



Didem Daphne Özensel

**Mercedes-Benz Türk İkinci El
Otobüs Kamyon Satış Direktörü
Didem Daphne Özensel**

**2025'te büyüyen değil,
yenilenen otobüs ve
kamyon pazarı olacak**

10-11'de

Taşıma Dünyası **İYİ YILLAR DİLERİZ!**
info@tasimadunyasi.com
Gazetesi
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 14 • Sayı: 441 • 1 Ocak 2025 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına kar, sis durumuna dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takmak hem zorunlu hem de can ve mal güvenliği açısından önemli.



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yılı değerlendirdi, 2025 beklentilerini paylaştı



Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** 2024 yılını değerlendirdiler ve 2025 beklentilerini açıkladılar. **18-19'da**

TÜRKİYE EKONOMİSİNİ 2025'TE NELER BEKLİYOR?

■ Türkiye, 2024 yılında yüksek enflasyon ve sıkı para politikalarının etkisini yoğun şekilde hissederken, 2025'te ekonomide dengeleme beklentisi öne çıkıyor.

■ 2025 yılı için büyüme tahminleri yüzde 2,6 ile yüzde 4 arasında değişiyor.

■ 2025-2027 dönemini içeren Orta Vadeli Program'da (OVP) büyüme hedefi bir önceki programa göre yüzde 0,5'lik bir düşüş öngörülerek, yüzde 4 olarak belirlendi. TCMB'nin piyasa katılımcıları anketinde ise 2025 yılı büyüme beklentisi yüzde 3,2'den yüzde 3,1'e çekildi

■ OECD yüzde 3,1, IMF yüzde 2,7 ve Fitch yüzde 2,6 büyüme öngörüyor. Dünya Bankası da büyüme tahminlerini aşağı çekerek beklentisini yüzde 3,9'dan yüzde 3,6 olarak değiştirdi.

■ 2024 yılında tepe noktasını gören enflasyon beklentileri ise çift haneli seviyelerde kalmaya devam edecek. TCMB tahminini yüzde 21, IMF yüzde 24, S&P'nin yüzde 24, JPMorgan'ın yüzde 25 ve Deutsche Bank'ın yüzde 25,4 olurken, Barclays'ın yüzde 30,8 ve HSBC'nin yüzde 29 civarında. TCMB'nin piyasa katılımcıları anketinde ise piyasanın enflasyon beklentisi yüzde 27,07 olarak açıklandı.

■ OVP'de 2025 yılında, ihracatçıların rekabet güçlerinin ve dayanıklılıklarının artırılmasını için uygun koşullarda finansmana

erişimlerinin güçlendirilmesi hedefleniyor.

■ 2024 yılının sonunda doğru cari açığa görülen iyileşmenin 2025 yılında da devam etmesi bekleniyor. OVP kapsamında, cari açığın 2025 yılında yüzde 2 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor.

■ 2024 yılının son ayında Merkez Bankası'nın 250 baz puanlık faiz indirimi sonrası iş ve sanayi dünyası bu karardan memnun gözüküyor. ■

Kaynak: www.ekonomim.com

Mersan Üst Yapı Otomotiv A.Ş. Müşterilerine özel çözümler sunarak lider marka olmayı hedefliyor **2'de**



Prometeon Markalı bölgesel segment treyler lastiği R02 Pro Trailer M1 yüksek kilometre performansı ile fark yaratıyor **34'te**

Koşan Tur, yeni yıla Turismo yatırımıyla giriyor



Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Bayram Kule**, "2025 yatırımlarına yönelik, ilk çeyreği görmeden bir şeyler söylemem mümkün değil. Bu faizlerle ticaretin dönmesi mümkün değil. Her şeyden önce faizlerin düşmesi gerekiyor" **13'te**

Dr. Zeki Dönmez
İtalya seyahatimden taşımacılara notlar **15'te**

Mustafa Yıldırım
2024 zor bir yıldır, 2025 daha zorlu olacak **31'de**

Cumhur Aral
Yeni Umutlar **4'te**

Korkut Akın
"Ne ka ekmek, o ka köfte!" **31'de**

TIRSAN TESLİMATLARI **34'te**
Akkoç "101 kere TIRSAN" dedi

Ekay & Aytaş Şirketler Grubu
7 low-bed aldı

Metalog Lojistik'e 29 Tenteli Perdeli Multi Ride treyler

Murat Lojistik, Yolda.com teknolojisini ve markasını satın aldı **33'te**

Mersan Üst Yapı Otomotiv A.Ş. müşterilerine özel çözümler sunarak lider marka olmayı hedefliyor

Müşterilerin ihtiyaçlarını anlayarak özel çözümler sunarak iş süreçlerini optimize etmeyi ve faaliyet alanlarında lider marka olmayı hedeflediklerini belirten Mersan Üst Yapı Otomotiv AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Melih Mis, "2024 yılında beklentilerimizin yüzde 6'nın üzerine çıkarak bu zorlu yılı güzel şekilde kapatıyoruz. 2025 yılında hedefimiz yüzde 7 büyüme elde etmek" dedi.

Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ

Türkiye'nin önde gelen sanayi merkezlerinden biri olan Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan, Mersan Üst Yapı Otomotiv AŞ, sektördeki 18 yılı aşkın deneyimini ve aileden gelen birikimini kendi firmasında sürdürerek hizmet vermeye devam ediyor. 2006 yılında Melih Mis olarak üst yapı alanında başlayan yolculuk süreci, 2023 yılından Mersan Üst Yapı Otomotiv AŞ olarak devam ediyor.

Şirketinin mevcut yatırımları ve gelecek hedefleri hakkında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan Melih Mis, "2023 yılında kurulan firmamız Mersan Üst yapı Oto. San. Tic. AŞ. Mersin Organize Sanayi Bölgesi'nde 7 bin 500 m2 metrekarelik alana sahip ticari araç ve üstyapı üreticisi bir firma. Kurulduğu günden itibaren N1, N2 ve N3 kategori (kamyonet ve kamyon) araçların üzerine Frigorifik, Kayar Brandalı, Kapalı kasa üretimi gerçekleştiriyoruz. Mersan Üst Yapı olarak müşterilerimize frigorifik, kuru yük, kayar perdeli, meşrubat, panelvan izolasyon, yedek parça gibi geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz" dedi.

Müşteri memnuniyeti birinci önceliğimiz

Müşterilerin ihtiyaçlarını anlayarak özel çözümler sunmayı ve iş süreçlerini optimize etmeyi ve faaliyet alanlarında lider marka olmayı hedeflediklerini belirten

YURT İÇİNDE ŞUBELEŞME POLİTİKAMIZ VAR

Melih Mis, "Yurtdışı pazarı kapasitemizi dolduruyor. Yurt içinde de şubeleşme politikasıyla hareket ediyoruz. İstanbul da 1000 metrekarelik bir fabrika ile Güney ve Kuzey Marmara bölgelerine hizmet vermeyi amaçlıyoruz."

Melih Mis



Melih Mis, "Mersan Üst Yapı Otomotiv olarak son teknolojiye sahip makinelerimiz ve uzman kadromuzla müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılıyoruz. Müşterilerimizin memnuniyetini her zaman birinci önceliğimiz olarak ön planda tutuyor ve her işbirliği sürecini uzun vadeli bir şekilde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Ürünlerimiz sahip oldukları kalite ve fiyat performansı ile müşterilerimize rekabet avantajı sağlıyor" dedi.

2025 hedefleri

"2024 yılında beklentilerimizin yüzde 6 üzerine çıkarak bu zorlu yılı güzel kapatıyoruz" açıklamasını yapan Melih Mis, "Geçmişten gelen deneyim ve birikim ile yurtdışı pazarlarında da büyümeye devam ediyoruz. Satışlarımızın yüzde 15'i ihracat, yüzde 90'ı yurtiçi pazarda gerçekleşiyor. 2025 yılında toplam hedefimiz yüzde 7'lik bir büyüme elde etmek. İhracatını yaptığımız ürünlerimiz başlıca, Frigorifik kasa ve panellerdir. Yeni pazarlar 2025 yılı hedeflerimizde bulunmuyor çünkü mevcutta ihracat gerçekleştirdiğimiz Ortadoğu pazarı, Afrika ve Kuzey Avrupa, Amerika pazarı kapasitemizi dolduruyor. Yurtdışının yanı sıra yurt içinde de şubeleşme politikasıyla hareket ediyoruz. İstanbul da 1000 metrekarelik bir fabrika ile Güney ve Kuzey Marmara bölgelerine hizmet vermeyi amaçlıyoruz. Yine 2025 hedeflerimiz arasında, yeşil enerji tasarrufunu fabrikalarımızda uygulamak, üretim



kapasitemizi ve çalışan bağımlılığını artırmak yer alıyor. 2024 yılında bünyemize 35 yeni takım arkadaşı işe aldık. Mevcutta 85 kişilik bir ekip ile çalışıyoruz. 2025 yılında mevcut kadromuz ile daha verimli üretim yöntemleri ile yolumuza devam edeceğiz. Ürün çeşitliliği kısmında daha farklı ve fazla çeşitlerden ziyade sadeleşerek üretim gücümüzü artırmak istiyoruz. Aylık ciromuzun % 3 ile % 5 oranında yeni makine ve programlar ile her ay kendimize yeni deneyimler keşfediyoruz" dedi. ■

ÜRÜNLERİMİZ

- Frigorifik Kasa
- Meşrubat Kasa
- Kuruyük Kasa
- Kayar Perdeli Kasa
- Panelvan İzolasyonu
- ADR'li Patlayıcı Kasa
- Yedek Parça





GELECEĞE GÜVENLE İLERLEYİN



Dün'den bugüne, 18 yıldır bildiğiniz tecrübe, şimdi daha güçlü.

Mersan Üst Yapı MİS 2007 yılından bu yana gelen tecrübe ve güven ile hizmet verdiği yapısına 2023 yılından itibaren Mersan Üst Yapı Otomotiv A.Ş. olarak devam ediyor.

Müşteri memnuniyeti birinci önceliğimiz.

Dünya çapında 10.000'den fazla mutlu müşteri ailemize katılın.

ÜRÜNLERİMİZ

- Frigorifik Kasa
- Meşrubat Kasa
- Kuruyük Kasa
- Kayar Perdeli Kasa
- Panelvan İzolasyonu
- ADR'li Patlayıcı Kasa
- Yedek Parça

Merkez Fabrika:

Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş.

Nacarlı OSB Mahallesi 4. Cadde No: 4 Akdeniz / Mersin

GSM : +90 533 407 89 33

Telefon : +90 850 640 14 14

E-Posta: mersan@mersanas.com

<https://www.mersanas.com/>

Gebze Şube

Balçık Mah. 3262 Cad. 62 Sok. No: 15 Gebze / Kocaeli

Telefon: +90 850 640 14 14

E-Posta: mersan@mersanas.com



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

Yeni Umutlar...

Takvimler, zamanın düzenlenmesi için insanlık tarafından geliştirilmiş önemli bir araçtır. Günümüzde yaygın olarak kullanılan Miladi Takvim, Hz. İsa'nın doğumunu milat kabul eder ve Dünya'nın Güneş etrafında 365 gün 6 saatte tamamladığı dönüşünü bir yıl olarak tanımlar. Bu takvimde, 1 Ocak tarihini yeni bir yılın başlangıcı olarak kutluyoruz.

Kuzey yarımkürede yılbaşı, kışın sert soğuklarına denk gelirken, güney yarımkürede sıcak yaz günleriyle karşılanmaktadır. Bu durum, dünya genelinde yeni yıl kutlamalarının farklı şekillerde yapılmasına yol açmaktadır. Ancak, takvim yapıları değişirken, tüm insanlığın ortak dileği hep aynıdır. Daha iyi, daha huzurlu ve daha mutlu bir yıl.

Dünyamızda ve ülkemizde yaşanan zorlukların üstesinden gelmek için sadece temenniler yeterli değildir. Liderlerin, yöneticilerin ve bireylerin bu doğrultuda aktif adımlar atması şarttır. Her geçen gün artan yaşam zorlukları karşısında umudu kaybetmemek, insanın en temel hakkıdır. 2024 yılında yaşanan pek çok sıkıntının ardından, 2025'in umutlarımızı yeşerteceğine dair inancımı koruyorum.

Geride bıraktığımız yılda, coğrafyamızda ne yazık ki kan ve gözyaşı dinmedi. Ancak karayolu yolcu taşımacılığı sektörü için, diğer alanlara kıyasla görece olumlu bir yıl yaşandı. Araç satışları, üreticilerin tüm hedeflerine erken ulaşmasını sağladı. 2025 yılında da şehirlerarası taşımacılığın, turizm sektörünün ve servis hizmetlerinin başarılarını sürdürmesini diliyorum. Umuyorum ki yeni yıl, hepimiz için verimli ve bereketli bir dönem olur.

Her yıl, umut dolu dileklerle başlasa da hızla sona eriyor. İnsan, yaptıkları ve yapamadıkları arasında bir hesap yaparken zamanın nasıl geçtiğini anlayamıyor. Ömür, tıpkı bir mum gibi eriyip giderken, bu değerli zamanı anlamlı kılmak hepimizin sorumluluğudur. Hayat, umutla şekillenir ve hedeflerle anlam kazanır. Ancak bu hedeflere ulaşmak için bireysel çabaların yanı sıra dayanışma ve kolektif çalışma da gereklidir. İnsan ömrünü anlamlı kılan, öldükten sonra dahi kalıcı izler ve eserler bırakabilmektir.

Sektörümüz, büyük ölçüde aile şirketlerinden oluşmaktadır. Ancak bu işletmelerin yaşam süresi genellikle üç kuşakla sınırlı kalıyor. Ülkemizde yüz yılı aşkın süredir faaliyet gösteren işletmelerin neredeyse yok denecek kadar az olması, profesyonelleşmeye geçişteki yetersizlikten kaynaklanmaktadır. Aile dışı çalışanlara bilgi akışının sınırlandırılması, işletmelerin büyüme ve kurumsallaşma sürecini sekteye uğratmaktadır. Oysa şeffaflık ve düzenin hâkim olduğu şirketlerde bilgi paylaşımı bir tehdit değil, bir güç kaynağıdır. Halka açık şirketlerde bu anlayış zorunlu hale getirilmiştir ve başarılı sonuçlar doğurmuştur.

Dilerim, sektörde bu düşünce yapısına sahip firmaların sayısı artar. Daha nitelikli, istikrarlı bir yapıya sahip olur ve yalnızca kendi içinde değil, farklı sektörlerle de rekabet edebilen bir düzeye ulaşabiliriz. Bugün sektörümüz, sahip olduğu öz sermaye, çalışan gücü ve katma değerle hak ettiği konumda değildir. Ancak profesyonelleşme, uzun vadeli ve sürdürülebilir başarıyı mümkün kılabilir. Bu süreç, yalnızca şirketlerin değil, ülkenin de kaynaklarını daha etkin kullanmasını sağlar, maliyetler minimize edilirken, kazançlar artar.

Kurumsallaşma geçiş sürecinde, sektördeki rekabetin sağlıklı bir zemine oturtulması ve dayanışmanın göstermelik olmaktan çıkması büyük önem taşımaktadır. Sevindirici bir gelişme olarak, sektörümüzde görev alan yeni nesil yöneticilerin daha eğitilmiş ve bilinçli olduklarını görmek, geleceğe dair umut veriyor.

2025 yılının, ülkemiz, sektörümüz ve tüm insanlık için sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini temenni ediyorum. ■

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi



12 Otokar Kent LF aldı

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi, vatandaşlara daha rahat, konforlu ve güvenli bir toplu ulaşım hizmeti verebilmek adına yeni aldığı 12 adet Otokar Kent otobüs ile araç filosunu güçlendirmeye devam ediyor.

Araç filosuna yeni katılan ve

toplu taşıma hizmetlerini güçlendirecek olan 12 adet Otokar Kent LF otobüs, şehiriçi ulaşımın ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tasarlandı. 12 metre uzunluğundaki Otokar Kent LF otobüsler 26+1 koltuk, 76 ayakta olmak üzere toplam 102 yolcu taşıma kapasitesine sahip.

Tekirdağ BB Başkanı Dr. Candan Yüceer, "Son model, konforlu ve engelsiz araçlarımızla vatandaşlarımıza daha rahat, kaliteli ve güvenli toplu ulaşım hizmeti sunmaya devam edeceğiz. Yeni araçlarımız halkımıza hayırlı olsun." dedi. ■

"Otokar ile Güçlü Yarınlar" Projesi Mesleki Eğitime Destekle Başladı

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ülkemizde gençlerin fen bilimleri ve teknoloji alanında yetkinliklerinin artırılmasına yönelik olarak 'Otokar ile Güçlü Yarınlar' projesini hayata geçirdi. Projenin ilk adımı olarak, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) Motorlu Araçlar Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine staj ve burs imkanı sağlayacak olan Otokar, okul bünyesinde Elektrikli Araçlar Atölyesi'ni kurdu.

Elektrikli Araçlar Alanında Yetkinliklere Katkı Sunulacak

İş birliğine ilişkin protokol imza töreni ve atölyenin açılışına Arifiye Kaymakamı Ahmet Can Pınar, Arifiye Belediye Başkanı İsmail Karakullukçu, Arifiye İlçe

Milli Eğitim Müdürü Yüksel Gülaç, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) Başkanı A. Akgün Altuğ, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural, Otokar yöneticileri, SATSO-MAT MTAL Okul Müdürü Emrah Önal, okul yöneticileri, öğretmenleri ve öğrencilerin katılımıyla gerçekleşti.

"Kız Öğrencilerimizin Katılımını Önemsiyoruz"

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural, 'Otokar ile Güçlü Yarınlar' projesiyle, STEM alanında yetkin kuşakların yetiştirilmesini destekleyeceğiz. Bu projeye, teknoloji ve inovasyon alanında yetkinlikleri



Törende Arifiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Yüksel Gülaç ve Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural iş birliğine ilişkin protokolü imzaladı.

artırırken mesleki eğitimi de desteklemeyi amaçlıyoruz. Eğitimde fırsat eşitliği sunmak üzere özellikle kız öğrencilerimizin projeye katılımını çok önemsiyoruz" dedi. ■





Mutlu Yıllar



Bol seyahatli,
sağlıklı, huzurlu ve
mutlu bir yeni yıl dileriz.

obilet



Ali Osman Ulusoy Sinop İşletmecisi Kare Taşımacılık şirketine Has Otomotiv'den 2 Travego 16

Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv, Ali Osman Ulusoy Sinop İşletmecisi Kare Karayolu Taşımacılık Lojistik Hizmetleri Dış Tic. Ltd. Şti'ne 2 adet Travego 16 teslimatı gerçekleştirdi.

13 Aralık 2024 tarihinde gerçekleşen teslimat törenine Kare Taşımacılık şirketi sahibi Mehmet Sayar, araç personelleri, Ali

Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü Eray Eray, İstanbul Bölge Müdürü Metin Yücel, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Satış Sonrası Hizmetler Koordinatörü Mert İnandır ve Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban katıldı. ■

Gelecek Otomotiv'den Öz Erçiş Seyahat'e Travego

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında 30 yılı aşkın süredir hizmet veren Öz Erçiş Seyahat 2025'e Travego yatırımı ile adım attı. Aracın satışı Mercedes-Benz Türk Bayii Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi.

■ Erkan YILMAZ

24 Aralık 2024 tarihinde Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen teslimat törenine Öz Erçiş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit, Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Yiğit, kaptanlar, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez, Otobüs ve Fuso Satış Finansmanı Berkay Balkuv, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün katıldı.

Öz Erçiş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit yeni yatırım ve beklentilerine yönelik Taşıma Dünyasına özel açıklamalarda bulundu.

Tercihimiz hep Mercedes oldu

Filolarında 30'a yakın otobüs bulunduğunu ve tamamının da Mercedes-Benz marka olduğunu belirten Seracettin Yiğit, "Mercedes-Benz markasından hiç vazgeçmedik. Araçlar teknolojik yapısı ve konforuyla mükemmel hem bizim beklentilerimize hem de yolcumuzun ihtiyaçlarına üst düzeyde hizmet sunuyorlar. Yatırım tercihimizde hep Mercedes-



Benz markasından yöne oluyor" dedi.

2024'de 4 adet Travego yatırımı

2024 yılında toplamda 4 adet Travego yatırımı yaptıklarını belirten Seracettin Yiğit, "4 adetlik yatırımımızın sonuncusu yılın son günlerinde filomuza kattık. 2025 yılının ilk aylarında yine 1 adet daha Travego'yu filomuza katmayı planlıyoruz. 2025 yılı içinde yeni yatırımlarımız da olabilir" dedi.

Gelecek Otomotiv'den çok memnunuz

Gelecek Otomotiv ile uzun süredir çok iyi diyalog içinde olduklarını ifade eden Seracettin Yiğit, "Gelecek Otomotiv ile işbirliğinden çok memnunuz. Sayın Cüneyt Ergün ilgisi ve süreçlerdeki destekleri ile bizi çok mutlu etti. Kendisi çok değerli bir satış yöneticisi" dedi.

2025'den umutluyuz

Seracettin Yiğit son olarak 2024 ve 2025 yılına yönelik değer-

lendirmede bulundu: 2024 yılında tüm sektör açısından artan maliyetler açısından zorlu bir süreç yaşandı. Yine de 'buna da şükür' diyoruz. Biz yolcumuza her zaman kaliteli ve konforlu hizmet vermeyi öncelik edindik. 2025 yılından umutluyuz. Umarız tüm sektörümüz için bol kazançlı, kazasız belası ve ülkemiz için güzel bir yıl olur. Tüm sektör mensuplarımızın yeni yılını kutluyorum" dedi.

Yeni Travego Öz Erçiş Seyahat'e hayırlı olsun

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün'de Öz Erçiş Seyahat ile işbirliklerinin uzun yıllara dayandığını ve bu sürecin iki tarafı da mutlu ettiğini ve hep olumlu gittiğini belirterek, "Yeni Travego aracımızın Öz Erçiş Seyahat'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Bu yıl filolarına kattıkları 4 aracın 3'ünü biz teslim ettik. Bu vesileyle tüm sektör mensuplarımızın yeni yılını kutluyor, bol kazançlı bir yıl diliyorum" dedi. ■

Zemzem Turizm'e 150 Sprinter Teslimatı



Antalya merkezli faaliyet gösteren Zemzem Turizm, personel taşımacılığı ve turizm alanlarında modern ve güvenilir hizmet sunma odaklı stratejisi doğrultusunda, hizmet kalitesini artırmak için filosunu 150 adet Mercedes-Benz Sprinter ile güçlendirdi.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Türkiye Satış Müdürü Serdar Yaprak ve Pazarlama ve Ürün Yönetimi Grup Müdürü

Gökhan Yeğin'in katılımıyla gerçekleştirilen teslimat töreninde, Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım "Bugün teslim aldığımız 150 adet Mercedes-Benz Sprinter ile filomuzu daha da güçlendirdik. Şirketimizin temel ilkeleri arasında yer alan müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla Mercedes-Benz ile yaptığımız uzun yıllara dayanan iş ortaklığımızdan dolayı çok mutluyuz" dedi. ■



İlkem Turizm 2025 yılına Yeni yatırımlarla giriyor

32 yıldır öğrenci, personel, VIP taşımacılık alanında hizmet veren İstanbul merkezli İlkem Turizm filosuna 10 adet Ford Transit kattı. Araçların satışı Atılğan Otomotiv gerçekleştirdi.

İlkem Turizm filosuna 10 adet Ford Transit kattı. Araçların teslim töreni 12 Aralık 2024 tarihinde Atılğan Otomotiv tesislerinde yapıldı. Teslimat törenine İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yaman Bayraktaroğlu, Genel Müdür Yardımcısı Tunus Güler ve Atılğan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Atılğan

katıldı. İlkem Turizm 2025 yılında 50 adet daha Ford Transit yatırımı planlıyor.

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yaman Bayraktaroğlu, "Liderliğimizi korumak ve hizmet payımızı daha da büyütme için 2025 yılına yeni yatırımlarla giriyoruz. Ford Transit markasını tercih ederken ülke ekonomimize bir katma değer sağlamış olduk" dedi.

Atılğan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Atılğan, "İlkem Turizm ile işbirliğimiz büyüyerek devam edecek" dedi. ■

BURULAŞ, Koçaslanlar İşbirliği ile servis filosunu genişletti

Koçaslanlar Motorlu Araçlar, 21 Aralık 2024'te düzenlenen törenle Bursa Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı BURULAŞ filosuna engelli erişimine de uygun, alçak tabanlı, 14 adet Karsan Jest midibüsü kazandırdı.

Minar Sinan Otobüs Garajı'nda düzenlenen törene Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Bozbey'in yanı sıra Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Koçaslan, Koçaslanlar Motorlu Araçlar Karsan Marka Genel Müdürü Adil Aydın, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Doç. Dr. Ergül Halisçelik, BESOB Başkanı Fahrettin Bilgıt, Genel Sekreter Yar-

dımcıları Mehmet Emin Direkçi, Mehmet Tözün Bingöl, BURULAŞ Genel Müdürü Fahrettin Beşli, Otobüs İşletme Müdürü Mehmet Özşimşekler, daire başkanları, oda başkanları ve çok sayıda esnaf katıldı.

Filomuzu güçlendirdik

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Bozbey, "14 adet Karsan midibüs ile filomuzu güçlendirdik. BURULAŞ, her geçen gün daha modern ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşuyor. Vatandaşlarımızdan bireysel araçlar yerine toplu taşımayı tercih etmelerini rica ediyorum. Trafik sorununu ancak bu şekilde çözebiliriz. Koçaslanlar Motorlu Araçlar ve Karsan'a bu teslimat için teşekkür ediyorum, iş birliğimizin sürmesini diliyorum" dedi. ■



Ulaştırma Bakanına çağrımız: D2 belgeli taşımacıların 9+1 mağduriyeti çözülmeli

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı, Turizm Taşımacılar Derneği Genel Sekreteri, Mini Tur Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öksüz, 'Her zeminde dile getirdiğimiz D2 belgeli taşımacıların yıllardır yaşadığı sorun olan 8+1 koltuklu araçların 9+1'e dönüştürülmesi şartı kaldırılmalı. Sadece Türkiye'de uygulanan bu şart hem taşımacılara ek maliyet, hemde araçlara yapılan müdahaleler sonucu taşıma güvenliği sorunu oluşturuyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Abdülkadir Uraloğlu'na bir kez daha bu sorunun çözümü için çağrıda bulunuyoruz" dedi.

40 yılı aşkın süredir turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren bir firma sahibi ve meslek örgütü yöneticisi olarak Ulaştırma Bakanı Abdülkadir Uraloğlu'na 9+1 sorununun çözümüne yönelik çağrıda bulunmak istediğini belirterek şunları söyledi:

Sayın Bakan bu sorunun çözümü için adım atın

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Abdülkadir Uraloğlu, her platformda dile getirdiğimiz halde yıllardır çözülmeyen ve ülke ekonomisine de zarar veren önemli bir sorunun çözümü kavuşturulması için sizlere aktarmak istiyorum. Daha önce turizm taşımacılığında, D2 belgeli firmaların kullanımına kullanımına müsaade edilen ve çoğu ithal edilen yaklaşık 14 bin adet 8+1 araç, daha sonra Karayolu Yolcu Taşımacılığı Yönetmeliğinde yapılan değişiklikle kullanılamaz duruma getirilmiş, bunun yerine henüz hiçbir ülkede üretilmeyen 9+1 kapasite şartı getirilmiştir. Bir çözüm yolu olarak söz konusu araçlara bir koltuk ilave edilerek sorun çözülmeye çalışılmışsa da, teknik olarak uygulanması mümkün olmayan, ulaşım güvenliği açısından risk yaratan ve sektörümüze gereksiz ek maliyet getirmekten başka hiçbir anlamı olmayan uygulama yapılmakta ve denetimlerde bu durumdaki araçlar cezalandırılarak trafikten men edilmektedir. Son yıllarda turist profilinin hızla değişmesi ve özellikle İslam dünyasından gelen turistler, büyük gurup otobüsleri yerine yalnız kendi aileleriyle birlikte bu araçları daha çok tercih etmektedir. Milli sevet niteliğindeki bu araç sahipleri araçlarını kullanamadıkları için büyük mağduriyet yaşamaktadır. Bu konu Bakanlarımız Sayın Binali Yıldırım, M.Cahit Turhan ve Adil Karaismailoğlu dönemlerinde sivil toplum örgütleri tarafından gündeme getirilmişse de verilen talimatlara rağmen çözüme

kavuşmamıştır. Çoğunlukla Avrupa ülkelerinde üretilen bu taşıtlar Avrupa başta olmak üzere bütün dünyada kullanıldığı halde ülkemizde tadilat ve dönüşüm yapılmadan orijinal haliyle kullanılamamaktadır. Bu araçlar iç hacim genişliği rahatlığı konforu ve bagaj hacmi nedeniyle turistler tarafından daha çok tercih edildiği halde gereksiz düzenlemelerle kullanılamaz hale

gelmiştir. Değerli Bakan'ım Ülke turizmi açısından önemli bir ihtiyacı karşılayan bu 14 bin araç sahibinin mağduriyetini gidermek ve yatırımı yapılmış bu araçlara riskli olan tadilatlar yapılmadan orijinal kapasitesi olan 8+1 olarak D2 belgesine kaydedilerek ülke ekonomisine kazandırılması için gereğini arz ederiz. ■



Mehmet
Öksüz



Bu Gururu Birlikte Taşıyoruz

BusStore olarak, 2024 yılında ikinci el otobüs pazarında gösterdiğimiz başarı, bize duyduğunuz güvenin göstergesidir. Güçlü finansman seçeneklerimiz, geniş takas imkânlarımız ve satış sonrası hizmetlerimizle her zaman yanınızda olmaya devam ediyor, bu yolda birlikte ilerliyoruz, gittikçe büyüyüyoruz. Desteğiniz için teşekkürler.



Kare kodu okutun,
tanıtım filmimizi izleyin!



TEMSA, Fuso Canter Üstyapı Üreticileriyle Sektörel çözümleri ele aldı

TEMSA, 17-18 Aralık tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirdiği Fuso Canter Üst Yapı Üreticileri Toplantısı'na 23 farklı üstyapı üreticisi firmanın

üretimden satışa toplam 40 yöneticisi katıldı.

Toplantının odak noktası, Fuso Canter'in globalde 60, Türkiye'de ise 40 yıllık tecrübesiyle sektörde öncü konumunu güçlendiren başarı hikâyesi oldu. Sağlam ve delikli şasi yapısına sahip Fuso Canter'in üstyapılara

sunduğu uyum sayesinde geniş kullanım alanına imkân tanıdığı vurgulandı. Yakıt ekonomisi konusundaki performansı ile işletmelere kazanç sağlayan Fuso Canter'in avantajları katılımcılarla paylaşılırken, taşımacılığın geleceğini temsil eden çevre dostu ve elektrikli modeli eCanter hakkında da detaylı bilgi paylaşımı yapıldı. ■

TEMSA Canter Ekibine FUSO'dan Ödül

TEMSA Canter ekibi Kasım ayında FUSO tarafından 3 ayrı operasyonel mükemmeliyet ödülüne layık görülmüştü. "Quality Awards for DTA KD Plants" töreninin "People Excellence" kategorisinde 17 KD fabrika arasında birincilik ödülünün sahibi olan TEMSA, "Process Excellence" ve "Overall Best Performer" kategorilerinde ise ilk üç içerisinde yer aldı. ■



Yeni yıl yeni başarılar ve sevinçler getirsin. Mutlu yıllar!

Mehmet ÜNAL
Genel Müdür



www.mytourantalya.com

Hayallerinizin gerçek bir yolculuğa dönüştüğü, sevgi ve başarı dolu yepyeni bir yıl geçirmenizi dileriz...

MUTLU YILLAR



www.sec.com.tr


444 44 27

ASLAN HER YÜKTE YANINIZDA



MAPAR BURSA

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

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR


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

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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



 www.mapar.com.tr

    /maparman



Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel

2025'de büyüyen değil, 1 yenilenen otobüs ve kamyon pazarı olacak

“2025'te pazar seviyelerinin 2024 yılına göre daha geride olacağını öngördüğümüzü söyleyebiliriz. Büyüyen değil ama yenilenen bir otobüs ve kamyon pazarı olacak gibi görünüyor. Otobüste ve kamyonunda takasın yoğun olacağı bir yıl öngörüyoruz. Hatta otobüs ürün grubunda alt takası daha da yoğun bir şekilde gözlemleyebiliriz. BusStore ve TruckStore, müşterisinin her zaman yanında oldu ve bundan sonra da yanında olmaya devam edecek. Biz, her zaman müşterilerimizin ihtiyacı ne ise bunu sağlama taahhüdümüzü sürdürüyoruz ve kurumsal çatımız altında değer zincirimizin tüm unsurları ile hizmet veriyoruz.”

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel ile ikinci el otobüs ve kamyon pazarını, 2025 yılı beklentilerini ve BusStore ve TruckStore olarak planladıkları faaliyetleri konuştuk.

2023 yılında, seyahat otobüsü pazarının 1000 adet bandında, kamyon pazarının ise 44 bin 500 seviyelerinde kapandığını belirten Didem Daphne Özensel, “2023 yılı özellikle kamyon pazarı açısından çok iyi bir seneydi. Türkiye’de kamyon pazarı normal yılda 30 bin civarında olur. Dolayısıyla 44 bin seviyeleri normal yıl pazarının üzerinde bir



Didem Daphne
Özensel

seviye. Kasım ayı itibarıyla 2024 yılı 2023'ün yüzde 11 altında seyretti ama yine de bu seviyede olan bir pazar için iyi bir pazar diyebiliriz. Seyahat otobüsü pazarında kapanış ise 1000 adet seviyesini teğet geçecek gibi görünüyor. Son iki yıla baktığımızda kamyon ve otobüs tarafında satış adetleri iyi seviyeydi.” dedi.

2025'i tahmin etmek kolay değil

2025 yılında ekonomik faaliyetler açısından sıkışmanın daha çok hissedileceği bir yıl olacağını ve büyüme amaçlı ticari yatırımların azalarak yerini yenileme amaçlı yatırımlara bırakacağını düşünüyoruz. Faizlerin düşmesi durumunda beklentimizin üzerinde bir pazarla karşılaşmamız söz konusu olacaktır. 2025'te otobüste ve kamyonunda takasın yoğun olacağı bir yıl öngörüyoruz. Hatta otobüs ürün

grubunda alt takası daha da yoğun bir şekilde gözlemleyebiliriz. BusStore ve TruckStore müşterisinin her zaman yanında oldu ve bundan sonra da yanında olmaya devam edecek. Biz her zaman müşterilerimizin ihtiyacı ne ise bunu sağlama taahhüdümüzü sürdürüyoruz ve kurumsal çatımız altında değer zincirinin tüm unsurları ile hizmet veriyoruz. Biz TruckStore ve BusStore olarak ikinci elde güvenin adresiyiz. Bizim öncelikli amacımız, müşterilerimize profesyonel ve güvenilir hizmet vermek ve doğru çözümler sunmak. Büyüyen bir pazarın olmadığı ve aracın el değiştirmesine ihtiyaç olduğu dönemlerde biz, etkin şekilde devrede oluyoruz. Büyüyen bir pazar yaşandığında takas ihtiyacının olmadığı bir dönemden geçmiş oluyoruz. Stok maliyetinin çok artmasıyla stok yapmak ve bu maliyeti yüklemek çok anlamlı değil.

Faizlerin bu kadar yüksek olduğu bir ortamda pazarın daha az kredi ve vade ile işlem göreceğini düşünüyoruz. Bu sebeple alt takasa çok ihtiyaç var” dedi

Devamı 11'de

İkinci el alımında zorunlu sigorta

26 Aralık'ta Resmi Gazete'de “KARAYOLLARI MOTORLU ARAÇLAR ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASINDA TARİFE UYGULAMA ESASLARI HAKKINDA YÖNETMELİKTE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR YÖNETMELİK” yayımlandı açıklamasını yapan Özensel, “Yönetmelikle gelen düzenleme ile ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti yetki belgesine haiz işletmelerin işleten sıfatıyla akdedecekleri trafik sigortası sözleşmeleri için sigorta süresi otuz güne kadar indirilmiş oldu. Sigorta süresinde düşüş olduğu için bu gelişmeyi olumlu karşılamakla beraber, yüksek finansman maliyetlerine ek olarak bu ticareti yapan şirketlere ayrıca sigorta maliyeti getiren bu düzenlemenin en yakın zamanda bu işi bizim gibi yetki belgesi ile yapan işletmeleri muaf tutacak şekilde gözden geçirilmesi gerektiğini düşünüyoruz” dedi.



Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel

Müşterilerimizin para kazanmasını önceliklendiriyoruz

2

Baştarafı 10'da

İkinci el araçların değerini korumasının önemli olduğunu belirten Didem Daphne Özensel, "Müşterilerimizin araçlarının değerini koruması ve satarken de para kazanmasını öncelikli olarak görüyoruz. Bizim bütün stratejimiz; ürün, finansman, sigorta gibi değer zincirlerinde müşterinin en doğru ürünü, en uygun fiyata, en kârlı şekilde alabilmesi ve tekrar bize gelip yeni araç değişimine imkanın olması" dedi.

Güvenli ödeme sistemi gelişime açık

İkinci el araç satışına yönelik mevzuat düzenlemelerinin yapıldığını ancak sistemin gelişime açık olduğunu vurgulayan Özensel, "27 Ağustos tarihinde resmi gazetede yayımlanan "MOTORLU KARA TAŞITLARININ TİCARETİ HAKKINDA YÖNETMELİK" 26. Maddesi kapsamında, ikinci el alım/satım işlemlerinde ödemenin bir kısmının veya tamamının nakit, havale, elektronik fon transferi veya Bakanlıkça belirlenen diğer ödeme yöntemleriyle gerçekleştirilmesinde Güvenli Ödeme Sistemi zorunlu hale geldi. Ancak bu sistemin gelişmeye açık olduğunu düşünüyoruz. Bu düzenlemeyle, taşıt alım satımında dolandırıcılık faaliyetlerinin önüne geçilmesi hedeflenirken ayrıca satış işlemlerinin gerçekleşme tutarların da takip edilebilir olmasının faydalı olacağını düşünüyoruz. Bu sistemde kısa bir süre önce takas seçeneğinin kaldırılması bizim iş modelimiz açısından birtakım zorlukları beraberinde getirdi. Özellikle bizim gibi şirketler de düşünülerek sıfır ve takas sürecinin bir bütün olarak ele alınması bizim için oldukça önemli. Güvenli ödeme sistemine takas seçeneğinin gelmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bir iki ay içerisinde beklentimiz takas işlemlerinin tekrar uygulama içinde yer alması" diye konuştu.

İkinci el araca finansman

İkinci el araçlardaki değer kayıplarını da yorumlayan Didem Daphne Özensel, "Araç fiyatlarında TL bazında bir



Barış Sever

İyi bir ikinci el satış yöneticisi olmak

İkinci el sürecinde 5 yıldır görev yaptığını belirten Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, "TruckStore Grup Müdürü Barış Sever, BusStore Grup Müdürü Hakan Daşdemir ve 2.El Kamyon ve Otobüs Satış Etkinliği Birim Yöneticisi Tuğba Paçacı'dan oluşan yöneticilerimiz ile bize büyük katkı sağlayan diğer tüm ekip arkadaşlarımızla çok büyük bir aileyiz. BusStore ve TruckStore'un yıllardır sektörde başarıyla hizmet vermesini sağlayan tüm yöneticilerime ve ekibimize yer alan tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum ve başarılarının devamını diliyorum. Ben özellikle şunu da belirtmek isterim ki, otomotiv endüstrisinde çalışan herkesin ikinci el araç satışına yönelik bir deneyim yaşamasını öneririm.

düşüşten söz edemeyiz, ancak enflasyon oranında artış gözlemleyemiyoruz. Bu durum değer kaybı ve reel fiyat düşüşü anlamına gelmektedir." dedi.

İkinci el araçlarda 10 yaşındaki kamyon ve otobüse de finansman desteği sunduklarını açıklayan Özensel, "10 yaşındaki bir araca 48 aylık vade yapılabiliyor. 12 yaşındaki bir araca ise 24 aylık vade yapılabiliyor. Farkımız burada anlaşılıyor zaten, finansman şirketimiz ile müşterilerimize en hızlı ve en uygun çözümleri sunuyoruz" dedi.

Ekspertiz süreçleri

İkinci el araç ekspertiz sürecinin daha yalın ve hızlı hale getirildiğini belirten Özensel, "Eskiden olduğu kadar uzun zamanlar alan ve maliyet



Hakan Daşdemir



Tuğba Paçacı

Deneyimlenmesi gereken bir fonksiyon burası. Kendi markanız dışında diğer ürünleri de çok iyi tanıyacaksınız ve sıfır satış tarafının taleplerine karşılık vereceksiniz. Pazar ve ekonomi

bilginiz olacak. Bunun üstüne iyi iletişim beceriniz olacak. Bunu yapabiliyorsanız çok iyi bir ikinci el satış yöneticisi olursunuz. Bunun için herkesin bu alanda bir süre çalışması lazım" dedi.

doğuran ekspertiz sürecini artık daha yalın ve hızlı hale getirdik. Ancak yine de ekspertiz çok önemli, birtakım kesin kurallarımız var ve ekspertizi o çerçevede yapıyoruz" diye konuştu.

İkinci el ihracatı Avrupa'ya göre pahalı

İkinci el araç ihracatında eskiye göre daha farklı bir dönem yaşandığını da belirten Didem Daphne Özensel, "Eskiden ikinci el araçlarımız Avrupa'ya göre daha ucuzken şu an daha pahalı bir seviyede. İhracat pazarındaki potansiyel için Türk Lirasının döviz karşısındaki değerine ve Türk Lirası bazında enflasyon makasına bakıyoruz. Ocak-Kasım 2024 döneminde Türk

Lirası Euro karşısında yüzde 12 değer kaybı yaşarken, aynı dönemde açıklanan enflasyon yüzde 42. Yaklaşık 30 puanlık bir fark sonucu iç pazardaki fiyat seviyelerinin dış pazara nazaran daha yüksek seyri devam ediyor. Bu sebeple ikinci el ihracatı bu konjunktürde öne çıkmıyor diyebilirim" dedi. ■



MINİ TUR
www.miniturizm.com

Taşımacılık sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın yeni yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve umut dolu bir yıl dilerim.

MEHMET ÖKSÜZ



Yeni yıl Ülkemiz ve Dünyaya huzur getirsin. Bizim de daha çok birlik ve beraberlikle içinde tüm zorlukların üstesinden gelmemizi sağlasın. Mutlu yıllar!



NİŞİKLİ
"SORUMLULUK TAŞIR"

www.nisikli.com.tr

Aksigorta'dan Brisa'nın Lassa ve Bridgestone markalarında geçerli 250 TL indirim fırsatı

Mobil uygulaması ile Pazaryeri menüsü üzerinden müşterilerine sunduğu kolaylıkları genişletmeye devam eden Aksigorta, bu sefer de Brisa ile yeni bir iş birliğine gitti. Kampanya dahilinde Aksigortalılar, Brisa'nın online lastik satış platformu olan lastik.com.tr sitesinde Lassa ve Bridgestone markalı lastiklerde, dört adet alımlarda geçerli olmak kaydı ile sitedeki mevcut kampanyanın üzerine ek 250 TL değerinde indirim hakkı kazanmış olacak. ■



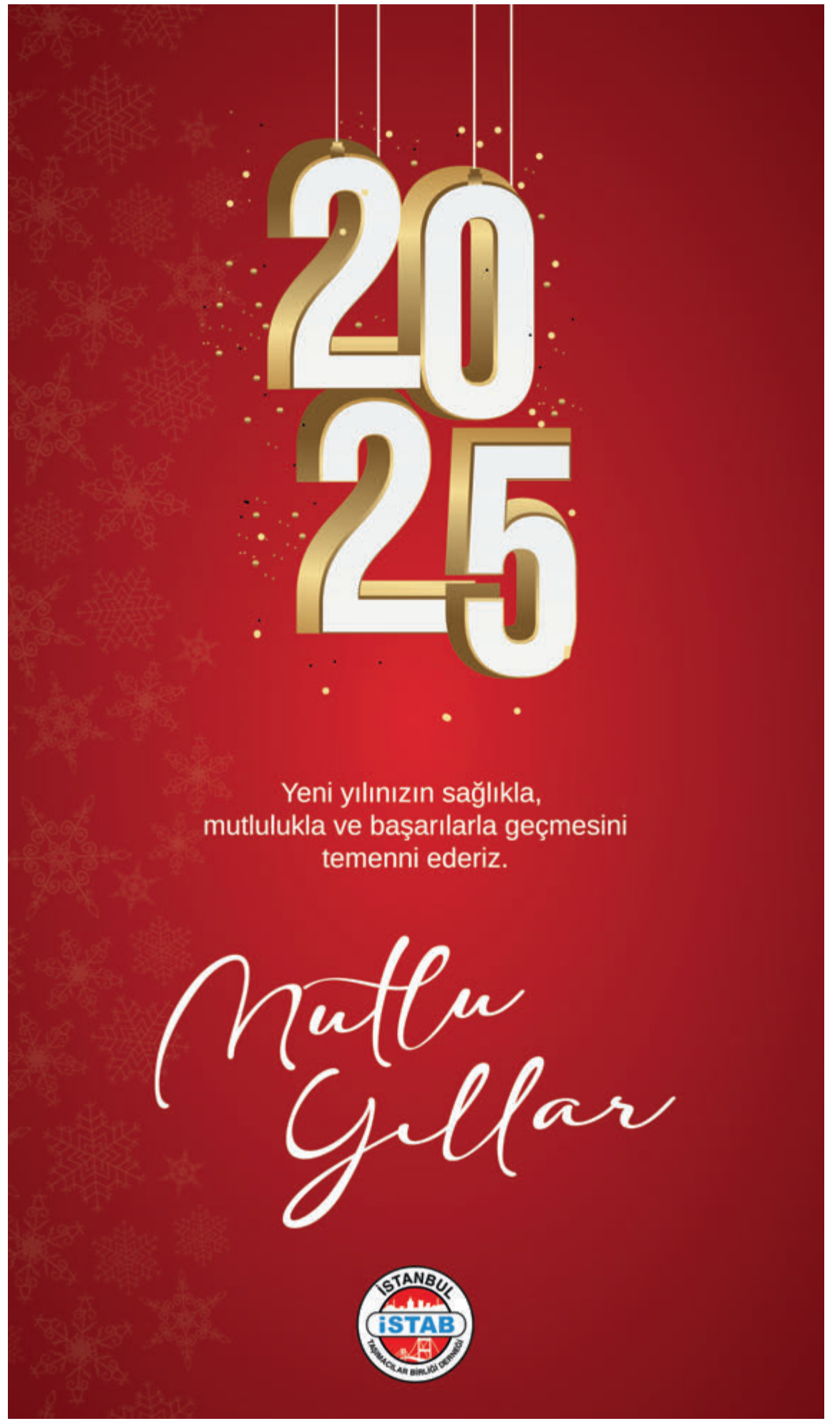
Aksigorta ve Brisa iş birliği 31 Mart 2025 tarihine kadar geçerli olacak ve müşteriler herhangi bir sorunda 0850 210 12 56 numaralı çağrı merkezinden destek alabilecek.



2025 Hikayemiz Mutlu Kavuşmalarla Başlasın

Her yolculuk
yeni bir umut, her rota yeni bir hikaye...
Sevdiklerinizle birlikte mutlu, sağlıklı
ve huzurlu bir yıl dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



Yeni yılınızın sağlıklı,
mutlulukla ve başarılarla geçmesini
temenni ederiz.

*Mutlu
Yıllar*



Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin
Yeni Yılı en içten dileklerimizle kutlar,
sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A Trabzon
Tel: 0 462 696 61 61

Koşan Tur, yeni yıla Tourismo yatırımlarıyla giriyor

Personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında 17 yıldır hizmet veren Koşan Tur, filosuna Mercedes-Benz Tourismo kattı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayi Mengerler Ticaret gerçekleştirdi. 2024 yılını 100 milyon TL'yi aşan bir araç yatırımı ile kapattıklarını açıklayan Bayram Kule, "2025 yatırımlarına yönelik, ilk çeyreği görmeden bir şeyler söylemem mümkün değil. Bu faizlerle ticaretin dönmesi mümkün değil. Her şeyden önce faizlerin düşmesi gerekiyor" dedi.

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Tourismo aracın teslimatına Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Koordinatörü Berkay Balkuv, Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki katıldı. Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule ile ofisinde bir araya gelerek hem Mercedes-Benz Tourismo yatırımını konuştuk hem de 2024 yılı değerlendirmesi ve 2025 beklentilerini aldık.

2008 yılında 2 adet Mercedes-Benz Travego yatırımı yaptığını, yıllar sonra yine büyük otobüs tarafında tercihinin Mercedes-Benz, ama bu kez Tourismo olduğunu belirten Bayram Kule, "2020 yılında Travego araçlarımı sattım. Şu an filomuzda Mercedes-Benz marka 1 adet büyük otobüs var" dedi.

Bu işin 'yıldız'ı

Büyük otobüs tarafında da müşterilerden talepler geldiğine dikkat çeken Bayram Kule, "Hem servis taşımacılığı hem turizm taşımacılığı tarafında büyük otobüse yönelik talepler geliyor. Biz de gelen bu talepleri geri çevirmem için Tourismo yatırımı yaptık. Büyük otobüs tarafında bu işin 'yıldız'ı bence Mercedes. 2008 yılında aldığım Mercedes-Benz araçlarla 2024 yılındakini karşılaştırdığımda teknolojik ve konfor olarak da çok üst düzeyde bir araç olduğunu gözle bile fark edebiliyorum. Her tarafı mükemmel. Kaptan iyiye, uykusuz değilse, aracını dikkatli kullanıyorsa teknolojinin geldiği düzeyle kazanın yaşanması çok düşük bir ihtimal. Mercedes'in üst düzey otomobillerindeki her konfor bu araçlarda da var. Ben yeni Mercedes araçlara 'yer uçağı' diyorum. Koltuk konforunu ve kasanın görüntüsü çok beğendim" dedi.



Bayram
Kule

Mengerler ile iyi diyalog

Mengerler Ticaret ile uzun yıllardır iyi bir diyalog içinde olduğunu belirten Bayram Kule, "Mengerler'den daha önce Sprinter alımı yapmıştım. Hep memnun kaldım. Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki'nin süreci yönetmesi ve kurduğu diyalog çok memnuniyet verici. Müşteriyi üzmemen bir satış yöneticisi. 2025 yılında 1 adet Tourismo alma hedefim var" dedi.

İş almak mı, para kazanmak mı?

Taşımacılar arasında çok yoğun bir fiyat rekabetinin yaşandığını vurgulayan Bayram Kule, "Taşımacıların nasıl bir hesaplama yaparak firmalara teklif verdiğini doğrusu merak ediyorum. Amaç sadece bir işi almak mı, yoksa para kazanmak mı? Yoksa bu işi hakkıyla yapmak mı? Maliyetler herkes için aynı; örnek vermem gerekirse, Tourismo aracın kaskosu 400 bin TL, trafik sigortası 60 bin TL. Ayrıca koltuk sigortası var, bakım ve yedek parça

maliyeti var, daha hiç iş yapmadan aylık 80 bin TL. bir maliyet var. Şoförü koyduğunuzda üstüne 120 bin TL'yi buluyor. 12 aylık maliyeti bir otobüsün 1 milyon 300 bini geçiyor. Taşımacıların maliyet hesaplamalarını iyi yapması büyük önem taşıyor. Sonra sektörde birçok mağduriyet yaşandığını görüyoruz. Biz hep bu işi hakkıyla, şerefiyle yapma anlayışı içinde olduk" dedi.

Kamu nezdinde bir değerimiz yok

Firmaların büyük cirolarla yatırım yaptığını ve çok önemli istihdamlar oluşturduğunu belirten Bayram Kule, "Buna rağmen kamunun nezdinde bir değerimiz yok. Bacasız bir fabrikayız aslında. Koşan Tur'un filosunda 100'ün üzerinde araç var. Bir tane sigortasız çalışanım yok. Bir kişi 50 bin Euro bir makine alıyor, üretim yapıyor diye sanayici olarak görünüyor ve yaptığı iş süreçlerinde birçok teşvikler alıyor, krediler veriliyor. Benim yarattığım istihdamı ve yatırımı yapmamış ama kamunun gözünde bizim onlar kadar değerimiz yok. Yine de bu değeri oluşturamamızda en büyük etken yine bizleriz. İşte sırf iş kapmak, rakibine zarar vermek için piyasaya girenlerin daha sonra yarattığı mağduriyet bu sektörün değerli olmasını da engelliyor" diye konuştu.

Asıl korkum 2025 yılından

2024 yılını 100 milyon TL'yi aşan bir araç yatırımı ile kapattıklarını da aktaran Bayram Kule, "2025'in herkese hayırlı olmasını diliyorum. Önce sağlık, huzur ve savaştan olmadığı bir dünya

olsun istiyorum. 2025 yatırımlarına yönelik ise ilk çeyreği görmeden bir şeyler söylemem mümkün değil. Bu faizlerle ticaretin dönmesi mümkün değil. Her şeyden önce faizlerin düşmesi gerekiyor. Ben kredi ile işimi döndürebiliyorum diyebilen firma sahibi bulmak pek mümkün değil. Şu anda öz kaynağı güçlü olan firmalar ayakta kalabiliyor. 2023 bize zorlu sürecin geldiğinin ilk sinyallerini verdi, 2024'te zorlukları yoğun şekilde hissettik, ama asıl korkum 2025 yılından. Sıkıntılar daha da büyüyecek. Firmalar 2025'i atlatılabilseler önleri açık olur, sonrası sanki daha kolay. Ben Koşan Tur'u hiçbir zaman şu kadar büyük bir filoya sahip olmalı diye hayal etmedim, olması gerektiği yerde hayal ediyorum. Bizim amacımız doğru ve istikrarlı şekilde yürümek" dedi. ■

İstasyonlar UTTS'ye hazır değil

Bayram Kule, son dönemin en güncel konusu olan ve akaryakıttaki vergi kaybını önlemeye yönelik getirilen UTTS ile ilgili de değerlendirmelerde bulundu: "Biz tüm başvurularımızı yaptık. Araçlarımıza montaj süreci devam ediyor, ama istasyonların buna altyapısı hazır değil. Ayrıca bir araç için dile getirilen 1810 TL +KDV bedel küçük gibi görünse de 100 araçlık filo olduğunda bu rakam çok büyüyor. Şunu da ifade etmek gerekir; taşımacıların büyük çoğunluğu zaten kayıt altında. Paraya ihtiyaç var ve bu sistem onun için getirildi. Firmalar zaten ağır maliyetler altında eziliyor. Fiyatlar da doğru şekilde olmadığı için firmalar ayakta kalamaz."



Hoş Geldin

2025

Mutlu Yıllar



mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Yalçın ŞAHİN

İtalya seyahatimden taşımacılara notlar...

Emeklilik dönemimde, elimden geldiğince, imkanlarım el verdiğince, hoşuma gidecek, keyif alacağım faaliyetler içinde bulunmaya çaba harcıyorum. Önceden, ekonomik koşullar buna daha fazla imkan veriyordu. Şimdi eşimle birlikte evimize iki emekli maaşı girmesine rağmen şartlar zorlaştı. Buna rağmen geçtiğimiz günlerde bir yurtdışı seyahatimiz oldu. Bu seyahatimin ilginç bulduğum, taşımacıları da ilgilendirdiğini düşündüğüm yanlarını paylaşmak istiyorum.

Seçimimiz İtalya oldu

Daha önce İtalya'ya bir kara turu yapmıştık, bu ikincisi oldu. Ayrıca Batı Akdeniz gemi seyahatlerimizde de İtalya'nın Napoli, Cenova, Katanya gibi liman şehirlerini gezmiştik. Ayrıca UATOD için çalışırken iki kez Roma'ya Türkiye-İtalya toplantısı için gitmiştim. Bunlara rağmen İtalya'ya olan sevgimiz ve Türkiye'ye benzerlikleri nedeniyle seçimimiz İtalya oldu.

Eski bir seyahat anısı

Değişik ülkelerle yapılan taşıma toplantıları için Bakanlık'tan UATOD'a bildirim yapılır, varsa katılacak temsilcinin bildirilmesi istenirdi. Roma'da yapılacak Türkiye-İtalya toplantısı için de çağrı yapıldı. Ben önemli bir karayolu yolcu taşımacılık ilişkisi bulunmaması ve bir problem de yaşanmaması nedeniyle tasarruf amacıyla katılımın gerekli olmadığını yönetime bildirdim. O günlerde, yeni seçilmiş olan yönetim kurulu, bunun da heyecanıyla katılımı gerekli gördü ve benim katılmamı istedi, seve seve katıldım. Bakanlık ve özel sektör 3 gece aynı otelde kalırdı. Gittiğimde otel ücretinin 240 Euro olduğunu öğrendim. Günlük 80 Euro, yani bugünkü parayla 3000 TL civarı uygun göründü. Daha sonra 240 Euro'nun gecelik ücret olduğunu öğrenince biraz şaşırđım. Tabii, yönetim böyle konularda bana adeta açık çek verdiği için hiç de problem olmadı.

Klasik İtalya turları

İtalya kara turlarında Venedik, Milano, Floransa, Roma ve Napoli gibi şehirler gezilir. Bu, şehirlerarası seyahatlerde bazı önemli yerleşimlere de uğranılır. Floransa ve Roma gibi turistik önemi çok olan yerlerde iki gece kalınır, civar gezileri yapılır. Bizim turumuz da böyleydi. İki rotası var bu turların... İlkinde otobüs, uçakla gelen yolcuları Venedik'ten alıp Napoli'de yolcuları uçağa teslim ederek geziyi tamamlar. Ters rota da, uçakla gelen yolcular Napoli'den alınıp Venedik'e doğru ters yönde tur tamamlanıp uğurlanır. Bu kez seyahatlerin başlangıç ve bitiş yeri olarak Venedik yerine Slovenya'nın başkenti Ljubljina seçilmişti. Bunun nedeninin Venedik civarındaki havalimanlarının yoğun ve yüksek ücretli olması diye düşünüyorum. Bu yüzden Slovenya ve başkentini görüp gezdikten sonra Venedik'e geçtik. Bana göre bu da bir şans oldu.

Ayakbastı paraları

Otobüs her şehre uğradığında, o şehrin yolculara kullandırılması



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

anlamında bir ücret ödeniyor. Bunu yolcular değil tur düzenleyen operatör ödemekte. Bunun maliyetleri ve tur ücretlerini arttırdığı düşünülebilir ancak bu konu İtalyanların sorunu değil. Onlara istedikleri kadar turist zaten geliyor. Bilmem biz de, Türkiye'de, en azından yoğun talep olan yerlerde böyle bir ücret alıyor muyuz, alabilir miyiz?

Otobüsle tur düzeni

Bir şehre giren otobüs, uygun bir yerde bu parayı ödüyor. İzin verilen güzergahlarda yolcuları gezdiriyor. Otobüs, gezisinin sonunda belirli bir noktalarda yolcularını indirip kendi park yerine gidiyor. Yolcular yaya olarak önce rehberle sonra da serbest olarak gezip, zamanında önceden bildirilen yerde toplanıyor ve birlikte belirlenen noktaya otobüse geliyorlar. Otobüslerin buralarda beklemesi yasak. Otobüslerin sürücülerinin çalışma saatleri çok önemli. Şoförler, günlük ve haftalık dinlenme sürelerine, ceza almamak için mutlaka uymaya çalışıyor. Bu arada otobüsümüzün çok yeni olmayan ancak temiz ve bakımlı bir Setra olduğunu belirtmek isterim. Otobüste 1 Euro karşılığı su almak mümkün. Uzun süreli şehirlerarası seyahatlerde uygun yer ve zamanlarda ihtiyaç molaları zaten oluyor. Bu arada, park yeri sorunu nedeniyle olmalı ki, İtalyanların pek büyük bir çoğunluğu küçük otomobilleri tercih ediyor. Bu da araç fiyatlarını ve kullanım maliyetlerini düşürmüş olmalı.

Akaryakıt fiyatları

Türkiye'de olduğu gibi İtalya'da da farklı akaryakıt şirketleri var. Bunların sattıkları akaryakıtın fiyatı bizdeki gibi şehirlere göre değişiyor. Ancak bunlardan öte bazı hususlar dikkatimi çekti. Bunlardan birisi akaryakıt istasyonları arasında bizdekenden daha fazla fiyat farkı olması. Bizde 1-2 kuruşluk küçük farklar dışında büyük şirketler aynı fiyatları uyguluyor. Küçük şirketlere biraz daha fazla indirim yapma hakkı tanınsa da şirketler arası fiyat rekabeti pek görülüyor. Bazı anlaşmalı kuruluş veya meslek örgütlerine epey indirim yapabildiklerine göre, bizdeki akaryakıt şirketlerinin de birbirleriyle rekabet edebilecek imkanları olmalı. Ama bu imkan herkesin faydalanacağı rekabete dönüşmüyor. Akaryakıt ve iletişim sektörlerinde az sayıdaki işletmecinin rekabet etmeden çalıştıklarını hep düşünmüşümdür.

İki çeşit pompa

Gördüğüm en büyük farklılık, akaryakıt istasyonlarında iki çeşit satış pompası bulunması. Bunda yakıt farkını kast etmiyorum. Alıcıların kendi hizmetlerini kendilerinin gördüğü pompalar ve bir görevlinin hizmet verdiği pompalar şeklindeki ayırmadan söz

“Halkın gelir seviyesine ve alım gücüne göre bakıldığında İtalya'daki yüksek fiyatlar, insanları çok rahatsız etmese de bizdeki görece daha düşük fiyatlar, insanlara daha ağır gelebiliyor.”

ediyorum. Üstelik bunlar arasında önemli fiyat farkları da var. Benim fotoğrafladığım bir şehirlerarası akaryakıt istasyonunda hem dizelde hem de benzinde iki pompa arasında 0,37 Euro, yani yaklaşık 13 TL fiyat farkı vardı. Şehir içi istasyonlarda daha çok herkesin kendi yakıtını kendisinin aldığı (self) türü pompalar hakimdi. Belki de devamlı yakıt alan insanlar servis ücreti ödemek istemiyorlar.



Şehir içi ve şehirdışı istasyon farkı

Yine benim sınırlı süredeki gözlemlerime göre şehir içindeki akaryakıt fiyatları şehir dışındakilere göre daha uygun, yani daha düşük; aslında şehir içinde yer paralarının ve kiralara'nın daha yüksek olacağı aklı gelebilir. Belki de şehirdışında yüksek fiyatlı markaların istasyonları ile şehir içindeki düşük fiyatlı markaların istasyonlarını karşılaştırıp yanlış bir sonuca varmış da olabilirim.

Dizel ve benzin fiyat farkı

Benim fotoğrafladığım istasyonda gerek görevlinin hizmet ettiği gerekse araç sahiplerinin kendi yakıtlarını aldığı pompalarda dizel ve benzin arasında 0,08 Euro, yani 8 cent kadar dizel lehine fiyat farkı var. Bu 3 liralık fark bizdekine göre biraz fazla görülebilir. Yani dizel kullananlar İtalya'da bizden biraz daha fazla kollanıyorlar gibi...

Fiyatlara gelince

Görevlinin hizmet verdiği pompalarda akaryakıt fiyatları hayli yüksek: dizel 2,15 Euro, benzin ise 2,23 Euro. Bunları TL'ye çevirecek olursak bizdekenden hayli yüksek. Bunun yerine kişilerin daha ucuz olarak kendilerinin akaryakıt aldığı pompalarda dizel 1,78 Euro, benzin ise 1,86 Euro. Daha düşük olan bu fiyatlar bile bizdeki akaryakıt fiyatlarına göre çok daha pahalı. Bunu nasıl değerlendirmek gerek? 'Bizde akaryakıt ucuz, onlarda daha pahalı' diyebiliriz. Ama... Bilindiği gibi, akaryakıt pompa fiyatları, ham petrol fiyatı, rafineri payı, akaryakıtın taşıma maliyeti, akaryakıt şirketinin ve istasyonunun kazançlarına bağlı. Ayrıca devletin aldığı KDV ve ÖTV belirleyici. Ham petrol fiyatlarının her ülke için aynı olduğunu düşünürsek acaba iki ülke arasındaki fark nereden kaynaklanıyor? Muhtemelen İtalyan hükümeti bizdekenden biraz fazla vergi alıyor olabilir. Bunun dışında İtalya'da yaşam standardı gereği rafineri, taşımacı ve satıcı payları da daha yüksek olabilir. Halkın gelir seviyesine ve alım gücüne göre bakıldığında, İtalya'daki yüksek fiyatlar, insanları çok rahatsız etmese de bizdeki görece daha düşük fiyatlar, insanlara daha ağır gelebilir.

Konuyla ilgisi olmasa da bazı gözlemlerimi daha aktarmak istiyorum. İtalya'da giyim, ayakkabı gibi bazı ticari ürünleri Türkiye'dekenden daha uygun fiyatlarla almak mümkün; özellikle de indirim dönemlerinde. Yine benzer yiyecekleri zaman zaman Türkiye'dekenden çok daha ucuz fiyatlarla yiyebiliyorsunuz. Bunun en belirgin örneklerinden biri, kahve fiyatları. İnsanlar uygun fiyatla yemek için boşuna Yunan adalarına gitmiyor. İnsanları, bu gidişleri nedeniyle suçlamak yerine bizdeki fiyatları yabancı ülkelere gitme arzusu yaratmayacak şekilde getirmek gerekmez mi? Tabii yiyeceklerde miktarı ve her türlü alışverişte kaliteyi düşürmeden bu ucuzluğu sağlamak kaydıyla.

Yeni yılın, daha iyi sağlık ve geçim koşulları ile güzellikler getirmesini dilerim. 2025, 2024'ü aratmasın. ■

NOTLAR

Emekli indirimi!

- Yönetmelikle getirilen emeklilere yüzde 20 ek indirim zorunluluğunun süresi yıl sonunda bitiyor. Umarım bir uzatma yapılmaz. Ayrıca bu ve benzeri haksız-hukuksuz başka bir düzenleme de hiç gündeme gelmez.

Kamera zorunluluğu!

- Yönetmelikle otomobil hariç yolcu taşıtlarına getirilen dış ve iç kamera ile kayıt cihazı zorunluluğuna tanınan geçiş süresi yıl sonunda doluyor. Bunun ele alınması lazım. Zaten bununla ilgili düzenlemede Bakanlığın konuyla ilgili düzenleme yapabileceği belirtilmiş, adeta Yönetmelik ile bu düzenlemeyi getiren Bakanlık aynı Yönetmelik ile kendine yetki vermiş. Bunu anlayamadım. Yönetmelik ile getirilen düzenleme zaten ve sadece Yönetmelik ile değiştirilebilir.



2025

Yeni bir yıl, yeni umutlar ve başarılarla dolu bir dönemin başlangıcıdır. 2025 yılının ülkemize, üyelerimize ve tüm insanlığa sağlık, mutluluk ve huzur getirmesini dileriz.

Her zaman birlikte daha ileriye!

MÜMTAZ ER
Yönetim Kurulu Başkanı

TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

Mutlu Yıllar

**2025,
yeni umutlar ve yeni yolculuklar yılı olsun!
Tamer Turizm olarak mutlu,
huzurlu ve sağlıklı bir yıl dileriz.**



Mümtaz Er
Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRSAB seyahat acentaları için istihdam projesini hayata geçirdi

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), turizm sektöründeki verimliliği artırmak ve seyahat acentalarının personel ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunmak amacıyla TÜRSAB İnsan Kaynakları Projesi'ni hayata geçirdi. Proje, iş arayan adaylar ve personel arayan acentalar için özel olarak tasarlanmış bir platform sunuyor.

Personel arayışındaki seyahat acentaları ise TÜRSAB Online hesaplarına giriş yaparak "İş Başvuruları" seçeneği üzerinden kriterlerine uygun adayların özgeçmişlerine

erişebiliyor. Bu sayede doğru personeli hızlıca bulup ekiplerine dahil edebiliyorlar.

İş arayanlar için kolay erişim

İş arayan adaylar, TÜRSAB'ın kurumsal web sitesinde yer alan "İş Başvurusu" seçeneği ile form doldurup, başvurularını TÜRSAB üyesi seyahat acentalarına kolayca iletebilecek. Genel başvuruların yanı sıra belirli bir alana yönelik hedefli başvurular da sistem üzerinden yapılabilir.

Sisteme yüklenen form ve belgeler, yalnızca TÜRSAB üyesi seyahat acentalarının erişimine açık şekilde güvenli bir platformda tutuluyor. TÜRSAB, süreçlerin şeffaf ve güvenilir şekilde yürütülmesi için özel bir sistem altyapısı oluşturdu. ■



2025 Yılı Turist Rehberliği Taban Ücretleri belli oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü 23 Aralık 2024 tarihli Bakanlık Makamının oluru ile turist rehberlerine ait 2025

yılında hizmet grupları itibariyle uygulanacak taban ücretlerini yayınladı.

Taban ücret tarifesi şu şekilde oluştu.

	2024 Yılı Rehber Taban Ücretleri	2025 Yılı Rehber Taban Ücretleri	2025 Yılı Rehber Taban Ücretleri (Türkçe Turlar)
Günlük Tur	3.081 TL	4.435 TL	3.104 TL
Transfer	1.544 TL	2.223 TL	1.556 TL
Gece Turu	1.544 TL	2.223 TL	1.556 TL
Paket Tur	3.713 TL	5.345 TL	3.742 TL
Aylık Ücret	30.794 TL	44.322 TL	32.000 TL

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.**2024'ü değerlendirdi 1
2025 beklentilerini açıkladı**

Kamyon pazarı 2024'de yüzde 10 daraldı. 2025'de beklentimiz yüzde 10 daha daralması. Şehirlerarası otobüs tarafında 2025'de düşüş beklemiyoruz. HTA pazarı 2024'e benzer seviyede olacak. 2025'de Erzurum, Hatay ve Gaziantep'de yeni servis noktaları hizmete girecek.

Erkan YILMAZ

19 Aralık 2024 tarihinde düzenlenen basın toplantısı ile Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay 2024 yılını değerlendirdiler ve 2025 beklentilerini açıkladılar.

**Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara:****Kamyon pazarı yüzde 10 daraldı**

12 ton üstü ağır ticari araç pazarının 2023'e göre yüzde 10 civarında daraldığını belirten Serkan Sara, "Bizim tahminimiz bu yıl 12 ton ve üstü pazar, 35 bin seviyesinde kapanacak. MAN olarak hedeflerimizi gerçekleştirmenin ve pazar payımızı korumanın mutluluğunu yaşıyoruz.



Bunun yanı sıra MAN Truck & Bus bünyesinde her yıl dünya çapında en iyi performansı sergileyen ülkeye verilen 'Market of the Year' ödülünü 4'üncü kez kazandık. Üst üste 4'üncü kez bu ödülü Türkiye'ye kazandırdığımız için de ekip olarak, ayrıca, çok mutluyuz" dedi.

2025 daha zor bir yıl olacak

"2025, 2024'e göre biraz daha zor bir yıl olacak" değerlendirmesinde bulunan Serkan Sara, "Parasal sıkışmanın devam edeceği, kredi imkanlarının yine kolay olmayacağı ve 2024'e göre 2025'te 12 ton ve üstünün yüzde 10 daha daralacağı ve 32 bin civarında bir pazar olacağını öngörüyoruz. Daralan pazardaki kayıplarımızı mega projelerde karşılamayı planlıyoruz. Ağır işler denildiğinde ilk akla gelen marka MAN oluyor. Bu sene inşaat grubu daha az yatırım yapabildi. Genel olarak, çekici yüzde 60, kamyon yüzde 40. İnşaat ve kargo olarak baktığımızda, inşaat yüzde 30'larda, kargo yüzde 10'larda. 2025 yılı beklentimiz inşaat grubunun pazar payının artacağı ve yüzde 35-40'lar arasına geleceği" dedi.

Suriye olumlu gelişirse...

Suriye'deki gelişmelerin olumlu seyretmesi halinde bunun pazara olumlu etkilerinin olacağını vurgulayan Serkan Sara, "Özellikle ikinci el pazarında hareket olacak. Azalan ikinci el araçların yerini sıfır araçlar dolduracak ve bu, sıfır pazarını da olumlu etkileyecek. 2026 yılında belki erken seçim gündeme gelebilir. Öyle bir durumda 2025 yılı rekorların olduğu 45 binli adetlerin olacağı bir pazar olabilir. Türkiye bu kadar dinamik bir pazara sahip. Bütün gelişmelere hazırlıkta. Pazar daralsa da hedefimiz ithal araçlarda 1 numara olmak" diye konuştu.

**Hidrojenli aracın seri üretimi başlıyor**

Hidrojenli aracın 2025 yılında seri üretiminin başlanacağına dikkat çeken Serkan Sara, "Hannover'de hidrojenli aracımız MAN HTGX ile inovasyon ödülü aldı. İlk etapta 200'lü adetlerle seri üretim başlıyor. MAN, ürünlerini 12 tondan 50 tona elektrikli hale getirmiş durumda. Elektrikli araçlar için 2027 yılı ve sonrası için plan yapıyoruz" dedi.

**MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu:****Başarı da, kalite de tesadüf değildir**

Başarının tesadüf olmadığını vurgulayan Can Cansu, "Buna ekleyeceğim 'Kalite tesadüf değildir.' Türkiye



MAN satış teşkilatı 4 yıl üst üste Avrupa liginde ödül alıyorsa bu bir takım oyunu sonucudur. Bu takımla beraber olmak son derece mutluluk verici. MAN son 3 yılda 7 tane jüri özel ödülü aldı. Bu ödüllerin 4'ü elektrikli araçlara verildi" dedi.

150 seyahat otobüsü satışı

Seyahat otobüs tarafında, 2023 yılında 2'nci sıraya çıktıklarını belirten Cansu, "MAN olarak otobüste iyi bir yıl geçirdik.

MAN Lion's Coach, 2024'te seçkin firmaların tercihi olmaya devam etti. MAN olarak 1000 adet civarında olan seyahat otobüsü pazarında 150 adet satış ve yüzde 16,5 pay ile en çok tercih edilen 2'nci marka olduk" dedi.

Seyahat otobüs pazarı düşmeyecek

"2025 yılında pazarda düşüş beklemiyoruz" diyen Can Cansu, "Piyasa zorlaşacak, bilet fiyatlarında rekabet artacak ama her türlü rekabete rağmen pandemide başlayan yenileme döneminin ihtiyacı bize göre 2025 yılında devam edecek. Bize göre 1000'li adetler çok abartılı değil. Eskiden 1200 adetlerdi, pandemiyle 500-600 adetlere düştü. İki senedir 1000'li seviyelerde olan seyahat otobüs pazarının önümüzdeki yıl da bu seviyede olacağını düşünüyoruz ve hazırlıklarımızı ona göre yapıyoruz. Biz gerçekten planladığımız rakamları şeffaf bir şekilde paylaşıyoruz. Tabii, belirsizlik çok fazla ama diğer iki üretici gibi 1000 civarında seyahat otobüsü satılacağını tahmin ediyoruz. 2025 üretim kapasitemizi sattık ve 2026 yılına yönelik siparişler alıyoruz. 2026'dan itibaren Ankara'da elektrikli şehiriçi otobüslere görev gelecektir. Şu anda Ankara test pistinde elektrikli seyahat otobüsünü test ediyoruz. Prototip bu araç Brüksel'de 2025 Ekim ayında Busworld Fuarı'nda tanıtılacak. MAN, eCoach'u 2026 yılı gibi erken bir tarihte piyasaya çıkartmayı planlıyor" dedi.

Devamı 16'da

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.

2024'ü değerlendirdi 2025 beklentilerini açıkladı

2



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal:

Yeni servis noktaları

“Son iki yılda olduğu gibi, gelecek birkaç yılın odak noktasını servis ağıımızdaki iyileşmeler ve gelişmeler oluşturacak” diyen Yumrukçal, şunları söyledi: “İstanbul Anadolu yakası, Kayseri ve Antalya servis hizmet noktalarımızın ardından 2024 yılı içerisinde 7 bin 500 metrekarelik alanda Çorlu servisini ve İzmir servislerimizi daha da güçlendirdik. 2025'te ise bu kez İran hattı üzerinde 4 bin metrekarelik alana sahip Erzurum servisimizi çok yakında hizmete açacağız. Hatay'da servis hizmetini yılın ilk yarısı içerisinde devreye almayı planlıyoruz. Yılın son çeyreğinde Gaziantep'te kendi şubemizi hizmete sunacağız. MAN olarak Ankara'da 2, İstanbul'da 1, Konya'da 1 olmak üzere 4 ayrı lokasyonda müşterilerimize direkt hizmet veriyoruz.”

Dijital dönüşüm ile yeni bir dönemi başlattık”

“2024'te hayata geçirdiğimiz dijitalleşme projeleri ile hizmet süreçlerimizi çok daha hızlı ve verimli hale getirdik” açıklamasında bulunan Yumrukçal, “Servis ekiplerimizin iPad tabanlı sistemler üzerinden araç bilgilerine anında erişim sağlama özelliği bakım ve onarım süreçlerinin etkinliğini daha da arttırdı. Ayrıca, 2025'te devreye almayı planladığımız MANApp uygulamamız ile son müşterilerimize doğrudan iletişimi güçlendirerek, araç bakım durumu, yedek parça talepleri ve servis randevuları gibi konularda hızlı ve kullanıcı dostu çözümler sunmayı planlıyoruz. MAN'ın Comfort, ComfortPlus ve ComfortSuper bakım paketleri, geniş müşteri kitlesi tarafından tercih edildi. Yerinde bakım hizmetlerimiz en güçlü olduğumuz yönümüz. Müşterilere bu konuda ciddi destekler sağlıyoruz. İstanbul

Havalimanı inşasında çok büyük tecrübe kazandık. 800-1000 adet kamyon çevirdik. Bir taraftan takasa aldık bir taraftan yerinde hizmet verdik. Bakım paketlerimizde eşsiz olduğumuzu iddia ediyorum. Otobüste 2 milyon km'ye kadar, kamyon ve çekicide ikinci el olsun 1 milyon 100 bin km'ye kadar komple bakım ve onarım uzatılmış garanti dahil her türlü hizmeti yıllardır veren tek markayız” dedi.

Yedek parça cirosu yüzde 14 arttı

Müşterilerden büyük ilgi gören bu kampanyalar sayesinde 2024 yılında servislerde kullanılan orijinal yedek parça cirolarını bir önceki yıla oranla Euro bazında yüzde 14 arttırmayı başardıklarını belirten Yumrukçal, “Yetkili servislerimizde takılan orijinal yedek parçalar 2 yıl garantiye sahip. Böylelikle müşterilerimizin yüksek kaliteli ve daha dayanıklı ürünlerle güvenli sürüşler yapmalarını sağlıyoruz. Merkezden aldığımız desteklerle, 2025 yılında da müşterilerimize yönelik avantajlı kampanyalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz” dedi.

MAN Eğitim Akademisi devam ediyor

MAN ailesi olarak attıkları önemli adımlardan bir tanesinin eğitime yönelik çalışmalar olduğunu belirten Yumrukçal, “Eğitilmiş personel adedimizi yüzde 94'lere çıkardık. MAN Eğitim Akademisi, yıllardan beri teknisyenlere yönelik olarak boya-kaportadan şanzımana, motordan fren sistemlerine kadar pek çok başlık altında eğitimler düzenliyor” dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay:

Portföyümüzü yeni araçlarla zenginleştireceğiz

Sektörün büyük bir değişim geçirdiği bir dönemde, hedeflerini gerçekleştirmiş şekilde yılı kapattıklarını belirten Cumhuriyet Kutlubay, “GSRII geçişi ile beraber yeni ve daha gelişmiş ilave fonksiyonları da araçlarımıza ekleyerek, güvenlik ve konfor standartlarını üst seviye taşıdık. Yeni yılda ise PanelPlus adını verdiğimiz, sürücü bölümünde çift sıra koltuk bulunan arka tarafında ise kapalı bir yük alanı bulunan ara-



cımız başta olmak üzere portföyümüzü yeni araç çeşitleriyle zenginleştireceğiz. Bu aracımızı hem 4X2 hem de 4X4 sürüş düzeninde, otomatik ve manuel şanzıman seçenekleri ile müşterilerimizin beğenisine sunacağız. Araçlarımızda 177 HP gücündeki motorumuzu kullanacağız. PanelPlus aracımızın yanı sıra standart ürün donanımımıza 4X4 ve 4X2 çift kabin kamyonet araçları ve bugüne kadar sıklıkla 3,5 ton azami yüklü ağırlık değerine sahip panelvan ve şasi araçlarımızın 5 ve 5,5 tonluk azami yüklü ağırlık değerine sahip kamyon ruhsatlı varyantlarını da ekleyeceğiz” dedi.

2024 farklı bir yıl oldu

“2024 önceki senelere oranla farklı bir yıl oldu” diyen Kutlubay, “HTA bazında, öngörülmesi ve planlanması çok zor bir yılı geride bıraktık. Yıl, yerel seçimler nedeniyle hem olumlu hem de olumsuz birçok beklenti ve ihtimali içinde barındıran bir şekilde başladı. Pazar, yerel seçimlere kadar bir önceki yıla kıyasla daha yüksek bir seviyede seyrettikten sonra seçimlerin sonrasında ise çok hızlı bir yavaşlamaya sahne oldu. Bu yavaşlama üçüncü çeyreğe kadar farklı ivmelerle devam etti. Özellikle yılın ikinci yarısından itibaren GSRII geçişi nedeniyle üreticiler araç modellerinde zorunlu değişiklikler yapmak durumunda kaldı. Bu süreçte eski stokların satılması adına hayata geçirilen satış kampanyaları nedeniyle önemli bir artış yaşandı. Düşük bir seyir izleyen pazarın son aylardaki artan satışların da etkisi ile 2023 pazarına paralel bir seviyede kapanmasını bekliyoruz” dedi.

2025 pazarı 2024 seviyesinde olabilir

2025'te pazar seviyesinin 2024'e yakın olmasını beklediklerini ifade eden Kutlubay, “2025 yılının özellikle ilk yarısında ekonomik politikaların benzer şekilde uygulanacağını ve enflasyonla mü-

cadelenin kararlılıkla devam edeceğini öngörüyoruz. Yılın ikinci yarısında ise enflasyondaki gerilemeyle beraber ekonomi politikalarında gevşeme olacağını, bunun da araç ve hizmet satışlarına pozitif olarak yansıtacağını tahmin ediyoruz. 2025 için beklentimiz ise olağanüstü bir durumun yaşanmaması halinde pazarın bir önceki yıla benzer bir seyir izleyeceği. HTA aracımızı 1000'li adetlerin üzerine birkaç sene içinde taşıyacağız ve bunu hızla yapacağız. 2025 satış hedefinde elektrikli TGE bulunmuyor. Biz elektrikli aracın belki bugün değil ama önümüzdeki dönemde talep göreceğini düşünüyoruz” dedi.

İkinci elde zorlu bir yılı geride bıraktık

“MAN TopUsed olarak da yıl içinde müşterilerimize sunduğumuz avantajlı kampanyalar sayesinde zorlu bir yılı, başarıyla geride bıraktık” açıklamasını yapan Kutlubay, “2024 yılı gerek ülkemizde gerekse de dünya genelinde meydana gelen olaylar nedeniyle zor bir yıl oldu. Yüksek kredi maliyetleri ve krediye ulaşmakta yaşanan sıkıntılar nedeniyle ilk 8 ay zorlu geçti. Bu süreçte önemli olan sıfır araç satışımıza destek olmanın yanında, yine stok gibi azami önem gösteren diğer parametreleri de kontrol altında tutabilmektir. Yıl içinde özellikle sıfır araç satışlarında takassız satış oranının neredeyse sıfıra yaklaştığı uzun bir dönem ile karşı karşıya kaldık. Bunun yanında, Ticaret Bakanlığımızın ikinci el araç satışlarına yeni düzenlemeler getiren çeşitli tebliğler vasıtasıyla yaptıkları değişiklikler ve bunların bir parçası olan güvenli ödeme sistemine çok hızlı geçiş yapılması da yine alım ve satış aşamalarında diğer zorlayıcı etmenler oldu. Şehirlerarası otobüs pazarında da müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirdiğimiz özelleştirilmiş finansman desteği ve satış sonrası hizmetlerimizle önemli bir satış başarısına ulaştık. Takasa aldığımız araçları çok kısa sürede pazara yeniden sunduk” dedi.

Takas seçeneği çok önemli

İkinci el fiyatlarında çok ciddi bir gerilemenin yaşandığını belirten Kutlubay, “Son zamanlarda bir dengelenme yaşandı. Geriye gelişler olsa da ikinci el araçlarımız Avrupa'ya göre hâlâ çok pahalı. Takas oranlarında minimum yüzde 25-30 seviyesini yakalamaya çalışıyoruz. Çekici de takas oranı yüzde 40'lara ulaştı. Bayiler ile birlikte bu oran yüzde 50'ler seviyesine geldi. 2025, bir önceki yıldan daha zorlu olacak gibi görünüyor. Yine de enflasyonda hissedilecek aşağı yönlü ivmenin işlerimize olumlu yansıtacağını düşünüyoruz. Özellikle takas seçeneğinin sıfır araç satışı için çok önemli bir parametre olmaya devam edeceğini düşünüyoruz” dedi. ■



İYİ SENELER!

Yeni yıl, hepimiz için yeni başlangıçlar ve başarılar getirsin. İyi seneler!



"Yeni yılda, yenilenme zamanı!"



ŞEREF OTO

Satış

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

Şeref Oto Servis

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

temsa.com



TEMSEA



FUSO



YOLUNUZ AÇIK OLSUN!

Turizm sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın,
iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın
yeni yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve umutlu bir yıl dileriz.

ÖZER BÜR
Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



*Servis Taşımacılığı Sektörüne;
Ege Bölgesi ve İzmir'de hizmet üreten
Taşımacı Camiasının ve Yolcularımızın*

YENİ YILINI KUTLAR

sağlıklı yaşam ve huzurlu çalışmalar dilerim.

ALİ GÜL
İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

*Yeni yılın , en güzel
mutlulukları size
yaşatması dileği ile
Sağlıklı ve mutlu bir yıl
dileriz.*



2 0 2 5

Mutlu Yıllar

ÖZİKİZLER

50.yıl



Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda sizi sevdiklerinize
kavuşturacağımız nice yıllara!

Gelecek Otomotiv olarak mutlu seneler dileriz!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



— • Otomotiv • Akaryakıt • Turizm • İhracat • İmalat San. —

BADNAN Bulut

2025

“Kalite, Güven ve İstikrar”

www.adnanbulut.com

İş hayatında beraber geçirdiğimiz bir yıl daha geride kaldı. Yeni yılın, her birimize yeni fırsatlar ve başarılar sunmasını diliyorum. İyi yıllar...

Hasan Murat Bulut

Yönetim Kurulu Üyesi





Değerli Meslektaşlarımız,

2024 yılını geride bırakırken turizm taşımacılık sektörümüzün büyümesine katkıda bulunan tüm iş ortaklarımıza, çalışanlarımıza ve destekçilerimize teşekkür ediyoruz. 2025 yılında da yenilikçi yaklaşımlarımız, iş birliğimiz ve güçlü dayanışmamızla sektörümüzü daha ileriye taşımayı hedefliyoruz.

Yeni yılda daha güvenli, daha verimli ve sürdürülebilir taşımacılık çözümleriyle turizme değer katmaya devam edeceğiz. 2025 yılının sizlere sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini temenni eder, yollarımızın hep açık ve kazançlı olmasını dileriz.

Saygılarımızla,

SÜMER YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Yeni yıl, mesleğimizde yeni başarı hikayeleri yazmamızı sağlasın.
Mutlu yıllar!

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



30 Years



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

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

 www.arikanturizm.com

 /arikanturizm

 /arikan.turizm

**YENİ YIL, TÜM ZORLUKLARIN
ÜSTESİNDEN GELMEMİZİ SAĞLASIN.
İYİ SENELER!**

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



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

Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.

Çınarlı Mah. 1587 Sk. No:2/1601 Ater Towers, Konak / İZMİR

T: 0232 449 60 60 F: 0232 449 10 70 Gsm: 0530 361 71 19

e-mail: hakan@hakanturizm.com www.hakanturizm.com

Yeni bir yıl, yeni rotalar!
2025'e birlikte merhaba
diyelim.

SERKAN TEMİZSOY
Yönetim Kurulu Başkanı



Bağdat Cad. Nevzat Bey İş Merkezi No:368 D: 56 Maltepe / İSTANBUL
Tel: +90 0216 441 66 32 pbx Fax: +90 0216 457 09 66
E-Mail: info@temizsoy.com www.temizsoy.com

YENİ YIL YENİ BAŞLANGIÇLAR GETİRSİN!

Yeni yılda tüm meslektaşlarımın hedeflerine ulaşmalarını dilerim. Mutlu yıllar!



"Yeni yıl, yenilenme zamanı!"



AS ANTALYA
OTOMOTİV A.Ş.

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

temsa.com



TEMSA



FUSO

Taşıma sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın yeni yılını kutlar, sağlıklı, mutlu ve umutlu bir yıl dileriz.

Savaş Cengiz
Yönetim Kurulu Başkanı



www.didimseyahat.com

Fulya
TURİZM

Yollarda geçen anılarınız kadar güzel bir yıl dileriz. 2025'te sevdiğinizle sağlıklı ve mutlu olun.
İyi seneler!

HÜSEYİN KOCAER

HER ŞARTTA LÜKS & GÜVENLİ

Son model otobüs filomuzun kışlık tüm bakımları ve lastik değişimleri tamamlandı. Lüksünüze lüks katan güvenli yolculuklar, bu kış mevsiminde de sizleri bekliyor.



Camikebir Mh. Necat Hepkon Cd. No: 25 Seferihisar / İzmir
0 (232) 743 54 54 e-mail: info@fulyaturizm.com.tr www.fulyaturizm.com.tr

Gülsoylar
TRAVEL

TRAVEL TURİZM SEYAHAT AJANESİ
YURT İÇİ - YURT DIŞI TURLAR

2025

Değerli dost ve müşterilerimizin yeni yılını kutlar, ülkemize ve dünyaya barış ve huzur getirmesini dileriz.

İsmet Gülli
Müdür



GÜLSOYLAR OTOMOTİV

BES. TAŞ. İNŞ. TURZ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Eti Mah. Strazburg Cad. No: 26/1

Çankaya / Ankara

Tel: 0535 982 2206 – 0312 230 2530

e-Posta: gulsoylar25@gmail.com

Yeni yıl, hepimize iş hayatımızda başarı ve mutluluk getirsin.

Mutlu yıllar!

Yekta Türker
Yönetim Kurulu Başkanı

türker
turizm

www.turkerturizm.com.tr



Taşıma sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın yeni yılını kutlar, ülkemize ve dünyaya huzur gelmesini dileriz.

Sümer YIĞCI
Yönetim Kurulu Başkanı



TURİZM TAŞIMACILIĞI ✓ KONGRE ULAŞIM HİZMETLERİ ✓ OKUL TURLARI

www.sumerseyahat.com



Dijital Ulaşım Partneriniz System Transport!

Turizm sektörüne her çeşit araç parkı ile hizmet sunan System Transport Yönetimi ve çalışanları olarak Yeni Yılınızı kutlar, sağlıklı ve huzurlu yarınlar dileriz.

Yolunuz açık olsun!

TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı



systemtransport

www.systemtransport.com.tr

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK
@turkkanturizm

2025
MUTLU
SENELER

2025

Ülkemize ve Dünyaya huzur,
işlerimize bereket getirsin.
Yollarımız her zaman
açık olsun.

Emir Günaydın



İSTANBUL KONFOR

HAVABUS
Havaalanı Taksi Servisi



Anadolu Isuzu, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde

Sürdürülebilirlik alanında uzun yıllardır öncü çalışmalar gerçekleştiren ve 2022 yılında hayata geçirdiği “Yarınlara Dönüşüyoruz” stratejisiyle bu çalışmalarını yeniden şekillendiren Anadolu Isuzu, sürdürülebilirlik alanında en iyi performans gösteren şirketler arasına girerek BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yerini aldı.

Toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket eden, uzun vadeli değer yaratmak ve sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalar gerçekleştiren Anadolu Isuzu; “Yarınlara Dönüşüyoruz” stratejisiyle kurumsal sürdürülebilirlik alanında en iyi performans gösteren şirketler arasına girdi ve Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil oldu.



Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde, Anadolu Isuzu'nun da yer almasını değerlendiren **Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan** konuyla ilgili şunları söyledi:

“Borsa İstanbul tarafından, bağımsız kuruluşlarca değerlendirilen, şirketlere küresel prestij unsuru ile rekabet avantajı sağlayan, böylesine değerli bir endekste yer almaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz.

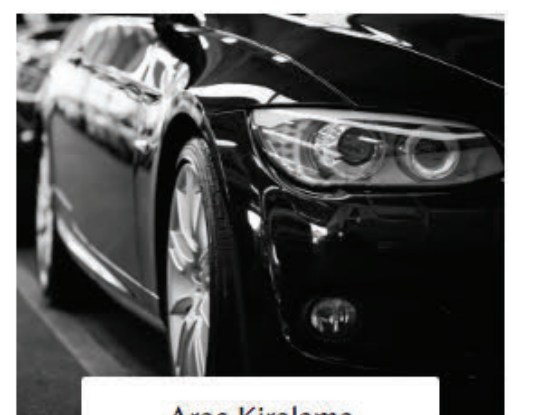
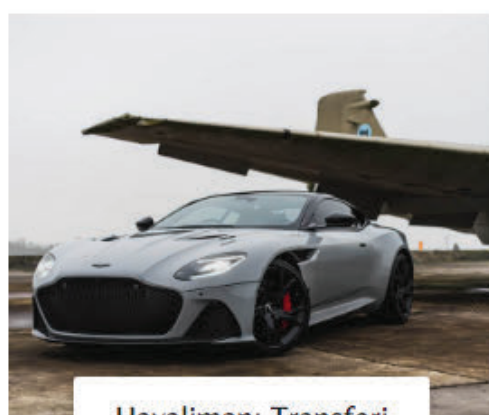
Dünyaya ve tüm paydaşlarımıza karşı sorumluluğumuzun bilinciyle, stratejimizin ve iş modelimizin odağına koyduğumuz “sürdürülebilirlik” alanında önemli adımlar atıyoruz. Sürdürülebilirlik faaliyetlerimizin merkezinde; finansal boyut ve maddi karın ötesinde, iklim değişikliği, kurumsal ve etik yönetim şekli, insan hakları gibi birçok değer yer alıyor. Sürdürülebilir bir gelecek inşa etme taahhüdümüzle çalışmalarımızı yürütürken; iş etiği ilkelerinden taviz vermeden hareket etmek, şeffaf ve hesap verebilir bir kurum olmak, kurumsal yönetim anlayışımızın vazgeçilmez bir unsuru. ■



Kemal Duman Turizm

Yeni yılın sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini diler, birlikte yürüyeceğimiz başarılı bir sene dileriz.

Kemal DUMAN
Yönetim Kurulu Başkanı



KEMAL DUMAN TURİZM

Mersinli Mah. 2823 Sok. No: 117 D: 201 Konak / İZMİR

www.kemaldumanturizm.com.tr

2024 zor bir yıldır, 2025 daha zorlu olacak

26 Aralık 2024 tarihinde TOBB'un ev sahipliğinde Ankara'da düzenlenen Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve TOBB Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Başkanı ve UND Başkanı Şerafettin Aras'ın katılımıyla gerçekleşen Türkiye Yüzyılı'nda Ulaştırma Koridorları ve Transit Taşımacılık Toplantısı'na TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak katıldık.

Toplantı, ağırlıklı olarak yük taşımacılığı konuları ile geçti. Bize yeteri kadar yer verilmedi. Sorunlarımızı aktarabilme imkanı verildiyse de yeterli değildi ayrılan süre. UND açısından verimli bir toplantı oldu. UND yönetimini tebrik ediyoruz.

Toplantı talebimiz

Biz bu toplantıda sorunlarımızı aktardık, ama yeterli görmediğimiz için yeni bir toplantı yapılmasına yönelik talebimizi Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Sayın Murat Baştor'e ilettik.

2025 Ocak veya Şubat ayı içinde İstanbul'da TOBB'un ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkilileriyle birlikte çalıştay düzeyinde bir toplantı yapılmasına yönelik arzumuzu ifade ettik. Sayın Baştor bunu kabul etti.

Toplantı yapmaktan daha önemli konular var. Şu anda kördüğüm haline gelen mevzuatlar arasındaki çelişkiler sektörün önünü kapatıyor. İçişleri Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Çevre Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin de



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

içinde yer alacağı taşımacılık konusunda Koordinasyon Kurulunun kurulması temel hedefimizi bir kez daha ifade ettik. Bakanlık yetkilileri 'hakkınız' diyor ama hakkımızı teslim etmek için diğer Bakanlıkların ve kurumların etkisi altında kalıyor.

69 yaş şartının uzatılması olumlu

Sayın Bakan Uraloğlu tarafından ticari araç kullanan şoförlerin 69 yaş şartının 1 yıl daha uzatılacağı açıklandı. Bu çok olumlu bir adım. Çünkü tüm sektör yeni kaptan bulmakta zorluk yaşıyor. Şehiriçinde 69 yaş şartının uygulamasının hayata geçirilmesi gerekiyor. En önemlisi de şoför ihtiyacının giderilmesine yönelik eğitim kurumlarının bir an önce hayata geçirilmesi ve şoförlüğün daha cazip hale getirilmesi gerekiyor.

FSM şehirlerarası otobüslere açılmalı

Geçen hafta, İstanbul'da, Prof. Dr. Mustafa İlcalı ve tüm kurum yetkililerinin katıldığı

İstanbul'un trafik sorunlarına yönelik bir toplantı gerçekleştirildi. Bu çok verimli toplantıda bizim en önemli taleplerimizden bir 3'üncü köprü zorunluluğunun kaldırılmasıydı. Otobüslerin İstanbul'a geliş ve gidişlerde 3'üncü köprü geçişi nedeniyle 140 km daha fazla km yaptığını, daha fazla yakıt ve zaman kaybına neden olduğunu anlattık. Şehirlerarası otobüslere Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün açılması gerekliliğini ifade ettik.

Otogar zamları

Bir başka konu da İBB'nin İstanbul Otogarı'nda yaptığı yüzde 135 zam. Sektörümüz artan yazıhane kiralari ve otogar çıkış ücretlerini karşılayabilecek durumda değil. Tüm Türkiye'de otogar kiralari ve çıkış ücretlerinde yüksek artışlar yaşanıyor. Otobüs biletlerinin uçak biletlerinden daha pahalı hale gelmesi maliyetlerin daha da ağırlaşması nedeniyle oldu. İBB'nin bu artış oranlarında yeni bir düzenleme yapması büyük önem taşıyor. Artan maliyetler nedeniyle otobüs işletmeciliği sürdürülemez hale geldi.

2025 zor bir yıl olacak

2024 yılını geride bırakıyoruz, çok zorlu bir yıl yaşadık. Maliyetlerimiz artmaya devam etti. 2025 yılı daha zor bir yıl olacak gibi görünüyor. Sektör mensuplarımızın planlamalarını iyi yapmalarının gerektiğine inanıyorum. 2025 yılının ülkemize ve tüm dünyaya huzur getirmesini diliyorum.

Herkesin yeni yılını kutluyor, sağlıklı ve mutlu bir yıl olmasını diliyorum. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

"Ne ka ekmek, o ka köfte!"

100 yıllık Türkiye Cumhuriyeti tarihinde 20 yılı aşkın süredir tek bir parti iktidarda kaldı: Adalet ve Kalkınma Partisi. Nedenini, nasıllını bir tarafa bırakalım, gerçeklere bakalım.

Bir Bakan, "AKP Ay'a üç şeritli yol yapıyoruz dese, halkımız inanır" demişti, bir zamanların etkin politikacılarından biri de, "biz, İnönü asker kaçağıdır dedik ve halkımız oy verdi" sözleriyle yanıtladı. Bildiğiniz gibi İsmet İnönü askerdi, hatta Garp Cephesi Komutanı olarak Kurtuluş Savaşı'nda başarıları tarihte yer almıştı.

Son dönemde, iktidarın tüm etkin kişileri "vatandaş enflasyona ezdirmedik" diye beyan veriyor. Şöyle bir etrafıma bakıyorum, gözlerimi ovuştursam bile deşmiş ya gördüklerim. Ya onların sözlerinde ya da bizim yaşadıklarımızda bir hata var.

Hata bizim...

İktidar, hedeflenen enflasyon oranında zam yaptı aşgari ücrete: 22 bin 104 TL. Devletin belirlediği "yeniden değerlendirme oranı" yüzde 44. Devlet alacağına kartal, her şeyi ona göre arttırdı; vereceğine ise alabildiğine sürünüyor, enflasyona göre 24 bin küsur olması gerekirken aşgari ücreti çok daha düşük belirledi. Çünkü o, "hiçbir ilimiz, bağlanımız yok" dedikleri IMF öyle belirlemişti, daha aylar öncesinden.

Şimdi yapılması gereken ayağa kalkmak, hak verilmez alınır demektir. Bırakın yoksulluk sınırını, açık sınırının bile altında kalan bu ücretle insanlar geçinmeyecek. Bakın, bu aşgari ücret sadece o maaşı alanlarla sınırlı değil, aşgari ücretin biraz üzerinde maaş alanları da etkileyecek, tabii etkisi keleşin kanat vuruşu gibi herkese ulaşacak. Kiralar yüzde 60 artarken, ekmeğin, suyun artışı yüzde 100'lere ulaşmışken emekçiye uygun görülen bu "sadaka" ne hakkaniyetli ne de uygun. 2025'le birlikte her şey, ama her şey yeniden zamlanacak, temel gıdalar bile ulaşılabilir olacak, ama işçinin emekçinin bu ücreti hem de bir yıl boyunca geçerli kalacak. Buna itiraz etmeyen ya bu ülkede yaşamıyor ya da "dış güçlerin" etkisinde demektir.

Çalışanların yüzde 70'i aşgari ücretli. Bu da demektir ki, vatandaşın neredeyse tümü açlıkla savaşıyor. Peki, ne yapmak gerekir? Hatırlıyor musunuz, çıplak ayakla Ankara'ya yürüyordu işçiler... Grevler yapılıyordu her yerde, işçiler emekten gelen gücünü gösterip hakkını alıyordu.

Yeni yıl ve umut(suzluk)lar

İnsanlar her başlangıcı umutla karşılar, her şeyin (sağlıktan eğitime, barınmadan beslenmeye tüm temel insan haklarının) daha da iyileşmesini diler. Ben de yazımı öyle kuruyordum, heyecan, coşku, sevinç dolu bir yazı yazacaktım. Evdeki hesap çarşıya uymadı. Üzgünüm.

Çalışanı ezilen hiçbir sektörde başarı beklenemez; bu en önemli işlerde de, en göz ardı edilen işlerde de böyle. Artık her şeyimiz kötü olacak. Kimse de ağzını açıp tek kelime edemeyecek; ünlü deyişteki gibi "ne ka ekmek o ka köfte!"

Hep birlikte haklarımızı alabilmek için birlikte mücadele edeceğimiz, enflasyona ezdirilmediğimiz yıllara... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 14 • Sayı: 441 • 1 Ocak 2025

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor: **Korkut AKIN**

Grafik: **Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer: **Barış Can BAŞKAN**

Teknoloji Editörü: **Ekrem ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müaviri: **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri: Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU: **Cumhur ARAL**

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

2025

Meslektaşlarımız ve taşımacılara hizmet veren kamu çalışanlarımız ile sayın yolcularımızın Yeni Yılı'nı kutlar, sağlık ve esenlikler dileriz.

Yolunuz açık olsun!



MUSTAFA YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu

Yönetim Kurulu Başkanı



Yeni yılınız kutlu olsun!

2025

GÜVENLİ & RAHAT YOLCULUK
Havalimanı Transfer hizmetimizde güvenliği ve konforu ön planda tutuyoruz. Deneyimli ve profesyonel sürücülerimiz, modern ve bakımlı araçlarımız ile sizlere sorunsuz bir yolculuk sunuyoruz.

En uygun fiyat ve fırsatları www.ecetransfer.com ile yakalayın.

Antalya-Alanya-Kemer-Belek-Side-Manavgat
Kaş-Gazipaşa ve Saraybosna



Hotel - Adres - Kapıdan kapiya kolay transfer. www.ecetransfer.com



İnci Holding'den otomotiv sektöründe stratejik yatırım

İnci Holding, Eltesan'ın soğutma iş kolu birimi Starcool'u satın almak için sözleşme imzaladı. Sözleşmeyi takiben işlemin kapanışıyla beraber "Starcool" unvanlı şirket, İnci Holding iştiraki olarak yoluna devam edecek.

Starcool, otomotiv sektöründe özellikle otobüsler için araç içi buzdolabı ve mutfak üniteli buzdolaplarının üretimini ve ihracatını gerçekleştiriyor.

Bu satın almanın ardından İnci Holding, Starcool'u bulunduğu ürün ve müşteri segmentinden daha ileriye taşımayı hedefliyor. Bu sayede İnci Holding aynı zamanda, iştiraki olan ISM Minibar'ın turizm ağırlama sektöründeki deneyimine Starcool ile beraber otomotiv ve denizcilik sektörü deneyimini ekleyerek genişlemeyi planlıyor.

Ülkemizin geleceğine güveniyoruz

İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Elbirlilik, "Yenilikçi atılımlar gerçekleştiren Eltesan'ın soğutma iş kolunu ve Starcool'un marka gücünü, İnci Holding'in otomotiv alanındaki deneyimi ve güçlü teknolojisiyle birleştirerek, sektöründe dünyanın önemli bir oyuncusu haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu yatırımın geleceğe yönelik büyüme, istihdam ve karlılık hedeflerimize olumlu katkı sağlamasını bekliyoruz. Kârlı ve sürdürülebilir büyüme fırsatlarını titizlikle takip ediyoruz. Bundan sonra da mevcut portföyümüze değer katacak projeler kapsamında, büyüme ve yatırım planları yapmaya devam edeceğiz" diye konuştu. ■

Değerli Taşımacılık İşletmeleri,

2024 yılını geride bırakırken, sizlerin güvenli ve kaliteli hizmetine destek olmaktan gurur duyuyoruz. İkinci el otobüs alım-satımında uzman ekibimiz ve geniş araç portföyümüzle işletmenizin ihtiyaçlarını karşılamak için buradayız.

2025 yılında da sürdürülebilir taşımacılık çözümleri, ekonomik fiyat avantajları ve güvenilir iş birlikleriyle yanınızda olmayı sürdüreceğiz. Yeni yılda kazançlarınızın artması ve yollarınızın hep açık olması dileğiyle, sağlık, mutluluk ve başarı dolu bir yıl dileriz.



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

Murat Lojistik, Yolda.com teknolojisini ve markasını satın aldı

Murat Lojistik, Yolda.com teknolojisini ve markasını satın aldı ve lojistikte dijitalleşme dönemini başlattı.

Türkiye lojistik sektörünün köklü markalarından Murat Lojistik, yenilikçi lojistik çözümleriyle tanınan Yolda.com'un teknolojisini ve markasını satın alarak dijitalleşme yolculuğunda büyük bir adım attı.

Bu önemli iş birliği, sektörün geleceğine yön verecek yenilikleri müjdeleyen özel bir lansmanla duyuruldu. Lansmanın ev sahibi ise ünlü televizyoncu, yazar ve oyuncu **Şoray Uzun** oldu.

65 yıllık tecrübe, dijital gelecekle buluşuyor

1959'dan bu yana Türkiye'nin dört bir yanına hizmet götüren Murat Lojistik, lojistik sektöründeki deneyimini Yolda.com'un dijital altyapısıyla birleştirerek, sektöre hızlı, yenilikçi ve teknoloji odaklı bir çözüm getirmeyi hedefliyor. Bu satın alma, Murat Lojistik'in köklü geçmişine dayanan güvenilir hizmet anlayışını dijitalleşmeyle güçlendirmesinin önemli bir göstergesi olarak öne çıkıyor.

Şoray Uzun'dan ilham veren sorular ve esprili yorumlar

Lansmanda söz alan **Şoray Uzun**, etkinliğe özgü mizahi üslubuyla katılımcılara şu soruları yöneltti:

- "Yolda olmak sizin için ne ifade ediyor?"
- "Murat Lojistik deyince aklınıza ne geliyor?"
- "Bu iki güçlü markanın birleşimiyle 2025'te Murat Lojistik nerede olacak?"

Köklü bir şirketin yenilikçi bir dijital platformu bünyesine katmasının yalnızca sektör değil, Türkiye ekonomisi için de önemli bir dönüm noktası olduğunu vurgulayan Uzun, "Yollar hikayeleri taşıyor; bugün burada, yolların hikayesini dijitalleşme ile yeniden yazıyoruz," ifadelerini kullandı.

Dijitalleşme ile daha hızlı ve verimli hizmet

Murat Lojistik ve Yolda.com'un birleşimi, lojistik süreçlerin daha hızlı, daha verimli ve daha ulaşılabilir olmasını sağlayacak. Türkiye'nin en ücra köşelerine kadar taşıma hizmeti sunan Murat Lojistik, bu birleşimle dijitalleşmenin avantajlarını müşterilerine sunmayı hedefliyor.

Hep yenilikliklerin peşinden gittik

Etkinlikte konuşan **Murat Lojistik Genel Müdürü Elif Sude Yüksel**, "65 yıllık bir geçmişimiz var ve bu süre boyunca hep yeniliklerin peşinden gittik. Bugün **Yolda.com**'u ailemize katarak yalnızca taşımacılık değil, aynı zamanda teknolojiyi de taşıyoruz. Dijitalleşme, hem müşterilerimiz hem de sektörümüz için yeni bir dönemin kapısını aralıyor," dedi.



Lojistik dijitalde başlar, dijitalde biter

Bu satın alma, sadece Murat Lojistik için değil, tüm sektör için bir dönüm noktası olma özelliği taşıyor. Dijitalleşmenin öncüsü olan bu adımla Murat Lojistik, lojistik sektöründe hem liderliğini hem de yenilikçi vizyonunu güçlendirmeye devam ediyor. ■



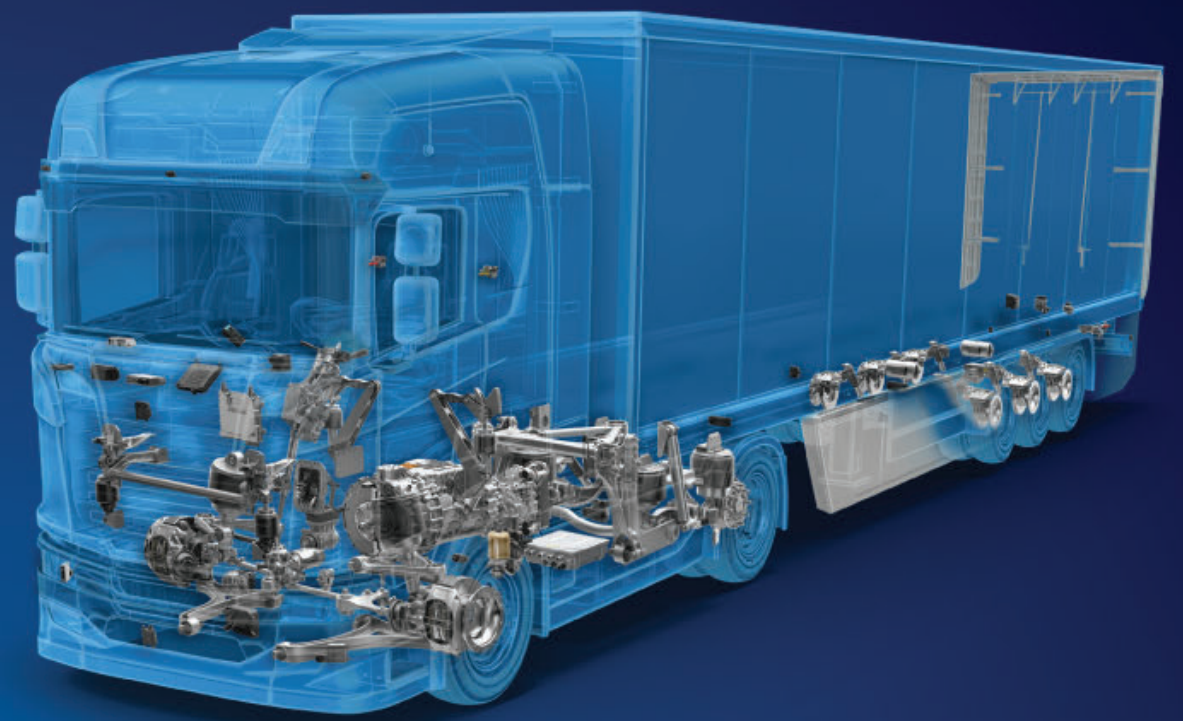
ZF. Güvenilir yedek parça.

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

Akkoç "101 kere TIRSAN" dedi

Tırsan, entegre lojistik hizmetlerinde uzmanlaşmış Akkoç Lojistik'in 3 senelik planlı yatırımları kapsamında 101. aracını teslim etti. Akkoç Lojistik, 2004 yılından beri entegre lojistik çözümleri ile müşterilerine en üst seviyede hizmet veriyor.



Tırsan Adapazarı Mega Kampüs'te düzenlenen törenle, Akkoç Lojistik'e yeni araçların teslimatı gerçekleştirildi. Akkoç Lojistik, 'Sınırları Sınırsız Hale Getirmek' felsefi ve müşterileri sürekli daha iyi hizmetleri sunma hedefiyle, son üç yılda 11 adet Tırsan Buz Frigo ve 90 adet Tırsan Hafif Treyler olmak üzere toplam 101 Tırsan aracını filosuna ekledi.

Teslimat törenine, Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Akkoç Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Akkoç, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Orhan Akkoç, Yönetim Kurulu Üyesi Arif Uğur ve Tırsan Satış Direktörü Özgür Ayçiçek ve katıldı.

Törenin açılış konuşmasını yapan Çetin Nuhoglu, "Uzman ekiplerimizle müşterilerimizin rekabetçiliğini artırmak için çalışmalarımızı Avrupa'nın en yüksek test kapasite ve çeşitliliğine sahip 2 Ar-Ge merkezimizde sürdürüyoruz. Müşterilerimiz için geliştirdiğimiz çözümler ile hafta 1.5 patent üretiyoruz. Test merkezlerimizde ürünlerimizin ve üzerlerindeki her bir aksamın en zorlu koşullarda 10 sene tam performans göstermesi için sayısız test gerçekleştirdikten sonra müşterilerimize teslim ediyoruz. Müşterileri için en iyisini gerçekleştirme hedefinde olan Akkoç

Lojistik ile sürdürdüğümüz uzun vadeli ve güvene dayalı iş birliğinden memnuniyet duyuyoruz. İşbirliğimizin daha uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum" ifadelerini kullandı.

Tırsan verimlilik ve performans kriterlerimizi en üst düzeyde karşılıyor

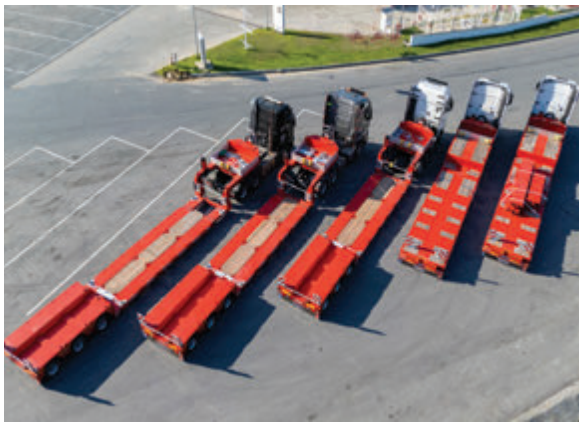
Akkoç Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Akkoç ise yaptığı açıklamada, "Tırsan ile iş birliğimiz, son üç yılda büyük bir ivme kazandı. Tırsan'ın sunduğu yenilikçi çözümler ve verimliliğimizi en üst seviyeye

çıkararak ürünleri, dayanıklılık ve performans kriterlerimizi en üst düzeyde karşılıyor. Tırsan Buz Frigo'nun hafifliği ve en yüksek izolasyon kapasitesi sayesinde operasyonlarımızda tam verimlilik sağlıyoruz. Tercih ettiğimiz Hafif Tenteli Perdeli treylerler sağlamlıkları ve uzun ömürlülükleri ile tüm zorlu operasyonlarımızda güvenilir bir performans sergiliyor. Yatırım planlarımız kapsamında, filomuzdaki Tırsan treyler sayısı üç yılda 101'e ulaştı; bu vesileyle '101 kere maşallah' diyerek Tırsan ile olan güçlü ortaklığımızın devamını temenni ediyoruz" dedi. ■



Ekay & Aytaş Şirketler Grubu 7 adet low-bed aldı

Tırsan, Türkiye ve Orta Asya'da proje taşımacılığının uzman firması Ekay & Aytaş Şirketler Grubu'na 7 adet low-bed teslim etti. Teslim edilen Tırsan Uzar Low-bedler ve Low-loaderlar, yükleme ve bağlama esneklikleri, en yüksek yük güvenliği standartları ve en zorlu koşullarda tam performansları ile proje taşımacılığında fark yaratıyor. Tırsan Adapazarı Mega Kampüste gerçekleştirilen teslimat törenine Aytaş Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Dursun Yıldırım ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı. ■



Prometeon treyler lastiği yüksek kilometre performansı ile fark yaratıyor

Prometeon Markalı bölgesel segment treyler lastiği R02 Pro Trailer M1 yüksek kilometre performansı ile fark yaratıyor

Prometeon, kendi markasını taşıyan Prometeon markalı bölgesel segment treyler lastiği R02 Pro Trailer M1 ile yüksek kilometre performansını ve rekabetçi yakıt verimliliğini birlikte sunuyor. Türkiye'de faaliyet gösteren büyük ölçekli

araç filolarında testleri yapılan Prometeon R02 Pro Trailer M1, yeni sırt ve omuz yapısı sayesinde yol temas anında ortaya çıkan basıncı her noktaya eşit dağıtıyor, geliştirilmiş yeni karkas yapısı sayesinde aks başına 10 ton yük taşıma kapasitesine ulaşıyor.

Prometeon yüksek yapısal bütünlük ve her türlü yol koşulu için optimize edilmiş desen tasarımına sahip olan Prometeon R02 Pro Trailer M1 ürünüyle fark yaratmaya devam ediyor. Türkiye, Ortadoğu ve Afrika pazarlarının yol koşullarına uygun üretilen ve Ekim ayında yapılan lansmanın ardından satışa sunu-

lan Prometeon R02 Pro Trailer M1, her mevsimde mükemmel sürüş güvenliği sağlıyor. 385/65 R22.5 ve 385/55 R22.5 ölçüleri ile kış mevzuatına uygun (M+S, 3PMSF) ve B etiket değeri ile ıslak zeminde güçlü yol tutuşu vadediyor. ■



Metalog Lojistik'e 29 Tenteli Perdeli Multi Ride treyler

Tırsan, Adapazarı Mega kampüsünde düzenlenen teslimat töreninde doğru yatırımlar ile büyüyen, uluslararası taşımacılığın uzman isimlerinden Metalog Lojistik'e 29 adet Tenteli Perdeli Multi Ride treyler teslim etti. Otomotiv, yüksek teknoloji, perakende, tekstil ve FMCG taşımacılığı alanında uzmanlaşan Metalog Lojistik, Almanya, Belçika, Hollanda, Fransa, Çekya, Slovakya, Polonya, Litvanya ve Romanya gibi

birçok ülkeye uluslararası taşımacılık yapmaktadır. Metalog Lojistik, uluslararası taşımacılıkta verimliliğini artırarak büyümeyi sürdürürken, filosunu yeni Tırsan Multi Ride treylerlerle güçlendirdi. Teslimat törenine Metalog Lojistik Kurucusu Abdurrahman Yılmaz, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı. ■



KRONE TÜRKİYE'den DFDS'e 450 Treyler

Avrupa'nın lider lojistik firmalarından DFDS, Türkiye'deki kara taşımacılığı filosunu genişletmek için KRONE ile önemli bir iş birliğine imza attı. Bu kapsamda KRONE, DFDS'e 450 adet treyler teslimatı gerçekleştirdi.



İzmir Tire'deki KRONE fabrikasında gerçekleşen törene; DFDS İcra Kurulu Lojistikten Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Akdeniz Lojistik İş Birimi Başkanı Martin Gade Gregersen, DFDS Başkan Yardımcısı ve Türkiye Lojistik Başkanı Jeppe Vestrup Skivild, KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal Erköy, KRONE Yetkili Satıcısı Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi Hamdi Yüncü ve her iki şirketten yetkililer katıldı.

Tören sırasında konuşma yapan KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, şu ifadeleri kullandı:

"Alanlarında lider iki global firmanın iş birliğinin, bugün 450 araçlık teslimatla devam etmesinden büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz. KRONE ve DFDS, yalnızca Türkiye'de değil, Avrupa'da da yıllardır güçlü bir ortaklık yürütüyor. DFDS'in operasyonlarına katkıda bulunmaya ve taşımacılık sektöründe yenilikçi çözümler sunmaya devam edeceğiz."

Türkiye; deniz, kara ve demiryollarını birleştiren multimodal taşımacılık altyapısıyla, uluslararası ticaret yollarında kilit bir rol üstleniyor. Sanayi üretimi artan, ihracatı büyüyen Türkiye'nin ihracat taşımacılığı gücüne destek vermekten büyük bir mutluluk duyuyoruz. Bu iş birliği sayesinde, hem Türkiye'nin hem de global lojistik sektörünün gelişimine değer katmaya devam edeceğiz."

KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal Erköy ise konuşmasında, Tire fabrikasında üretilen Mega Liner treylerlerin modern lojistik operasyonların

ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlandığını vurguladı:

"Bugün gerçekleştirdiğimiz bu teslimat, KRONE'nin kalite ve müşteri odaklı yaklaşımının bir göstergesidir. DFDS, Türkiye'de kara taşımacılığına adım atarken yanlarında bulunmak bizim için mutluluk verici."

DFDS ve KRONE: Güçlü İş Birliği

DFDS İcra Kurulu Lojistikten Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Akdeniz Lojistik İş Birimi Başkanı Martin Gade Gregersen:

"DFDS'in KRONE ile uzun yıllara dayanan bir iş birliği bulunuyor. DFDS olarak, KRONE treylerlerin kalitesine ve dayanıklılığına büyük bir güven duyuyoruz. Türkiye'de kara taşımacılığına giriş yapmamızın hemen ardından yaptığımız bu yatırım da iş birliğimizin sağlığını bir kez daha kanıtıyor ve gelecekte de bunu geliştirmeyi hedefliyoruz."

DFDS Başkan Yardımcısı ve Türkiye Lojistik Başkanı Jeppe Vestrup Skivild:

"Bizim için öncelikli olan her zaman müşterilerimizin memnuniyeti ve sürdürülebilir yüksek hizmet kalitesi. Bu doğrultuda DFDS Türkiye Lojistik olarak, Avrupa pazarlarına ulaşmak isteyen Türk firmalarına daha hızlı ve verimli hizmet sunmamızı sağlayacak yatırımları yapmaya kararlıyız. Treyler yatırımımız için, dayanıklılığın ve kalitesinden emin olduğumuz KRONE'yi tercih ettik. Gelişmiş lojistik altyapımız ve büyüyen filomuz sayesinde, hizmet kalitemizi yükselterek Türkiye'deki müşterilerimize sağladığımız desteği daha da artıracacağız." ■



Scania'dan Talay Logistics'e 41 Çekici

Doğuş Otomotiv Scania Yetkili Satıcısı UCR Otomotiv tarafından Talay Logistics'e 41 adet Scania 500R çekici satışı gerçekleştirildi. Yeni araçlarının 11 adedini teslim alan firmaya diğer araçlar, 2025 yılının ilk çeyreğinde teslim edilecek.

Teslimat törenine; Talay Logistics CEO'su Onur Talay, UCR Otomotiv firma sahipleri Ertuğrul Uçar, Mehmet Ali Uçar, Scania Pazarlama Mü-

dürü Ömer Madazlıoğlu, Scania Pazarlama Yöneticisi Özge Akyıldız Yakan, Scania Bölge Satış Yöneticisi Tayfun Yılmaz katıldı. Araçlarını teslim alan firma CEO'su Onur Talay, bu stratejik adımın sektörde rekabet avantajlarını artıracığına dikkati çekerek, aynı zamanda müşterilerine sundukları lojistik çözümlerin daha hızlı ve verimli hale gelmesine katkı sağlayacağını söyledi. ■



Frigo Nevnak 32 adet Renault Trucks T520 çekici aldı

Koçaslanlar Otomotiv'in Hadımköy tesisinde gerçekleştirilen teslimat töreni, Frigo Nevnak yönetimi, Renault Trucks Türkiye ve Koçaslanlar yetkililerinin katılımıyla gerçekleşti. Yeni araçlar Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine tarafından Frigo Nevnak Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Gözkaya'ya teslim edildi. Gözkaya, "İşbirliğimiz 20 yıla dayanıyor, filomuzun yüzde 70'i Renault Trucks çekicilerden oluşuyor. Her teslim aldığımız araçta donanım, performans ve



verimlilikteki yeniliklerin farkını da deneyimliyoruz" dedi. ■





BİRLİKTE GİDİLECEK NİCE YOLLARA.

Her yıl yeni bir yolculuktur. 2025 yılında da yolculuklarınıza eşlik etmekten, sizi konfor ve güvenle sevdiklerinize kavuşturmaktan mutluluk duyacağız. Birlikte gidilecek nice yollara.

Mutlu Yıllar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.

