

# Otobüs İşletme Sahipleri Derneği



**OİSD Yönetimi  
Ankara'da bir dizi  
ziyaretler gerçekleştirdi**

6'da

## Busworld Turkey 26-28 Mayıs'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde

HKF Fuarcılık tarafından düzenlenen Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı Busworld Turkey 9'uncu kez kapılarını açıyor.

26-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek olan fuarda, önde gelen otobüs üreticileri ve yan sanayi markaları yerini alıyor. Otokar, Anadolu Isuzu, IVECO BUS, Karsan, MAPAR, BMC, Gülleryüz, Allison, ZF fuara katılan önde gelen markalar arasında. Yine fuarda katılımcılar arasında İETT ve BELKA AŞ de yerini alıyor.

**busworld**  
TURKEY İSTANBUL  
26-28 MAY 2022

[www.busworldturkey.org/tr](http://www.busworldturkey.org/tr)

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi | instagram.com/tasimadunyasi

# Taşıma Dünyası

19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun

editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 11 • Sayı: 397 • 16 Mayıs 2022 • Fiyatı: 250 Kr

[www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)

Artan maliyetler ve rekabet koşulları otobüsçüyü zorluyor

# Otobüsçünün hareket alanı dar

■ Otobüsçünün sürekli artan maliyetler karşısında taşıma güvenliğinden taviz vermeden yapabileceği çok fazla bir şey yok.

Tasarruf amacıyla gereksiz seferleri azaltıcı planlamalar zaten yapılıyor. Havayolu ve demiryolu, sahip oldukları avantajlarını kullanarak henüz çok yüksek fiyat uygulamadıklarından, otobüsçü rekabet nedeniyle istediği fiyat artışını yapamıyor.

Bu zor koşullarda aklın yolunu seçen otobüsçüler doğru sefer planlamasının dışında diğer modlardaki ve kendi içlerindeki rekabete prim vermeksizin halkın alım gücündeki düşmeyi de dikkate alarak elden geldiğince rasyonel fiyat uygulamaya çalışıyor

Artan maliyetler, rekabet koşulları ve halkın alım gücündeki azalmayı dikkate almak zorunda olan otobüsçüler bu dar alanda kendilerine yol bulmaya çalışıyor. Taşıma Dünyası 3 firma ile bu konuyu görüştü.

## Niğde Aydoğanlar Turizm - Murat Aydoğan:

Şu anda İstanbul-Niğde arasında gidiş-geliş maliyetimiz 16-17 bin TL civarında. Seferlerin karşılıklı şekilde dolu olması önem kazandı, yoksa bu maliyetleri karşılama şansınız yok. Şu anda bilet fiyatlarımız 320 TL. Bu bilet fiyatları da yeterli değil, ama vatandaşın durumu da belli. Bilet fiyatlarının, Bakanlığın verdiği 450-500 TL seviyesinde olması gerekiyor. Zam yapamıyoruz, fiyatların minimum seviyede

tutmaya çalışıyoruz. Sektörün rekabet yapacak hali kalmadı. Onun için, haksız ve yıkıcı rekabet olmayacaktır.

## Yükseller Aksaray Birlik - Ayhan Yüksel:

İstanbul-Aksaray hattında geliş-gidiş maliyeti otoban, köprü, şoförle birlikte her şey dahil 14 bin TL. Aksaray transit geçiş noktası; Doğuya ve Batıya geçiş yapan çok sayıda otobüs firması var. Onlar düşük kestiği için biz de bilet fiyatlarını geriye çektik. Sefer sonrasında 2-3 bin TL kaldıysa iyi diyoruz. Eski günleri arıyoruz. Mazotun bu fiyat seviyeleri ile sezondan beklentimiz çok yüksek değil ama yapacak bir şey yok. Özel otomobilden otobüse yönelim olabilir, ama bu düşünce uzak mesafeler için çok daha geçerli.

## Dae Turizm - Barış Coşkun:

Hem akaryakıt hem de otoban ve köprü maliyetimiz arttı. İstanbul-Bodrum hattında gidiş-geliş sefer maliyetimiz 13 bin TL civarında. Toplam maliyete köprü ve otoban için 1850 TL dahil. Bilet fiyatlarımız 500 TL, ama zaten bu ekonomik koşullarda daha yukarı çekmek çok zor.

4 - 5'te

## Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan:

**"Çok önemli yıkıcı teknolojik bir değişimle karşı karşıyayız"**

Anadolu Isuzu, Gebze Çayrova'daki üretim tesislerinde otomotiv sektör medyasına yönelik özel bir fabrika gezisi etkinliği düzenledi. Medya mensupları Akıllı Fabrika uygulamasının yanı sıra "Terzi Usulü İmalat" modeli ile Ar-Ge Merkezi ve Teknoloji Merkezi'nin faaliyetleri hakkında bilgiler aldı. Fabrika ziyareti öncesinde Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "Çok önemli yıkıcı teknolojik bir değişimle karşı karşıyayız" dedi. ■ Erkan YILMAZ



Tuğrul Arıkan

13'te



8'de



**Dr. Zeki Dönmez**

Sezona girerken maliyetler, komisyonlar ve rekabet

7'de



**Mustafa Yıldırım**

Taşımacılar ekonomik kriz içerisinde

14'te



**Hasan Kurnaz**

2'de



**Alpay Lök**

Otoyollarda Hız Sınırı arttırılmalı mı?

7'de

**Ece Tur filosuna 8 Ford Custom, 3 Transit kattı**

11'de

## MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., ikinci kez 'Market of the Year' ödülünün sahibi oldu



Tuncay Bekiroğlu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu: "Pazara sunduğumuz üstün nitelikli MAN araçlarımızla birlikte gerek satış gerekse de satış sonrası hizmetlerimizle sektörde farkımızı ortaya koyuyoruz. Bizi, sektörde farklı kılan bu hizmet anlayışımız, aynı zamanda pazarda da firmaların öncelikli tercihi haline getiriyor."

10'da

## Hilal Trans, filosunu 100 adet F-MAX ile genişletiyor



17'de



**EKSA filosunu, Yeni Renault Trucks Evo Serisi ile yeniliyor**

16'da

## DAE Turizm filosuna 10 adet Maraton VIP kattı



4'te

## Niğde Aydoğanlar'a 4 Maraton VIP



4'te

## Yükseller Aksaray Birlik'e 3 Maraton VIP



5'te



Hasan Kurnaz

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu  
Genel Başkan Yardımcısı  
hykurnaz@gmail.com

## Otobüsçü doğru yapıyor, yıkıcı rekabetten kaçınıyor

Bayram öncesindeki köşe yazımda, "Bayram çok bayram tadında geçmeyecek" yönündeki düşüncemi ifade etmiştim. Ramazan Bayramının yaşattığı hareketliliği ve arife öncesindeki iki günde İstanbul Otogarından çıkış yapan otobüs sayısını öğrenmek istedim. İstanbul Otogarından en hareketli o iki günde 1600-1700 arasında bir otobüs çıkışı olmuş. Eskiden bayram dönemlerinde nasıl olurdu dersiniz 2500 dolayında otobüs çıkardı.

### Sefer planlamaları daha doğru

Eski bayram tadında olmadığı kesin, ama yine de artan maliyetler nedeniyle otobüsçülerin sefer planlamalarını daha doğru yaptığını otobüslerin dolu gidip, dönüşte de dolu geldiğini gözlemledik. İlave seferler daha iyi planlandı. En azından bu olumlu bir gelişme oldu. Olumsuz taraf ise bilet fiyatlarının bayramdaki seviyelerine göre biraz gerilemesi.

### Yıkıcı rekabet ortamı yok

Yolcunun azalması ile artan rekabet ortamında biletlerdeki düşüşü anlamak da mümkün. Şöyle bir tespit de yapılabilir: Sefer planlamalarını daha doğru yapan otobüsçü, eskisi gibi yıkıcı bir rekabet ortamından kaçınıyor. Bu koşullarda eski alışkanlıkla hareket edilirse sektördeki varlığını sürdürmeyeceğini anlamış. Bayram sonrasında ise günlük ortalama otobüs çıkış sayıları 1200'ler civarında. Bu seviyenin okullar kapanana kadar devam edeceğini düşünüyorum. Ondan sonra yine bir ölçüde hareketlik başlar.

### Rize-Artvin Havalimanı

Geçen hafta Rize-Artvin Havalimanı açıldı.

Öncelikle güzel bir eser. Havalı yolu taşımacılığına yönelik yatırımlar yapılmaya devam ediyor. Bu havalımanı için belirlenen yıllık 3 milyon yolcu kapasitesinin gerçekleştirileceğini düşünmüyorum. Yeni havalımanın açılması otobüsçüyü nasıl etkiler dersiniz, o bölge otobüsçüsü için gerçekten çok zor, kolay olmayacak süreç.

### 18 koltuk ve üzeri taşıt kaydı

18-25 koltuklu taşıtların kaydedilmesine yönelik süre Mart sonunda bitiyordu. Bu süre, herhangi bir açıklama yapılmadan 5 Mayıs'a uzatıldı. Şimdi de yıl sonuna kadar uzatıldı. Benim sahadan öğrendiğim kadarıyla da 5 öz-mala karşılık 1 adet 18-25 koltuklu araç kaydedilebilecek. Bu süreçte yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin Haziran veya Temmuz ayı içinde yayımlanmasını bekliyorum. Ayrıca yeni bir düzenleme ile D1-D2 belgesine kayıtlı öz-mal araç yaş sınırının 15 olacağı yönünde bir bilgi aldım. Araç fiyatlarının çok yükselmesi ve yaşanan ekonomik sorunlar nedeniyle araç yenilemekte zorlanan otobüsçü için bu olumlu bir düzenleme olacaktır.

### Bilet portalları

Online bilet portalının hayata geçirilmesine yönelik çalışmalarımız sürüyor. Mevcut ortamda otobüsçüler online bilet portallarına çok yüksek komisyonlar ödüyorlar. Özellikle artan bilet fiyatları ile ödenen komisyonlar ile bilet portallarının gelirlerinde ciddi yükselişler oldu. Bu noktada sektörün ortak portalının oluşturulması ve bu maliyetlerin aşağıya çekilmesi için birlikte hareket etmesi gerekiyor.

Atatürk'ü Anma Spor ve Gençlik Bayramınızı Kutlarm. ■



19 Mayıs  
Atatürk'ü Anma,  
Gençlik ve Spor Bayramı  
Kutlu Olsun!

Ne Mutlu  
Türküm Diyene!



**busworld**  
TURKEY ISTANBUL  
26-28 MAY 2022

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKEY.ORG

Diamond Sponsor Platinum Sponsor Silver Sponsor Hizmet Sponsorları Basın Yemeği Sponsoru

IVECO BUS GULERYUZ WEICHAI KARSAN Otokar BMC mapar ANADOLU ISUZU

Destekleyen Makamlar, Dernekler ve Kuruluşlar:

Resmi Havalı yolu işbirliği ile

Organizator

KOSGEB TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER BİRLİĞİ DERNEĞİ TOFED TD TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER BİRLİĞİ DERNEĞİ TURKISH AIRLINES busworld INTERNATIONAL ufi hkf

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

# MirrorCam geliştirilen özellikleriyle Mercedes-Benz kamyonlarında sunulmaya başlandı

Mercedes-Benz kamyonlarda yan aynaların yerini alan MirrorCam teknolojisinin ikinci nesli, müşterilerin beğenisine sunulmaya başlandı.

2018 yılından bu yana Mercedes-Benz kamyonlarda kullanılan MirrorCam sistemi kapsamlı bir şekilde güncellendi. Markaya çeşitli inovasyon ödülleri kazandıran MirrorCam'in ikinci nesli Nisan 2022'den itibaren Actros, Arocs ve eActros serilerinde kullanılmaya başlandı.

MirrorCam; kamyonlarda alışlagelmiş aynaların yerine, aracın iki yanına monte edilen aerodinamik tasarıma sahip kameralardan ve kabin içerisinde yer alan A sütunlarına entegre 15,2 inçlik (38,6 cm) ekranlardan oluşuyor. Ayrıca sahip olduğu aerodinamik tasarımı ile hava direncini düşüren MirrorCam, bu sayede yüzde 1.3'e varan yakıt tasarrufu da sağlıyor.

**Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt**, MirrorCam'in ikinci neslinde sunulan yeniliklerle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Pazar ihtiyaçları doğrultusunda ürünlerimizi yenilemeye devam ediyoruz. Hem bizim hem de çatı şirketimiz Daimler Truck'ın müşterilerimizle gerçekleştirdiği görüşmeler ve müşterilerimizin günlük faaliyetlerine ilişkin deneyimleri, MirrorCam üzerinde daha fazla geliştirme yapmamız için bize bir temel oluşturdu. Bu sayede özellikle görüntü ve güvenlik bakımından daha da gelişmiş MirrorCam sistemimizi kamyonlarımızda sunuyoruz."



## Kısalan kamera kolları birçok avantaj sunuyor

Bir önceki nesline göre 10 cm daha kısa kamera kollarına sahip olan MirrorCam, yeni nesil görüntü işleme yazılımı sayesinde, daha keskin, yüksek kontrastlı ve parlama etkileri azaltılmış bir görüntü sunarak araç sürücülerine daha iyi destek sağlıyor.

## Görüntü kalitesi artırıldı

Halihazırda son derece parlak bir görüntü sunan kamera sisteminin renk ve parlaklık adaptasyonunun geliştirilmesi sayesinde, örneğin karanlık veya iyi aydınlatmaya sahip olmayan bir tesise geri geri yaklaşırken daha net bir görüntü sağlanıyor.

## Daha yüksek güvenlik ve sürücü konforu

Sollama, manevra yapma, kısıtlı görüş koşulları, karanlık, viraj alma ve dar alanlardan geçiş gibi durumlarda sürücüye destek olan MirrorCam, aracın çok daha güvenli bir biçimde kullanılmasına da yardımcı oluyor.



## Gücün simgesi. Arocs 3353 S

Üstesinden gelinecek zorlu bir iş varsa Arocs yanınızda. Gücün sınırlarını tekrardan belirleyen Arocs 3353 S'ten gözlerinizi alamayacaksınız.

#YeniliğinÖncüsü

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust.



# DAE Turizm filosuna 10 adet Maraton VIP kattı

**TEMSA yurt içinde araç teslimlerine hız verdi. Kamil Koç'un Bodrum işletmeciliğini yürüten Dae Turizm, şehirlerarası ulaşım şirketlerinin çok beğendiği 10 adet Maraton VIP kattı. Araçlar Adana'da düzenlenen törenle Dae Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Coşkun, Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun'a TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ tarafından teslim edildi.**

**Röportaj: Erkan YILMAZ**

**DAE** Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun, "Yeni aldığımız Maraton VIP araçlarımız yine Kamil Koç filosunda Bodrum, Çeşme, Özdere hatında hizmet verecek. 23 adet Safir aracımız bulunuyor. 10 adetlik Maraton VIP yatırımı ile bu sayı 33'e ulaştı. Filomuzdaki TEMSA araçlardan duyduğumuz memnuniyet yeni yatırımlarımızı da TEMSA'dan yana tercih etmemize vesile oldu. Maraton, teknolojik açıdan üst düzeyde bir araç, ayrıca Maraton kullanıcıları ile yaptığımız görüşmelerde yakıt tüketimi konusunda duyulan çok yüksek bir memnuniyet seviyesi var. Yeni kullandıkları motor teknolojisi sayesinde "Yakıtta cimri bir araç" olması çok cazip, düşük yakıt tüketimi var. TEMSA'nın satış sonrası süreçlerinden de oldukça memnunuz. Kaptanların duyduğu mem-



nuniyette yeni yatırımlara ışık tutuyor. Yıl sonuna doğru filodaki tüm araçları yenileme planımız var. Eylül-Ekim gibi filonun tamamını yenilemiş olacağız. Gönülümüz TEMSA'dan yana" dedi.

## Sıfır araçlarla ikinci el arasında makas büyüyecek

İkinci el araç yerine sıfır araca yönelme kararı aldıklarını da vurgulayan Barış Coşkun, "Zaman geçtikçe mevcut araçlarla sıfır araçlar arasındaki makas büyüyor. Sıfır araçlara da önümüzdeki aylarda çok ciddi zamların geleceğini de düşünüyoruz. Makasın daha da açılacağını düşündüğümüz için hazır gücümüz varken sıfır araca yönelim dedik. Ayrıca eski araçların bakım ve yakıt tüketim maliyeti çok ciddi seviyelere geldi."

## Bayramda yolcu talebi yüksekti

Ramazan Bayramı'nın beklentileri doğrultusunda geçtiğini belirten Barış Coşkun, "Herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Hem araçlarımız açısından hem de doluluk seviyemiz açısından iyi bir süreç geçirdik. 9 gün tatil olmaması bazı bölgelerde yolcu talebini düşürmüş ola-

bilir ama özellikle Bodrum-Çeşme hatında yolcu talebi yoğun. Dolu gittik, geldik diyebiliriz. Bayram sonrasında ise bir miktar düşüş olsa da yine de doluluk oranlarımız yüzde 80'ler seviyesinde. Bunda en önemli etken de özel araçlar yerine otobüsün tercih edilmesi. Akaryakıtın yanı sıra köprü ve otoban maliyeti de yüksek. 4 kişilik bir ailenin araçla geliş gidişi otobüs biletinden daha fazlaya mal oluyor. Bunun yansımaları sezona da olacaktır ve seyahatlere otobüse talebin devam edeceğine inanıyorum. Şehirlerarası yollarda özel araçları daha az görüyoruz. Çalıştığımız hatlar nedeniyle de biz biraz daha avantajlıyız. Turizmin çok hareketli olduğu hatlardayız" dedi.

## Sefer maliyeti 13 bin TL

Maliyetlerin çok arttığını ve sektörü zorladığını belirten Coşkun, "Hem akaryakıt hem de otoban ve köprü maliyetimiz arttı. İstanbul-Bodrum hattında gidiş-geliş sefer maliyetimiz 13 bin TL civarında. Köprü ve otoban toplam maliyet içinde 1850 TL tutuyor. Bilet fiyatlarımız 500 TL seviyesinde ama zaten bu ekonomik koşullar çerçevesinde daha yukarı çekmek de zor" dedi. ■

## DAE Turizm'in filosunun tamamı TEMSA

**TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ** ise, filosunun tamamı TEMSA marka araçlardan oluşan Dae Turizm'e 10 Maraton VIP teslimatı gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, "Ramazan Bayramı ile birlikte sezon açıldı. Sezondan da beklentiler yüksek. Bu beklentiler doğrultusunda firmalar yeni yatırımlarla filolarını güçlendiriyor. Dae Turizm de seyahatlerde konfor düzeyi yüksek hizmet sunabilmek adına Maraton VIP yatırımı yaptı. Filosunun tamamının TEMSA marka araçlardan oluşması da bizleri ayrıca gururlandırıyor. Maraton VIP araçlar, Kamil Koç filosunda hizmet verecek. Yeni araçların hem Dae Turizm'e hem de Kamil Koç'a hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Dae Turizm ile işbirliğimiz artarak devam edecek" dedi.

# Niğde Aydoğanlar'a 4 Maraton VIP

**2004 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Niğde Aydoğanlar Turizm filosunu 4 adet Maraton VIP ile güçlendirdi.**

**Röportaj: Erkan YILMAZ**

Adana'da düzenlenen törene Niğde Aydoğanlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan ve TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ katıldı.

## Maraton VIP tercihi

2012 yılından sonra ilk kez TEMSA yatırımına yöneldiklerini belirten **Niğde Aydoğanlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan**, "Yeni TEMSA Maraton VIP araçların konfor düzeyini beğendik. Yakıt tüketimine de yönelik çevremizdeki arkadaşlarla görüşmelerde bulunduk. Onların da araçtan duydukları memnuniyeti görünce TEMSA Maraton VIP yatırımına yöneldik. Araçların bagaj kapasitelerinin de beklentilerimize uygun olması bizi mutlu etti ve 4 adet Maraton VIP 2+1 araç yatırımında bulunduk. Artık 2+1 dışında bir yatırım yapmak da mümkün değil. Yeniden 2+2'ye dönüş çok zor. Biz 1+1 şekline dönmeyelim de 2+1 iyidir" dedi.

## 11 araç yatırımı daha...

Yıl sonuna kadar 11 adetlik otobüs yatırımı planladıklarını bunun 6'sının yine Maraton VIP olmasını istediklerini belirten **Murat Aydoğan**, "Yeni yatırım artık bir zorunluluk haline geldi. Araçların fiyatları sürekli artıyor. Yeni araca yetişmek daha güç oluyor. Araçlar da arsa gibi sürekli değerleniyor. Eski araçların servis, yedek parça ve bakım maliyetlerinin artması ayrıca yeni model araçların daha düşük yakıt tüketimine sahip olması yeni araçlara yöneliyor. Yeni araçlarla 3-4 yıl sorunsuz şekilde çalış-

yorsunuz. Yeni yatırımın güzelliği de orada zaten. Bizde bu anlayış doğrultusunda yatırım yaptık. Yeni aldığımız araçlarla filomuzdaki otobüs sayısı da 30'a çıkmış oldu" dedi.

## Umduğumuzdan hareketliydi

Ramazan Bayramı'nda beklentilerinin de üzerinde bir hareketlilik yaşadıklarını belirten **Murat Aydoğan**, "Doğrusu bu kadar hareketli olur diye beklemiyorduk. Umduğumuzun 3-4 katı bir hareketlilik oldu. Önceki bayramlar kadar yoğun değildi, ama dolu gittik, dolu geldik. Şu anda İstanbul-Niğde arasında gidiş-geliş maliyetimiz 16-17 bin TL civarında. Seferlerin karşılıklı şekilde dolu olması önem kazandı yoksa bu maliyetleri karşılama şansız yok. Şu anda bilet fiyatlarımız 320 TL civarında. Bu bilet fiyatları da yeterli değil ama vatandaşın durumu da belli. Bilet fiyatlarının, Bakanlığın verdiği 450-500 TL. seviyesinde olması gerekiyor. Zam yapamıyoruz, fiyatları minimum seviyede tutmaya çalışıyoruz. Sektörün rekabet yapacak hali kalmadı. Onun için haksız ve yıkıcı rekabet olmayacaktır. Filomuzdaki araçların tamamı özmal. Araç fiyatlarının yükselmesi ile bireysel otobüsçü de kalmadı eskisi gibi. Zor bir sektörde çalışıyoruz. Küçük firmalar arada eziliyor, kayboluyor" dedi.

## Sezon beklentimiz yüksek

Sezona yönelik beklentilerinin yüksek olduğunu belirten Aydoğan, "Ben sezona olumlu bakıyorum. Çok hareketli geçece-



ğini düşünüyorum. İnsanlar pandemi sürecinde iki yıldır seyahati özledi. Bence bu özlemin de etkisiyle sezon hareketli geçecek. Yeni hatlar da açacağız. Adana'dan Ankara-İstanbul seferlerimiz başlıyor. Kayseri'den de seferlerimiz olacak. En zor dönem pandemi süreciydi, kapalı kaldık, zararımız büyük oldu. Bu dönemin zorluğu ise maliyetlerin çok artması... Biz pandemi sürecinde de yine de yatırım yaptık" dedi.

Kaptan, host, hostes bulmakta çok sıkıntı yaşandığını belirten **Murat Aydoğan**, "Bildğim kadarıyla herkes aynı sıkıntı içerisinde. Pandemi döneminde otobüsler çalışmadığı için kaptanlar, hostler başka alanlara yöneldi ve geri dönmediler" dedi.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının yanı sıra akaryakıt ve inşaat alanında faaliyet gösterdiklerini belirten Aydoğan, "Otobüsçülüğü biraz daha hobi gibi yapıyoruz. Otobüs tarafı 3'üncü iş konumuna düştü" dedi.

Online bilet satışında tekelleşme yaşadığını vurgulayan **Murat Aydoğan**, "Bu alanda rekabetin olması aslında sektöre kazanım sağlar. Meslek örgütlerinin bu yönde yürüttükleri çalışmaların başarılı olmasını umuyoruz. Hiçbir zaman tek kalmak iyi değildir. Rekabet olsun" dedi. ■

## Maliyetler kontrol altına alınabiliyor

**TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ**, Niğde Aydoğanlar Turizm'in tamamı özmal araçtan oluşan bir filo ile hizmet verdiğine dikkat çekerek, "Firma yeni araçlarla filosunu büyütüyor. 4 Maraton VIP yatırımının yanı sıra yeni Maraton yatırımları da yapmayı planlıyor. Maraton VIP araçlarımız düşük yakıt tüketiminin yanı sıra, bagaj genişliği ve konfor düzeyi ile sektör mensuplarında memnuniyet yaratıyor. Yeni yatırımlarla firmalar bir anlamda zorlu süreçlerde maliyetlerini kontrol altına alma imkanına sahip olabiliyorlar. Niğde Aydoğanlar Turizm'e yeni Maraton VIP araçlarımızın hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

# Yükseller Aksaray Birlik'e 3 Maraton VIP

TEMSA Yükseller Aksaray Birlik Turizm'e 3 adet Maraton VIP teslimatı gerçekleştirdi. Araçlar Adana'da düzenlenen törenle Aksaray Birlik Turizm sahibi Ayhan Yüksel'e TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ tarafından teslim edildi.

Yükseller Aksaray Birlik Turizm firma sahibi Ayhan Yüksel yeni yatırımlar ve sektördeki gelişmelere yönelik açıklamalarda bulundu. 50 yılı aşkın süredir taşımacılık alanında olduklarını ve bu işin baba mesleği olduğunu belirten Ayhan Yüksel, "2008 yılında şehirlerarası alanına adım attık. Şehirlerarasının yanı sıra turizm taşımacılığı ve personel servis taşımacılığı işimiz bulunuyor. Turizm ve servis işi ile birlikte 50 civarında aracımız var" dedi.

## Tercihimiz Maraton VIP

Yükseller Aksaray Birlik Turizm filosunda 17 araç bulunduğunu ve bu araçların 3'ünün 2018 model Safir araç olduğunu belirten Ayhan Yüksel, "TEMSA Maraton tercihimizi bagajının geniş olması, yolcu için konfor düzeyinin yüksekliği belirledi. Pazar araştırmamız sonucunda, Maraton aracının düşük yakıt tüketimi olduğu geri bildirimini aldık. Artan maliyetler tercihimizde çok önemli bir unsur oldu" dedi.

## 2 Maraton yatırımı daha

Yeni otobüs yatırımına yönelik yine planlarının olduğunu belirten Ayhan Yüksel, "2 Maraton daha yatırım planımız var. Biraz önümüzü görmemiz gerekiyor. Sektör için kamu biletteki KDV oranının yüzde 18'den yüzde 8'e iyi çekilmesi olumlu yönde etki eder" dedi.

## 2-3 bin TL kalırsa iyi

Ramazan Bayramı'nda yolcu talebinin eski bayramlar gibi olmadığını da aktaran Ayhan Yüksel, "3 gün gidiş, 3 gün dönüşte biraz hareketlilik oldu. Şu an talep daha düşük. Eskiden biz bayrama 5 gün kala her gün 10 araç kaldırırken maaşle 3 araba ile yetinebildik. Araçlar dolu gidip geldi. İstanbul-Aksaray hattı bilet fiyatlarımız bayram sürecinde 375 TL'ydı. Şu an düşük talep nedeniyle 300 TL'ye geriledi. İstanbul-Aksaray hattında geliş-gidiş maliyeti otoban, köprü, şoförle birlikte her şey dahil 14 bin TL. Aksaray transit geçiş noktası. Doğu'ya ve batıya geçiş yapan çok sayıda otobüs firması var. Onlar düşük kestiği için biz de bilet fiyatlarını geriye çektik. Biz artık sefer sonrasında 2-3 bin TL kaldıysa iyi diyoruz. Eski günleri arıyoruz" dedi.

## Araba eskidikçe servetiniz azalıyor

"Teker dönmediği takdirde çark dönmez" açıklamasını yapan Ayhan Yüksel şunları söyledi: "Maliyetlerimizin daha da artacağı endişesi taşıyoruz. İki civata sıkırtmak için sanayiye gidiyorsunuz, 'ver 300 lira, ver 500 lira' yedek parçaların zaten yanına varılmıyor. Maliyetler çok ağır. Yeni yatırım artık bir zorunluluk oluyor. Araba eskidikçe servetiniz azalıyor. Eski arabanın değer artışı ile yeni arabanın artışı arasında büyük farklar var. Bu devirde peşin araba almak sıkıntı. Ödeyebilersen borçlanarak alacaksınız."

## Otomobil kısa hatlarda avantajlı

Yeni sezona yönelik beklentilerini açıklayan Ayhan Yüksel şunları söyledi: "Mazotun bu fiyat seviyeleri ile sezondan beklentimiz çok yüksek değil ama yapacak bir şey yok. Özel otomobilden otobüse yönelim olabilir, ama bu düşünce uzak mesafeler için çok daha geçerli. Aksaray-Konya 140 km, 3 kişi gittiği zaman her türlü otobüsten avantajlı. Ankara 230 km 3 kişi ile şu anda geliş/gidiş 600 lira, özel otomobille aynı maliyette. Üstelik gitmek istediği noktaya daha rahat ulaşım imkanı var, özel otomobiliyle. Kısa yollarda pek avantajlı olmuyor otobüsle gitmek." ■

## Çocuklar okudu çok şükür

Çocukları bu işin içine çok katmadık. 4 kardeşiz. Bir kardeşimin 3 oğlu var. Onlar garajda. En büyük ağabeyimin 7 çocuğu var. 3'ü doktor, 1'i mühendis. Benim 3 çocuğum var. Kızım psikolog olacak. Oğlum mimar, yurtdışında kendine çalışıyor. Biri de işletmecilik yapıyor. Otobüsçülükte pek bir şey öğrenmedik ama çocukları okuttuk, çok şükür. Onlar okudular ama feleğin çemberinden de geçtiler, muavinlik yaptılar.



## Turizm tarafı hareketli

D2 belgesi ve TÜRSAB belgesi de sahip olduklarını belirten Ayhan Yüksel, "Tur işi fena gitmedi. Okullar kapandıktan sonra o tarafta bir hareketlilik olabilir. Fabrika servisimiz var. Niğde'ye çalışıyorlar. Şu anda hayatımızı şehirlerarasından çok diğer alanlardan kazanıyoruz. Şehirlerarasında otobüsten para kazanma umudumuzu yitirdik. Taşımacılık alanı dışında başka alanlara yönelmedik. 'Bir kötülüğümüz o' dedi.

## Satış öncesi ve sonrasında da yanında

TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ, Yükseller Aksaray Birlik Turizm sahibi Ayhan Yüksel ve ailesinin çok uzun yıllardır taşımacılık alanında olduğunu belirterek, "Ailenin bütün işi taşımacılık. Bu işe yatırım yaparak işlerini büyütmeyi hedefliyorlar.

Bu hedef doğrultusunda da tercihleri Maraton VIP oldu. Filolarında da 3 Safir aracımız bulunuyor. Biz işbirliği sürecinde hem satış sırasında hem de satış sonrasında müşterilerimizle diyalog halinde olmaya özen gösteriyoruz. Bu yakın diyalog yeni işbirlikleri getiriyor. Yeni Maraton VIP araçlarımızın Yükseller Aksaray Birlik ailesine hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

# BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden TEMSA ve FUSO araçları,  
konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



## ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri,  
34890 Pendik / İstanbul  
Tel: 0 216 354 14 18  
www.cavusoglu.com.tr  
temsa.com



TEMSA



FUSO

## Otobüs İşletme Sahipleri Derneği

OİSD Yönetimi Ankara'da  
bir dizi ziyaretler gerçekleştirdi

29 Mart 2022 tarihinde 1. Olağan Genel Kurulunu gerçekleştiren Otobüs İşletme Sahipleri Derneği OİSD yönetimi Ankara'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdi.

OİSD Başkanı Ayhan Kara ve Yönetim Kurulu Üyeleri 17-18 Mayıs'ta ilk resmi ziyaretlerini gerçekleştirmek üzere Ankara'da bulundu. Heyet, Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü **Murat Baştör**, Karayolları Düzenleme Daire Başkanı **Kerim Cicioğlu** ile bir araya gelerek sektöre yönelik görüşmelerde bulundu.

Heyetin ziyarette bir sonraki durağı Emniyet Müdürlüğü Trafik Daire Başkanı **Mehmet Yavuz** oldu. Daha sonra Ankara Zabıta Daire Başkanı ve BUGSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Koç** ve Genel Müdür **Metin Alkaya** ile de görüşmelerde bulunuldu.

OİSD'nin bir ziyareti de Ankara Ticaret Odası Başkanı **Gürsel Baran** oldu. OİSD Başkanı Ayhan Kara, gerçekleştirilen ziyaretlerin asıl amacının sektördeki yeni mesleki örgütlenmenin tanıtımını yapmak ve sektörün sorunlarını çözüme yönelik uzun vadede gerçekleştirilebilecek iş birlikleri üzerine görüş alışverişinde bulunmak olduğunu söyledi. ■



Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü



Emniyet Müdürlüğü Trafik Daire Başkanlığı



BUGSAŞ - AŞTİ Otogar Yönetimi



Ankara Ticaret Odası



Ankara Zabıta Daire Başkanlığı

Maliyetleri önceden bilin, fazlasını ödemeyin.  
Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri

Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri birçok avantajla sizi değişen fiyatlardan korur. Bakım ve onarım masraflarını önceden bilirsiniz. Orijinal yedek parça ve uzman teknik personel desteğiyle onarımlarınız sağlanır. Siz söz verin, biz yanınızda olalım.

Mercedes-Benz  
444 628 4  
444 MBT 4



Mercedes-Benz  
The standard for buses.



# Sezona girerken maliyetler, komisyonlar ve rekabet

**E**nflasyon nedeniyle maliyetlerin ve bağlı olarak fiyatların arttığı günümüzde, yaklaşan yaz sezonu öncesinde bazı konulara göz atmak ve görüşlerimi paylaşmak istiyorum.

## Maliyetler

Hemen tüm taşımaların ana girdisi akaryakıt ve/veya enerjidir. Bunun ötesinde otobüs amortismanı ve bakımı, personel, bilet satış/yazıhane ve terminal gibi çeşitli girdiler bulunmaktadır. Bunlar üzerinde otobüsçünün yapabileceği pek fazla değişiklik yoktur. Örneğin; akaryakıt maliyetini düşürmek için 10 numara yağ kullanılması, sürücülerden daha fazla hizmet alınması gibi seçenekler taşıma güvenliği açısından akla bile getirilmemesi gerekir. Bunun dışında ikram, ücretsiz servis ve hatlara göre köprü, otoyol kullanımları söz konusu olabilir. Bunların bir kısmında tasarruf akla gelebilir de rekabette hizmet kalitesi açısından zordur. Bu konuda tek yapılabilecek şeyin verimsiz hatları kapatmak olduğunu düşünüyorum. Bunun dışında taşımacılara sorumluluk yüklenemez.

## Komisyonlar

Yolcu taşımacılığında komisyonculuk yasak olmakla birlikte bazı kesintilere komisyon adı verilmesi söz konusu olup, bunlar yasağa aykırılık teşkil etmez. Bunlardan birincisi acentelerin bilet satış payıdır. Acenteleri değil otobüs firmalarını önemseyecek olursak bunların azaltılması gerekir. Az yolcu olan yerlerde firmaların yazıhane açmaması ve düşük komisyonlu acente hizmetiyle çözüm bulunması düşünülmelidir. Bilet portalı gibi, teknoloji kullanan çözümler ayrıca ele



## Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

alınmalıdır. Burada dernek ve benzeri kuruluşlara imtiyaz tanınması mümkün olmayıp başka çözümler yaratılmalıdır. Acentelere getirilen tekelleşme önleyici 10 firma sınırlaması benzeri çözümler değerlendirilebilir. Diğer bir komisyon konusu sözleşmeli otobüslerin bilet satış gelirlerinden firmaların yaptığı kesintidir. Bu aslında komisyon olmayıp sözleşmeye göre yapılan gelir paylaşımıdır. Birinin alacağı payın artırılması diğerini azaltabilir. Bu husus ancak sözleşme ile çözülebilir.

## Fiyatlar

Öncelikle bilinmelidir ki, serbest piyasa düzeninde gelir sağlayıcı yüksek fiyatların ayıplanacak, gariptenecek hiçbir yanı yoktur. Zaten fiyatlar, maliyetlerin istisnalar dışında üzerinde olmak zorundadır. Diğer taraftan talebin yüksek olduğu durumlarda fiyatların arttırılması gayet normaldir. Bunu bir fırsatçılık olarak görmemek gerekir. Önemli olan önceden bu durumun yolcuya iletilmesidir. Bu yönüyle otobüsçüler, havayolu taşımacılarını terbiye etme sevdasından vazgeçip kendi işlerine bakmalıdır. Üçüncü olarak fiyatlar şüphesiz ki rekabet koşullarına göre belirlenecektir. Burada otobüs firmaları arası rekabetten öte diğer modlarla rekabet önemlidir. Havayollarının

yüksek fiyat uygulaması otobüsçülerin fiyat serbestliğini arttıran bir durum yaratır. Artık otobüsçüler, serbest piyasayı iyi anlayıp içlerine sindirmelidir.

## Ücret tarifeleri

Yüksek enflasyon karşısında 4 aylık tarife süresinin yetmemesine bağlı tartışmalar yapıldı. Ben de, bu konuda yeni tarife almayı kolaylaştırıcı önerilerde bulundum. Şimdilik bir düzenleme yapılmadığı halde ortam sakinleşmiş görünüyor. Bunun nasıl sağlandığını bilmiyorum. Şu andakini başıboşluk olarak değil serbest piyasa düzeni olarak algılamak gerekir. Yeter ki, taşımacı uygulayacağı tarifeyi önceden duyurup yolcunun bilgilenmesi sorumluluğunu yerine getirsin. Kendisinin belirlediği bir tarifeye tabi olmak serbest piyasaya aykırılık değil, tarifeli taşımacı olmanın sorumluluğudur.

## 18 koltuk konusu

Bakanlığın, tarifeli taşımalarda 18-24 koltuklu otobüslerin de kullanımına imkan veren geçici düzenlemesini olumlu bulmuş ve savunmuştum. Hâlâ aynı fikirdeyim. Taşıma güvenliğine aykırı olmayan hizmet koşulları mevzuatla değil piyasada belirlenmelidir. Bu konuda bir karar verilmemiş olmasına rağmen, kullanım süresinin yıl sonuna uzatılması en azından iyi olmuştur. Bunun bir karar verilmediğinden mi, yoksa karar verilip de Yönetmelik değişikliği yapılmadığından mı olduğunu bilmiyorum. Ben, diğerlerini rekabette güçsüz bırakmak isteyen güçlü firma temsilcilerinin sesine fazla kulak verilmemesi gerektiğini belirtmek isterim.

## 140 km'lik otoyol hız limitleri

Öncelerde meskûn mahaller dışında ek hız limiti vardı. Bu da otomobiller için 90 km'ydı. Diğer taşıtların hız limitleri de buna göre belirleniyordu. Hepsini için bir yüzde 10 ceza toleransı vardı, otoyollar için yeni limitler belirlendi. Otomobiller için 120 km olan bu limit yüzde 10 toleransı ile 132 km ediyor derken üçüncü bir yol ve limit karışımına geldi. Bölünmüş yollar için hız limiti otomobiller için 90'dan büyük 120'den küçük olacaktı. 100-105 km gibi bir rakam daha makul ve tartışmasız olabilirdi. Ancak bölünmüş yol hız limitinin yüzde 10 toleransı ile birlikte 120 km'lik otoyol hız limitine ulaşacak şekilde 110 km yapılması 120 km olan otoyol hız limitine tartışma getirdi. Eğer bölünmüş yol için 110 km uygunsaydı, daha iyi durumdaki otoyollar için daha yüksek hız limiti doğru olabilirdi. Şimdi 20 km artışla bu limiti 140 km'ye, toleransıyla birlikte 154 km'ye çıkarma kararı açıklandı. Ben bu artışı fazla bulanlardayım. Belki 110 km'lik bölünmüş yol hız limiti karşısında 130 km düşünülebilir. Dış ülkelerdeki uygulamalar da 140 km'yi fazla bulmamı düşündürüyor.

## Hangi bakanlığın alanında?

Hız limiti taşıma güvenliği, taşıma ekonomisi gibi çeşitli yönleriyle önemli. Bu açıdan çokça kuruluşu ilgilendirebilir. Acaba bu konu öncelikle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın mı yoksa İçişleri Bakanlığı'nın mı alanına girer? ■

## Otoyollarda Hız Sınırı arttırılmalı mı?



## Alp Lök

Mak. Yüksek Müh.

alp@frenteknik.com

**A**sıl sorun nerede biliyor musunuz? Ağır taşıtlarda. AB ve Almanya'da ağır taşıtlarda hız sınırlayıcı (speed limitör) zorunlu: Kamyonlar 90km/h, otobüsler 100km/h. Bizde araçlarda fabrika çıkışı bu düzenekler takılı, ama denetimi yok ve büyük kısmı iptal. Araç muayenesi bunları denetlemiyor.

Hızın yükselmesi aracın kinetik enerjisini bu da çarpışma sırasındaki hasarı yükseltir. 100km/h'dan 120km/h'ya hız %20 yükselirken kinetik enerji ve hasar %44 artar. Bir örnek: 18tonluk iki dingilli bir otobüsün 100km/h'daki kinetik enerjisi 2tonluk bir spor otomobilin 300km/h'daki kinetik enerjisine eşittir. Bu otobüsün 120km/h'daki kinetik enerjisi aynı spor otomobilin 360km/h'daki kinetik enerjisine eşittir. Bizdeki şehirlerarası otobüslerin genellikle 3 dingilli ve yüklü ağırlıklarının 24ton civarında olduğu düşünülürse, bu araçların sahip oldukları kinetik enerjinin büyüklüğü ve bir çarpışmada verecekleri hasar tahmin edilebilir.

## 3 şeritli otoyollarda bugünkü durum şu:

- Kamyonlar 1. ve 2. şeritte yarıyor,  
- Otobüsler de sürekli 2. şeritten gidiyor ve önündeki otobüsü 3. şeride geçerek solluyor, tıpkı bir otomobil gibi.

- 120 km/h ile gitmek isteyen otomobiller 2. şeritte otobüslerin arkasından gitmeye ve 3. şeritten selektörle gelen ve herkesi taciz eden "parayı bastım pedala da basarım" diyen sürücülerden fırsat kalırsa 3. şeride geçip sollayabiliyor.

- 3. şeritten 1. şeride makaslama yapanlar da var.

Medeni dünyada böyle bir medeniyetsizlik yok.

Daha bitmedi; otoyollarda şerit disiplini, takip mesafesi ve hız denetimi yok. Bu ortamda 120 km/h olan ve zaten denetlenmeyen hızı 140 km/h ve Avrupa'da tek olan yüzde 10 ölçüm toleransı sonrası 154 km/h'a çıkarmak, "parayı bastım pedala da basarım" diyen ve bol bol makaslama yapan kuralsız sürücülerin önünü açmaktır.

## Yapılması gerekenler:

1) Otoyollarda hız, şerit disiplini ve takip mesafesi denetimi başlamalı,  
2) Kamyon ve otobüslerdeki hız sınırlama düzenekleri devreye alınmalı ve araç muayenesinde denetlenmeli,

3) Sürekli olarak üçüncü şeridi kullanan ve önündeki araçları selektörle taciz edenlere ağır para ve hatta hapis cezası verilmeli,

4) Araç muayenesi AB'deki 2014/45/EC seviyesine getirilmeli,

5) Otomobillere kışın Kış Lastiği zorunluluğu gelmeli,

6) Araç muayenesi kamyon ve römorkların arka koruma (tampon) teknik seviyesinin ECER58.2 ve yeni araçlarda ECER58.3 olduğunu denetlenmeli.

ve tabii, buna benzer tüm sorunlar...

Bugünkü şartlarda hız sınırını arttırmak büyük kazalara ve ölümlere davetiye dir. ■





## Daha Konforlu Sürüş, Daha Konforlu Ulaşım

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



© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

# Mercedes-Benz Türk, Türkiye Hentbol Federasyonu Milli Takımlar resmi ulaşım sponsoru oldu

Türkiye Kadın ve Erkek Milli Hentbol Takımı oyuncularının da yer aldığı törende; Mercedes-Benz Türk tarafından sporcular için özel olarak tasarlanan Turismo 16 RHD, Türkiye Hentbol Federasyonu'na teslim edildi.

**Haber: Erkan YILMAZ**

11 Mayıs 2022 tarihinde düzenlenen imza töreninde Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, milli sporcuların konforunu ve güvenliğini en üst düzeyde sağlayacak şekilde tasarlanan Turismo 16 RHD'yi Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç ve milli takım oyuncularına teslim etti.

**Bu işbirliği gurur verici**

Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç, törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Çok anlamlı ve önemli bir gün. Mercedes-Benz Türk ile iş birliği yapmak gurur verici. Uzun yıllardır sporun farklı branşlarına destek veren Mercedes-Benz Türk ailesinin, Türk hentboluna da destek vermesinden büyük bir mutluluk duyuyoruz. Kadın ve Erkek Milli Takımlarımıza sunulan bu çok değerli katkıdan ötürü Mercedes-Benz Türk ailesine ve kendisi de bir hentbolcu olan Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün'e teşekkür ediyorum. Milli takımlarla büyük hayallerimiz var. Bunlara Mercedes-Benz Türk ailesiyle ulaşacağımız inanıyoruz" dedi.

**Yürüttüğümüz kurumsal sosyal fayda programlarımızla ülkemize değer katıyoruz**

Uzun yıllar profesyonel olarak hentbol oynaması sebebiyle Türkiye Hentbol Federasyonu Milli Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğunun gönlünde farklı bir yere sahip olduğunu belirten Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ise sözlerine şöyle devam etti: "Benim için önemli bir gün. Hentbol parkelelerinde toz yutmuşluğum var. Başkanımızın vizyonu geniş. Bu otobüs ile 2024 olmadı 2028 Olimpiyat Oyunları'nda erkek ve kadın hentbol milli takımlarını görmek istiyoruz. Sporcularımızın ihtiyaçları doğrultusunda hazırladığımız otobüsümüz ile Kadın ve Erkek Milli Hentbol Takımı oyuncularımızın daha güvenli ve konforlu bir şekilde ulaşımını sağlamış olacağız. Yeni aracımızın Türkiye Hentbol Federasyonu ile Türkiye Kadın ve Erkek Milli Hentbol Takımlarımıza hayırlı olmasını ve önümüzdeki maçlarda şans getirmesini temenni ediyorum." ■



Düzenlenen törene Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç, Yönetim Kurulu Üyeleri, Milli Hentbolcular, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, BusStore Grup Müdürü Barış Sever, Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Miray Kutlu Demirel katıldı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, milli sporcuların konforunu ve güvenliğini en üst düzeyde sağlayacak şekilde tasarlanan Turismo 16 RHD'yi Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç ve milli takım oyuncularına teslim etti.

## Mercedes-Benz Türk, Adana'nın Yıldız Kızları ile buluştu

Mercedes-Benz Türk'ün toplumda kadının güçlenmesi hedefiyle hayata geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" programı çerçevesinde gerçekleştirilen kişisel gelişim atölyeleri etkinliği bu defa 14 Mayıs'ta Adana'da Yıldız Kızlar'la gerçekleşti.

Mercedes-Benz Türk'ün, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile 17 ilde 200 kızı destekleyerek 2004 yılında hayata

geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" programı, güçlenerek büyümeye devam ediyor. Türkiye'de kadınların her alanda erkeklerle birlikte, eşit sosyal ve ekonomik şartlarla çalışabilmesi hedefiyle başlatılan programda, her yıl

200'ü üniversite öğrencisi olmak üzere 1.000 kız öğrenci Mercedes-Benz Türk'ten eğitim bursu alıyor. Öğrenciler eğitim bursuna ek olarak, kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik hazırlanan çeşitli programlara da katılıyorlar.

Mercedes-Benz Türk yetkilileri, 14 Mayıs 2022 tarihinde Adana'da düzenlenen ziyarette bursiyerlerin katılımı ile kişisel gelişim atölyesi düzenlendi. Atölye çalışmasına katılan Adanalı Yıldız Kızlar çok verimli bir gün geçirdiklerini söyleyerek, iletişim becerilerinin geliştiğini, özgüvenlerinin ve kendilerini ifade yeteneklerinin güçlendiğini belirttiler.

**Mezun yıldız bursiyerlere iş alanında fırsatlar yaratılıyor**

Her Kızımız Bir Yıldız programından burs alarak eğitimini tamamlayan öğrenciler, Mercedes-Benz Türk'te istihdam edilme olanağına da kavuşuyorlar. Şirkette üretimde çalışan kadınların yüzde 20'sini, Her Kızımız Bir Yıldız programı ile eğitimlerini tamamlayan öğrenciler oluşturuyor. ■







# Gösterdiğin yolda, hiç yorulmadan ilerliyoruz.

Mustafa Kemal Atatürk'ün, Samsun'a attığı adımlarla başlayan milli mücadelede milyonlarca insan yorulmadan mücadele etti. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, 103 yıldır Mustafa Kemal Atatürk'ün gösterdiği yolda bir an bile yorulmadan ilerliyoruz. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.



Man Truck & Bus SE'nin Küresel Performans Ödülü bir kez daha Türkiye'nin:

## MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., ikinci kez 'Market of the Year' ödülünün sahibi oldu

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülü, bir kez daha MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin oldu. Pandemiye rağmen satış ve satış sonrası hizmetlerde başarılı bir performans ortaya koyan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., böylece 2020 yılının ardından 2021'de de 'Market of the Year' ödülünü alarak, istikrarlı başarısını devam ettirdi.

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl düzenlediği International Sales Conference- Uluslararası Satış Konferansı, bu yılda da şirket yetkilileri ve dünya genelindeki ülke yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

### 'Market of the Year' ödülü, üst üste ikinci kez Türkiye'ye geldi

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülüne layık görülen MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., böylece aynı ödülü üst üste ikinci kez Türkiye'ye getirdi. 2020 yılının ardından 2021'de de 'Market of the Year' ödülünü alarak, istikrarlı başarısını sürdüren Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2019 yılında ise, yine MAN Truck & Bus SE'nin küresel müşteri memnuniyeti ölçümünde en yüksek puanı ulaşıyor, 'CustomerFirst Award' ödülünün sahibi olmuştu.

MAN Truck & Bus SE tarafından ve-



Tuncay  
Bekiroğlu

rilen 'Market of the Year' ödülü, dünya genelindeki bayileri arasında her yıl pazar büyüklüklerine göre, iki ayrı klasmanda dağıtılıyor. Kamyon, Otobüs, Van, 2. El, Satış Sonrası Hizmetler, Karlılık, Sermaye Verimliliği, Likidite başlıkları altında yapılan değerlendirmede; satış rakamlarından pazar payına, stok yönetiminden nakit yönetimine, müşteri memnuniyetinden toplam satış performansına kadar birçok önemli kriter baz alınıyor.

### "İstikrarlı başarımızla MAN'ın küreseldeki gözdesi olmaya devam edeceğiz"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, 2020'de ulaştıkları başarıyı 2021

yılında da devam ettirdiklerini vurgulayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, şunları söyledi;

"Dünya, son iki yıldır pandemi ve onun yarattığı tahribatla mücadele ediyor. MAN olarak, bizler de bu zorlu süreçte ürün ve hizmet kalitesinden ödün vermeden müşterilerimize en iyi hizmeti sunma hedefiyle çalışıyoruz. Bunu yaparken de müşteri memnuniyeti, odak noktamızı oluşturuyor. Pazara sunduğumuz üstün nitelikli MAN araçlarımızla birlikte gerek satış gerekse de satış sonrası hizmetlerimizle sektörde farkımızı ortaya koyuyoruz. Bizi, sektörde farklı kılan bu hizmet anlayışımız, aynı zamanda pazarda da firmaların öncelikli tercihi haline getiriyor. Bunun neticesi olarak da Türkiye ithal kamyon çekici pazarındaki geleneksel birinciliğimizi

2020'nin ardından 2021 yılında da devam ettirmeyi başardık. Hem satış adedimizi hem de pazar payımızı artırarak, zirvedeki yerimizi koruduk.

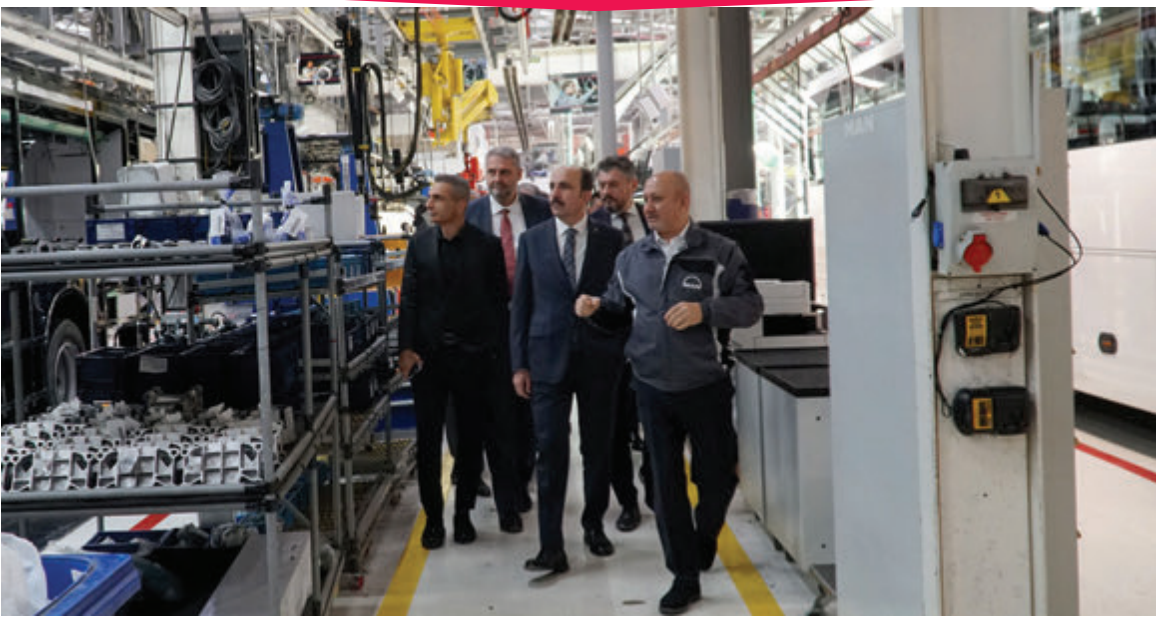
2021 yılında ayrıca hem kamyon hem de otobüs segmentinde araçlarımız, aldıkları prestijli ödüllerle kalitelerini ortaya koydular. Yeni nesil MAN TGX kamyonumuz, 'International Truck of the Year 2021' ödülünü aldı. Yine seyahat otobüsü segmentindeki üstün nitelikleri ile 'Coach of the Year 2020- Yılın Otobüsü' ödülünü kazanan MAN Lion's Coach otobüsümüz, 2021'de ise, bu kez sektörün prestijli 'Sustainable Bus Award 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü aldı. Dolayısıyla 2022 yılında da yine ödüllü araçlarımız ve müşteri memnuniyetini odağına alan kaliteli hizmet anlayışımız ile sektörün gözdesi olmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Bugün aldığımız 'Market of the Year' ödülünün temelinde de müşteri memnuniyeti, ekip ruhu, kaliteli hizmet ve 7/24 müşterilerimiz ile kurduğumuz güvene dayalı samimi iletişim yatıyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, MAN Truck & Bus SE çatısı altında, üst üste ikinci kez aldığımız bu ödül ile aynı zamanda Türkiye'nin gücünü ve potansiyelini de ortaya koymuş olduk. Bu ödüldeki özverili çalışmalar için tüm ekip arkadaşlarımıza bir kez daha teşekkür ediyoruz. İstikrarlı başarımla, MAN Truck & Bus SE'nin küreseldeki gözdesi olmaya devam edeceğiz." ■



## Konya Büyükşehir Belediyesi 52 MAN otobüs yatırımının 18 adetini teslim alıyor

Konya Büyükşehir Belediyesi Başkanı Uğur İbrahim Altay beraberindeki heyetle MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ fabrikasını ziyaret etti.

Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'den alınacak 31 solo ve 21 körüklü otobüsün üretimine yönelik incelemelerde bulunan Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay'a, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Kamu Satış Müdürü Taylan Aslanoğlu eşlik etti. Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, sipariş ettikleri 31 solo ve 21 körüklü otobüsün üretiminin devam ettiğini; ilk olarak 15 Haziran itibarıyla 11 solo ve



7 körüklü otobüsün Konyalıların hizmetine sunulacağını söyledi.

Her ay aynı sayıda otobüs alımının devam edeceğini bildiren Başkan Konya

Büyükşehir Belediyesi Başkanı İbrahim Altay, "Türkiye'nin en güzel otobüslerini Konyalıların hizmetine sunmak için çaba sarf ediyoruz" dedi.

### 210 milyon lira ödeme

Teknik bir ekiple birlikte yapılan ziyarette otobüslerin üretim aşamasını inceleyen Başkan Altay, Konyalıların en ucuz ve en kaliteli hizmete layık olduğuna dikkat çekti. Türkiye'de toplu ulaşımı ucuz tutarak, bir taraftan da ulaşım filosunu yenilemek için yoğun bir çaba içerisinde olduklarını belirten Belediye Başkanı, "Yapım aşamasındaki otobüslere, bugüne kadar yaklaşık 210 milyon liralık bir ödeme gerçekleştirdik" dedi.

### 15 Haziran'a kadar 18 otobüs geliyor

Türkiye'de üretilen 31 solo ve 21 körüklü otobüs siparişi gerçekleştirdiklerini ve 15 Haziran itibarıyla ilk olarak 11 solo, 7 körüklü otobüsü Konya'da vatandaşların hizmetine sunacaklarını

ifade eden Başkan Altay, "Her ay bu sayıda otobüs alarak ilk etapta 52, sonrasında da fazlasını vatandaşlarımızın hizmetine sunacağız. Türkiye'nin en güzel otobüslerini Konyalıların hizmetine sunmak için çaba sarf ediyoruz. Bir taraftan da öğrencilerimiz için 4 yıldır, siviller için 2 yıldır ulaşım zam yapmıyoruz. Sivili 2,5 TL, öğrenciyi 1,55 TL'ye taşımaya, inşallah bu yıl da devam edeceğiz. Konya, toplu ulaşımında en ucuz şehir olmasının yanında en konforlu şehir olacak. Bunun için çalışıyoruz, çaba sarf ediyoruz. Şehrimize hayırlı olsun" diye konuştu. ■



# Ece Tur filosuna 8 Ford Custom, 3 Transit kattı

**Turizm ve şehirlerarası alanında taşımacılık hizmeti veren Ece Tur, filosuna 8 Ford Custom ve 3 Transit kattı. Ece Tur Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna, Taşıma Dünyası'na, yeni araç yatırımları ve sezondaki gelişmelere yönelik açıklamalarda bulundu.**

E dirne merkezli şehirlerarası taşımacılığı ve Antalya merkezli olarak da turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösterdiklerini belirten Taner Akartuna, "11 adetlik Ford marka araç yatırımlarıyla filomuzdaki araç sayısı 49 adede ulaştı. Turizm sezonundaki hareketliliğin devamı halinde yıl sonunda 10 adetlik bir araç yatırım planımız daha bulunuyor" dedi.

## Ford tercihi

Yeni araç yatırımında, Ford tercihini servis ağının çok geniş olması olarak açıklayan Akartuna, "Yedek parça ve bakım maliyetlerinin çok daha uygun maliyetlerde olması, rakip markalara göre daha uygun fiyatlar sunulması Ford Custom ve Transit araçları tercihimizin en önemli etkenleri oldu. Custom araçları İskitogulları Otomotiv'den aldık" dedi.

## Araçlara özel dizayn

Transit araçların iç dizaynı, Cancan Oto

Dizayn şirketi tarafından özel şekilde yapıldığını belirten Akartuna, "Araçların koltuk düzeni 12+1. Bagaj bölümü açıldı, ortaya masa konuldu" dedi.

## Avrupalı turistlerin ilgisi

10 Nisan itibarıyla Antalya'da sezonun açıldığını belirten Taner Akartuna, "Almanya, İngiltere ve Finlandiyalı turistlerde yoğun bir hareketlilik var. Kemer, Belek, Side bölgesine yönelik aşırı yoğunluk var. Şu an oteller dolmuş durumda. Bu yoğun talep bizim de iş süreçlerimize yansıyor. Günlük 45-60 adet arasında VIP araç kiralaması yapıyoruz. Minimum 45 aileye hafta içinde, hafta sonunda da 60-65 aileye VIP araç ile havalimanı ve otel transfer hizmeti veriyoruz" dedi.

## Balon turuna giden turistler

Antalya'ya gelen Alman, İngiliz ve Finlandiyalı turistlerin Kapadokya bölgesine de ilgilerinin çok olduğunu açıklayan Akartuna, "Kapadokya bölgesinde en çok ilgi çeken unsur balon turu oluyor. Bizden VIP araç isteyip gece yola çıkılıyor ve balon turu yapıp Antalya'ya dönenler var" dedi.

## Rus tarafında yoğunluk düşük

Rus turistlerin seviyesinin zayıf olduğunu ileri süren Akartuna, "Charter uçuşlarının tam anlamıyla başlamaması ve bilet fiyatlarının çok yüksek olması nedeniyle Rus tarafının talebi düşük. Öte taraftan, Türkiye'de yerleşik Ruslar Antalya'ya geliyor. Onu turizm faaliyeti olarak görmek çok doğru olmayabilir. Onların zaten evleri var. Kendi araçlarını kullanan da çok" dedi.



Taner Akartuna

Furkan Kızıltepe

## Sezon

Bu yıl da, geçen yıl gibi uzun bir sezon olabileceğini ifade eden Akartuna, "Kasım ayının ilk haftasına kadar turist hareketliliği olacağına inancım sonsuz. Mayıs ayında olmamıza rağmen Eylül ve Ekim ayına rezervasyon aldım. Hatta 2023 Haziran ayına yönelik rezervasyonlara dahi başladık. Bu rezervasyonlar da İngilizlerden geliyor. Türkiye'ye yoğun ilginin temelinde yüksek kur etkisi var, ama pandeminin Avrupa ülkelerinde de yaşattığı bir enflasyonist ortamı da göz önünde tutmalıyız. İngilizler, Yunanistan veya İtalya yerine daha ekonomik tatil yapabilecekleri ülkemizi tercih ediyorlar. Belek, Kemer, Side'ye yoğun talep var. İyi ve kazançlı bir sezon bizi bekliyor" dedi. ■

## Akaryakıt fiyatları

Maliyetlerin çok yükseldiğine ancak motorin fiyatlarında iniş ve çıkışların şu an için çok fazla olmamasının teklifler üzerinde yaşanan sıkıntıları azalttığına dikkat çeken Taner Akartuna, "Akaryakıt maliyetlerine yönelik önlemlimizi sezon başında aldık. Bunu acentelere de bildirip, yüzde 15'in üzerinde bir fiyat değişimini tekliflere yansıtacağımızı ifade etmiştik. Bunun haricinde en iyi çözümü Euro ve Dolar bazında çalışmada bulduk" dedi.



## Busworld Fuarı'nda 3 farklı modelini tanıtacak

26-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek olan Busworld Turkey Fuarı'nda IVECO BUS HOL 2'de yer alacak ve A21 standında 3 farklı modelini tanıtacak.

Bu yıl HKF Fuarçılık tarafından 9. Kez gerçekleştirilecek Busworld Turkey Fuarı'nda IVECO BUS, yeni teknolojilerini, yeni yolcu taşımacılığı çözümlerini ve hizmetlerini tanıtacak. Ziyaretçiler IVECO BUS'ın geniş ürün gamında yer alan Intercity segmentinin lideri Crossway, şehiriçi taşımaya yönelik tam elektrikli yeni otobüsü E-WAY ile dizel ve doğal gazlı versiyonları ile yeni şehiriçi taşıma otobüsü Streetway ile tanışma imkanı bulacak. ■



Custom araçları Ece Tur Trakya Bölge Sorumlusu Eray Yurdakul teslim aldı.



## ZF Services Türk Uzman Kadrosuyla İhtiyacınız Olduğunda Yanınızda.

ZF Services Türk teknisyenleri sizlere destek olabilmek için duraklarda ücretsiz arıza tespit hizmeti veriyor.

### Randevu almak için:

📍 ZF Services Türk San. ve Tic. A.Ş.  
İkitelli Şubesi  
Ziya Gökalp Mah. Hürriyet Bulvarı No: 47-49,  
34490, Başakşehir-İstanbul

📍 ZF Services Türk San. ve Tic. A.Ş.  
Sultanbeyli Şubesi  
Adil Mah. Demokrasi Cad. No:17  
34935 Sultanbeyli-İstanbul

☎ 0542 355 10 33 - 0533 281 98 37

✉ zfturk.info@zf.com





19

MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# busworld®

TURKEY ISTANBUL  
26-28 MAY 2022

## DAVETLİMİZSİNİZ

 **mapar**



### MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

### MAPAR BURSA

İstanbul Yolu Cad. No: 493/A  
Alaşarköy Mah. Osmangazi / BURSA  
Tel : 0 224 261 00 70  
Fax : 0 224 261 00 53

### MAPAR İZMİR

7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi  
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR  
Tel : 0 232 478 38 38  
Fax : 0 232 478 38 10



İstanbul Fuar Merkezi

Bina: Hall 2

Stand: D04

## Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan:

# Alternatif yakıtlı araç portföyümüzü tamamlıyoruz

“Önemli bir yatırım planımız var. Bu yatırım planı doğrultusunda 2025 yılında Avrupa’daki emisyon kuralları başlangıcı öncesinde alternatif yakıtlı araç portföyümüz tamamlanmış olacak. Bugün otobüs ve kamyonlarda çok yüksek yerlilik oranına sahibiz. Ama hem alternatif yakıtlı araçlar hem akıllı bağlantılı araçlar geliştirme için zamanında ve yerinde hareket etmezsek, yerlilik oranlarımız düşebilir. Biz bu yüzden birçok firma ile işbirliği yapıyoruz ve bunu kültürümüz haline getirmeye çalışıyoruz.”

Erkan YILMAZ / ŞEKERPINAR

Anadolu Isuzu, Gebze Çayırova’daki üretim tesislerinde otomotiv sektörü medyasına yönelik özel bir fabrika gezisi düzenledi. Gazeteciler, Akıllı Fabrika uygulamasının yanı sıra “Terzi Usulü İmalat” modeli ile Ar-Ge Merkezi ve Teknoloji Merkezi’nin faaliyetleri hakkında bilgiler aldı. Fabrika ziyareti öncesinde **Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan** önemli açıklamalarda bulundu.

### Teknolojik değişim yıkıcı olabilir mi?

Uzun bir aradan sonra yeniden fiziksel etkinliklerde bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti ifade ederek konuşmasına başlayan Arıkan, “Çok önemli yıkıcı teknolojik bir değişimle karşı karşıyayız. ‘Bu nasıl yıkıcı oluyor’ deniliyor ve bundan elektrikli araçlar anlaşılıyor. Evet, elektrikli araçlar bunun bir bölümü, ama ne yazık ki tek başına elektrikli araçlar değil. Alternatif yakıtlı araçlar çok önemli bir gelişme. Bugün biyogaz ile biyodizel ile çalışan araçlar da yapmaya çalışıyoruz. Çünkü geçiş döneminde bunlar da önemli. 2023-2024 yılında alternatif yakıtlı araç portföyümüzü tamamlamış olacağız. Önemli bir yatırım planımız var. Bu yatırım planı doğrultusunda 2025 yılında Avrupa’daki emisyon başlangıcı öncesinde portföyümüzü tamamlanmış olacak. Alternatif yakıtlı araçlar dışında akıllı ve bağlantılı araçlar konusu da var” dedi.

### Tasarım Ofisi



### Test Merkezi



### AR-GE Merkezi



Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, “Çok önemli yıkıcı teknolojik bir değişimle karşı karşıyayız” dedi.

### Çok önemli tehlike

Arıkan, çok önemli bir tehlike var uyarısı yaptı: “Bugün otobüs ve kamyonlarda çok yüksek yerlilik oranına sahibiz. Ama hem alternatif yakıtlı araçlar hem akıllı bağlantılı araçlar geliştirmede zamanında ve yerinde hareket etmezsek, yerlilik oranlarımız düşebilir. Bu yüzden birçok firma ile işbirliği yapıyoruz ve bunu kültürümüz haline getirmeye çalışıyoruz. Bizi güçlü kılan bu olacak. Sanayi Bakanlığının açıkladığı hamle programına mobilite çözümleriyle katıldık. Bunun dışında ekosistem, mobilite, startup çalışmaları var. Birçok mühendislik şirketleriyle mobilite çalışması yaptık. TAYSAD dışında da tüm firmalara kapımızı açtık. Çünkü otobüslerde ve kamyonlarda yüzde 50-60 olan yerlilik oranını düşürme lüksümüz yok. Türkiye’nin global tedarik zincirindeki ve mobilitedeki yerinin tam anlamıyla şu andaki seviyede kalması gerekiyor. Geç kalmış değiliz. Bütün dünyada yıkıcı teknolojilere geçiş, sözde çok hızlı görünüyor ama sahada bu kadar hızlı değil. Bir geçiş süreci yaşanacak. Altyapının gelişimi için de bizim en önemli avantajımız TOGG olacak.”

### Otobüs dünyasında fark yaratmak

“Akıllı olmak sadece araç ile bağlantılı olmak değil” diyen Arıkan, “Fabrikamızı da akıllı hale getirmeye çalışıyoruz.

Onun ilk fazını bitirdik, daha sonraki süreçleri var. Verimlilik, ihracatta rekabet açısından akıllı fabrika ve akıllı kalite kontrol yakla-

şımalarına mecburuz. Daha çok terzi işi üretim ile ilgili çalışmalar yürütüyoruz. Gerek Ar-Ge gerek üretim tesisinde bu konu üzerinde duruyoruz. Tabii, bu durum özellikle otobüs dünyasında büyük fark yaratıyor” dedi.

### Yeşil mutabakat

Otomotiv sektörünün önündeki bir başka önemli konunun da “iklim” olduğuna dikkat çeken Arıkan şunları söyledi: “Çok fazla duyarlılık var. Bu duyarlılığın ana dinamosu Avrupa. Avrupa bu konuda çok ciddi. Pandemi döneminde bu ciddiyet daha da arttı. Bir oluşum önümüze çıktı: Yeşil mutabakat. Bu gelişme sadece Avrupa’ya ihracat yapan tüm firmaları etkiliyor. Bu yüzden fabrikamızda çevre ile ilgili kuralları hayata geçirmesiniz, karbon vergileri ödeyeceksiniz. Bu da bizi rekabette olumsuz etkileyecek.”

### Elektrik ihtiyacının yüzde 55’i güneşten

Tuğrul Arıkan, sürdürülebilirlik anlamında güneş enerjisine yönelik de yatırımlar gerçekleştirdiklerini açıkladı: “Fabrikamızda güneş enerji santrali kurmaya yönelik adım attık ve bunun sözleşmesini imzaladık. Bu sene Ağustos ayı itibarıyla elektrik üretimine geçilecek. İlk etapta yatırımımız fabrikanın yüzde 50-55’lik elektrik ihtiyacını karşılayacak. Bunun ikinci aşamasında yüzde 70’e çıkmak istiyoruz. Bizi örnek alan çok firma var. Doğalgaz açısından da çalışmalarımız var. Karbon emisyon seviyemizi 2025-



### 45 ülkeye ihracat yapar hale geldik

Yurtiçi satış bayileri, yetkili servis ağı ve yurtdışındaki distribütörler ile geniş bir aile olduklarını açıklayan Tuğrul Arıkan, “45 ülkeye ihracat yapar hale geldik. 2021 yılı sonunda Fransa’ya bininci aracın ihracatını gerçekleştirdik. 6 sene içinde bu seviyeye gelmenin mutluluğunu, gururunu yaşadık. 2022’nin ilk 4 ayı ile de 1250 adetlere gelmiş durumdayız” dedi.

2026 yılında belli bir seviyeye indirmek önemli bir taahhüdümüz olacak. Avrupa’ya ihracat yapan tüm şirketlerin bunu dikkate alması gerekiyor. 2030’da şartlar daha ağır olacak.”

### Satış sonrasındaki en önemli hedefimiz

İç pazarda müşterileri memnuniyetini sürekli olarak takip ettiklerini açıklayan Arıkan, “Müşterilerimizin memnuniyetini en yüksek seviyede tutmaya çalışıyoruz. Burada en önemli güçlerimizden birisi, satış bayilerimiz ve yetkili servis ağıdır. Satış sonrasındaki hedefimiz; bütün dünyada bir tek aracımızın bile yolda kalmaması. Bunun için de gerekli müdahaleyi yapabilecek seviyeye gelmek istiyoruz ve bu alana yatırım yapıyoruz. Yetkili servislerimiz de alternatif yakıt dönüşümüne hazırlanıyor. Ama bayilerimizin muhakkak dijital dönüşüme de girmeleri gerekiyor” dedi. ■

### Hidrojen yakıtlı araçlar, otonom araçlar

Hidrojen yakıtın mutlaka takip edilmesi gerekiyor. Bu sistem ağır kamyonlarda ve büyük otobüslerde çok uygun olabilecek. Aslında hibrit teknoloji. Biz 2024 yılında alternatif yakıtlı araçlar portföyünde yer alması için ön çalışmalara başladık. Bu konuda altyapının da olması çok önemli. Otonom araçlarda 3’üncü aşama seviyesinde olan aracımızı tamamlama sürecindeyiz. Aracımız Gebze Üniversitesi kampüsünde çalışıyor. Hedefimiz bu sene otonom araçları tanıtmak.

### Global tedarik zincirinde ülkemizin şansı çok büyük

Pandemi sürecinde e-ticaret tarafındaki olumlu gelişim kamyon tarafında ciddi bir talep artışı getirdi. Ürettiğimiz orta segment kamyonlara da ciddi talep artışı oldu. Pandemi süreci turizm ve seyahat araçlarına talebi düşürdü. Toplu ulaşımda da talebin düştüğünü gördük. Ağır ticaride düşen ve ertelenen bir talep vardı. Bunun yukarı çıkmasını bekliyorduk. Şimdi otobüs tarafında talepte hem Avrupa açısından hem de iç pazarda ciddi bir artış bekliyoruz.

### Pandeminin ana konusu tedarik

Pandemiyle birlikte çalışma biçimlerinde değişiklikler oluştu. Dijitalleşmenin ne kadar önemli olduğunu gördük. 2018 yılında başladığımız çalışmalar da arttırdık. Tedarik sürecinde maliyet artışları ve bulunabilirlik sorunu söz konusu. Sadece çip değil, birçok noktada tedarik sorunu var. Navlun hizmetleri döviz bazında 6-7 misli arttı. Bu sene bu artışlar biraz daha hafifledi, ama çip bazlı sıkıntılar devam ediyor. Biz planlarımızı tedarik ve bulunabilirliğe göre yapıyoruz. 2021 yılında bunu iyi yönettik ama 2022 yılında biz de hissetmeye başladık.

Pandeminin ana konusu tedarik oldu. Dünya global tedarik zincirinde yeni merkezler arıyor. Bu anlamda Türkiye’nin şansı çok büyük. Türkiye’nin global tedarik zincirinde önemini 3-4 sene içerisinde artacağına inanıyorum. Sanayiye ve Ar-Ge’ye benimsemiş bir ülkeyiz. Otomotiv yan sanayinin ihracatında son iki senedir önemli artışlar var. Bunun sebebi birçok global üreticinin işlerini Türkiye’ye aktarması.

### Kendi eğitim merkezimiz

Bütün dünyanın nitelikli eleman bulma sorunu var. Biz her yerden personel bulmaya çalışıyoruz. Ama nitelikli insan, özellikle kadın çalışan bulma hususunda sıkıntı çekiyoruz. Kendi mesleki eğitim merkezimizi kuruyoruz. Amacımız bulmakta zorlandığımız, kaynakçı, boyacı, elektronikçi gibi elemanları yetiştirmek. 9 aylık sürede 35 kişi eğitim görecek. İŞKUR ile konuştuk. Eğitim sonunda sertifika verilecek ve istihdam edilecek. AR-Ge merkezimizde 250’ye yakın insan çalışıyor.

# Taşımacılar ekonomik kriz içerisinde

18 Mayıs 2022 tarihinde gerçekleştirilen İstanbul UKOME toplantısına katıldım. Daha önce İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi ve İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü ile yaptığımız görüşmelerde, sektörün İstanbul genelindeki yaşadığı sorunların UKOME gündemine alınmasını istemiştik. Özellikle turizm araçlarının bağlanması, turizm araçlarına yaş sınırlaması, parklanma sorunu, yol belgesi sorunu, sürücü kartı sorunlarımız var.

Turizm taşıtlarına, bir önceki dönemde 10 yaş sınırlaması vardı, yaptığımız müracaatlar ile yaş sınırı 12 olmuştu. Ama kanunun bize verdiği hakları yine kapsamıyor. Karayolu Taşıma Yönetmeliği D2 belgesinde özmal şartını 12 olarak veriyor, ama diğer araçlar ve kiralık araçlar için 19 yaş sınırı belirlemiş. Taşımacılar çok ağır pandemi süreci yaşadı. Bitti, diye sevinirken bir anda Rusya-Ukrayna savaşı çıktı. Dolar 16 lira seviyesine geldi. Ekonomide yaşanan sıkıntılar, akaryakıt fiyatındaki artışlarla taşımacılar ekonomik kriz içerisinde.

## Yeni yatırım doğru değil

Bu ortamda taşımacıları yeni yatırıma yönlendirmek doğru değil. İstanbul'da 60 bin civarında araç var. Yetkililerin, bu araçların ülkenin milli serveti olduğunu düşünmeleri gerekiyor. Biz 12 yaşını geçen araçları ne yapacağız? Bu araçlar senede 30-40 bin km yol yapıyorlar. Çok yıpranıyorlar. Yeni araçlar 5 milyona ulaştı. Turizm



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu  
Taşımacılığı Sektör  
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

taşımacısının yeni otobüs alacak gücü yok. Neden biz bu araçları daha uzun süre kullanamayalım? TÜV niye var? Muayene niye var? Otobüsün yeni veya eski olması müşteri tercihine bırakılmalı. Yeni otobüs daha yüksek fiyatla hizmet sunar, eski otobüs daha düşük fiyatla.

## 3 bin araç bağlandı

Yaş sınırı nedeniyle, geçen yıl 3 bin civarında araç bağlandı. Araç başına 6 bin TL ceza kesildi. Bu yıl bu ceza 9 bin TL'ye yükseltildi. Araçlar sudan sebeplerle de 'yol belgeniz yok, aracın yaşı yüksek' denilerek 2 ay süre ile bağlanıyor. Bunlar doğru değil. Biz vergi veriyoruz, vergi verirken havayolu ve demiryolu ile rekabet etmek zorunda bırakıyoruz. UKOME yetki aşımı yapıyor, şehiriçi tanımını yanlış yorumluyorlar. Büyükşehir belediyeleri kendi sınırları içerisinde yapılan taşımalarından sorumludur. Biz belediye sınırlarına tabi değiliz. Ulusal ölçekte çalışıyoruz. Kanunlar arasındaki çelişkilerin giderilmesi lazım.

## Yol belgesi yok diye bağlandı

Geçen hafta 18 plakalı bir otobüs Kapadokya turunu yaptı. Ankara'dan sonra İstanbul'a geldi. Bir gece konaklamanın ardından yolcularını havalimanına bıraktı. Aracı, yol belgesi yok diye bağladılar. 9 bin TL ceza yazdılar. Bu aracın aylık kira bedeli 45 bin TL. 18 plakalı araç işini gücünü bırakıp İstanbul'da yol belgesi almak için mi uğraşacak? Böyle bir saçmalık olmaz.

## UKOME toplantısı

UKOME gündemine gelen 30 koltuk ve üzeri turizm taşıtlarına geçici olarak 12 olan yaş sınırının geçici olarak 19 yaşa çıkartılması ile ilgili, 30 koltuk ve üzerine yönelik bir düzenleme yapılmak istenmesinin gerekçesini sorduk. Neden daha az koltuk kapasitesine sahip araçlar kapsam dışında kalıyor? Bunun alt komisyonda görüşülmesi kararı alındı. Yolcu taşımacıları, çok büyük bir kapasiteye sahip olmasına rağmen UKOME'de temsil edilemiyor. Taksiciler kadar değerli olmadık. Ulaştırma Bakanlığı nezdinde diğer bakanlık yetkililerine de sesleniyorum: Karayolu yolcu taşımacıları UKOME'de temsil edilmeli.

## Busworld Fuarı

26-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında düzenlenecek olan Busworld Fuarı, Türkiye için hayati bir önem taşıyan bir organizasyon. 1996 yılından beri

Busworld Fuarı'nı takip ediyorum. Otomotiv sanayisinin yurtdışına açılmasına katkı sağlamıştır. Onun için bu fuarın desteklenmesi gerekiyor. Sanayi Bakanı, Ulaştırma Bakanı fuarlara katılıp desteklerini göstermeliler. Sektör mensuplarımızı da fuara bekliyoruz.

## Karayolu kan kaybetmeye devam edecek

Fuarda, 27 Mayıs'ta TOBB Sektör Meclisi toplantımızı da gerçekleştireceğiz. Sektörün yaşadığı sorunları masaya yatıracağız. Akaryakıt fiyatlarının nerede duracağını bilemiyoruz. Bilet ücretlerine bu artışların yansıtılması zorunluluk. Halkın alım gücü de düşüyor. İnsan ulaşımında çok ciddi planlamalara ihtiyaç var. Bu planlamada karayolunun konumunu, entegrasyonunu dikkate almak gerekiyor. Bunlar olmayınca karayolu tarafı kan kaybetmeye devam edecek. Ulaşım ile ilgili birimlerin taşımacıların yerine kendilerini koyarak kararlar almasını bekliyoruz. Sektörün KDV indirimine yönelik, otoyol ve köprü ücretlerinin düşürülmesine yönelik beklentileri var. Bunlar olmadığı takdirde daha düşük fiyatla seyahat imkanı olmayacak. Böyle bakıldığı zaman ne yapılması gerektiği ortada. Taleplerimizi ilgili kurumlarla paylaşmaya devam edeceğiz.

**Atatürk'ü Anma Spor ve Gençlik Bayramınızı Kutlarız. ■**

## Talep var mı? Var. Olsa, alıcı çok.

### İkinci El

### Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Şehirlerarası ve turizm sektörümüzde, bugüne kadar neler yaşadığımızı düşündüğümüzde, geçmişten günümüze kadar neler olduğunu az çok hayal edebiliriz. Yıllarca bu sektöre emek vermiş, hizmet vermiş, aynı zamanda şu an yanımızda olmayan yaşlısı genci, bu dünyadan ebedi istirahat intikal etmiş, birçok mesleki dostlarımız, abilerimiz, kardeşlerimiz ve bu sektöre adını yazdırmış duayenlerimiz; bu insanlar yaşamları boyunca bu camiaya, iyisi ile kötüsü ile hizmet vermişler. Örneğin benim mesleğim ikinci el otobüs alım satım, ekspertiz ve finans destek danışmanlığı... Bir başkası işletmeci, diğeri kaptan, muhasebeci, yazıhaneci, değnekçi, muavin, yıkamacı, parçacı, tamirci, gazeteci, ikramcı, tesisçi, üretici, vb. gibi saymadığımız birçok çalışan bu sektöre hizmet veriyor. İyi de, benim anlamadığım, neler oluyor ve biz nereye gidiyoruz? Tabii, biz derken sektör olarak... Trafik desen aynı, araç alım satımı derseni!!! Zaten benim kafamın basmadığı ve anlam veremediğim bir olay bu. Satmaya araç bulamıyoruz, ucuz da değil haaa. Sattın, yerine araç koyamıyorsun, böyle de bir durum var.

Geçenlerde bir müşterim otogara çağırıldı, gittim. Bahsettiğim şehir İzmir, otogarda hareketlilik epey yoğun, rabbim herkesin işini rast getirsin. "Abi, arabamı isteyen var, borcunu devralıyor. Elime nakit 4 milyon 300 bin TL veriyor. Ne yapayım, sana danışayım istedim" diyor. Araç 2021 model Travego 16 2+1. Ben bu arkadaşına, sıfır aracı 3 milyon 330 bin TL'ye satmışım 2021 yılı sonunda. Bir milyon kredi borcu olsa, demek ki alıcı, bu arkadaşın aracına 5 milyon 300 bin TL vermiş.

Şimdi gelelim asıl soruya... 2022 model sıfır araç şu an indirim falan ile birlikte 5 milyon 440 bin TL. Diyeceksiniz ki, niçin sıfır almıyor?

Araç yooook. Evet, yanlış duymadınız. Araç yok, hakikaten yok. Yok kardeşim. Talep var mı? Var. Olsa, alıcı çok.

Şimdi, tam burada kazanç devreye giriyor. Dedim ki, aracını niye satacaksın? "Abi, şu an işler çok güzel. Dolu gittim, geldim 24 bin TL. Para getirisi 12 bin TL. Yakıt masrafı var, diğer giderleri de çıktığı zaman net 7 bin TL. Tek ayda, şu an temiz 70-80 kalıyor. Bana 2 araç verebilirsen 4 milyon TL. Peşin vereyim. Yazın çok para kazanacağım abi. Öderim" diyor. Ya kardeşim, telaffuz ettiğimiz rakam 2 araç için 11 milyon TL. Düşünüyorum da, biz ne ara bu duruma geldik?

# IVECO BUS BUSWORLD TÜRKİYE FUARI'NDA İSTANBUL / 26-28 MAYIS 2022

**SİZLERİ HOL 2 VE A 21 NUMARALI STANDIMIZDA  
AĞIRLAMAKTAN MEMNUNİYET DUYACAĞIZ**

[www.iveco.com/ivecobus/asia-tr](http://www.iveco.com/ivecobus/asia-tr)

## IVECO BUS

## Mercedes-Benz Türk, Systemtransport Turizm Taşımacılık'a 2 Turismo 15 RHD'yi teslim etti



2022'yi yenilenme yılı olarak belirleyen Systemtransport Turizm Taşımacılık, Mercedes-Benz Türk'ten 2 adet Turismo 15 RHD satın aldı.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin desteği ile Mercedes-Benz Türk Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satış işlemleri gerçekleştirilen araçlar için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir tören düzenlendi. Gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu** ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** tarafından Systemtransport Turizm Taşımacılık firma sahibi **Taşkın Arık**'a teslim edildi.

Systemtransport Turizm Taşımacılık firma sahibi **Taşkın Arık**, teslimat töreninde yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Turizm taşımacılığı alanındaki faaliyetlerine 2005 yılında başlayan firmamız, 2022'yi yenilenme yılı olarak belirledi. Bu kapsamda, araç filomuzu yenilemek için başlattığımız yeni yatırım hamlemiz doğrultusunda çok kapsamlı değerlendirmeler yaptık. Bu değerlendirmelerimizin sonucunda, 10 yılı aşkın süredir iş ortaklığı yaptığımız Mercedes-Benz Türk'ü tercih ettik. Yeni satın aldığımız 2 adet Turismo 15'in ardından bu yıl içinde yeni otobüs alımları yapmayı da planlıyoruz. Yeni teslim aldığımız araçların yanı sıra 3 adet daha Mercedes-Benz yıldızına sahip otobüsü en kısa sürede araç filomuza eklemeyi planlıyoruz."

**Mercedes-Benz Türk Otobüs**

Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu** da konu hakkında yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı: "Mercedes-Benz Türk olarak, güvenli ve konforlu seyahat deneyimi hedefimiz doğrultusunda sunduğumuz yenilikler ile sektörde standartları belirlemeye devam ediyoruz. Bu doğrultuda yaptığımız çalışmalarla Turismo otobüslerimizde de birçok teknolojik yeniliği devreye aldık. Araç yatırımında Hoşdere Otobüs Fabrikamızda üretilen Turismo'yu tercih eden Systemtransport Turizm Taşımacılık ile uzun yıllardır süren iş birliğimizin büyüyen devam edeceğine inanıyorum. Ayrıca, Mercedes-Benz Türk olarak her zaman ve her koşulda müşterilerimizin yanında olmayı sürdüreceğimizi de özellikle belirtmek istiyorum." ■

## Giresun Seyahat filosuna 2 Travego 16 2+1 ekledi

Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin desteği ile satışı yapılan araçlar için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir tören düzenlendi.

Şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında 2005 yılından bu yana faaliyet gösteren Giresun Seyahat, Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı 2 adet 2022 model Travego 16 2+1 ile müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artırmayı hedefliyor.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin desteği ile Mercedes-Benz Türk Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı yapılan 2 adet Travego 16 2+1 için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir teslimat töreni düzenlendi. Gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü **Kadir Sargın** ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** tarafından, Giresun Seyahat firma ortakları **Mustafa Tora-**

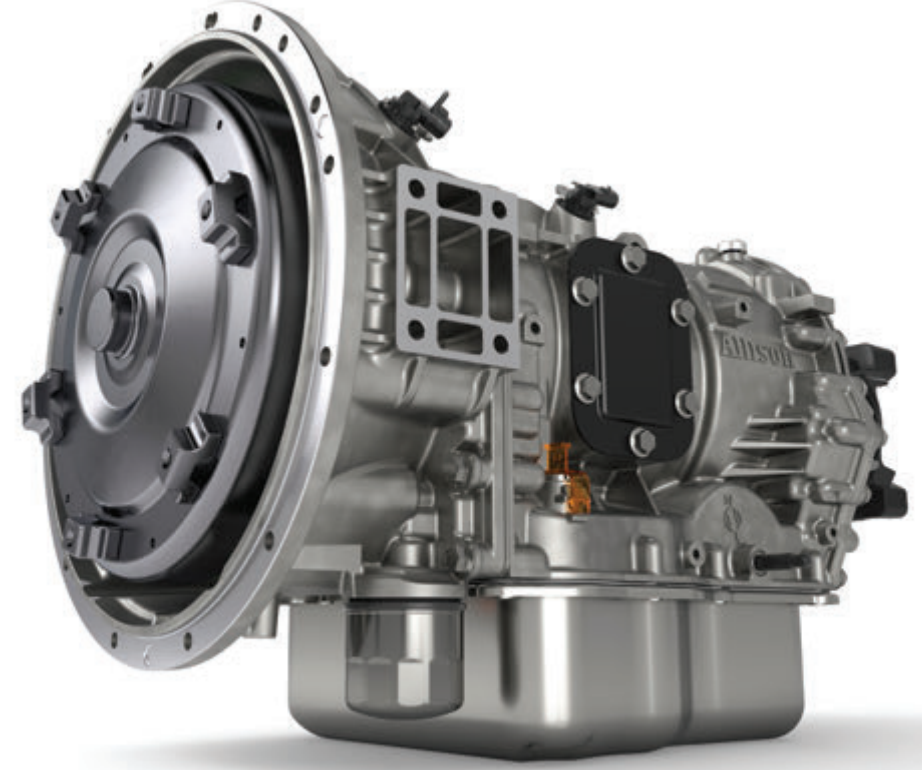


man ve **Nurettin Tuzcu**'ya teslim edildi.

**Giresun Seyahat firma ortağı Mustafa Toraman**, törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Giresun Seyahat olarak hizmet kalitemizi her zaman daha iyiye doğru taşıyoruz. Bu doğrultuda yolcularımızın güvenliği ve konforu için yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2.El değeri, yakıt tasarrufu, servis ağı, konforu ve Mercedes-Benz Türk Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar'ın bu süreçte bizimle yürüttüğü sıcak ilişki nedeniyle Travego'yu tercih ettik. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk

çalışanlarına, Hassoy Motorlu Vasıtalar'ın değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyorum."

**Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan** ise, "Kullanıcılarımızın talepleri doğrultusunda yenilenen araçlarımıza; benzersiz güvenlik donanımları, yolcu, muavin ve sürücü konforunu artıracak birçok özellik eklendi. Özellikle sürücü konforunu en ideal noktaya taşıyan otomatik vites özelliği, yeni araçlarımızda yakıt sarfiyatını yüzde 4'e varan oranlarda düşürüyor. Yeni araçlarının Giresun Seyahat'e bol kazanç getirmesini ve hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu. ■



## Allison Transmission, Busworld 2022'de

# Yeni teknoloji ürünlerini sergileyecek

Allison Transmission, 26 - 28 Mayıs 2022 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirecek Busworld Turkey Fuarı'nda Türkiye'de 7-8 metre midibüslerden, 12 metre şehir içi otobüsleri ve şehirlerarası seyahat otobüslerine kadar sunduğu geniş tahrik sistemleri yelpazesini Hall 1, Stant No: B16'da sergileyecek. Fuarda Allison, eGenPower® yeni elektrikli aklarını, 9 vitesli şanzımanını, tam otomatik şanzıman serisini ve gelişmiş yakıt tasarrufu teknolojilerini sunarken ziyaretçiler, T2100 xFETM ve T3270RxFETM tam otomatik şanzımanlarını da yakından inceleyebilecek.

Allison Transmission, konvansiyonel tahrik sistemleri için daha fazla verimlilik ve yakıt tasarrufu sunmak üzere geliştirdiği 9 vitesli şanzımanını Busworld Fuarı'nda ziyaretçiler ile paylaşacak. Tüm dünyada 160 milyar km'den fazla yol kat etmiş Allison 2000 Serisi™ altı vitesli ticari tam otomatik şanzımanların kanıtlanmış dayanıklılığının üzerine geliştirildi. Bu özel şanzıman, Allison 2000 Serisi ile piyasaya sürülen araçlara entegrasyonu kolaylığı sağlayarak önceki 6 vitesli modeli gibi aynı araç üreticilerinin ara yüzlerinde kullanılmak üzere tasarlandı. Önemli oranda yakıt tasarrufu sağlayan bu şanzıman ile Allison, yakıt verimliliği ve araç emisyonlarına ilişkin standartları sunmaya olan kararlılığını bir kez daha gösteriyor.

### Allison 9 vitesli şanzıman

Allison Transmission Türkiye ve Ortadoğu Bölge Direktörü **Atak Talas**, fuar öncesinde yaptığı açıklamada; "Allison'ın 9 vitesli şanzımanı, OEM'lerin ve son kullanıcıların, önemli yakıt ekonomisi avantajları ve iyileştirilmiş dişli oranları ile geliştirilmiş ivmelenme - kalkış performansı ve sera gazı düzenleme gereksinimlerini karşılamalarına yardımcı olacak sürücü ve yolcuların konforunu bir adım öteye taşıyor" dedi.

### eGenPower, e-Aks ailesi Busworld Fuarı'nda

Allison Transmission, ilk olarak

2020 yılında sunduğu tam elektrikli tahrik çözümleri portföyündeki eGenPower, e-Aksları ile ilgili detayları da Busworld Fuarı'nda paylaşacak. Otobüsün tekerlekleri arasına yerleşecek şekilde tasarlanan eGenPower, aracın geleneksel güç aktarma sisteminin yerini alıyor. Mevcut araç şasisi, süspansiyon ve tekerlekler ile uyumlu olan elektrikli aks, çoğu OEM araçlarının tasarımlarına çok uygun bir çözüm sunuyor. eGenPower e-Aks ailesi, aracın ömrü boyunca yüzde 100 bakım gerektirmeyecek şekilde tasarlanıyor. Aracın hizmet dışı kalma süresini önemli ölçüde azaltıyor ve toplam sahip olma maliyeti avantajını artırıyor.

### Tam otomatik şanzımanlar

Ayrıca Allison, Busworld'de DynActive® Vites Değiştirme ve Duruş Esnasında Otomatik Boşa Atma özelliklerine sahip yakıt tasarrufu yazılımı olan FuelSense® 2.0 paketini de içeren T2100xFETM ve T3270RxFETM tam otomatik şanzımanlarını sergileyecek. Bu şanzımanlar, FuelSense® 2.0 paketi ve optimize edilmiş dişli oranları sayesinde düşük motor devirlerinde bile yüksek viteslerde sürüşe imkan vererek, tüm hızlarda yakıt tasarrufu sağlıyor ve düşük emisyon seviyelerine ulaşmasına katkıda bulunuyor. Teknolojinin merkezinde, vites değiştirme noktalarında küçük ama önemli değişiklikler yapmak üzere araç ağırlığı, yol eğimi, dur-kalk sıklığı ve gaz kullanımı gibi faktörleri hesaplayarak sürüş koşullarını kesintisiz olarak değerlendiren bir algoritma yer alıyor. FuelSense 2.0, yoğun trafiğin bulunduğu ve sıklıkla dur-kalk gerektiren uygulamalarda en yüksek faydayı sunması nedeniyle toplu taşıma ve otobüs uygulamaları için mükemmel bir çözüm oluyor.



### CNG ve LNG motorlar ile uyumlu

Allison tam otomatik şanzımanlar, CNG ve LNG gibi doğal gaz motorları ile mükemmel bir uyum sağlıyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, doğalgaz motor donanımı otobüslerde de üstün bir ivmelenme ve hızlanma sunuyor. Tork konvertörü, motor torkunu çoğaltarak güç kaybını engelliyor. CNG ve LNG motorlar için yüksek verimlilik, güç kaybı yaşanmadan ancak tam otomatik şanzımanlarla mümkün oluyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, fuarda Allison standının yanı sıra OEM'lerin stantlarında da incelenebilecek. ■



# UTİKAD Yönetim Kurulu Yeni Üyeleriyle Buluştu

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD, Başkan Ayşem Ulusoy'un ve Yönetim Kurulu Üyeleri'nin katılımıyla 11 yeni üyesini dernek ofisinde ağırladı.

Lojistik sektörünün çatı derneği UTİKAD, uluslararası taşımacılık ve lojistik hizmet üretimi alanlarında faaliyet gösteren firmaların üye olduğu, sektörün tüm unsurlarını kapsayan tek sivil toplum kuruluşu olarak yeni üyeleriyle büyümeye devam ediyor. UTİKAD, yeni üyelerle etkili ve yakın iletişim kurmak adına organize edilen tanışma davetinde 11 yeni üyesini dernek ofisinde ağırlayarak 'hoş geldiniz' dedi.

UTİKAD, 562 üyesi ile lojistik sektörünün en önemli sivil toplum örgütlerinden biri olmanın sorumluluğuyla kamu idaresinde ve birçok platformda üyelerinin temsilini gereğince yerine getirmenin gayretiyle çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Üyelerinin talep ve sorunlarını ilk ağızdan öğrenmek için kurulan Üye İlişkileri Odak Grubu, çalışmalarına başladığı ilk



günden beri 104 üyesiyle yüz yüze görüşme gerçekleştirdi ve yapılan sunumlarla UTİKAD çalışmalarını hakkında üyelerine bilgi verdi. Üye İlişkileri Odak Grubunun faaliyetleri doğrultusunda 10 Mayıs 2022 Salı günü UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy'un ve Yönetim Kurulu Üyeleri'nin katılımıyla tanışma daveti gerçekleştirildi.

Üyelerle etkili iletişim kanallarının geliştirilmesinin ve yeni üyelerle bir araya gelmenin önemine vurgu yapan **UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy**; "UTİKAD, aramıza katılan her bir yeni üye ile güçlenerek temsil kabiliyetini büyütmeyle devam ediyor. Bugün, UTİKAD ça-

tısı altında aramıza katılan genç firma temsilcilerimizin olduğunu görmek de ayrıca mutluluk verici. Sektörümüzün dinamizme ve genç fikirlere her alanda son derece ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Tüm üyelerimizi, özellikle çalışma gruplarımızın faaliyetlerinde ve odak gruplarımızda etkin olmaya davet ediyorum" diye konuştu.

Görüş ve önerilerini UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile paylaşan 11 yeni üyemiz UTİKAD çatısı altında temsil edilmekten duydukları mutluluğu dile getirdi. Çekilen aile fotoğrafının ardından toplantı son buldu. ■

## Şanghay'daki kapanma Konteyner krizine yol açabilir

Rusya'nın Ukrayna'yı işgali ile başlayan ve devam eden savaşın birçok sektör gibi lojistik sektörünü de olumsuz etkilediğini belirten **Sintek Lojistik CEO'su Oğuz Büte**, "Özellikle armatörlerin seferlerinin büyük kısmını yeniden zamanlamaya çalışması, gemilerin-uçakların rotalarının tekrardan çizilmesi, uzayan transit sürelerin yanı sıra mesafeler ile maliyetlerin artması, sektör adına olumsuz gelişmeler. Ayrıca dünyanın en büyük konteyner limanlarından biri olan Şanghay şehri kapandı. Çin'deki şehir kapanmaları konteyner krizinin tekrardan yaşanabileceğinin sinyallerini veriyor" dedi.



Armatörlerin seferlerinin büyük kısmını yeniden zamanlamaya çalışması, gemilerinin-uçakların rotalarının tekrardan çizilmesi, uzayan transit süreler ve mesafe ile maliyetlerin de daha fazla artmasının olumsuz gelişmeler olduğunu ve devam eden savaşın sektörü olumsuz etkilediğini belirten Büte, "Dünyanın en büyük konteyner limanlarından biri olan Şanghay şehri kapandı. Çin'deki şehir kapanmaları konteyner krizinin tekrardan yaşanabileceğinin sinyallerini veriyor" ifadeleriyle son gelişmelerin olası yansımalarına dikkat çekti. ■



## EKSA filosunu, Yeni Renault Trucks Evo Serisi ile yeniliyor

Ağır ve gabari dışı yük taşımacılığının liderlerinden EKSA Transport, yeni teslim aldığı Renault Trucks EVO çekiciler ile filosunu gençleştiriyor

**EKSA** Transport, geniş, uzun ve yüksek her türlü ağır ve gabari dışı yüklerin uluslararası taşımacılığını yüzde 90'ı Renault Trucks çekicilerden oluşan filosu ile gerçekleştiriyor. Yeni teslim aldığı 2 adet Renault Trucks T520 EVO HSC 6x2 PUSHER ve 3 adet T480 EVO X-LOW çekici ile EKSA, filosunu yenilemek ve tek markalı hale getirmek için yatırım yapıyor.

EKSA, Avrupa'nın tüm ülkelerine, Avrupa'dan da Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan ve İran'a komple, ağır, gabari ve proje taşıma hizmetleri sunuyor. İş makinelerinden, savunma sanayi ekipmanları, rüzgâr gülleri ve helikopterlere kadar çok farklı yüklerin hassas taşımacılığı sağlıyor. İlk Renault Trucks çekicilerini 2014 yılında filoya kattıktan sonra düzenli araç alımlarına devam ettiklerine değinen **EKSA Transport Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Karaoğlu**; "Ağır ve gabari dışı yüklerin taşımacılığı, titizlikle planlanan bir operasyon gerektirir. Taşıma sırasında sınırları geçilecek her ülkeden özel taşıma müsaadeleri ve öncü hizmetler alınması için süreçler özenle yürütülüyor. Dolayısıyla hem operasyon maliyetleri hem de zaman planlaması açısından herhangi bir aksama yaşanmadan yükün teslim edilmesi

her açıdan önemli oluyor. Bir noktada yaşadığımız küçük bir aksaklık, sürecin tüm zincirlerine aksediyor. Bu nedenle araçları kadar satış sonrası hizmetlerine de güvendiğimiz Renault Trucks ile çözüm ortaklığımıza devam ediyoruz. En kısa zamanda alacağımız EVO serisi yeni araçlarımız ile yüzde yüz Renault Trucks çekici parkına sahip olmayı planlıyoruz" diye belirtti.

Teslimata katılan **Renault Trucks Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu** açıklamasında; "Bu araçlar, EKSA'ya teslim ettiğimiz ilk yeni EVO serisi çekicilerimiz oluyor. EVO serisi, Renault Trucks'ın tarihinde büyük bir başarıyı temsil ediyor. Araçlarımız birçok teknolojik alt yapısının yanı sıra yine yakıt tasarrufu ve satış sonrası hizmetlerde sunduğu avantajlar ile sektörde öncelikli bir noktada duruyor. 8 yılı aşkın süredir çözüm ortaklığımızın devam ettiği EKSA'nın da bu avantajları deneyimlemesi bizler için önemli. Yeni EVO serimiz ile EKSA filosunun tamamen Renault Trucks çekicilerle donatılacağını umuyoruz" dedi.

**Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan** ise; "EKSA, sektörde diğer meslektaşlarının araç alımlarını takip ettiği, öncü konumda bir lojistik şirketi. Uzun süredir devam eden iş birliğimiz doğrultusunda kurulan sağlam ilişkiler sayesinde her zaman yanlarında olduğumuz gibi EKSA'nın da desteğini görüyoruz. Çok özel, full donanımlı yeni araçlarını sergilememizi sağlayarak diğer lojistik uzmanları için referans oldukları için ayrıca çok teşekkür ederiz" diye belirtti. ■

## Lojistikte güven 2022'nin ilk çeyreğinde gücünü koruyor

KPMG Türkiye ve İstanbul Üniversitesi iş birliği ile hazırlanan Lojistik Güven Endeksi, bu yılın ilk çeyreğinde 2021 yılının son çeyreğine kıyasla yüzde 2'lik küçük bir düşüş kaydederek 125,47 olarak ölçüldü ve pozitif görünümünü korudu. Sektördeki pozitif görünümü değerlendiren KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri **Yavuz Öner**, Avrupa'nın Rusya üzerinden ticareti durdurmasının Türkiye açısından olumlu bir yanı olduğuna dikkat çekti.



**KPMG** Türkiye ile İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi iş birliğiyle hazırlanan Lojistik Güven Endeksi 2022 yılının ilk çeyreği için açıklandı.

2021 yılının son çeyreğine kıyasla yüzde 2'lik küçük bir düşüş kaydeden endeks, 125,47 olarak ölçülerek pozitif görünümünü korudu. Endeks, 2021 yılının ilk çeyreğiyle karşılaştırıldığında ise büyük ölçüde sabit bir trend izliyor. Bununla birlikte endekste, 2021'in üçüncü çeyreğinde kaydedilen rekor seviyeye kıyasla ise yüzde 12'lik bir düşüş söz konusu. Sektörün güncel durumunu gösteren Mevcut Durum Endeksi ise bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 4,4'lük hafif bir düşüşle 130,71 olarak gerçekleşti. Gelecek Dönem Beklenti Endeksi de 2021'in son çeyreğine göre yüzde 1'lik hafif bir düşüşle 122,85 olarak ölçüldü.

Gelecek Dönem Beklenti Endeksinin alt kırılımlarına bakıldığında, nisan - haziran döneminde sektördeki iş hacmi beklentisine ilişkin endeks,

çeyrek bazda yüzde 9'luk bir artışla 148,31 puana ulaştı. İkinci çeyrekte sektörün kârlılığına ilişkin endeks ise çeyrek bazda yüzde 7'lik bir düşüşle 93,26 puana geriledi. Böylelikle kârlılık beklentilerine ilişkin endeks, 2020 yılının son çeyreğinden bu yana ilk defa negatif bir görünüm sergilemiş oldu. Bu durum, yükselen yakıt maliyetlerinden kaynaklı görünüyor. Gelecek üç ayda sektörün insan kaynakları ihtiyacına ilişkin endeks ise yüzde 6,3'lük bir düşüş göstererek 141,57 puana geriledi.

Sektördeki gelişmeleri değerlendiren **KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner** "Lojistik Güven Endeksi, 2021 yılının üçüncü çeyreğinde rekor kırarak 143 puana ulaştığından bu yana hafif bir düşüş trendi içerisinde bulunuyor. Buna karşın, görünüm hala pozitif. Ukrayna'daki savaş uluslararası ticareti ve özellikle deniz yolu taşımacılığı rotalarını etkilemeye devam ediyor. Bölgeyle ticaretin yavaşlaması, limanlarda elleçlenen yükleri olumsuz etkiliyor. Bu duruma ek olarak, hava ve karayolu taşımacılığı da artan maliyetlerle karşı karşıya. Ukrayna geçişi kapandığı için Türk turları Gürcistan üzerinden ilerlemeye yöneldi, bu durum da büyük tıkanıklıklara yol açtı. Birçok tır Gürcistan, Ermenistan ve Azerbaycan sınırında kaldı. Ancak, Avrupa'nın Rusya üzerinden ticareti durdurmasının Türkiye açısından olumlu bir yanı olduğunu da söylemek mümkün. Türkiye'nin 'Bir Kuşak Bir Yıl' projesine sunduğu en önemli girişim olan Orta Koridor'daki demiryolunun stratejik önemi vurgulanmış oldu. Bu noktada, Orta Koridor'a yönelik gerekli altyapısal önlemlerin alınması kritik önemde. Diğer yandan, Türkiye'nin imalat satın alma yöneticileri endeksi (PMI), son 10 yılın en düşük seviyesine geriledi. Savaş ve fiyat artışı tüketicilerden gelen talebi olumsuz yönde etkilemiş oldu. Bu durum ise önümüzdeki dönemde sektör üzerinde aşağı yönlü bir baskı kurabilir." dedi. ■

# Hilal Trans, filosunu 100 adet F-MAX ile genişletiyor



Uluslararası kara yolu taşımacılığı, denizyolu, demiryolu, havayolu taşımacılığı, yurt içi ve yurt dışı gümrükleme ve depolama hizmetleri alanında hizmet veren, Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden Hilal Trans filosunu 'Uluslararası Yılın Kamyonu (IToy)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile tam 100 adet genişletti. Şirket, bu sayede filusunda 127 adet Ford Trucks marka araca sahip oldu.

1992 yılında uluslararası karayolu taşımacılığı faaliyetlerinde bulunmak amacı ile kurulan Hilal Trans, kurulduğu günden bu yana sorumluluk bilinci ve mükemmeliyetçilik anlayışı ile Türkiye'nin yanı sıra Orta Avrupa, Baltık ve Balkan ülkeleri sahasında en iyi olma yolunda kendini sürekli geliştirerek hizmet vermektedir.

18 Mayıs 2022 tarihinde Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen araç teslimat töreninde Hilal Trans Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras ve Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören hazır bulundular.



**Hoşgören: "Ford Trucks'a ve F-MAX'e duydukları güven için teşekkür ederiz"**

Törende konuşan Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, "Türkiye'nin en büyük dağıtım ağlarından birine sahip olan Hilal Trans'a 100 adet Uluslararası Yılın Kamyonu Ödüllü F-MAX teslim etmekten mutluyuz. Bizim için iş ortaklarımızla uzun dönemli iş birlikleri geliştirmek çok değerli. Ford Trucks olarak kalite odaklı yaklaşımımız ve ürünlerimizin toplam sahip olma maliyetinde yarattığı avantajlar ile müşterilerimizin operasyonlarında onlara büyük verimlilik ve katkı sağlamayı hedefliyoruz. Yüksek performanslı motoru ve ileri teknolojik donanımlarıyla kendini uluslararası arenada kanıtlamış F-MAX'e çok güveniyoruz. Hilal Trans'a bize ve Ford Trucks'a duydukları güven için çok teşekkür ederiz" dedi.

**Aras: "F-MAX, şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazandı, yeni projeler ve işbirlikleri için Ford Trucks'ı tercih etmeye devam edeceğiz"**

Teslimat töreninde Ford Trucks yönetimi tarafından teşekkür plaketi takdim edilen Hilal Trans Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, "Müşterilerimize kesintisiz destek sunarak ticaretlerini güvenle gerçekleştirmelerini sağlamak en öncelikli hedefimiz. Bunun için filomuzu Ford ile büyültmeye devam ediyoruz. Tercihimizi Ford Trucks'tan yana yapmamızda hem Ford Otosan'ın 60 seneyi aşkın üretim tecrübesi, ürün geliştirme ve esneklik yetkinliği hem de Ford Trucks'ın müşteri odaklı yaklaşımı etkili oldu. Türk mühendisleri tarafından geliştirilen ve ülkemizde üretilen Ford Trucks F-MAX'ı tercih ettik. Filomuza kattığımız yeni 100 adet F-MAX ile filo kapasitemizi 1.200 üniteye çıkartmış olduk. Şirketimizin ve kaptanlarımızın büyük beğenisini kazanan F-MAX'in lojistik operasyonlarımızda bize çok önemli katkılar sunacağına inanıyoruz" değerlendirmelerinde bulundu.

**F-MAX, düşük sahip olma maliyetleri ile güç ve verimlilik sunuyor**

F-MAX, modern tasarımı ve sürücü odaklı yaklaşımının yanı sıra 2.5 metre genişliğindeki kabiniyle de konfor ve lüks sunuyor. Kokpit tarzı konsolun tasarımı, tüm fonksiyonlara kolayca erişilebilmesini sağlıyor. Sürüş deneyiminin keyfini artırmak için entegre edilen en küçük detaylarla birlikte kabinde ferah bir ortam sağlanıyor. F-MAX, 500 PS güç, 2500 Nm tork ve araç seviyesinde 400 kW frenleme gücü ile yüksek performanslı bir motor içeriyor. Üstün aerodinamik, aktarma sistemi kalibrasyonu ve teknik özellikler, yakıt tüketimi açısından mükemmel performans ile önceki modellere göre %6'lık iyileştirme sağlıyor. Teknik özellikler arasında E-APU teknolojisi ve predictive hız kontrolü (Max Cruise) de bulunuyor. F-MAX'in Ecotorq motoru, her türlü yol koşulunda maksimum performans ve minimum yakıt tüketimi sunuyor.

**Güç, verimlilik, teknoloji ve konfor F-MAX'te bir arada**

Ağır ticari araç sektöründeki en saygın ve prestijli ödüllerden biri olan '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu' (International Truck of the Year - IToy) ödülüne layık görülerek önemli bir başarıya imza atan Yeni Ford Trucks F-MAX, güç, verimlilik, teknoloji ve konforu bir arada sunuyor. 1350 litreye kadar artırılabilen yakıt tankı hacmi, aerodinamik tasarımı ve yüksek konforlu kabini ile yeni F-MAX uzun yollarda kullanıcılara büyük avantaj sağlıyor. ■

## Yeni nesil yol ve arazi uzmanı Yeni Amarok

Volkswagen Ticari Araç, yol ve zorlu arazi koşullarında üstün performans gösteren tamamen yenilenen pikap modeli Yeni Amarok'u 2022 yılının sonunda tanıtmaya hazırlanıyor.

Almanya ve Avustralya'da tasarlanıp geliştirilen ve Güney Afrika'da üretilen Yeni Amarok, mükemmel donanım seviyesi, artırılmış sürüş destek sistemleri ve yüksek performanslı motor seçenekleriyle pikap sınıfına yön vermeye devam edecek.

Baştan aşağı yenilenen Yeni

Amarok 5.350 mm uzunluğuna sahip ve bir önceki neslinden 100 mm daha uzun. 175 mm artışla 3.270 mm'ye ulaşan aks mesafesi, çift kabin versiyonunda daha fazla yaşam alanı anlamına geliyor. 1,2 tona kadar yükleme kapasitesi ile maksimum 3,5 ton römork çekme kapasitesi artık daha fazla motor/şanzıman seçeneğinde sunulabiliyor. Yeni Amarok'un aks mesafesi toplam uzunluğuna kıyasla daha uzun olduğu için gövde çıkıntıları azalıyor. Bu arazi becerilerine olumlu etki ediyor. ■



## Ares Logistics Ro-Ro taşımalarını artırıyor

Türkiye'nin ithalat-ihracat taşımacılığında Ro-Ro kullanımı yaygınlaşıyor. Geçen yıl ihracat-ithalat yükü taşıyan dolu araçların yaklaşık yüzde 17'si Ro-Ro seferlerini kullandı. Ares Logistics Kurucu Ortağı Engin Kırıcı, Avrupa ve Kuzey Afrika taşımalarında yoğunlukla kullandıkları Ro-Ro gemilerinin, zamanında teslimat açısından önemli avantajlar sunduğunu ve artan uluslararası ticaret hacmine önemli katkı sağladığını söyledi.



Engin Kırıcı

Ro ile yük taşımacılığının pandemi döneminde Türk ihracatçısına ve lojistik sektörüne önemli kolaylıklar sağladığını belirtti.

Salgın nedeniyle küresel ticarete ciddi engellerle karşılaştığını anımsatan Kırıcı, "Türkiye'nin lojistik kolaylıkları sayesinde ülkemiz ihracatçısı ise özellikle Uzak Doğu ülkeleriyle rekabet ettiği sektörlerde bir adım öne geçti. Bunun bir nedeni de Ro-Ro taşımacılığı sayesinde Avrupa ve hedef pazarlara kolay ulaşabilmesiydi. Özellikle ihracatın artmasıyla sınırlarda oluşan kuyrukları aşmak zorlaştığında, Ro-Ro'nun avantajıyla Orta ve Batı Avrupa'ya ulaşmamız çok daha kolay oldu." değerlendirmesinde bulundu.



### "Ro-Ro ve Multimodal Taşımalar ile Yeşil Mutabakat'a Uyum Hızlanır"

Kırıcı, taşımalarının yüzde 78'inde Ro-Ro seferlerini kullandıklarını anlatarak, Ro-Ro taşımacılığının karbon salımını azalttığına dikkati çekti. Kırıcı, "Avrupa Yeşil Mutabakat'a uyum çalışmalarının hız kazandığı günümüzde Ro-Ro kullanımı ve multimodal taşımacılık daha da önemli hale geliyor." diye konuştu.

### "Avrupa ve Akdeniz hatlarında Ro-Ro kullanımını artırıyoruz"

Şirket olarak özellikle Akdeniz ülkeleri ile Türkiye arasında gerçekleştirdikleri taşımalarda Ro-Ro hattını yoğun olarak kullandıklarını söyleyen Kırıcı, Yalova'dan Fransa'nın Sete Limanı'na ya da İzmir'den İspanya'nın Tarragona Limanı'na gittiklerini akabinde İspanya, Fransa, Portekiz, Fas ve Tunus'a ulaştıklarını ifade etti. ■

Üç tarafı denizlerle çevrili Türkiye'nin uluslararası yük taşımacılığında Ro-Ro kullanımı artıyor. Merkez Bankası verilerine göre, geçen yıl yerli ve yabancı 1 milyon 932 bin 722 araç ihracat yükü, 771 bin 897 araç ithalat yükü taşıırken bunların 467 bin 458'i Ro-Ro gemilerini kullandı. Böylece geçen yıl ihracat-ithalat yükü taşıyan araçlarda Ro-Ro kullanımı yüzde 17,3 oldu.

### "Ro-Ro gemileri Orta ve Batı Avrupa'ya ulaşımı kolaylaştırdı"

Türkiye'nin en geniş özmal tır filolarından birine sahip olan ve taşımalarında Ro-Ro gemilerini yaygın olarak kullanan Ares Logistics'in Kurucu Ortağı Engin Kırıcı, Ro-



## Aksaray'da üretilen Mercedes-Benz kamyonlar Nisan ayında en çok Almanya'ya ihraç edildi

Mercedes-Benz Türk, Avrupa'da 13 ülkeye kamyon ihraç ederek bu alandaki başarısını sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk'ün Nisan ayında en fazla ihracat yaptığı ülke ise Daimler Truck'ın ana vatani Almanya oldu.

Nisan ayında Türkiye iç pazarına 365 adet kamyon, 549 adet de çekici olmak üzere toplam 914 adet kamyon satışı

gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, Türkiye pazarındaki başarılı performansını ihracatta da sürdürüyor. Şirket, Nisan ayında Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği 1.976 adet kamyonun 1.210 adedini Avrupa ülkelerine ihraç etti.

Söz konusu dönemde 13 Avrupa ülkesine ihracat gerçekleştirilirken, Mercedes-Benz Türk imzalı kamyonların en fazla ihraç edildiği ülke Daimler Truck'ın ana vatani Almanya oldu. ■



## Kocaeli Fabrikalarında üretilecek Yeni Ford E-Transit Custom tanıtıldı

Ford'un ticari müşterilerinin üretkenlikleri ve verimlilikleri odaklı global iş alanı Ford Pro, Ford'un merakla beklenen tam elektrikli ikinci ticari modeli yeni tam elektrikli E-Transit Custom'un ilk detaylarını paylaştı.

Avrupa'nın en çok satan ticari aracı Ford Transit Custom, dünya-daki tek üretim merkezi konumundaki Ford Otosan Kocaeli Fabrikaları'nda üretilecek. Ford'un Avrupa'ya yönelik tam elektrikli

ikinci ticari modeli olan E-Transit Custom, Ford'un elektrik dönüşümünde stratejik önem taşıyor.

E-Transit ardından Ford Pro'nun 2024 yılına kadar sunacağı tam elektrikli dört ticari aracın ilki olan E-Transit Custom, Avrupa'nın bir tonluk ticari araç segmentinde yeni bir referans noktası olmak ve tüm işletmelerin elektrikli araçlara geçişini kolaylaştırmak için tasarlandı. ■



## Yenilenen Renault Trafic Türkiye'de satışta

Türkiye'nin en çok tercih edilen binek otomobil markası Renault, ticari ürün gamını da güçlendirmeye devam ediyor. Yenilenen Renault Trafic, farklı kullanım gereksinimlerine hitap eden tüm versiyonlarıyla Türkiye'de satışa sunuldu. Panelvan ve Combi 5+1'de sunulan düz vites versiyonların yanı sıra; Trafic Combi 5+1 ve Trafic Combi 8+1'de sunulan otomatik vites seçenekleri, pazardaki

artan otomatik vites talebine cevap vererek Renault'nun ticari araç pazarındaki iddiasını artıracak.

Farklı ihtiyaçlara yönelik versiyonlarıyla sınıfına yön veren model; güçlü görünümüne sahip yeni dış tasarımı, geniş taşıma kapasitesi, optimize iç mekan ve gelişmiş güvenlik özellikleriyle 421 bin TL'den başlayan lansmana özel fiyatlarıyla tüketicilerle buluşuyor. ■



## Token Ve Petrol Ofisi Türkiye'nin İlk Yeni Nesil Pompa Yazar Kasa Uygulamasını Başlattı

Finansal teknolojiler alanında hızla büyüyen Koç Topluluğu şirketi Token Finansal Teknolojiler tarafından VUK 527 tebliği doğrultusunda geliştirilen yeni nesil pompa yazar kasa Beko 1000 TR'nin ilk uygulaması Petrol Ofisi istasyonunda gerçekleştirildi. Türkiye'nin akaryakıt ve madeni yağlar sektörleri lideri Petrol Ofisi'nin Göztepe'deki istasyonunda başlayan bu uygulama ile akaryakıt istasyonlarındaki teknolojik dönüşüm sürecinde çok önemli bir adım daha atılmış oldu.

**Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu**, "Topluluğumuzun dijital dönüşüm çalışmaları çerçevesinde şirketimiz Token ile ödeme teknolojileri alanında önemli ve stratejik adımlar atmaya devam ediyoruz. Token, geliştirdiği teknoloji ve çözümlerle sektör liderliğini sürdürüyor.



Fatih Kemal Ebiçlioğlu

Selim Şiper

Bugün de Beko 1000 TR yeni nesil pompa yazar kasa ile tebliğin gerekliliklerini yerine getirmenin ötesinde, akaryakıt istasyonlarının farklı ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve uzun yıllar boyunca kullanabilecekleri dayanıklılıkta bir ürünü sektöre kazandı. Petrol Ofisi ile yürüttüğümüz iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyor, akaryakıt istasyonlarının dijitalleşmesine katkı sağlayacak bu uygulamanın hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

**Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper** de "Sektörlerinin lider ve köklü markası olarak teknolojiye büyük önem veriyor, öncülük misyonumuzu bu alanda da sürdürüyoruz. Müşterilerimize en iyi ürün ve hizmetleri sunabilmek üzere hem gelişmiş teknolojilerimizi hem de Token gibi paydaşlarımızla yeni teknolojileri istasyonlarımıza taşıyoruz. Diğer bir deyişle Petrol Ofisi istasyonları, her zaman ileri teknolojiye ev sahipliği yapıyor. Token aracılığı ile ilk kurulumu gerçekleştirilen yeni nesil yazar kasa Beko 1000 TR de, bu yaklaşımımızın son örnekleri arasında" şeklinde konuştu. ■



## Sendeo'dan Eczacılara Özel Kampanya



**Koç Topluluğu'nun dağıtım ve teslimat sektöründeki markası Sendeo, Ecza1 (ecza1.com) ve Pharma Tıp (pharmatip.com.tr) üyesi tüm eczanelerin gönderilerini ağustos ayının sonuna kadar çok özel fiyatlarla taşıyacak.**

Bir yıldan kısa sürede 81 il operasyonunu tamamlayan ve Türkiye'nin her yerinde faaliyet gösteren, dağıtım ve teslimat sektörünün yenilikçi markası Sendeo, eczacılara özel

kampanya başlattı.

Sağlık sektörünün ve toplum sağlığının desteklenmesinde önemli bir rol oynayan, özellikle pandemiyle birlikte halkın en yakın sağlık danışmanı olan eczacıların, ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda hazırlanan kampanya ile Sendeo, 31 Ağustos 2022 tarihine kadar Ecza1 ve Pharma Tıp üyesi tüm eczanelerin gönderilerini avantajlı fiyatlar ile taşıyacak. Kampanya kapsamında eczacılar ister şehir içi ister şehir dışı dosya gönderileri için 12TL + KDV, 1-3 kg arasındaki gönderilerinde 16TL + KDV, 4-5 kg arasındaki gönderileri için 18 TL + KDV ve 6-8 kg arasındaki gönderileri için 20TL + KDV öde-

yecek. Ayrıca 9 kg ve üzeri gönderiler için ise yüzde 40 oranında indirim fırsatından yararlanabilecek.

Kampanya, Sendeo'nun teslimat yaptığı yurt içindeki adreslere yapılacak gönderilerde geçerli olacak. Ecza1 ve Pharma Tıp üyesi olan eczacılar, vergi kimlik numarası ve ünvan bilgilerini 444 75 48 No'lu çağrı merkezine ileterek, Sendeo Websitesi'nde yer alan "Müşteriniz Olmak İstiyorum Formu"nu doldurarak ya da [www.ecza1.com](http://www.ecza1.com) ve [www.pharmatip.com.tr](http://www.pharmatip.com.tr) platformlarından yapılacak duyuruları takip ederek kampanyadan faydalanabilecek. ■

## Continental, iki yeni yaz lastiği ile yollarda!

Continental Türkiye, inovatif özellikleriyle öne çıkan, üstün performanslı iki yeni yaz lastiği UltraContact ve SportContact 7'yi tanıttı. UltraContact, özel olarak geliştirilen YellowChili hamuru bileşenleri sayesinde yol yüzeyine iyice kenetlenerek iyi bir kalkış, hassas direksiyon tepkisi ve güvenli fren mesafeleri için önemli olan yüksek kavrama seviyesi sağlıyor. Yeni SportContact 7 ise asimetrik, uyarlanabilir sırt tasarımı ile kuru

ve ıslak yollara uyum sağlayabiliyor. Bu sayede sürüş özellikleri daha yüksek hızlarda bile sürekli olarak iyi ve güvenli bir seviyede kalıyor.

İki yeni yaz lastiği için özel olarak tasarlanan sırt bölgesi, aşınmayı azaltarak lastiğin ömrünü uzatıyor. Sağlam sırt olukları ile birleşen yüksek sayıda kılcal kanal, su tahliyesini hızlandırarak yağışlı havalarda kısa fren mesafelerini garanti ediyor. Yeni tasarlanan yanak bölgesi de gelecek nesil



## Türkiye'de üretilen Mercedes-Benz Tourrider, İnovasyon Ödülü'nü kazandı

Ürün kalitesine yüksek önem veren Kuzey Amerika pazarının ihtiyaçları doğrultusunda özel olarak geliştirilen ve Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Yeni Tourrider, lansmanı kısa bir süre önce gerçekleştirilmesine rağmen önemli bir ödül kazandı. Yeni Tourrider, busplaner dergisinin okuyucuları tarafından "busplaner Innovation Award 2022" ödülüne layık görüldü. Mercedes-Benz markasının Amerika pazarı

için paslanmaz çelikten üretilen Tourrider, sadece Kuzey Amerika pazarında satılacak.

Business ve Premium olmak üzere iki versiyonla pazara sunulan Tourrider; Aktif Fren Asistanı (ABA 5), Yan Görüş Asistanı, Dikkat Asistanı, Şerit Takip Asistanı, Hız Kontrolü ve daha fazlasını içeren bir dizi yeni teknoloji güvenirlik sistemi ile donatılan, aracın kalbine Daimler Truck global motor ailesinden 6 silindirli Mercedes-Benz OM 471 motor yer alıyor. ■



## Kanarya adaları için de güvenilir tercih

### IVECO BUS CROSSWAY

Kanarya adalarının en küçüğü olan Lanzarote'nin belediyesi beş yeni CROSSWAY Line alımı ile adadaki şehirlerarası ulaşım hizmetini güçlendirmeyi hedefliyor.

Lanzarote, mevcut 54 otobüse ek olarak gelen ve filoyu kısmen yenilemeyi hedefleyen beş yeni CROSSWAY'i sevinçle karşılıyor. Lanzarote Konseyi Başkanı María Dolores Corujo, Ulaşım Bakanı Marcos Bergaz ve Lanzarote Şehirlerarası Otobüs Şirketi Genel Direktörü Esther Cabrera, ilk kez 2011'de satın aldıkları CROSSWAY'in düşük karbondioksit salınımı, sürüşü, yolcular için sağladığı konfor ve güvenlik ile araçların performansından memnun olduklarını ve CROSSWAY'in kendileri için bir standart oluşturduğunu ifade ettiler.

Esther Cabrera konuşmasında "Şu an kırtan fazla aracımız mevcut ve yıl bitmeden üç adet daha almak niyetindeyiz; CROSSWAY bizim için güvenli seçim olmaya devam ediyor" dedi. ■

[www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

#### Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete  
Yıl: 11 • Sayı: 397 • 16 Mayıs 2022  
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**  
Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**  
Editör: **Korkut AKIN**  
Grafik: **Ezgi Sezen BAŞKAN**  
Genel Yayın Danışmanı / Başyazar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**  
Teknoloji Editörü: **Ekrem ÖZCAN**  
İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**  
Halkın Müşavirleri: **Elanur KOÇOĞLU**  
**Murat KOÇOĞLU**

Reklam Rezervasyon  
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**  
Yönetim Yeri  
Atakent Mah. 234. Sok.  
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4  
34307 Küçükçekmece - İstanbul  
T: +90.850 202 0 779  
Gsm: +90.0532 779 21 82  
editor@tasimadunyasi.com

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir. Tasima Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı: Piyot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**



# GELECEĞİN TEKNOLOJİ GÜCÜ YANINIZDA!

## Ekol, kadın şoförlerle filolarını genişletiyor

Toplumsal cinsiyet eşitliğini şirket politikası haline getiren Ekol Lojistik, tır şoförü olmak isteyen kadınlara istihdam sağlıyor. Şirket bünyesinde çok farklı alanlarda sunduğu imkanlarla, lojistik sektöründe dünya ortalamasının iki katı kadın çalışana sahip olan Ekol, kadın şoförlerle filolarını genişletiyor.

Kadın tır şoförü adayları, ks.proje@ekol.com adresinden Ekol ile iletişime geçip, başvurularını gerçekleştirebiliyor. Başvurusu olumlu bulunan kadın şoför adayları, Ekol tarafından verilen teorik ve pratik eğitimlerle yola çıkmaya hazırlanarak, şirketin yurt içi ve yurt dışı operasyonlarında görevlendiriliyor. Başvuru değerlendirmelerinde ehliyetli ve en az orta düzey tecrübeli sürücüler öncelikli tercih oluyor. Ancak ehliyeti olan fakat tecrübesi bulunmayan kadın şoför adaylarının başvuruları da oluşturulan portföy kapsamında değerlendiriliyor.

‘Hayatın her alanında ben de varım’ diyen kadınlara iş fırsatı sunmaya devam ettiklerini söyleyen Ekol İnsan Kaynakları Genel Müdürü Gülçin Poyraz, ‘Projemizi, kadın işi, erkek işi tanımlarından sıyrıldığımız, birlikte bir olduğumuz bir dünya umuduyla başlattık. Hedefimiz; şoför olmak isteyen tüm kadınlara Ekol’de istihdam fırsatı yaratarak operasyonlarımızda görevlendirmek. Tır şoförlüğü yapmak isteyen tüm kadınlar bizimle iletişime geçebilir.’ diye konuştu.

### Ekollü Kadın Şoförler Yollarda

Ekol bünyesinde şu anda üç kadın tır şoförü yurt içinde aktif çalışıyor. Ekol’de ilk tır şoförü olarak göreve başlayan **Kaptan Elif Taşer**, İzmir ağırlıklı olmak üzere yurt içinde sefer yapıyor. Eşiyle birlikte istihdam sağlayan ilk kadın **Kaptan Ayşegül Güleç** yurt içinde çeşitli bölgelere çalışırken, ilk yurt içi seferini yine İzmir’e gerçekleştiren **Kaptan Merve Seçkin** de aktif olarak seferlere devam ediyor.

*Ekollü kadın şoförlerin hikâyelerinin yer aldığı filme aşağıdaki linkten ulaşılabilir:*  
<https://drive.google.com/file/d/1ncea53k9KBS0DJNxKzBEZNGwK1d66oJI/view?usp=sharing>

**MAN kamyonlar;** düşük yakıt tüketimi ve yüksek performansı ile işinize, üstün teknolojisi ile geleceğe yön verir.

**MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.**  
Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA  
Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 [www.man.com.tr](http://www.man.com.tr)  
[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.twitter.com/mantruckbusturk) [i/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

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

