlarına ve istasyonlara gerekli donanımları taktırma zorunluluğu getirilmişti.



7 Aralık 2024 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan yeni UTTS Tebliği ile sisteme son kayıt tarihi 31 Ocak 2025 olarak yenilendi. Donanım fiyatları yıl sonunda ÜFE artış oranı üzerinden güncelleneceği için, 31 Aralık 2024'e kadar utts.gov.tr üzerinden sisteme kaydolanlar 2024 için geçerli fiyatlardan faydalanabilecek.

31 Ocak 2025 olarak yenilendi. Donanım fiyatları yıl sonunda ÜFE artış oranı üzerinden güncelleneceği için, 31 Aralık 2024'e kadar utts.gov.tr üzerinden sisteme kaydolanlar 2024 için geçerli fiyatlardan faydalanabilecek.

Kayıt tarihleri ve vergi indiriminden faydalanma

31 Aralık 2024'e kadar kayıt yaptırılması halinde: Taşıt Tanıma Birimi (TTB) siparişi verenler, 2024 fiyatlarıyla ödeme yapacak. Montaj işlemini 30 Nisan 2025'e kadar tamamlama hakkına sahip olacak ve bu tarihe kadar UTTS üzerinden yapılmayan akaryakıt giderlerini vergi indiriminde kullanmaya devam edebilecek.

1 - 31 Ocak 2025 arası kayıt yaptırılması halinde: 2025 yılı fiyatları geçerli olacak. Montaj işlemleri 30 Nisan 2025'e kadar tamamlanabilecek ve bu tarihe kadar UTTS üzerinden yapılmayan akaryakıt giderlerini vergi indiriminde kullanmaya devam edebilecek. ■

Mercedes-Benz Türk'ten

Lüks Artvin Seyahat'e 5 Turismo

Mercedes-Benz Türk, Lüks Artvin Seyahat ile uzun süredir devam eden işbirliğini yeni bir teslimat ile taçlandırdı. Hasmer Otomotiv Düzce'de düzenlenen törenle 5 adet Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1 otobüs Lüks Artvin Seyahat'e teslim edildi.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, yolcu taşımacılığı ve turizm sektörlerinde yıldızlı teslimatlarına devam ediyor. 1997 yılından bu yana şehirlerarası yolcu taşımacılığının hızla büyüyen markalarından Lüks Artvin Seyahat, filosunu Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği Mercedes-Benz Turismo model otobüslerle güçlendirdi.

Teslimat Hasmer Düzce'de

Artvin, Ankara, İstanbul ve Bursa hatları arasında faaliyetlerini sürdüren Lüks



Artvin Seyahat, filosunu 5 yeni Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1 ile büyüttü. Yeni araçların teslimatı için Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama AŞ'nin Düzce'deki lokasyonunda gerçekleştirilen tören, Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama AŞ Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu,

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Mercedes-Benz Türk Busstore Grup Müdürü Hakan Daşdemir, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Teknik Grup Müdürü Cihan Tömek ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez'in olduğu kapsamlı bir katılım ile gerçekleştirildi.

Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, "1997 yılından bu yana 'şehrin firması' mottosu ile kurulan Lüks

Artvin Seyahat olarak, benimsediğimiz sürekli yenilik kavramı ile her sene düzenli olarak filo yenileme çalışmaları yapıyoruz. Bu süreçte, Mercedes-Benz Türk ile çalışmamızın birçok sebebi var. Araç alım sürecindeki dostane yaklaşımı, doğru tavsiyelerde bulunmaları, satış sonrası süreçlerde tıpkı satış sürecindeki gibi yüksek kalite bir hizmet alıyor olmamız gibi birçok neden tercihimizi Mercedes-Benz Türk'ten yana kullanmamıza sebep oluyor. Satın aldığımız araçların ikinci el satış noktasında çok rahat bir şekilde satılıyor olması da bizi ayrıca mutlu ediyor. Bu sebeplerden yola çıkarak kurulduğumuz günden bu yana filomuzun tamamını Mercedes yıldızlı otobüslerle donattık; yıldızlı araçlarımızdan oluşan filomuzun yaş ortalaması ise 1'den düşük. Bu da devamlı yaptığımız yeni araç yatırımının güzel bir sonucu" dedi.

Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama AŞ Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam, "Lüks Artvin Seyahat ile 2017 yılından bu yana devam eden işbirliğimiz çerçevesinde satış, satış sonrası destek ve sürekli gelişimle taçlanan sağlam bir ortaklık kurduk. Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz 5 adet Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1 otobüsün satış işlemlerini gerçekleştirmekten dolayı son derece gururluyuz. Böylesine değerli ve köklü bir firma ile yıllardır devam eden bir işbirliği yapmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Geçmişten bugüne güçlenerek büyüyen iş ortaklığımızın daha uzun yıllar aralıksız şekilde devam edeceğine inanıyoruz" diye konuştu.

Birlikte başarıya...

Lüks Artvin Seyahat ile uzun soluklu işbirliklerinde yeni bir adım daha attıklarını ifade eden **Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy,** şunları söyledi: "Bugün Lüks Artvin Seyahat'e 5 adet Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1 otobüsümüzün teslimatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Yaptığımız yeni teslimatla, uzun süredir devam eden işbirliğimize yıldızı parlayan yeni bir değer katıyoruz. Lüks Artvin Seyahat'in filosunun tamamını oluşturan Mercedes-Benz markalı otobüsleri bizlere duyulan güvenin bir göstergesi olarak görüyoruz. Bizler de bu güveni müşterilerimizin beklentilerini karşılayacak çözümlerimizle, her zaman en üst düzeyde performans, güvenlik ve verimlilik sunmaya devam ederek, pekiştirmeye devam edeceğiz. Gelecek dönemde de işbirliğimizin güçlenerek devam etmesini diliyoruz ve birlikte daha birçok başarıya imza atacağımıza inanıyoruz."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise "Mercedes-Benz Türk olarak satış öncesindeki finansman sürecinde ve satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimizin yanındayız. Biliyoruz ki değerli müşterilerimiz, Mercedes-Benz yıldızına sahip otobüsleri tercih ederken otobüslerimizin sahip olduğu teknik donanımlar kadar, onlara her koşulda verdiğimiz güveni de satın alıyorlar. Gelecekte de aramızdaki işbirliğini ve bize duydukları güveni korumayı hedefliyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk ve Best Van Turizm Meme Kanseri Mücadelesi'nde farkındalık yaratıyor

Pembe otobüs 500 bin km yol kat etti, 50 binden fazla yolcu ile buluştu

1

Mercedes-Benz Türk ve Best Van Turizm işbirliği ile Meme Kanseriyle Mücadele'de farkındalık yaratmayı hedefleyen proje ile Travego 16 2+1 2022 yılında ilk olarak 'Erken Teşhis Hayat Kurtarır' sloganıyla yollara çıktı. Pembe tasarımıyla yollarda büyük dikkat çeken Travego 16 iki yıllık sürede 500 bin km yol kat etti ve 50 binden fazla yolcu ile buluştu.

2023 yılında 'Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir' Sloganıyla devam eden proje sürecinde yolcular otobüslerin fotoğraflarını çekerek sosyal medya hesaplarında paylaşarak projeye destek verdiler. Bu yıl farkındalık Mercedes-Benz Türk eğitim otobüsünü projeye dahil ederek sürdürüyor. Ayrıca proje kapsamında kadın kaptanlara ve otobüs firmalarının kadın personeline yönelik Meme Kanseri Tarama Testi de hediye ediliyor.

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk 2004 yılında Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği ile birlikte başlattığı ve hala sürdürdüğü 'Her Kızımız Bir Yıldız Projesi ve 2022 yılında Best Van Turizm ile startını verdiği Meme kanseriyle mücadelede farkındalık yaratmayı amaçladığı proje ile hem eğitim hem sağlık alanında öncü şirket olmayı sürdürüyor.

2022 yılında 'Erken Teşhis Hayat Kurtarır' sloganıyla başlayan ve 2023 yılında Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir' sloganıyla devam eden projeye ilgili Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetim Grup Müdürü Serra Yeşilyurt sorularımızı cevapladı.

Kansere bağlı ölümlerde Meme Kanseri dördüncü sırada yer alıyor

■ Meme Kanserine yönelik bilinçlendirme ve farkındalık yaratmak neden önemli?
- Dünya Sağlık Örgütü'ne (WHO)



bağlı Uluslararası Kanser Araştırmaları Ajansı'nın (IARC) açıklamış olduğu verilere göre meme kanseri, kadınlarda kansere bağlı ölümler arasında en yaygın kanser tipi olup, genel olarak kansere bağlı ölümler arasında ise dördüncü sırada yer almaktadır. Yine 2022 yılında dünya genelinde yaklaşık 2,3 milyon yeni meme kanseri vakası teşhis edilmiş olup, meme kanseri nedeniyle yaklaşık 665 bin ölüm gerçekleşmiştir.

Tüm bu veriler bize meme kanserine yönelik bilinçlendirme ve farkındalık yaratmanın, hastalığın erken teşhis edilmesinin ve tedavideki başarı şansının artırılmasının hayati bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Erken evrede tespit edildiğinde tedavi edilebilirliği yüksek olan bu hastalık, bireylerin düzenli kontroller yaptırması, kendi kendine muayeneyi öğrenmesi ve risk

faktörlerini tanımasıyla daha kolay kontrol altına alınabilir.

Ayrıca, farkındalık kampanyaları toplumdaki tabuları yıkararak hem kadınların hem de erkeklerin belirtilerle ilgili yardım aramaktan çekinmemelerini sağlamaktadır.

Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk olarak ulaşabildiğimiz her noktada, ülkemizde sağladığımız sosyal faydanın sürdürülebilir olması hedefiyle canla başla çalışıyoruz.

Erken teşhis konusunda yolcular bilgilendirildi

■ Bu noktada Best Van ile 2022 yılında başlayan iş birliği için neler söylersiniz. Travego 16 ile bu konuda sosyal bir proje oluşturma fikri nasıl ortaya çıktı?

- Uzmanlara göre 20- 39 yaşları arasında her ay kendi kendini

muayene ve 1-3 yıl ara ile bir defa uzman hekime muayene olmaları öneriliyor. 40 yaş üstünde ise her ay kendini muayeneye ek olarak her yıl uzman bir hekime muayene olunması ve her yıl mamografi çektilmesi öneriliyor. Çıkış noktamız aslında öncelikli olarak bu kontroller ile ilgili toplumda farkındalık uyandırmaktır. 2022 yılında Mercedes-Benz Türk olarak Best Van'a teslim etmiş olduğumuz Mercedes-Benz Travego 16 2+1 otobüsümüzü "Erken Teşhis Hayat Kurtarır" sloganıyla ve meme kanseri farkındalığına dikkat çeken pembe tasarımıyla giydirdik. 2023 yılında da bu tasarımı "Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir" sloganıyla güncelledik.

■ 3 yıllık süreçte otobüsle kaç yolcu taşındı? Yolcu tarafındaki tepkiler ve elde edilen kazanımlar neler oldu?

- Geçtiğimiz 3 yıllık süreçte Best Van'ın filosunda yer alan Travego, 500.000 km yol kat etti ve yolu 50.000'den fazla yolcu ile keşitti. Cinsiyet farketmeksizin Best Van yolcularının neredeyse tamamı gerek övgüleriyle gerekse farkındalık temasıyla giydirilen otobüsün fotoğraflarını sosyal medya hesaplarında paylaşarak projeye desteklerini gösterdiler Geçtiği tüm güzergahlarda ve durduğu tüm lokasyonlarda yarattığı farkındalık hem bizim için hem de Best Van için çok kıymetli ve anlamlı. Proje boyunca, yarattığı farkındalığın yanı sıra, araç içi anonslar ve broşür dağıtımlarıyla da meme kanserinde erken teşhisin önemi konusunda yolcularını bilgilendirmeyi sürdürdü.

Bu yıl da bu farkındalığı, Mercedes-Benz Türk olarak eğitim otobüsümüzü projeye dahil ederek sürdürüyoruz. Mercedes-Benz Travego 16 eğitim otobüsümüzü hem "Meme Kanseriyle Erken Teşhis Hayat Kurtarır" hem de "Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir" sloganlarıyla ve pembe renkli tasarımıyla giydirdik. Böylece eğitim otobüsümüz tüm Türkiye'de geçtiği yollarda ve eğitim için gittiği tüm lokasyonlarda bu farkındalığa dikkat çekmeyi sürdürecektir.



Soldan:
Serra Yeşilyurt
Didem Daphne Özense
Gamze Gökçen Pilevne

Mercedes-Benz Türk ve Best Van Turizm Meme Kanseri Mücadelesi'nde farkındalık yaratıyor

“Bir kişinin bile hayatında fark yaratabilirsek çok önemli iş başarmış olacağız”

2

Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, Meme Kanseri ile mücadele kapsamında yürütülen proje ile ilgili şunları söyledi: “57 yıldır Türkiye’de üreten, geliştiren bir şirket olarak; ülkemize sağlayacağımız sosyal faydayı kuruluşumuzdan bu yana hep önceliklendirdik ve bundan da hep gurur duyduk. İşimizin her alanında olduğu gibi bu alanda da daha farklı ne yapabileceğimizi hep düşünerek bir adım öteye gitmeyi hedefledik. Meme Kanseri ile mücadele kapsamında Sevgili Best Van Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram 2022 yılında çok özel bir adım atmıştı ve geçtiğimiz bu iki senede bir araya gelerek özel olarak giydirilen otobüsünü yollara çıkarmaktan gurur duymuştuk. Kat ettiği her kilometrede yolunun kesiştiği herkes için “Farkında olun, erken teşhisle sağlıklı olun” mesajı veren bu otobüs bugüne kadar 500.000 km kat etti; yolu 50.000’den fazla yolcu ile kesişti. Bu sene biz de Mercedes-Benz Türk olarak meme kanserinde erken teşhisin önemini vurgulama ve farkındalık yaratma yolculuğunda eğitim otobüsümüzü bu farkındalığa dikkat çeken tasarımıyla yollara çıkartıyoruz. Bu özel araçla yolu kesişen herkesin, kendisi ve sevdikleri için meme kanseri konusundaki farkındalığının artmasını yürekten diliyorum.”



Soldan:
Serra Yeşilyurt
Didem Daphne Özensel
Gamze Gökçen Pilevne

Mercedes-Benz Türk Genel Sekreter, Hukuk & Uygunluk Direktörü Gamze Gökçen Pilevne:

“Mercedes-Benz Türk olarak ulaşabildiğimiz her noktada ülkemizde sağladığımız sosyal faydanın sürdürülebilir olması hedefiyle canla başla çalışıyoruz. **Best Van’ın 2022 yılında “Erken Teşhis Hayat Kurtarır” sloganıyla Mercedes-Benz Travego**

otobüsümüzle yola çıktığı bu sosyal fayda projesinde, bu sene bayrağı devralarak hem “Meme Kanseri Erken Teşhis Hayat Kurtarır” hem de “Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir” sloganıyla yolumuza devam ediyoruz. Projemizle hem meme kanseri konusundaki farkındalığı artırmak hem de meme kanseri hakkındaki bilinçlenmeyi sağlamak adına pembe renkler içeren

ve konuya ilişkin slogan ile giydirilmiş otobüsümüz ile yollarda meme kanserinde erken tanının önemine dikkat çekerek ulaşabildiğimiz tüm bireyler için farkındalık yaratmayı hedefliyoruz. Geçtiğimiz günlerde Hatay’daki İSO Yaşam Kenti’nde tam da bu amaçla bölge kadınları ile bir aradaydık. Bu farkındalığın halka halka yayılarak toplumun her alanında var olmasını istiyoruz.” dedi.

Baştarafı 11’de

Meme Kanseri Tarama Testi hediye ediliyor

■ Bu proje ile bu alanda faaliyet gösteren dernekler ve sağlık kurumları ile nasıl bir iş birliği yürütülüyor?

- Anlaşmalı sağlık firmamız ile yaptığımız iş birliği kapsamında, Mercedes-Benz Türk Eğitim Grubumuzun eğitim verdiği otobüs firmalarının, öncelikli olarak kadın kaptanlarına ve diğer kadın personellerine tüm Türkiye’deki anlaşmalı hastanelerinde geçerli olacak şekilde meme kanseri tarama testi hediye ediyoruz.

7 bölgede otobüs kaptanlarına eğitim verilecek

■ Travego 16 özellikle hangi bölgelerde yolcularla buluşacak?

- Mercedes-Benz Türk Eğitim Grubumuz, tüm Türkiye’yi kapsayacak şekilde 7 bölgede otobüs firmalarının kaptanlarına eğitim vermekte, bu doğrultuda hem geçtiği güzergahlarda hem de kaptanlarla buluştuğu lokasyonlarda meme kanserinde erken teşhisin önemine dikkat çekecek.

■ Sektörde farklı birimlerde çalışan kadınlara yönelik bir çalışma da olacak mı?

- Meme kanserinde bilinçlendirme ve farkındalık odaklı yaklaşımımızı her yıl ileri taşımak en büyük gayemiz. 2022 yılında Mercedes-Benz Türk olarak Best Van ile yaptığımız iş birliğiyle yola çıktık, bu yıl da hem eğitim otobüsümüzü projeye dahil ettik hem de eğitim verdiğimiz firmaların kadın kaptanlarına ve personellerine meme kanseri tarama paketini hediye ettik.

Her yıl bu farkındalığı daha da artırmak için aksiyonlarımızı genişleteceğiz

■ Bu projenin kapsamının genişletilmesine yönelik farklı adımların da atılması planlanıyor mu?

- Meme kanseriyle mücadele ve bu mücadele kapsamında erken teşhisin önemi her sene artarak gündemimizde olacak. Farklı aksiyon ve organizasyonlar gerçekleştireceğiz. Biz sektörde yer alan farklı firmalar olarak bu konuda sesimizi yükselttikçe dokunduğumuz tüm kişiler, meme kanseri erken teşhisi için taramanın önemini daha çok fark edecek. Böylelikle gerek tedavi gerekse bu rahatsızlığı bertaraf etmekte önemli bir yol katetmiş olacağız. ■



Serra Yeşilyurt

İrem Bayram



MAN Lion's City 12 E LE 2025 Yılı'nın Sürdürülebilir Otobüsü

Sürdürülebilir çözümleriyle sektörüne öncülük eden MAN, başarısını uluslararası arenada prestijli ödüllerle taçlandırmaya devam ediyor. MAN eBus ailesinin en yeni üyesi Lion's City 12 E LE modeli, esnekliği ve sürdürülebilirliğiyle uluslararası ticaret gazetecilerinden oluşan Sustainable Bus Awards (Sby) jürisini etkiledi. Bu yıl 7'nci kez dağıtılan ödüller kapsamında hem şehir içinde hem de şehirlerarasında başarılı bir performans ortaya koyan MAN'ın ilk tamamen elektrikli alçak girişli otobüsü "Şehirlerarası" kategorisinde ödülün sahibi oldu.

Sürdürülebilir çözümleriyle sektörüne öncülük eden MAN, başarısını uluslararası arenada prestijli ödüllerle taçlandırmaya devam ediyor. MAN eBus ailesinin en yeni üyesi Lion's City 12 E LE modeli, esnekliği ve sürdürülebilirliğiyle uluslararası ticaret gazetecilerinden oluşan Sustainable Bus Awards (Sby) jürisini etkiledi. Bu yıl 7'nci kez dağıtılan ödüller kapsamında hem şehir içinde hem de şehirlerarasında başarılı bir performans ortaya koyan MAN'ın ilk tamamen elektrikli alçak girişli otobüsü "Şehirlerarası" kategorisinde ödülün sahibi oldu.

Madrid'de düzenlenen FIAA 2024 uluslararası otobüs ve yolcu otobüsü fuarının gala yemeğinde ödülü alan MAN Truck & Bus Otobüs Ürün Pazarlama Müdürü Heinz Kiess, "Geçen yıl Lion's City 10 E otobüsümüz yarışta kazanmıştı, bu yıl ise Lion's City 12 E LE rakiplerini geride bırakarak jürinin beğenisini kazandı. Bundan son derece gurur duyuyoruz" diye konuştu. Kiess, ayrıca şehirlerarası güzergâh kullanımlarında Sınıf 2 onayının yakında eBus için de mümkün olacağını ve gövde sertliği konusunda daha da



Heinz Kiess

katılaştırılmış spesifikasyonların bu otobüsler için de geçerli olacağını söyledi.

Jüri; performans, sürdürülebilirlik ve esnekliğini ödüllendirdi

Sby, mobilitenin geleceğini önemli ölçüde şekillendirecek yenilikçi, sürdürülebilir teknolojileri ödüllendiren tek Avrupa ödülü konumunda. 10 Avrupa ülkesini temsil eden bir ticari basın jürisi tarafından şehiriçi otobüs, şehirlerarası otobüs ve yolcu otobüsü olmak üzere üç kategoride verilen ödüllerde MAN Lion's City 12 E LE modeli, alçak girişli otobüslere yönelik artan talebi karşıladığı için ödüle layık görüldü. Tamamen elektrikli şehir otobüsü, 240 kW tepe gücüne sahip bir merkezi elektrik motorundan güç alıyor. Jüri kararında, MAN Lion's City 12 E LE modelinin şehiriçi ve şehirlerarası taşımacılıkta kullanılabilir kadar esnek tasarlandığına vurgu yapılıyor. MAN'ın sürdürülebilirlik konusundaki kararlılığının altını çizen otobüs, aynı zamanda modern toplu taşımacılığın gereklilikleri için pratik ve uyarlanabilir bir çözüm sunuyor. ■

TATKO Lastik 6 adet MAN TGE aldı, 50 adet TGE daha alacak

800'den fazla noktada hizmet veren TATKO Lastik, yenileme çalışmaları kapsamında filosuna, 6 adet Van ve 1 adet de 15+1 koltuk kapasiteli MAN TGE kattı. 1927'den beri sektörde başarıyla hizmet veren TATKO Lastik, önümüzdeki yılda ise 50 adet MAN TGE alımı daha planlıyor.

TATKO Lastik, bu yılki yatırımları kapsamında filosuna 6 adet MAN TGE 3.180 4X2 LH Paket 16.4m Van ve 1 adet MAN TGE 5.180 4x2 16+1 koltuk kapasiteli aracı törenle teslim aldı. Şirket, lojistik

operasyonlarını güçlendirme ve müşteri memnuniyetini artırma hedefleri doğrultusunda 2025 yılında 50 adet MAN TGE alımı daha planlıyor.

MAN'ın TopUsed İstanbul Tuzla tesislerinde düzenlenen teslimat törenine; TATKO Lastik adına şirketin Türkiye Depolar Müdürü Burçin Akkaş, İdari İşler Müdürü Tolga Işık, Teknik İşler Yöneticisi Tayfun Pandır ve Kıdemli Satınalma Uzmanı Nuri Kıran ile birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ adına İstanbul Bölge Satış Koordinatörü Suat Sönmez, İkinci El Satış Uzmanı Serhat Uygun, Mancı Kemal Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü A. Vahit Akkuş ve Mertsan Petrolleri AŞ Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Derya Öztürk katıldı. ■



Konak Belediyesi'ne 5 Otokar Atlas

Konak Belediye Başkanı Nilüfer Çınarlı Mutlu'nun, daha temiz bir Konak için göreve gelir gelmez başlattığı temizlik seferberliği, araç filosuna katılan yeni çöp kamyonlarıyla devam ediyor. 380 adet yepyeni çöp konteynerleri şehrin genelinde kullanıma alındı, ardından da beş adet Otokar Atlas 8+1 metre küp hidrolik sıkıştırma çöp kamyonu göreve çıktı. Temizlik İşleri Müdürlüğü'nün gücüne güç katan kamyonları Devlet Malzeme Ofisi'nden (DMO) satın alan Konak



Belediyesi, kendi marka grubunda sınıfının en iyisi ve en yeni modeli olan araçları filosuna katan ilk belediye oldu. Başkan Mutlu'nun, uzun yıllardır kullanılan, yıpranmış çöp ekipmanlarını yenileyecekleri sözünü tutarak belediyenin araç filosuna kazandırdığı kamyonlar, temizlik işçileri tarafından da heyecanla karşılandı. ■



Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram:

Kâr seviyeleri, 2023'e göre yüzde 30 eridi

2024 yılında para kazandık ama enflasyon ortamında 2023'e göre epeyce az kazandık. Belki rakamlar aynı kaldı, ama enflasyon ile oranladığınız zaman 2023'e göre, kâr seviyelerinde, yüzde 30'luk bir erime olduğunu söyleyebilirim

■ Erkan YILMAZ -
Muammer BAŞKAN

1989 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Best Van Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram ile bir araya gelerek hem 2024 yılına yönelik değerlendirmelerini hem de 2025 yılı beklentilerini aldık.

Best Van Turizm'in 35 yıldır devam eden sektör yolculuğunda, İrem Bayram, 11 yıldır aktif görevde. İrem Bayram, firma sahibi olmasının yanı sıra birçok sosyal projede yer alarak sektörde öncü olmaya devam ediyor. İrem Bayram ile Aksaray'daki merkez ofislerinde görüştük. Söyleşimizin ilk konusu tabii, hemen otobüs yatırımları oldu.

İlk defa otobüs yatırım planı yapmadık

Uzun bir zamandan beri ilk kez otobüs yatırım planı yapmadıklarımızı belirten İrem Bayram, "2024 yılında 15 araç aldık, tamamı da filo büyütmeydi. 2025 yılı nasıl geçeceği konusunda gerçekten hiç öngörümüz yok. 2024 yılına yönelik nasıl bir yıl geçireceğimizi 2023'de az çok kestirebiliyorduk. Ama şu anda Aralık ayına geldik, 2025 yılına yönelik bir yatırım planı yapmadık. Bu uzun süredir ilk defa oluyor. Paranın maliyeti çok yüksek. Sadece yurtiçinde yolcu talebi olur mu sorusundan öte paranın maliyeti ve faizlerle ilgili çok ciddi belirsizlikler var.

İkinci el otobüs piyasası istediğimiz seviyede değil. Bu yıl fazla araç satıldığını düşünüyoruz. Büyük otobüs pazarının seviyesinin 2025'te, 2024'ten daha az olacağı dile getiriliyor. Böyle olması bence daha doğru. **Ama ön ödemeli sistemin de artık bitmesi gerektiğine inanıyorum.** Bizim yatırım yapmamızın önündeki sıkıntılardan bir tanesi de ikinci el otobüs pazarının ciddi anlamda yavaşlaması ve fiyatların geriye gitmesi. Bu kadar paradan, para kazanabildiğiniz bir dönemde sadece ikinci el otobüsün değil, hiçbir şeyin değerinin gerçek ölçü de olmasını beklemiyoruz.

Pandemi sonrasında ikinci el otobüs fiyatlarının iyi seviyelere gelmesi birçok firmanın filosunu yenilemesine imkan tanıdı. Bizim bir aracı yenileme sürecimiz 3 yaşken, bu 1 yaşa düştü. Ama şimdi bunu yapmamız mümkün değil. Araç yaş ortalamamız şu an 1,5. Belki de bu durumun getirdiği rahatlık ve belirsizlikle 2025 için yatırım planı yapmadık. Çok genç bir filomuz var,



İrem
Bayram

yaşlı bir filoya sahip olsaydık, ikinci el ile sıfır arasındaki makas açılrsa da yatırım yapma çabası içinde daha çok olabilirdik. 2025 yılı içerisinde, çok ihtiyaç olursa, paranın ve otobüsün maliyetini optimum noktada yakalarsak belki yaparız. Hiçbir sektörde faizden elde edilen geliri etmek mümkün değil. Şu an basit fonlarda 1 milyon TL'ye, 1000 TL gecelik veriliyor. 20 milyona gecede 20 bin TL. Ayda 600 bin TL.

Hidrojene dönüşümün işaretleri

Şu anda filolarında tamamı Mercedes-Benz marka, 65 otobüs bulunduğunu belirten İrem Bayram, "Mercedes otobüsleri kullanmamız bizler için hâlâ çok büyük avantaj. Yine de bizim Mercedes-Benz Türk'ten beklentimiz araçlardaki fosil yakıtlardan hidrojene dönüşüm işaretleri görmek. Daha önceki fuarlarda, 2027 yılı işaret ediliyordu ama şu anda görünen o ki, dizel motor devam edecek gibi. Aslında biz, hidrojene geçişin ilk adımlarını bekliyorduk, pandemiyle birlikte belki de bu süreç uzadı. Mercedes sadakatimiz devam edecek mi, etmeyecek mi; bunu biraz da yakıt konusundaki teknoloji süreci belirleyecek. Mercedes-Benz marka araçların güvenlik ve konfor seviyesi mükemmel. Ancak günümüzde ekonomiklik en öne çıktı, bu da bizim önceliklerimiz arasında yerini aldı" dedi.

2023'e göre az kazandık

"2024 yılında para kazandık ama enflasyon ortamında 2023'e göre epeyce az kazandık" açıklamasını yapan **İrem Bayram**, "Belki rakamlar aynı kaldı, ama enflasyon ile oranladığınız zaman 2023'e göre, kâr seviyelerinde, yüzde 30'luk bir erime olduğunu söyleyebilirim. Her yıl, yaz ayında araçlarımız günler öncesinden dolardı, ama bu yıl, pandemideki gibi gününbirlik dolduk. Araçlar boş gitmedi ama doluluğu hep son anda yakaladık. Özellikle Van-Diyarbakır, Van-Mersin, Van-Gaziantep gibi daha kısa hatlarımız günler öncesinden kapalı olurdu. Bu yıl sadece iki bayramda yaşayabildik. Önceki yıllarda, otobüslerimiz bir hafta önce dolardı, yer bulmakta zorlanırdık. Bu yıl acentelerimiz arasında kontenjan krizleri de yaşamadık diyebilirim" diye konuştu.

UTTS için istasyonlar hazır değil

İrem Bayram, Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) düzenlemesinin karşısında olmadıklarını, ancak henüz istasyon altyapılarının buna uygun olmadığını belirtiyor: "Biz UTTS düzenlemesine 1 Ocak 2025 itibariyle uyum sağlamış olacağız. Biz, filo olarak taşıt tanıma sistemi ile çalışıyoruz. Ancak istasyonların UTTS sistemine uygun altyapısının hazır olmadığını görüyoruz. Bir istasyonda bir pompada bu sistem var. İkinci ticari araç geldiğinde diğerini bekleyecek. Bu sıkıntı oluşturacak.

Şunu da ifade etmek durumundayım ki, sektörde firmaların büyük çoğunluğu taşıt tanıma sistemi ile çalışıyor. Herkes giderinde akaryakıtı göstermek zorunda. Akaryakıtı göstermezseniz neyi göstereceksiniz zaten. Sistem hep kayıt altında ve yeni yükler getiriyor. UETTDS sistemi getirildi. Ancak korsan taşıtlar hiçbir denetim olmadan çalışıyor. Van'dan Bodrum'a sosyal medya aracılığı ile yolcu topluyorlar. Bizleri denetlesinler, ama korsan taşımacılardan korunalım."

Bayram, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın kaptanlara yönelik kamera sistemi ile ilgili çalışmaların da olumlu olduğunu belirterek, "Eğer bu yapı sektörü korsandan koruyacaksa doğru bir sistem. Kaptanların refah seviyesini arttırır. Takograf kullanımı için sektörde yeteri kadar kaptan yok. Otobüsler peronda kalır" diye açıklık getirdi.

Devamı 16'da



Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram:

Düğünlere aileyi temsilen daha az kişi gitti • “Tek Rakibim THY” artık gerçek • Kargo işi ruhsatlandırılmalı • Kaptan yetiştiriyoruz • Kadın kaptanlar artmalı • Günlük SSK sorunu çözülmeli • Best Van Turizm doğru noktada • Ulaşım dersi verebilirim • Kamu tarafına kırgınım • İstanbul-Van sefer maliyeti • Yunaniistan’a taşıma yapmak istiyoruz • D2-B2 belgemiz var ama • Dijitalleşmeye hala yatırım yapıyoruz • Acenteler yer hizmetlerinden kazanacak

Başarafa 15'te

Düğünlere aileyi temsilen daha az kişi gitti

Ekonomik gelir azalması nedeniyle yolculuk yapma sayıları bir miktar azaldı. Bizim bölgemizde yaz döneminde düğünler için çok gelişmiş gidiler olur. Ama bu yıl, aileyi temsilen daha az kişi gönderildi. Tekstil sektöründeki arkadaşlarımız dünya ile rekabet edemediklerini söyleyip Mısır'a fabrikalarını taşıdılar. Biz zaten işçileri, memurları, öğrencileri taşıyoruz. Tatil yolcusu taşıdığımızı söyleyemem. Ticaretin de azalması bize yansıyor.

‘Tek Rakibim THY’ artık gerçek

İrem Bayram, şehirlerarası yolcu taşımacılığının, sübvansiyon edilen havayolu taşımacılığı ve finanse edilen demiryolu taşımacılığı ile rekabet etmesinin mümkün olmadığını söylüyor: “Uçak bulabilen ilk etapta onu tercih ediyor. Ama eskiden imaj ve kalite için söylenen ‘Tek Rakibim Türk Hava Yolları’ sözü artık gerçek oldu. Bunu şimdi maliyet ve hayatta kalabilme unsuru olarak söylüyoruz. Biz artık otobüs firmaları ile rekabet yarışı içinde değiliz, THY'nin fiyat politikası ile savaşıyoruz. Devlet sübvansiyonu ile taşınmalar hiç sorun değil, o zaman gerçekten rekabet edelim. Bütün taşıma modlarının gelişiminin yanındayız. Ama bizim kendi yağımızda kavrulup, hiçbir destek almadan onlarla fiyat rekabetine girmemiz adil değil. Onlarla hizmet rekabetine girebilme şansımız da zaten yok. Zaman konusunda çok büyük avantajları var. Yazın THY'nin uluslararası hatlara yoğunlaşması ve iç hatlara ayırdığı koltuk kapasitesi çok yeterli olmadığı için aman aman rahatsızlık hissetmiyoruz. Ama kışın tam tersine dönüyor ve iç hatlara ağırlık veriyorlar. Şu an, (tarih veriyor) 3 Aralık 2024, Sabiha Gökçen'den Van'a THY'nin bileti 1405. Bizim fiyatımız ise 2000 TL. uçak, otobüsten 600 TL daha aşağıda.”

Kargo işi ruhsatlandırılmalı

Sektörde kargo taşımacılığının bir sisteme oturtulması ve kayıt altına alınması gerektiğini vurgulayan İrem Bayram, “Ulaştırma Bakanlığı'na her gittiğimizde ‘kargo taşıyoruz, taşımaya devam edeceğiz, taşımak zorundayız’ diyoruz. Bakanlıkların eşyalarını da biz taşıyoruz. Kargo şirketlerinin baskıları sonucunda biz ruhsatlandırılmıyoruz. Bu yapı kayıt altına alındığında otobüs firmaları bundan daha kazançlı çıkacaktır. Otobüs firmaları, kargo şirketlerine bagaj kontenjanı verebilirler. Aylık, yıllık anlaşma yapabilirler. Kargo şirketleri için de en uygun, en hızlı, en verimli taşımacılık şekli otobüs kargosu. Otobüs firmaları bugün kargodan 10 bin TL kazanıyorsa, bunun aslında 20 bin TL olduğunu görecekler. Kayıt altında olmayan hiçbir şeyi kontrol edemezsiniz. Şu anda komisyoncunun komisyoncusu var ve otobüs şirketine, alınan paranın çok azı kalıyor. Kayıt altına alındığında taşınan ürünün sorumluluğu da tabii taşımacı olacaktır” dedi.

Kaptan yetiştiriyoruz

Biz muavinlik sistemini kaldırmadık. Bize ‘SRC belgem var’



diye başvuranlara, önce muavinlik yapma şartı getiriyoruz. Kabul ederse yolculuğumuz başlıyor. Bu süreçte onun da kaptan olma yolunda ilerlediğini görürsek teşvik ediyoruz. Sefer primleri daha yüksek oluyor. Bir süre sonra da zaten kaptan koltuğuna oturuyor. Bana en çok gurur veren de bu. Her tarafta yetiştirdiğimiz kaptanları görüyorum. Genç kaptanlara kaza yapar gözüyle bakıyorlar, 11 yıl boyunca yetiştirdiğimiz genç kaptanlarda ufak tefek kazalar dışında bir şey görmedik.

Kadın kaptanlar artmalı

Daha önce bir kadın kaptanla çalıştık ama sonra çok talep olmadı. Olursa kapımız açık. Ben kadın-erkek eşitliğini hiçbir tarafa ayrıcalık sağlamamakta görüyorum. Bu süreç eşit koşullarda işlemeli. Kadın kaptan istihdamı sektörü rahatlatır, ama kadınların kararlı ve istekli olması lazım. Kaptanların koşulları iyileşti, daha da iyileşecek.

Günlük SSK sorunu çözülmeli

Balıkçılarda, inşaat sektöründe olan günlük SSK girişi yapılma imkanı sektörümüze sağlanmıyor. Hep engel olarak, ‘otobüse biner kaza yaparsa’ diye bakılıyor. Kaptanın sefere çıkmadan önce sisteme girişini bildirilmesi zorunlu olacak, zaten UETTDS bildirimini de bu şekilde yapılıyor.

Best Van Turizm doğru noktada

Ticaretin içinde her zaman firmaların alınıp, satılması var. Koşullar buna uyar, kafamızdaki satış bedeli ile gelinirse neden gündemimizde satış olmasın. Best Van Turizm'i çok sevmem ve aramızda duygusal bir bağ olmasına rağmen ticaretin gerekeni de doğru noktada satmak olduğuna inanıyorum. Şu an 35 yıllık Best Van Turizm, çok doğru bir noktada. Şirketimizin önünün çok açık olduğuna inanıyorum. Otobüs firma sayılarının bu rakamlarda kalmayacağını ve sektörün de devam edeceğine inandığım için, Best Van Turizm çok doğru bir oyuncu; geri çekilmesi gereken bir oyuncu değil. Biz şirketimizi Doğu ve Güneydoğu Anadolu'dan Türkiye'nin her tarafına

sefer yapan bir otobüs firması olarak planlıyoruz. Bunun için de emin adımlarla ilerliyoruz. Konjonktüre bakarak Best Van kalacak ama bizde mi kalacak, bakacağız.

Ulaşım dersi verebilirim

Uluslararası ilişkiler yüksek lisans eğitimi yaptık. İşletme alanındaki doktoram tez aşamasında. Haftada bir gün de olsa bir üniversitede ulaşım alanında ders vermek istiyorum. Bunu yeni kuşakları kaçırmamak için istiyorum. Benim için çok keyifli olur.

Kamu tarafına kırgınım

Kamu yöneticileri, denetimlerde ‘otobüslere şu kadar ceza yazıldı’ açıklaması yaparken diğer taşıma modlarını hep güzellmelerle paylaşıyorlar. Bu benim kamu tarafına kırgınlık noktam.

İstanbul-Van sefer maliyeti

İstanbul-Van sefer maliyeti, gidiş dönüş 80 bin TL. Bunun içinde akaryakıt, ikram, personel, otoban, otopark çıkış ve bakım maliyeti var. Ancak sigorta, kasko ve aracın amortismanı ve finansman maliyeti yok.

Yunanistan’a taşıma yapmak istiyoruz

Pandemi öncesinde Yunanistan izinlerini aldık, sonrasında da elimizdeki araç sayısı ancak Irak'a yetti. Hakkâri, Yüksekova tarafında çok ciddi açılım yaptık. Çok ilgi gördü. Şimdi Yunanistan tarafına tekrar adım atmak istiyoruz. Her bölgenin dinamikleri farklı ama Irak hattındaki tecrübeleri bu alanda pozitif çevirme imkanımız olabilir.

D2-B2 belgemiz var ama

Bu alan ihtisas alanımız değil. Aynı bir operasyon gerektiriyor. Aynı gibi gözükse de farklı aslında. Şoförlük süreci de farklı. Bizdeki kaptanlık daha zor. Kriz yönetimi var. Biri pastaneye

gelen müşteriyi memnun etmek, bizimkisi ise hastaneye gelen müşteriyi memnun etmek. Adam mecburi olarak gelmiş, hayattan bezmiş canı sıkın şekilde geliyor. Bizim hedefimiz markayı konumlandırdığımız yeri korumak. Öyle, sırf para kazanmak adına, bayram dönemlerinde, ‘sizde araç çalıştırılmı’ tekliflerini de geri çevirdik. Az sefer yapalım ama hizmet anlayışımızı hiç bozmayalım tarafında olduk. Gerekirse yolcumuza ‘hayır, yer yok’ diyelim.

Dijitalleşmeye hala yatırım yapıyoruz

Dijitalleşmemiz bizi maliyetlerden korumadı, ancak hâlâ yatırım yapma sürecindeyiz. Bize ek maliyetler getirdi ama bundan sonra meyvelerini yiyeceğiz diye düşünüyoruz. Birkaç farklı iş kolunda, aileyi de içine alan bir sistem oluşturuyoruz. Bütün gelir, gider oraya entegre olacak. Bilet portalları bizim maliyetlerimizi azaltan en önemli unsur oldu. Burada benim talebim; yolcunun portaldan bilet aldığımda hangi model ve kaç yaşındaki araca aldığını bilmesi. Ruhsatının bilgisi de yer almalı. Fiyat farkının neden olduğunu yolcu bilmeli.

Acenteler yer hizmetlerinden kazanacak

Acenteler bu alanda var olmaya devam edecek, yer hizmetlerinden gelir elde etmeye devam edecekler. Sektörümüz koltuk arkası ekranlardan kurtuldu. Onun yerine araç içi internet geldi ve bu beni çok mutlu ediyor. En azından artık iç rahatlığı ile bunu ödüyorum. ■



Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram ile söyleşimizi Aksaray'daki Ofisinde gerçekleştirdik. Erkan Yılmaz-Muammer Başkan

EGETURDER'in Başkanı yeniden Özer Bür

Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER)'in Olağan Genel Kurulu yoğun bir katılımıyla 3 Aralık 2024 tarihinde yapıldı. Tek liste ile yeni yönetim kurulu ve başkanın belirlendiği genel kurulda mevcut Başkan Özer Bür yeniden başkanlığa seçildi.

■ **Cumhur ARAL / İzmir**

Genel kurulda, ilk olarak divan seçimi yapıldı. **Divan Başkanlığına Taşıma Dünyası Gazetesi Ege Temsilcisi ve Köşe Yazarı Cumhuriyet Aral seçildi.** Genel kurulda faaliyet ve denetim raporları okundu, ibra edildi. Başkan Özer Bür, yürüttükleri çalışmalar hakkında üyelere bilgilendirmelerde bulundu. Daha sonra yapılan seçimde yeni yönetim kurulu ve başkan seçildi. Özer Bür, ikinci kez EGETURDER'in Başkanı oldu.

Üye sayısını artırmak istiyoruz

EGETURDER Başkanı Özer Bür, seçimin ardından Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. EGETURDER'in 2013 yılında kurulduğunu ve 2021 yılından beri de başkanlığını yürüttüğünü belirten Özer Bür, "2013 yılında kurucu üye olarak yer aldık. Üye sayımız her yıl artmaya devam etti. İzmir merkezli D2-B2 belge sahibi 75 civarında şirket var. Bu şirketlerin 45'i yurtiçi ve yurtdışı turlar yapıyor. Bu 45 şirket EGETURDER üyesi. Diğerleri iki il arasında D2 belgesini kullanıyorlar. Manisa-İzmir, Aydın-İzmir arasında personel taşımacılığına gidenler var. Burada öncelikli hedefimiz, bölgemizde diğer illerde faaliyet gösteren turizm taşımacılarının da EGETURDER üyesi olmalarını sağlamak. Bundan sonraki süreçte faaliyetlerimiz bu yönde olacak" dedi.

Şoför sorunu öncelikli

Sektörün yaşadığı en önemli sorunun şoför sıkıntısı olduğunu



vurgulayan Özer Bür, meslek örgütlerinin bu sorunun çözümünde katkı sağlama gerektiğini düşünüyor: "Hizmet sektörleri arasında en zor ve en önemli alanların başında yolcu taşımacılığı geliyor. İnsanların güvenli bir şekilde taşınması büyük önem taşıyor. Güvenli taşımacılık süreci için de en önemli unsur insan kaynağı. Bunda da birinci sırada iyi yetişmiş, tecrübeli şoförlere sahip olmanız gerekli. Bugün tüm dünyada yaşanan en önemli sorun da yeterli bilgiye, tecrübeye sahip şoför bulunamaması. Şoförlük, artık bir meslek olarak görülüyor. 'Bir ara yaparım' diye gelenler çok oluyor. Ama süreci böyle yönetmek hiç doğru değil. Biz de, meslek örgütleri olarak, sektörümüze nasıl fayda sağlarız, bunun çabası içinde olmaya özen gösteriyoruz. Şoförlük mesleğinin iyileştirilebilmesi için nasıl çalışmalar yürütülebilir, bunun çalışmalarını yürütmemiz gerekiyor. Burada önemli olan, bu alanda insanların hem ekonomik hem de sosyal anlamda neler kazanacağını gösterilmesi gerekiyor."

Adil şartlar altında rekabet

Özer Bür, sektörün önemli bir sorununun da yıkıcı rekabet olduğuna dikkat çekti: "Benim hep dile getirdiğim bir görüşüm oldu. Ülkemizdeki her şirketin çalışma sürecinin aracıyla, personeliyle yasal çerçeveler içerisinde oturulup, denetimlerinin iyi yapılması. Her süreci kayıt altında olan bir

taşımacının kayıt dışı olan bir taşımacı ile rekabet edebilmesi mümkün değil. Özmal kapasitesine yönelik getirilen süre sınırlamaları doğru bir adım. Sektöre girişlerin çok kolay olması da doğru değil. Bunun yanında akaryakıt alanında kayıt dışılığın önlenmesi ile ilgili getirilen ve son tarih 31 Aralık 2024 olan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) sistemini sonuna kadar destekliyorum. Bu adil bir rekabet ortamı için olmazsa olmaz bir karar. Bunun yanında kamera sistemlerinin hayata geçmesi ve takograf usulsüzlüklerinin önüne geçilmesi şart. Bu yönde yapılacak her düzenlemeyi de sonuna kadar destekliyorum. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, UETTDS'yi getirdiği dönemde taşımacılar arasında bunu istemeyenler varken, ben gerekliliğini savundum. Değişime direnmek yerine, günün şartlarında en iyi, en güvenli hizmeti vermek için çabalamak gerekiyor. Bu sistem geldi ve taşımacıları bir ölçüde kayıt altına aldı. En önemlisi de artık taşıma verilerini görebiliyoruz. Hep dile getirildiği gibi verilerini bilmediğiniz bir alanı yönetmeniz zaten mümkün olmaz. Meslek örgütlerinin bir sorumluluğu da sektör mensuplarına getirilen yasal düzenlemelerin neden getirildiği ve neler kazandıracağını iyi anlatmaktır. Yanlış bir uygulama hayata geçiyorsa kamu tarafına da bunun yanlışlığını anlatmak gerekir. 26 Aralık 2024'te Ankara'da düzenlenecek olan Ulaştırma Şurası'nda bu görüşlerimizi dile getirmek istiyoruz." ■

2024 iyi geçti, 2025'ten de beklentimiz olumlu

Özer Bür, 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 yılı beklentilerini de açıkladı: "Hangi meslektaşımızla konuşsak yaşanan ekonomik sıkıntılara, savaş ortamına rağmen genel anlamda 2024 yılından memnun. Savaş, turizmde her zaman büyük zarar verirdi, ancak son dönemde turistlerin seyahatlerini engelleyen veya ertelemelerine bir gerekçe olmadı bu kez. Avrupa ve Uzakdoğu'dan turist gelmeye devam etti. Kruvaziyer gemilerinin gelişi taşımacılara olumlu yansıdı. Özellikle Balkan ve Avrupa turlarına vize sorunu olmasına rağmen çok yoğun bir talep oluştu ve biz araç yetiştiremedik. Yine İzmir'den GAP turları oldu. Kurumsal yapı içinde çalışan şirketlerin de bu süreçte daha önemli kazanımlar elde ettiğini gördük. Çünkü insanlar hizmet aldıkları şirkete güven duymak istiyorlar. 2025 yılından bizim beklentilerimiz yine olumlu. Karamsar düşünceler içinde olarak süreci yönetmek çok da kolay olmaz. Hayatın gerçekleri içerisinde olumlu beklentilerle hareket etmeliyiz."

EGETURDER Yönetim Kurulu

Başkan: Öz İkizler-Özer Bür
Yönetim Kurulu Asil Üyeler:

Özaltın Turizm-Coşkun Altın, Ege Hakan Turizm-Mehmet Hakan Özkaralı, Kemal Duman Turizm-Kemal Duman, Ertur Turizm-Mustafa Uçar

Asil Yedek Yönetim Kurulu

Başkanı: Mavi Ege Turizm-Ferdi Ballı, Sezai Adalı Turizm- Sezai Adalı, Fulya Turizm-Hüseyin Kocaer, Varsoy Turizm-Uğur Soyer, Özgüler Turizm-Halil İbrahim Güler,

Denetim Kurulu Asil Üyeleri:

Özşekkin Turizm-Erkan Özşekkin, Günaydın Turizm-Mehmet Günaydın, Ruşen Turizm-Ruşen Eşref Kuruşçular,

Denetim Kurulu Yedek

Üyeler: Üçel Birlik-Yusuf Kafa, İlayda Turizm-Yücel Şengün, Avcı Turizm-Erdal Avcı



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: Taşımacıların çoğunluğu 2024'de öz varlıklarını koruyamadı

1

Taşımacılar arasında 2024 yılında öz varlığını korumayı başaranlar çok küçük bir kesim olurken büyük çoğunluk koruyamadı. Ben geçen yıl, 'borçlanma oranı yüzde 30'u geçmemeli' demiştim, geçildiği için bu sorunlar oluştu. Neden koruyamadılar? Pandemi sonrasında sadece Türkiye'de değil tüm dünyada ticaret yapan hiç kimsenin mevduat faizlerinin üzerinde para kazanma şansı yoktu.

Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Her yıl sonunda bir araya gelerek yıl değerlendirmelerini ve gelecek yıla yönelik beklentilerini aldığımız MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile 29 Kasım 2024 günü bir araya geldik.

Büyük otobüs pazarı

2024 yılında 'büyük otobüs pazarı 1000'li adetlere ulaşacak gibi görünüyor' açıklaması yapan Yalçın Şahin, "1000'li adetler sadece iç pazar dengeleri ile olmadı. Kimsenin dile getirmediği, bu dönemde 2021-2022-2023 model araçlar ağırlıklı olarak yurtdışına satıldı. Üreticilerin elinde yeni araç yokken, ikinci el işi yapanların stokunda araba var. Ben 200 dolayında otobüsün yurtdışına gittiğini düşünüyorum. Geçmiş dönemde en uygun fiyatla otobüs satılan Türkiye, en pahalı ülke oldu. Bizde otobüsler yüzde 20 daha pahalı. Buna rağmen yurtdışına araçlar gitti, çünkü ihtiyaç var. Bu durum sıfır piyasasına yansıdı ve 1000'li adetlere ulaşıldı. Ama 2025 yılında büyük otobüs pazarının 600-650 adetler seviyesinde olacağını düşünüyorum. Burada tek bir nokta var: Ukrayna-Rusya Savaşı ile Ortadoğu'da yaşanan savaşlar 2025 yılı içinde son bulursa anormal bir hareketlilik oluşabilir ve bu da otomotive ve inşaat sektörüne olumlu yansır" dedi.

Çok büyük bir kesim öz varlığını koruyamadı

Taşımacılar arasında 2024 yılında öz varlığını koruyabilenlerin çok küçük bir kesim olduğunu, ama büyük çoğunluğun koruyamadığına dikkat çeken Yalçın Şahin, "Şu anda konkordato ilan edenler var, ancak açıklanmıyor. Vadeler uzatılıyor. Ben geçen yıl, 'borçlanma oranı yüzde 30'u geçmemeli' demiştim, geçildiği için bu sorunlar oluştu. Büyük çoğunluk öz varlığını koruyamadı. Neden koruyamadılar? Pandemi sonrasında sadece



Yalçın Şahin

Türkiye'de değil tüm dünyada ticaret yapan hiç kimsenin mevduat faizlerinin üzerinde para kazanma şansı yoktu. Otobüsçülerin küçük bir kısmı yaşanacakları gördü ve yükselen araç fiyatlarını fırsat görerek satışa geçti ve büyük gelir etti. Mevcut araçları ile çalışmaya devam etselerdi, artan maliyetler ve insanların seyahat sıklıklarını düşürmesi nedeniyle bu geliri elde etme imkanları olmazdı. 2024 yılında maliyetler çıkarıldığında 'aylık 400 bin TL gelir elde ettim, 200 bin TL gelir elde ettim' diyen de var. Ortalama alırsak 300 bin TL gelir elde edilmiş olsa, yıllık 3 milyon 600 bin TL yapar. Ancak 12 milyon TL'ye sattığı otobüsü bankaya koyduğunda en az 5 milyon TL faiz geliri elde etti.

Otobüslerini satan otobüsçüler geri dönecek

Önümüzdeki dönemde araçlarını satan bu otobüsçüler, krediler geriye geldiğinde tekrar otobüsçülüğe dönecekler. Aralık ayının 3'üncü haftasında faizler 2 - 2,5 puan düşebilir. Faizler 2025'te biraz daha düştüğünde TL, ya borsaya ya altına ya da dövizde kayacak. Borsadan dış yatırımcı çıktığı için oraya geçiş çok olmayacak. Altın da belli bir seviyeye geldi zaten. Doğru bakıldığında döviz de 1 senedir artmıyor. Ben TL'den çıktığımda döviz yönelimin daha çok olacağını düşünüyorum. Konut ve

otomotiv fiyatları da aşağıya gelmek zorunda. İkinci el araç fiyatları yüzde 15 geri geldi, bunu konutta da görüyoruz. Şu an, konut piyasasında fiyatların gerilemesi ile bir hareket başladı. Ama bu alımlar ihtiyaçtan değil.

2023'te araçlar değer kazandı 2025'te döviz bazında yüzde 30 değer kaybedecek

2023 yılında araçların hepsi otomatikman değer kazandı. Ama 2025 sonunda, TL'ye göre döviz bazında yüzde 30 değer kaybedecek. TL bazında gördüklerinde otobüsçüler para kazandıklarını düşünecekler ama döviz bazında kazanmadıklarını da görecekler. Ön ödemeli sistemde TL bazında zam yapıldığı için, 'sonra alırsam daha pahalı alırım' düşüncesi ile bir talep oluşuyor ama o devir de yavaş yavaş bitiyor. Bütün firma sahipleri galerici oldu, al-sat yapıyorlar. Akıllı hareket edenler doğru değerlendirdiler ve para kazandılar" dedi.

Günübirlik yaşamayı seviyoruz

Doğru analiz yapmanın önemine değinen Yalçın Şahin, "Doğru analiz, geleceğe yönelik daha doğru adım atmaya da beraberinde getirecek. Ama genellikle doğru analiz yapmak yerine günübirlik yaşamayı daha çok seviyoruz. Bu da sıkıntıları

Turizm taşımacılığı

2025 yılında ekonomik şartların zorluğu ile insanların seyahat etmesi zor olacak. Ama turizm tarafının 2025'te daha hareketli olacağını düşünüyorum. 2024, turizm taşımacılığı için çok iyi değildi ama çok kötü de değildi. Firmalar kendi aralarında yıkıcı rekabet yapmamaya dikkat etselerdi daha iyi bir yıl olabilirdi; yine de şehirlerarasından daha iyi bir yıl geçirdiler. 2025 turizm tarafında beklentiler çok yüksek. Şehirlerarasından turizm tarafına araç kayarsa iyi para kazanılabilir. Sektör mensuplarının bir uzlaşma içinde hareket etmesi çok önemli. Otobüsçünün kendine verdiği zararı başkası vermiyor.

azaltmıyor daha da büyütüyor. Otobüs fiyatlarındaki artışlar da doğru analiz edilmeli. Yıllardır, A marka aracı 270 bin Euro'lara alırken bir anda 450-500 bin Euro'ya almaya başladık. B markasını 200-220 bin Euro'ya alırken 300-320 bin Euro'ya çıktık. Mala birden bire yüzde 50'lerin üstünde zam üstüne zam geldi, üstelik bu artışlar Euro bazında. 2021-2022 söyleşilerimde de dile getirmiştik... Avrupa Birliği ülkelerinde bir enflasyon var ama bu yüzde 8-10. Ama siz 250 bin Euro'luk araca bunu yansıttığınızda geleceği yer, kabaca 300 bin Euro olsun. Ne oldu da bir anda yüzde 50 - 60, hatta yüzde 100 zamlarla bütün araç fiyatları attı" dedi.

Devamı 19'da

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin: Ticaretin kuralları değişecek **2** Satın alma devri bitecek, kiralama devri başlayacak

Baştarafı 18'de

İkinci el fiyatları düşmesin adımları

2025 yılı ve 2026 yılında ikinci el fiyatlarının düşmesini engelleme amaçlı bir adımların atılacağına dikkat çeken Yalçın Şahin şunları söyledi: Bunun için de, otobüsçüyü çağırıp, 'Gel sen otobüsü 18 milyona al ama senin faizin piyasada olan yüzde 3,5 yerine, yüzde 2,5 olsun veya yıllık kabaca yüzde 45 değil de yüzde 35 faiz ödeyeceksin' denilecek. Bir de buna ek olarak 3 bakım hediyesi ekleyecekler. Sıfır fiyatını aşağıya çekmek yerine bu yönde adımlar atılacak. Eğer fiyatları aşağı çekerlerse ikinci el fiyatları geriye gidecek. Şu an bile fiyatlar yüzde 10-15 geriye gitmiş durumda. 2025'te gerileme devam edecek. Bence, uzun vadede otobüs fiyatları faizlerdeki indirimle birlikte 260 - 270 bin Euro seviyelerine tekrar çıkacak.

Oluşacak kaybın hesabını yapacak sayı kişisi de sektörde var, ama az. Biz, tabii, çaresiz veya çözümsüz olduğumuz için bunu kabulleneceğiz ve ticaret devam edecek. Otobüsçü 2025'in sonlarına doğru 2026 yılında bir dönem TL bazında, döviz bazında kazanıyor gibi gördüğü parayı 2025 ve 2026 yılında silecek. Yani envanterini döviz bazında çıkarttığınızda 2025 ve 2026 yılında aynı seviyede koruyamayacak ve çok rahat şekilde yüzde 30 kaybı olacak.

Z kuşağı çalışmıyor

Öz kaynağı döviz bazında 10 milyon Euro olan biri 2025 sonunda yüzde 30 kayıp yaşayacak. Kavramı çok bozuk, matematiği hiç oturmuyan bir dönem geçiriyoruz. Z kuşağı çalışmıyor, gençlik rahat para kazanma tarafına gidiyor, 'çıraklık yapayım usta olayım' devri bitti. Sistemin bir an önce yenilenmesi lazım. Ticaretin kurallarının yüzde 70'i değişti, yüzde 30 da çok farklı vaziyette değişecek. Para maldan daha değerli oldu. Eskiden en önemli ticaret alma satma denilirdi, şimdi para en büyük güç. Ticaretle kazanılmayan parayı para ile kazandılar. Para sahibini ticarete nasıl yönlendireceksiniz; çalıştığı emek verdiği emtiadan çok, parasından kazanıyor. Onun için ticaret durma noktasında.

Ticaretin kuralları değişecek

Ticaretin kuralları değişecek, satın alma devri bitecek, kiralama devri başlayacak. İnsanlar mülkiyet sahibi olmamaya başlayacak. İnsanlar 20-30 yıl borçlanmaya yönelmeyecek, kendini köleleştirmeyecek, yaşamlarına bakacak. Bundan dolayı ticarete bu alımlar bittiği için yeni kavram olacak. Otomotiv endüstrisinde, alıp satma devrini yürütenler şimdi araç kiralama yöneldi. Otobüsçülük de bir dönem sonra ona gelecek; araçlar, sözleşmeye bağlı kiralık olarak verilecek. ■



Yalçın Şahin

Savaşlar bitsin kazançlı bir yıl olsun

Bütün otobüsçü camiası için inşallah iyi bir yıl geçmiştir. 2025'te savaştan bir dünya ve kazasız, belasız, bol kazançlı bir yıl geçirilmesini diliyorum. Tüm taşımacı dostlarımızın yeni yıllarını şimdiden kutluyorum.

1000'inci otobüs dönüşümü...

2024 yılında 150 adet otobüsün dönüşümünü sağladık. Üç markanın ürünlerini alıp, dönüşüm sürecinden geçiriyoruz. Biz bu çalışmamız ile ikinci ele değer katıyoruz. Dönüşüm yaptığımız otobüsleri ihraç da ediyoruz. Avrupa'da bizim kalitemizde ikinci el otobüslere dönüşüm yapabilen bir şirket yok. Bu yıl İspanya'dan otobüsleri Bursa'ya getirdik ve dönüşümlerini yapıp tekrar İspanya'ya yolladık. Şu ana kadar 800 dolayında otobüsün dönüşümünü sağlamış durumdayız. 1000'inci otobüs dönüşümünde sürprizlerimiz olacak. Onun için ayrı bir tören yapacağız. Dönüşümde geldiğimiz yeri de geniş bir şekilde anlatacağız.

Dönüşümde tek ilke

Arabanın fabrikada oluşumu yakıt türüne göre yapılıyor. Bu sistemi söküp yenisini daha ucuza monte etme şansınız yok. Olsaydı, markalar kendi servislerinde bunu yapardı. Hiç buna yönelmiyorlar. Bana bu tür bir dönüşüm talebi gelse de yapmam. Ben dönüşümün aracın orijinaline sadık kalınarak yapılmasından yanayım. Hiçbir araca orijinal özelliklerinin dışında bir ilave yapılmasına da izin vermem.

İkinci el otobüslerin artık ömrü çok daha uzun. Bir otobüs farklı alanlarda hizmetlerde, eğitimlerde kullanılıyor. Biz bir otobüsü Kafa Radyo Nihat Sırdar için özel bir şekilde düzenledik. Önümüzdeki ay teslim edeceğiz.

MAPAR Otomotiv'in 2024 rakamları, 2025 hedefi

2024 için 100 sıfır, 100 adet ikinci el planı yapmıştık. Bu rakamlara ulaştık. 2025 için de 100-150 adet sıfır, 150-200 adet arasında ikinci el işi yapma hedefimiz var. Daha önce araç alımına yönelik yapılan görüşmelerde taşımacıların 7 aracı verip, 4 araç almak isteyeceklerini söylemiştim. Bu çok oldu.



Önümüzdeki süreçte daha da fazlalaşacak. Bunu göreceğiz.



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile söyleşimizi iktelli OSB Hıdır Usta binasında gerçekleştirdik. Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

26 Aralık 2024'te Ulaştırma Şurası düzenlenecek

28 Kasım 2024 tarihinde Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Ersoy ile TTDER yönetimi olarak bir görüşme gerçekleştirdik. Görüşmede, turizm taşımacılarının ülke genelinde yaşadıkları sorunları gündeme getirdik. Sayın Ersoy, ilettiğimiz 8 maddelik talebimizin 4 adedini değerlendireceğini, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı nezdinde gerekli girişimlerde bulunacağını ve sorunların çözümü için gerekli adımların atılması için görüşeceğini belirtti.

Ulaştırma Koordinasyon Kurulu

Bakan Ersoy, turizm alanındaki ulaştırma sürecinin tamamen Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yürütülmesi gerektiği konusunda da bir fikir beyan etti. Biz de bunu istiyoruz. Ama Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tek başına sektörün sorunlarını çözebilecek bir yapıda değil. Sektörümüzün yaşadığı sorunların bir kısmı Kültür ve Turizm Bakanlığı'na, bir kısmı İçişleri Bakanlığı'na, bir tarafı da Ticaret Bakanlığı'na ilgilendiriyor. Sektörün ihtiyaçlarına cevap veren birtakım düzenlemelerin yapılabilmesi için Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın da destekleyeceği Ulaştırma Koordinasyon Kurulu'nun hayata geçirilmesi konusunda ısrarcı olduk. Sayın Bakan Ersoy, bu konuda da destek vereceğini ifade etti.

Şura öncesinde bir toplantı

Bunun yanı sıra 24 Aralık 2024 tarihinde Ankara'da TOBB ev sahipliğinde bir Ulaştırma Şurası düzenlenecek. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı, İçişleri Bakanı, Kültür ve Turizm Bakanı ve ilgili tüm bakanların ve bürokratlarının yer



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

alacağı bir toplantı olacak bu. Biz bu toplantıya hazırlık amacıyla TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak bir toplantı yapmak istiyoruz. Bu konuda TOBB'dan bir cevap bekliyoruz. Eğer cevap gelirse 18 veya 19 Aralık'ta Ulaştırma Şurası Hazırlık Toplantısını planlayacağız. Bu konuda gerekli duyuruyu yapacağız. 24 Aralık 2024 tarihinde yapılacak Ulaştırma Şurası'nda sektörümüzün sorunları ve çözüm önerilerini aktarmak istiyoruz.

UTTS için zaman tanınmalı

Akaryakıtta kayıt dışılığı önlemek için ticari araçlara yönelik Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) 31 Ocak 2025 kayıt için son tarih oldu. Öncelikle bu sistemi destekliyoruz. Akaryakıtta vergi kayıplarının önlenmesine yönelik doğru bir adım atıldı. Ancak zaman konusunda çok ciddi sıkıntılar yaşanacaktır. Ülkedeki tüm araçlara bu sistemin takılabilmesi için yeterli sayıda şirketin ve altyapının olduğunu düşünmüyorum. İstasyonların da henüz buna hazır olup olmadığını da bilmiyoruz. Bu tarihin taşıt tanıma sistemi olanlara tanındığı gibi 2025 Haziran ayına uzatılması daha sağlıklı olacaktır düşüncesindeyim.

Bunun maliyetlerinin taşımacının sırtına yüklenmesi doğru değil. Bu sistemin her yıl alınıp alınmayacağı konusunda bir belirsizlik var. Her yıl alınacaksa bu da doğru değil. Ayrıca aracın satıldığı anda bu sistemin yeni araç için tekrar alınacak olması da ikinci kez ek külfet getirecektir. Bunun düzeltilmesi ve taşımacıyı koruyacak şekilde yapılması, asıl öncelikli de sektörün görüşünün alınması gerekiyor.

Kamera sisteminde taşımacılara destek verilmeli

Ayrıca Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Abdulkadir Uraloğlu'nun sürüş güvenliğinin artmasına yönelik otobüsler, dolmuş ve ticari taksilere kamera uygulamasının 2026 yılında uygulamaya alınacağı yönünde bir açıklaması oldu. Bunun önemli yararı başkasının ehliyeti ile araç kullanmasının engellenmesi olacak. Trafik kazalarının önüne geçmesinin yollarından birisi de bu. Bu kararı destekliyoruz. Bu tür yeni uygulamalar da yine taşımacıya ek külfetler getirecek. Buna yönelik birtakım desteklerin verilmesi gerekiyor. Vergi kayıplarının önlenmesi, taşıma güvenliğinin daha da artması için akıllı sistemlerin kullanılmasını destekliyoruz ama kayıt altındakilere ağır yükler getiren, kayıt altında olmayanı da engellemeyen bir anlayış hakim. Kayıt dışı korsan şekilde çalışan taşımacılara yönelik denetimler ve yaptırımlar yetersiz. Hep söylüyoruz: Ulaştırma Koordinasyon Kurulu'nun kurulmasıyla bu tür yeni kurallara uyum ve yaşanan sorunlara çözüm için adımların atılması daha kolay olacak. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



TTDER turizm taşımacılarının öncelikli sorunlarına yönelik yol haritasını belirledi

Turizm taşımacıları Derneği (TTDER) yönetimi, 14 Kasım 2024 tarihinde gerçekleştirdiği toplantıyla önümüzdeki dönemde yapılacak çalışmalar ile ilgili yol haritasını belirledi.

Toplantıya TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Yönetim Kurulu Üyeleri Hüseyin Satır, Fatih Çolak, Murat Yeşilyurt ve Denetim Kurulu Üyesi Tahsin Yücefer katıldı. Toplantıda Eski TÜRİSAB Başkanı Başaran Ulusoy ve TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Nihat Kılıç ve şehirlerarası yolcu taşımacılığının duayen isimlerinden İbrahim Arttırdı da hazır bulundu.

Toplantıda turizm taşımacılarının yaşadıkları öncelikli sorunları başlıklar altında belirlenerek çözüm önerileri sıralandı.

SORUNLAR VE ÇÖZÜM YOLU

Laleli giriş-çıkış süresi

D2 belgeli araçlar için belirlenmiş olan 45 dk'lık süre çok yetersiz. Daha önce 30 dk olan ve 45 dk'ya çıkarılan sürenin, 60 dakikaya çıkarılması için gerekli çalışmalar yapılacak.

Korsan taşıma

Sektörün en büyük sorunu korsan taşımacılığı. Denetimlerle ilgili yerel yönetimlerden yardım istenecek, denetimlerin artırılması talep edilecek. Ayrıca, gerçekleştirilen iş, hangi D2 belgesi üzerinden kayıtlara giriyorsa, faturayı, kayıtlı D2 belgesi sahibi firmanın kesmesi sağlanacak. Zaten kanun da bunu zorunlu kılıyor ama uygulamada farklılıklar var. A firma belgeyi kiralyor, B firma kiraladığı belgeyle iş yapıyor ve faturayı kesiyor. Bu uygulamanın doğru bir platforma oturtulmasının "devletin vergi gelirini arttıracacağı" vurgulanacak.

8+1 koltuk düzeni sorunu

Üzerinde çalışılacak. Mevcut yaklaşık 14 bin araç ve yeni sisteme girecek araçların var olduğu dikkate alınarak, belki yeni bir yasal düzenleme üzerinde çalışılmalı. Bu uygulamanın doğru bir platforma oturtulmasının "devletin vergi gelirini arttıracacağı" vurgulanacak.

Belediyeler

UKOME kararlarındaki tutarsızlıklar ve yerel yönetimlerin, mevcut yasalarda yer alan belgeler dışında belge istenilmesi

3 Bakanlığa bağlı olma sorunu

Sektörün bu ve benzer sorunları yaşamasındaki temel nedenlerin, aslında 3 farklı Bakanlığa bağlı olunmasından kaynaklandığı konuşuldu.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ilişkileri güçlendirerek, ortak bir koordinasyon kurulunun oluşturulması için çalışılması gerektiği vurgulandı.

Şoförlere günlük giriş yapılması ayrıcalığının sağlanması

Bir gün önceden yapılan SGK girişlerinin, günlük şoför değişimlerinde sorun yaratmaması ve ceza oluşmasının engellenmesi için, yetkili mercilere durumun açıklanması gerektiği konuşuldu.

Toplantıda derneğin tanınırlığının artırılması için gerekli adımların atılması ve üye sayısının arttırılmasına yönelik konuları da görüşüldü. ■

Turizm taşımacılarının sorunları Bakan Mehmet Ersoy'a aktarıldı

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Turizm Taşımacıları Derneği Başkanı Sümer Yıgıcı, TTDER Denetim Kurulu Üyesi Tahsin Yücefer ve Murat Yıgıcı'dan oluşan heyet Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy ile bir araya gelerek turizm taşımacılarının sorunlarını aktardılar.



28 Kasım 2024 tarihinde Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy'a yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri şu şekilde dile getirildi.

Korsan taşımanın önlenmesi

Sektörün en önemli sorunu. Denetimlerin ve yaptırımların yetersiz kalması, korsan taşımayı arttırmaktadır. Gerçekleştirilen iş, hangi D2 belgesi üzerinden kayıtlara giriyorsa, faturayı, kayıtlı D2 belgesi firma sahibinin kesmesi sağlanabilirse, bu sorun bir nebze önlenir. Zaten kanun da bunu zorunlu kılıyor ama uygulamada farklılıklar oluşmuş durumda. Uygulama doğru bir platforma oturtulabilirse devletin vergi gelirinin de artacağını düşünüyoruz.

8+1 koltuklu araçlar

Talebimiz, motor kapasite şartı aranmaksızın bu araçların D2 belgesine kayıt olmasının

sağlanması. Değişen turist profili nedeniyle, aile tipi gezilerde en çok talep edilen araçlar bu tip araçlar oluyor. Mevcut yaklaşık 14 bin araç ve yeni sisteme girecek araçların var olduğu dikkate alınarak, yeni bir yasal düzenleme üzerinde çalışılmasının gerekli olduğunu düşünüyoruz. Yine bu uygulamanın doğru bir platforma oturtulması halinde devletin vergi gelirinin de artacağını düşünüyoruz.

Yerel yönetimlerin, mevcut yasalarda yer alan belgeler dışında belge istemesi

Örneğin, belediyeler, SRC Belgesi olan kaptan şoförlerden, ayrıca bir belge daha isteyerek gereksiz bir masraf yaratıyor ve zaman kaybına neden oluyor.

Servis araçlarına Turizm Taşıma Belgesi verilmesi

Belediyeler tarafından verilen bu tip belgeler haksız rekabet yaratıyor.

Şoförlere günlük giriş yapılması ayrıcalığının sağlanması

Bir gün önceden yapılan SGK girişleri, günlük şoför değişimlerinde sorun

yaratabiliyor. Ceza durumlarının oluşmasının engellenmesi için bir düzenleme yapılmasını öneriyoruz.

Taşımacıların ihracatı teşvik kapsamı benzeri bir uygulamayla desteklenmesi

Aynen tır taşımada olduğu gibi 'uygun fiyatlı mazot' alımı gibi bir uygulama yapılabilir.

Ulaştırma Koordinasyon Bölümü kurulması

Asıl sorun sektörün, 3 farklı bakanlığa bağlı olması; ayrıca her bir şehir belediyesiyle mücadele edilmesi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, hatta Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile iletişim kurularak, kurulan ilişkileri güçlendirerek, ortak bir Ulaştırma Koordinasyon Bölümü kurulması için çalışmaların yapılması öncelikli önerilerimiz arasında yer alıyor.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde, 26 Aralık 2024 tarihinde yapılması planlanan kurultaya bir temsilci gönderilmesi talebi de iletildi. ■



Mercedes-Benz Güvenlik Sistemleri ile Geleceğin Güvenliği Bugünden Başladı

Mercedes-Benz Türk, GSR kapsamına tam uyumlu yeni nesil otobüslerini yollara çıkarmaya devam ediyor. Markanın yeni güvenlik sistemleri, hem kaptanlar hem de yolcular için güvenliği ve sürüş konforunu maksimum düzeye taşıyor. Yeni nesil Mercedes-Benz Travego ve Tourismo, Aktif Fren Asistanı 6 ile çarpma riski oluşması halinde acil frenleme sistemini devreye sokuyor. Yan Koruma Asistanı, görüş alanının kısıtlı olduğu sağa veya sola dönüşlerde, sürücüyü kritik durumlarda destekleyen güvenlik sistemi olarak öne çıkarken; Trafik İşareti Asistanı, Lastik Basınç İzleme Sistemi ve Dikkat Asistanı da güvenli bir sürüş için ek destekler sunuyor. Siber Güvenlik Sistemi ile otobüsün kontrol ünitelerine ve sistem bileşenlerine dışarıdan gelebilecek izinsiz erişimler ve korsan saldırılar engelleniyor.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sektörün geleceğine yön vermeye devam ediyor. Şirket, AB Genel Güvenlik Yönetmeliği'nin (GSR) değişiklikleri kapsamında, otobüslerine entegre



ettiği üst düzey güvenlik donanımları ile uzun yolculuklarda maksimum konfor ve güvenlik sağlıyor.

Aktif Fren Asistanı 6 (ABA6):

Mercedes-Benz Türk imzalı Mercedes-Benz Travego ve Tourismo otobüslerdeki Aktif Fren Asistanı 6, öndeki araçlara veya sabit engellere arkadan çarpma riski oluşması halinde aktif frenleme sistemini devreye sokuyor. Aracın önündeki sabit ve hareketli yayalar ile bisikletlileri de algılayabilen sistem, bir yandan sürücüye sesli ve görsel bir uyarı verirken diğer taraftan da otomatik olarak kısmi frenleme başlatıyor. Mercedes-Benz Türk, sürüş güvenliği için hayati öneme sahip bu sistemin, sürücü tarafından manuel olarak kapatılmamasını önerir.

Yan Koruma Asistanı (SGA2):

Yan Koruma Asistanı, görüş alanının kısıtlı olduğu sağa veya sola

dönüşlerde, sürücüyü kritik durumlarda destekleyen bir güvenlik asistanı olarak öne çıkıyor. Sınırları dahilinde hareket eden engelleri tespit etmeye yardımcı olmak, kritik durumlardan kaçınmak veya dönüş ve şerit değiştirme sırasında sürücüyü uyarmak üzere tasarlanan sistem, aracın yan bölgelerini sürekli olarak tarıyor. Böylece aracın sağında, solunda ve kör noktasında olabilecek araçlar, yayalar veya bisikletliler tespit edilebiliyor.

Trafik İşareti Asistanı (TSA):

GPS ve kamera desteği sayesinde araç hızını sürekli olarak güncel trafik düzenlemeleriyle karşılaştıran sistem, izin verilen hızın aşılması durumunda uygun ve ilgili geri bildirim hızla sağlıyor.

Lastik Basınç İzleme Sistemi (TPM):

Çok işlevli ekranda görüntülenen kablosuz Lastik Basınç İzleme Sistemi, tüm lastiklerin hava basıncını sürekli izleyerek doğru lastik basıncı ile sürüş güvenliğine katkıda bulunuyor ve yakıt tasarrufuna önemli ölçüde katkıda bulunuyor.

Dikkat Asistanı (AtAs):

60 km/s hızın üzerinde aktif hale gelen Dikkat Asistanı, sürücü dikkatsizlik ve yorgunluk belirtileri göstermeye başladığı anda görsel ve işitsel uyarılarla sürücüyü uyarır.

Siber Güvenlik Sistemi:

Araçta yer alan Siber Güvenlik Sistemi, kontrol üniteleri ve sistem bileşenlerini dışarıdan gelebilecek izinsiz erişimlere ve korsan saldırılara karşı korur. ■

Seyahatname-3

Şanlıurfa'dan hareket ederek Mardin'e ulaşmanın keyfini, Mezopotamya'nın uçsuz bucaksız seyri sefasını hafızalarımıza kaydetmenin huzuru ve dinginliğini, doya doya seyretmenin mutluluğu ve masallara, dizilere konu olmuş tarihi Mardin evlerinin ışıklandırılmış, dar sokaklarında sıra geceleri ile yükselen şarkıların kulaklara yansıyan hoş seda müziği eşliğinde gece konaklayacağım, muhteşem manzarası olan, otelimize geldim.

Buralara gelmemin amacı turistik gezi yapmak değil elbet, amma bu güzelliği de görmeden dönemeydim. Mardin geniş yelpazeye sahip ve bol firma statüsü ile dikkat çeken bir ilimiz.

Dikkatimi çeken bir şey oldu, firmaların neredeyse tamamının merkezi Mardin değil, Midyat ilçesi ağırlıkla başı çekiyor.

Benim anladığım kadarıyla, Mardin, engebeli ve yüksek bir arazi yapısına sahip olması sebebiyle, daha düzayak olan ve doğu illerinin kesiştiği nokta olması sebebiyle Midyat ilçesi merkez

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



üssü yapılmış, bu benim naçizane fikrim.

Gezdiğim bu bölgelerin tarihi dokusu, yöresel yaşantıları, iklim yapısı ve en önemlisi insanların misafirperver olması, bölgeyi cazip hale getirerek, yerli ve yabancı turist akımı yaratılmış.

Görüşme yaptığım firma sahibi, yetkili ve bireysel araç sahipleri, çok kötü olmamakla beraber sezonun iyi geçtiğini, yeni araç yatırımı yapmak isteyen de ikinci el araç almak isteyen de, 2025 yılı için şimdiden sipariş veren de olmuş. Midyat'ta çok kısa görüşmemin ardından, Cizre ilçemize doğru yola revan olduk, kısa sürede ilçeye geldim. Aman ya rabbim bir kalabalık, bir kalabalık anlatamam. Cizre'de konaklamayı düşündüm. Boş odası olan bir otel bulabilirsem tabii. Maalesef böyle bir imkan olmayınca

Cizre Otogarında firma yetkilileri ile bir araya gelip sezon hakkında istişarede bulduk. Cudi Dağı'nda bulunan petrol ve bölgeye kurulan tesisler sebebiyle birçok yatırımcı bu bölgeye gelmiş; ilçe gerçekten çok hareketli. Çalışan işçi ve mühendislerin yoğunluğundan, bizim orada kalmamıza imkan bulunmadığını anlamış oldum.

Firma yetkilileri, sezonun hem yolcu açısından hem emanet (kargo) açısından alabildiğine hareketli olması nedeniyle; 2025 yılı içinde yatırım planlarının olduğunu, ancak yeni araç mı, yoksa yüksek modelli ikinci el araç alımı konusunda karar veremediklerini paylaştılar. Çok oyalanmadan Batman ilimize doğru yola revan oldum. Yolumuz üzerinde tarihi dokuları suyun altında kalan, yeni ve eski Hasankeyf ilçemizi de ziyaret ederek, Batman ilimize ulaştım.

Bu bölgede hummalı bir çalışma var, muhteşem bölünmüş yollar ve bir o kadar yeni ve modern yerleşim konutları ile adeta yeni bir şehir

görünümüne bürünmüş, gururla gözlerimi alamadığım yol boyunca hayranlıkla izleyerek otogara ulaştım.

Bu arada muhteşem bir trafik kalabalığını buradan söylemeden geçemem. Görüşme fırsatı bulduğum firma yetkilileri ile yapmış olduğum piyasa ve sektör hakkındaki duygu ve düşüncelerimizi birbirimize aktardık. Gittiğim bu bölgelerde konuşmalar neredeyse birbirlerine yakın ve bu bölge yatırıma sürekli açık, mevcut araçlarını yeni veya yüksek model araçlarla takas veya direkt alma konusunda niyetlerinin olduğunu, üretici firmalarının kampanyalarını takip ettiklerini, 2025 yılı için ciddi yatırım planlarının olduğunu aktardılar. Batman ilimize ve dostlarımıza veda ederek, Diyarbakır'a doğru yola çıktım.

Burada satırlarıma son veriyorum. Diyarbakır, Mersin ve Antalya illerimizdeki görüşmelerimizi "Seyahatname 4" yazımda iletteceğim. Tekrar buluşmak üzere hoşça kalın. ■

EvoLog, Tırsan'dan aldığı 750 treyler ile filosunu büyütüyor

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından EvoLog Lojistik ile Türkiye'nin güvenilir lideri Tırsan önemli bir ticari işbirliğine imza attı. Tırsan'ın ödüllü Ar-Ge merkezlerinde geliştirdiği Tenteli Perdeli Multi Ride modeli 750 adet araç, EvoLog Lojistik envanterine katıldı. Araç teslimatları 2025 yılının Mart ayında tamamlanacak.



Erkan
YILMAZ



Çetin
Nuhoglu

Barış
Talay

İki şirket arasındaki anlaşmanın imza töreni Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, EvoLog CEO'su **Barış Talay**, EvoLog Lojistik Genel Müdürü **Halil Özendi** ve Tırsan Satış Direktörü **Ertuğrul Erkoç**'un katılımıyla gerçekleşti.

Son iki yılda en büyük teslimat

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Çok önemli bir hamle bu, 750 adet Multi Ride, son iki senenin en büyük teslimatı. Yıllardır çalıştığımız firmanın kurumsal yapı altında geliştirdiği iş modeli ile istikrarlı bir şekilde büyümesinin sonucu gelinen noktayı hem takdir hem kutlamak hem de Tırsan tercihlerinden dolayı teşekkür etmek için buradayız. Yeni iş modelleriyle etkin hizmet sunabilmek apayrı bir yetkinlik gerektiriyor. Türkiye bunu zamanla çok iyi başardı ve çok iyi yerlere geldi. Ben eminim ki, Türkiye bunu çok daha iyi şekilde sürdürecektir. Bunun için yeni yeni kuşaklar geliyor. Z'lerin hakim olduğu yerleri konuşuyoruz. Onların oluşturacağı yeni iş modelleri ile Türkiye daha iyi yerlere gelecektir. Bundan hiç şüphem yok. Bu anlamda bir kez daha EvoLog şirketine hayırlı olsun. Başarılarının devamını da hem sektör adına hem şahsen hem de şirket adına diliyorum. Yanlarında olacağız ve bize ne düşüyorsa yapmaya hazırız" dedi.

Hiç kimse TIRSAN'dan daha iyi yapamaz

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu: "Hiç kimse TIRSAN'dan daha iyisi olamaz, hiç kimse TIRSAN'dan daha iyi hizmet veremez, hiç kimse ikinci eli ve yedek parçası ile rekabet edemez. Bu böyle devam ediyor. Böyle devam ettiği müddetçe TIRSAN tercihi doğal sonuçtur. TIRSAN şu anda haftada 1,5 patent alır. Bu seviye Türk şirketi olarak otomotiv de bir numaradır. TIRSAN ile kimse rekabet edemez Halep oradaysa Arşın burada, çok net."

Tırsan filomuzda yüzde 90'nın üzerinde

EvoLog filosuna katılacak olan Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçlar ile uluslararası operasyonel gücünü ve sektördeki öncü konumunu güçlendirmeyi

Sıkıntılar birleşmelerle çözülebilir

2025 yılında Türkiye dışında da büyüme planları olduğunu belirten **EvoLog CEO'su Barış Talay**, "Çek Cumhuriyeti'nde büyük bir yatırımımız var. Türkiye ile Avrupa Birliği'nin taşımaları daralırsa eğer Almanya'dan Çekya'ya İsveç'ten Fransa'ya olan taşımalarda daha fazla rol ve pay alacağımızı düşünüyorum. 2025 yılında yaşanan sıkıntıların ancak birleşmelerle çözüleceğini düşünüyoruz. Biz de gelen fırsatları değerlendireceğiz, buna açtık. Bu da bir mesaj olsun piyasaya" dedi.

hedeflediklerinin altını çizen **EvoLog CEO'su Barış Talay**, "11 yıldır süregelen işbirliğimizi bu sefer ciddi bir yatırımla taçlandırıyoruz. Uluslararası karayolu taşımacılığında kapasitemizi ve servis gücümüzü yükseltmek amacıyla 2025 yılına yeni yatırımlarla başlama kararı aldık.



EvoLog genç bir firma olmasına rağmen değişim ve ilerlemeyi kendisine düstur edindi. Bu yatırımın hayata geçmesinde en önemli etkenler arasında yılların getirdiği işbirliği süreciyle duyulan güven, teslimat hızı, ürünlerin kalitesi, satış sonrası hizmetleri saymamız mümkün. Bu yatırımla filodaki Tırsan Treyler oranı yüzde 90'nın üzerine çıkıyor. Sürdürülebilir lojistik anlayışımıza önemli katkı sağlayacağını düşündüğümüz yatırım planımızın büyük kısmını 2025 yılının ilk çeyreğinde tamamlayacağız. Filomuza katılacak yeni çekici ve treylerler ile 1 Mart 2025 itibarıyla 2 bin 500 özmal ekipmana ulaşacağız. Şu andaki sayımız 1800-1900 civarında. Bu da sektörde biraz daha fark yaratacak bir sayı olacak. 2025 yılına yönelik ne kadar karamsar bir tablo çizilse de sektörümüze inancımız tam" dedi. ■

Belirsizlikler çok

Çetin Nuhoglu: 48'inci senemiz olacak. Herhalde 11-12 tane kriz gördük. Her birinin bir nedeni vardı, çıkışı vardı. Şimdi içinde bulunduğumuz durumun kök nedenini bilmiyorsunuz. Bu çıkış hangi eylemlerden sonra olacak, onu bilmiyorsunuz. Çıkış sadece sizin kararlarınızla mı olacak, onu da bilmiyorsunuz. Tarihinde görülmüş mü, 3 yıldır Avrupa'nın tam ortasında, bizim tam güneyimizde bir savaş yaşanıyor. Avrupa ekonomisi ömür boyu görmediği en zor ekonomik durumu yaşıyor. Bunu hiç düşünebilir miydik? Bugün dünyadaki ekonomik savaşlar inanılmaz boyutlara geldi ve kişisel olarak bunları destekleyecek oyuncular şu anda iktidarda. Bunun için 2025 ne olur, 2027 ne olur, 2028 ne olur diye bir tahmin yapmak çok zor ama yapacağımız tek şey var önce sağlıklı olmak sonra şirketini her türlü olumsuzluğa göre hazırlamak ve yeni gelişimleri kendi iş modellerine katmak. Konu bu kadar basit. Çözüm yok, mevcut şartlar altında tek bildiğimiz şey kendi gücümüze odaklanmak ve oradaki sınırlarımızı sürekli olarak geliştirerek daha ileriye taşımak. Bence hedef bu.

Bütün yollar TIRSAN'a çıkıyor

Tırsan Satış Direktörü Ertuğrul Erkoç: "EvoLog bizim için çok önemli bir partner. Tırsan Treyler almak ile sadece treyler satın almıyor bizim partnerlerimiz. Tırsan çözümleri burada ön plana çıkıyor. Lojistik firmaları, treyler aldığı uzun yıllar kullanmayı hedefliyor. Filolarında şu anda 8 yaşına kadar araçlarımız var. Burada hızlı servisimiz, hızlı teslimat süreci, ulaşılabilirliğimiz, yedek parçanın en uygun koşullarda ve en hızlı şekilde temini ve akıllı çözümler sıralandığında bütün yollar TIRSAN'a çıkıyor. İşin özü çözüm kaynağı olmaya gayret ediyoruz."



Mercedes-Benz Türk Sağlık Bakım Tır Kapıkule Sınır Kapısı'na Ulaştı!



Mercedes-Benz Türk'ün sektöre örnek olacak projelerinden Sağlık Bakım Tır, Kapıkule Sınır Kapısı'na ulaştı. Bugüne kadar 9.750 şoföre hizmet sağlayan Sağlık Bakım Tır, 2024 yılı tur programını tamamlayacak. İç hastalıkları uzmanı, fizyoterapisti, psikoloğu ve bakım ekibiyle şoförlere hizmet sunan Sağlık Bakım Tır, Kapıkule Sınır Kapısı'nda 400'e yakın şoföre hizmet götürdü.

Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, gerçekleştirdiği çalışmalar ve etkinliklerle şoförlerin yanında olmaya devam ediyor.

Hayatlarının büyük bir bölümünü direksiyon başında geçiren, Türkiye'nin dört bir yanındaki kamyon şoförlerine sağlık ve bakım hizmeti veren Sağlık Bakım Tır'ının 10'uncu durağı Kapıkule Sınır Kapısı oldu. Sağlık Bakım Tır Kapıkule Sınır Kapısı'nda 400'e yakın şoföre hizmet götürdü.

2024 yılını 13 lokasyon ile tamamlayacak!

Üçüncü yılında 13 lokasyonu kapsayan bir rotada kamyon şoförleri ile bir araya gelecek olan Sağlık Bakım Tır, bugüne kadar 9.750 kamyon şoförüne hizmet götürdü. İç hastalıkları uzmanı, fizyoterapisti, psikoloğu ve bakım ekibiyle Kapıkule Sınır Kapısı'nda misafirlerini ağırlayan Sağlık Bakım Tır, daha önce de Sarp Sınır Kapısı'nı ziyaret etmişti. Bu sene başında İstanbul BiMola'da turuna başlayan Sağlık Bakım Tır, Sarp Sınır Kapısı, Düzce Türsan Dinlenme Tesisi, Ankara Lojistik Üssü, Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Merzifon EnsPark Dinlenme Tesisi, Antalya Lojistik Üssü, Gaziantep Askoç Hacıbaba Dinlenme Tesisi



ve Mersin Hasan Şeker Tır Garajı ziyaretlerinin ardından Kapıkule Sınır Kapısı'na ulaştı. Sonraki durağı İstanbul BiMola Reşadiye olan Sağlık Bakım Tır, ardından İzmir Lojistik Çarşısı ziyaretleriyle 2024 yılı turunu tamamlayacak. ■



Mercedes-Benz Türk, 10 Yıldır

Mesleki Eğitime ve Endüstrinin Geleceğine Yatırım Yapıyor

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketi Mercedes-Benz Türk, endüstrinin en önemli ihtiyaçlarının başında gelen yetişmiş iş gücüne yatırım yapmaya devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk ve Milli Eğitim Bakanlığı ile Mercedes-Benz Bayi ve Yetkili Servisleri iş birliğiyle 2014

yılında hayata geçirilen "EML'miz Geleceğin Yıldızı" programı, 2024-2025 eğitim yılına 410 yeni öğrenci ile başladı.

Mercedes-Benz Türk ve Milli Eğitim Bakanlığı ile Mercedes-Benz Bayi ve Yetkili Servisleri iş birliğiyle 2014 yılında hayata geçirilen "EML'miz Geleceğin Yıldızı" programı, Türkiye otomotiv

sanayisinin üretim gücünün devamlılığını garanti altına alıyor. Yeni katılan öğrencilere bu yıl ilk defa "Oryantasyon Programı" düzenlenirken, "Geleceğin Yıldızı Oryantasyon Programı" isimli program kapsamında ilk aşamada Mercedes-Benz Türk bayilerinin Satış Sonrası Hizmetler Müdürleri ve Atölye Şeflerinin katılımı ile okullarda öğrencilere "Hoş geldin Paketleri" teslim edildi.



Programımızı geliştirerek sürdüreceğiz!

Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, "Program kapsamında geçtiğimiz eğitim yılında 335 öğrencimiz mezun

oldu. 2023-2024 eğitim yılında mezun olan öğrencilerimizin yüzde 51'i bayi ve yetkili servislerimizde iş başı yaptı. Geçtiğimiz yıl 12. sınıf öğrencilerimizin yüzde 82'si yani 280 öğrencimiz yetkili servislerimizde staj yapma imkânı buldu. Ülkemizde hem mesleki eğitime hem de istihdama sağladığımız katkı için çalışmaya devam edeceğiz" dedi. ■





Tirsan ve ZF İş Birliklerini Güçlendiriyor:

30 Yıllık İşbirliği Yeni Bir Anlaşmayla Genişletildi

Güvenilir lider Tirsan, elektronik fren sistemi ve ZF ile hava süspansiyonlu treyler sistemlerini de kapsayan mevcut uzun vadeli anlaşmasını yeniledi. Yeni anlaşma, Avrupa Genel Güvenlik Yönetmeliği UN ECE-R 141 ile uyumlu en güncel lastik basıncı izleme teknolojisini de içeriyor.

Güvenilir lider Tirsan ve ticari araç teknolojileri alanında küresel lider ZF, 30 yılı aşkın süredir devam eden iş birliklerini genişletme amacıyla yeni bir anlaşmaya imza attı. **TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, "Tüm paydaşlarımızla kurduğumuz uzun soluklu ve verimli iş birlikleri ile müşterilerimizin rekabet gücünü artırmaya devam ediyoruz. ZF ile 30 yılı aşkın süredir devam eden güvene dayalı iş birliğimizi, yeni dönemde daha da genişletmiş olarak sürdürüceğiz. Güçlendirdiğimiz bu iş birliğinin herkese fayda sağlamasını temenni ediyorum," açıklamasında bulundu.

TIRSAN ve ZF CVS arasındaki 30 yılı aşkın ortaklığı pekiştiren imza törenine, TIRSAN, ZF ve ZF CVS'in Türkiye temsilcisi olan İntermobil'den önemli isimler katıldı. Soldan sağa:

- Çetin Nuhoglu, TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı
- Fabian Schlegel, ZF CVS Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Kıdemli Başkan Yardımcısı
- Aysenur Nuhoglu, Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi
- Nadine Perahya, İntermobil Başkanı
- Rifat Perahya, İntermobil Genel Müdürü

ZF Ticari Araç Çözümleri EMEA Kıdemli Başkan Yardımcısı Fabian Schlegel ise anlaşmanın, EMEA bölgesindeki lider pazar konumlarını sağlamlaştırmasının yanı sıra, TIRSAN ve ZF arasındaki iş birliğinin, güvenilir ve yenilikçi teknolojilerin müşterilere sağladığı değeri kanıtlandığını belirtti.

Sözleşme, TIRSAN'ın genel kargo, soğuk zincir, tanker, silo ve lowbed gibi özel araçları da içeren tüm ürün gamında ZF'nin elektronik fren kontrolü ve havalı süspansiyon teknolojileri ile donatılmaya devam etmesini sağlıyor. Ayrıca, bu sözleşme kapsamında ZF'nin mevcut Trailer-EBS neslinden yeni iEBS nesline geçiş de gerçekleştirilecek.

Bu stratejik sözleşme uzatımı, yeni treylerde zorunlu hale gelen ve Avrupa Genel Güvenlik Yönetmeliği UN ECE-R 141 ile uyumlu olan ZF'nin gelişmiş Lastik Basıncı İzleme Sistemi (TPMS) OptiTi-re'nin tedariki-nin artırılmasını içeriyor. Bu en yeni TPMS çözümü, optimum lastik basıncı ile filoları güvenlik ve verimlilik avantajı sağlarken, iEBS ile birlikte artık ek bir ECU gerektirmemesi sayesinde daha az bileşen ihtiyacı doğuruyor.

TIRSAN ve ZF arasındaki uzun vadeli iş birliği, aynı zamanda inovasyon projelerini de kapsıyor. Bunun en yeni örneği, Tirsan'ın ürettiği ve Kässbohrer markasıyla IAA Transportation 2024'te sergilediği ZF'nin yenilikçi TrailTrax teknolojisinden faydalandığı eTreyler prototipi oldu. ■



iEBS Akıllı Elektronik Frenleme Sistemi, tüm treyler tipleri için ZF'nin yeni nesil, pazar lideri EBS teknolojisidir.



TrailTrax

Tirsan, En Yenilikçi Treylerlerini Logitrans'ta Tanıttı



Tirsan, 20-22 Kasım tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen Logitrans 2024 Fuarı'nda Avrupa'nın en verimli yenilikçi ürünleri ve ileri teknoloji çözümleriyle büyük ilgi topladı.

Avrupa'nın en geniş ürün gamına sahip olan ve 70'ten fazla ülkedeki müşterilerine rekabet gücünü arttıran Tirsan, fuarda sergilediği T.SHG AMH konteyner taşıyıcı aracı ve lansmanı yapılan e-Buz Frigo ile sektör paydaşlarıyla verimli bir buluşma gerçekleştirdi. Ayrıca, Tirsan'ın son bir yılını özetleyen Tirsan Gazetesi ve 360 derece dijital ikiz teknolojisi deneyimi, ziyaretçilere benzersiz bir deneyim sunarak büyük ilgi gördü.

Tirsan, fuarda Avrupa İnovasyon Ödüllü sekizgen kırıklı T.SHG AMH konteyner taşıyıcı aracını sergileyerek, dayanıklılığı ve operasyonel verimliliği bir araya getiren patentli sekizgen kırıklı şasi tasarımını ziyaretçilere tanıttı.

Bu yenilikçi tasarım, konteyner taşımacılığında 30 yıllık sıkışma ve bulma problemlerini tamamen ortadan kaldırarak, hızlı ve güvenli operasyon imkanı sunuyor. Avrupa'da tek olarak sunulan aynı anda KTL ve metalizasyon uygulamaları ile paslanmaya ve zorlu yükleme operasyonlarına yıllarca meydan okuyor.

Fuarda lansmanı yapılan e-Buz Frigo, sektörde sürdürülebilirlik hedeflerini destekleyen en yeni Tirsan ürünü olarak dikkat çekti. ■

Başarılarla Dolu Bir Yıl

Tirsan'ın son bir yılda yurtiçi ve yurtdışındaki başarılı işbirliklerini özetleyen, Tirsan'ın sürdürülebilirlik yatırımlarını ve Avrupa'nın en yüksek kapasite ve donanıma sahip Ar-Ge merkezlerini tanıtan özel yayını Tirsan Gazetesi, fuarda sektör paydaşlarından yoğun ilgi gördü. Bu yayını, Tirsan'ın sektördeki en verimli çözümlerini vurgulamanın yanı sıra, lojistik sektörünün geleceğine dair önemli bir vizyon sundu.



İspanya Ve Portekiz Hattı İçin Enveroğlu, 5 Tirsan Buz Frigo Aldı

Tirsan'ın Adapazarı'ndaki fabrikasında düzenlenen törende sektörün öncü lojistik firmalarından Enveroğlu Uluslararası Taşımacılık'a 5 adet Tirsan Buz Frigo treyler teslim edildi.

Teslimat törenine Tirsan Treyler Satış Koordinatörü **Ertuğrul Erkoç** ve Enveroğlu Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Süleyman Gencer** katıldı.

Ertuğrul Erkoç, "Enveroğlu Taşımacılık'ın, Tirsan Buz Frigo araçları sayesinde soğuk zincir taşımacılığında operasyonel verimliliğini ve gücünü daha da artıracaklarını biliyoruz. İşbirliğimizin uzun yıllar devam başarıyla devam etmesini temenni ediyorum" dedi.

Süleyman Gencer'de, Tirsan'ın ürün kalitesinden çok memnun olduklarını, Tirsan'ın sağladığı güvenilirlik ve treylerlerin yüksek ikinci el değeri sayesinde, en iyi yatırım markası olduğunu belirtti. ■

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Türk Bayisi Gülsoy Otomotiv
Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy ve
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. SEHER GÜLSOY'un

vefatından dolayı çok üzüntülüüz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

MÜMTAZ ER
Yönetim Kurulu Başkanı



TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Türk Bayisi Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. Seher Gülsoy'un

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayisi Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. Seher Gülsoy'un

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

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayisi Gölsoy Otomotiv
Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Gölsoy ve
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
İsmet Emre Gölsoy'un
değerli annesi

SEHER GÖLSOY'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

EN HAFİF, EN GÜÇLÜ, EN VERİMLİ: TIRSAN BUZ FRİGO SOĞUK ZİNCİRİN ZİRVESİ

Soğuk zincirin zirvesine çıkan Tırsan Buz Frigo, en hafif, en güçlü ve en verimli yapısıyla fark yaratıyor.

7.490 kg ağırlığı ile pazardaki en hafif frigo olan Tırsan Buz Frigo, K-Değeri 0,31 W/m²K ile yılda 1000 litre yakıt tasarrufu sağlarken, üstün izolasyon performansı sağlıyor.

Tırsan Buz Frigo, sağlam deveboynu şasi ve tek parça king pin yapısı ile mükemmel sürüş dengesi sunarken, 7,2 ton forklift dayanımlı güçlü tabanıyla da her yüke meydan okuyor. Çift boru kilit sistemi ve galvanizli paslanmaz çelik darbe emici rampalar sayesinde yükleme ve boşaltma süreçlerini hızlandırarak, operasyonel verimliliği artırıyor.

TIRSAN Buz Frigo ile soğuk zincirin zirvesine ulaşmak için bizimle şimdi iletişime geçin!

