

Turizmciler sezondan umutlu.

ANTALYA'DA TURİZM 2024'TE BÜYÜR

■ Antalya'da sezon erken açıldı. Çevre ülkelerde yaşanan sıkıntılar ülkemize yansımazsa Antalya pazarı 2024'te büyür ve hareketlilikle 2023'ün net olarak yüzde 10-15 üstüne çıkar.

■ Havalimanının büyütülmesi inşaatı devam ediyor. Bu yıl bitmez, ama bittiği anda da Antalya'yı kimse tutamaz.

Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, 2024 turizm sezonunu gazetemize değerlendirdi. Karacan, turizm taşımacılarının sorunları aşma şekline de bakış açısı getiriyor. İşte sezon nasıl geçecek ve çalışma şeklinin ipuçları.

Araç yatırımları

10 Turismo, Temsa Maraton ve 13 Sprinter yatırımı ile sezona adım attık. Kendimizi sürekli yeniliyoruz. Filomuzdaki toplam araç sayımız 220'ye ulaştı. Araç filomuz renkli, gerek marka gerekse otobüs, minibüs vb. yatırımı yapan firmayız.



Şeref Karacan

Kadın kaptan da öncü

Şu anda filomuzda 10 kadın kaptanımız hizmet veriyor; hedefimiz 20 kadın kaptan istihdamı oluşturmak.

Tamamlayıcı sağlık sigortası

Çalışanların firma ile aidiyet duygusunu yaşaması çok önemli. Bütün personelimize, özel tamamlayıcı sağlık sigortası kullanma imkanı getirdik.

Kaptanlar için özel lojmanlar

3 yıldır yaptığımız bir uygulama; Antalya merkez, Kemer, Side ve Alanya'da lojmanlarımız var.

Halka açık şirket

Şeref Karacan'ın, 32 yıldır hizmet veren şirketi için 40'inci yıl hayali: Antalya'yı en iyi şekilde temsil eden ve borsada işlem gören bir şirket. ■

Temsa Elektrikli Fuso Canter'in lansmanını yaptı



Cevdet Alemdar

Andreas Deuschle

Temsa Fuso eCanter lansmanını 40 yıllık işbirliğinin kutlamasıyla birlikte Adana'da gerçekleştirdi. Törene; Sabancı Holding Mobilite Grup Başkanı **Cevdet Alemdar**, Temsa Genel Müdürü **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Fuso Uluslararası Bölüm Başkanı **Andreas Deuschle** ve Temsa'nın bayi sahip ve yöneticileri ile işçiler katıldı.

UND'den Açık Çağrı



16'da

Ağır ticari araç pazarı üç ayda 10 bin 121 oldu



17'de

MAN, Türkiye'den Volkan Group'a 40, Kanarlar Group'a 25 araç



18'de

Ares Logistics, 50 Iveco S-Way Siparişinin 11'ini teslim aldı



19'da

Renault Trucks Türkiye turuna çıkıyor



20'de

Yeni Renault Kangoo ürün ailesi, Türkiye'deki ilk temsilcileri olan Yeni Kangoo E-Tech %100 Elektrikli ve Yeni Kangoo Van ile satışa sunuluyor.

Yeni Renault Kangoo Ailesi Türkiye'de



20'de

TTDER Yönetim Kurulu ilk toplantısını gerçekleştirdi



6'da

Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu Olağan Genel Kurulu yapıldı. Başkan Aziz Baş oldu



4'te

Hasmer'den Egetrans'a 2 Turismo

2 Turismo, 25 Nisan 2024 Perşembe günü, Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından Egetrans Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Yalçınkaya'ya teslim edildi. Hikmet Yalçınkaya ile yeni yatırımlar hem de hedeflere yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

13'te

Nişikli Turizm'in otobüs yatırımları



6'da



Dr. Zeki Dönmez

Enflasyonla mücadele zordur

8'de



Mustafa Yıldırım

İstanbul'a yeni otogar projeleri

15'te



Cumhur Aral

Günümüz Pahom'ları

2'de



Korkut Akın

Hakkımızı almak için... ilk adım

13'ta



İkinci El

Sami Acerüzümoğlu Merhaba Sevgili Dostlar

13'te





IVECO BUS, Busworld Türkiye 2024'te mobilite çözümlerini sergileyecek

IVECO BUS, markanın temel değerlerini temsil eden üç aracı sergileyeceği Busworld Türkiye 2024'teki varlığını duyurdu: Sürdürülebilir mobilite, teknolojik mükemmellik, yüksek katma değerli hizmet anlayışı ve operasyonel karlılık.

29 Mayıs günü saat 14.50'de Salon 3'teki A07 numaralı standında bir basın toplantısı düzenleyecek olan IVECO BUS, basın mensuplarına tüm yeniliklerini ve hizmetlerini aktaracak.

Standında üç araç sergileyecek

Türkiye pazarına yeni sunulan CROSSWAY

Geniş bir uzunluk, koltuk konfigürasyonu ve enerji yelpazesi, CROSSWAY serisini en esnek taşıma aracı ve her koşulda kısa ve orta mesafelerde yolcu taşımak için mükemmel bir araç haline getirmektedir.

Turist segmentindeki EVADYS

EVADYS, şehirlerarası/turistik/gezi görevleri için esnek bir çözüm sunar. EVADYS, ara sıra yapılan turizm, bölgesel turizm, kısa ve orta uzunluktaki geziler için mükemmel bir çözüm sunar. Güç, konfor ve bagaj bölmesi kapasitesi açısından daha yüksek beklentiye cevap veren araç, şehirlerarası gezi otobüslerinin premium segmentini tamamlar.

Şehir içi otobüsü E-WAY

E-WAY, Avrupa'da tercih edilen tam elektrikli şehir içi otobüslerden biridir. Piyasaya sunulan araçlar, FPT Industrial tarafından monte edilen ve optimize edilmiş bir TCO (dayanıklılık, uzun mesafe ve yolcu kapasitesi) sağlayan bir NMC batarya paketinden yararlanmaktadır. ■

Günümüz Pahom'ları



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

siyasetçiler gibi kişiler "Pahomlar" olarak nitelendirilebilir.

Ahlaki değerleri zayıf, ihtiras sahibi insanların doğaya ve çevreye verdiği zararlar oldukça çeşitli ve fazladır. Hızlı ekonomik büyüme ve kar elde etme hırsları, endüstriyel faaliyetlerin artmasına ve doğal kaynakların aşırı kullanımı ile ormanların katledilmesi, madencilik, petrol ve gaz çıkarma gibi faaliyetler biyoçeşitlilik kaybı, habitat tahribatı ve su ve hava kirliliği gibi çevresel sorunlara yol açmaktadır.

Hırslı tüketiciler, sürekli olarak daha fazla mal ve hizmet talep ederek kaynakların aşırı kullanımına ve atıkların artmasına katkıda bulunurlar. Bu, plastik kirliliği, gıda israfı ve atık yönetimi sorunları gibi çevresel zorluklara neden olabilir.

Bazı şirketler ve işletmeler, kısa vadeli kar elde etme hırsıyla çevresel etkilere pek önem vermezler. Bu durum, çevresel düzenlemelere uymama, atıkların denetimsiz bir şekilde boşaltılması ve çevre dostu uygulamaların göz ardı edilmesi gibi sonuçlara yol açmaktadır.

Milli şairimiz Mehmet Akif, medeniyet ile ilgili düşüncelerinde insana değer veren, adaleti ve merhameti önemseyen, bilgiyi ve bilimi teşvik eden bir medeniyet anlayışını savunur. Ona göre, medeniyet sadece teknolojik gelişmelere değil, aynı zamanda insanın manevi ve ahlaki gelişimine de

odaklanmalıdır. Bu düşünce çerçevesinde, adalet, eşitlik, insan hakları, dayanışma ve hoşgörü gibi evrensel değerlerin önemi üzerinde durur.

Biriktirmeye pek merakımız var. Yiyeceğimizden çok erzak, giyemeyeceğimiz kadar kıyafet, kullanamayacağımız kadar eşya, oturamayacağımız kadar ev istiyoruz. Aynı şekilde tüketmeye de çok meraklıyız. Biriktirdiği paranın, eşyanın, malın-mülkün yanında zaman tüketir, söz tüketir... Benlik biriktirirken, benliğini tüketir...

Gören bir gözü, tutan bir eli, yürüyen bir ayağı satın alamayacak ve kaybedince tekrar sahip olamayacak kadar aslında fakiriz hepimiz...

1 Mayıs, 19. yüzyılda işçilerin çalışma koşullarını iyileştirmek ve daha iyi iş şartları için mücadele etmesi amacıyla ortaya çıkmış, dünya çapında işçi sınıfının haklarını ve işçi hareketinin mücadelesini simgeleyen önemli bir gündür.

İşçinin ve emekçilerin değerini ve katkılarını vurgulamak, aynı zamanda, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, iş güvenliği standartlarının yükseltilmesi ve insan onuruna uygun çalışma ortamlarının sağlanması yanı sıra toplumsal dayanışma ve birlik ruhunu güçlendirme, adalet, eşitlik ve sosyal adalet gibi konulara dikkat çekmeyi hedefler.

İşçiler, sendikalar, aktivistler ve toplumun diğer kesimleri, bugünü işçi haklarına ve sosyal adaletin sağlanmasına yönelik mücadelelerini sürdürmek ve seslerini duyurmak için bir platform olarak kullanırlar.

1 Mayıs İşçi ve Emekçiler Bayramı, dünya çapında kutlanan, birlik, dayanışma ve haksızlıklarla mücadele günüdür.

1 MAYIS İŞÇİ BAYRAMI KUTLU OLSUN. ■

10. OTOBÜS ENDÜSTRİSİ VE YAN SANAYİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI 10th INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR BUS INDUSTRY AND ACCESSORIES



busworld®

TÜRKİYE İSTANBUL

29-31 MAY 2024

Diamond Sponsor

Platinum Sponsor

Gold Sponsor

Basın Yemeği Sponsorları / Press Dinner Sponsors

İşbirliği ile / In co-operation with

Organizator / Organizer

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKIYE.COM

Otokar

AKTEPE

ANADOLU ISUZU

KARSAN

bozankaya

Otokar

busworld

ufi hkf
Fuarlık AS
Trade Fair

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR ORGANIZED BY THE APPROVAL OF UNION CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY ACCORDING THE LAW NUMBER 5174.

Crafter Servis.

Konforlu, güvenli ve mutlu yolculuklara yeni bir adım.




Crafter Servis'in içine bindiğiniz anda sunduğu konforu hissedecek, iç tasarımı ve donanımıyla her yolun keyfini çıkaracaksınız. Tasarruflu ve verimli TDI motoruyla cebinizi de düşünen Crafter Servis'le çalışanlar mutlu, yolculuklar güvenli.

Crafter Servis'le tanışmanız için sizi de **Volkswagen Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.**

- 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri • 8 ileri tam otomatik şanzıman seçeneği
- 2,0 litre 163 PS 410 Nm motor • Lüks segment iç tasarım ve yolcu koltukları
- Üst düzey konfora sahip sürücü kabini
- En son teknoloji sürüş destek sistemleriyle yüksek seviye güvenlik



Ticari Araç

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | 

Fotoğraftaki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizinkinden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi 

www.vw.com.tr

Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu Olağan Genel Kurulu yapıldı. Başkan Aziz Baş oldu



Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TUSFED) Genel Kurulu 27 Nisan 2024 tarihinde İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) merkezinde yapıldı. Genel kurulda yeni yönetim kurulu ve başkan seçimi de yapıldı. TUSFED'in Başkanı aynı zamanda İSTAB Başkanı da olan Aziz Baş oldu.



Erkan
YILMAZ

başkanlık yapar' kuralı getirilsin. Üye derneklerin başkanları mutlaka bir dönem federasyon başkanlığı yapmalı. Bunun önünün açılması gerekiyor. Her başkan bir tuğla koyar. Federasyonlar 'yarın sen de başkan olacaksın' anlayışı olursa büyür" dedi.

Genel kurulda üyeler söz alarak düşüncelerini ve önerilerini aktardılar.

EGETURDER Başkanı Özer Bür: Meslek örgütlerinde federasyon da olabilir, dernek de... Benim önerim; federasyona üye olan derneklerin taşımacılık sektörünün içinde olması, delegelerin yetki belgeleri ile bu alanda çalışıyor olması ve derneklerin de üyelerinin yetki belgesi sahiplerinden oluşması yönünde. Bu yönde bir çalışma yaparak bir kıstas oluşturalım. Her ilin ayrı sorunları var. Taleplerimizi Federasyonla birlikte TOBB'a taşıyalım.



İSTAB Genel Sekreter ESAT Yıldırım: Sayın Özer Bür'ün önerisini destekliyorum, yetki belgesi sahibi olmayanları üye yapmayalım. Bir sonraki genel kurulda bu kuralı tüzüğümüze ekleyelim. Gerekirse yakın bir tarihte tüzük değişikliği için de bir genel kurul yapılabilir. Ticaret odalarında üye olan meslektaşlarımızla diyalog kurarak federasyona yeni üyeler kazandırabiliriz.

İZTAD Başkan Yardımcısı Ali Gül: Hepimiz sorumluluklar olarak komşu illerdeki meslektaşlarımızla bir arada o illerde bir toplantı yaparak üye sayısını arttırabiliriz. 81 ilde servis taşımacıları var. Yeni katılımlarla meslek örgütümüzün hem gücü hem de etkisi büyür. Bu federasyon güçlü olursa kamuya taleplerini de daha yüksek sesle dile getirir.

İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Aydoğan: Sektöre yön verebilmek çok önemli. Esnaf, odalarıyla birlikte hareket ediyor ve talep ettikleri konularda da sonuç alıyor. Biz firmalar ve şirketler ise çok pasif kaldık. Bizim sektöre sahip çıkıp, sektöre yön veren bir güce sahip olmamız gerekiyor. Federasyon oluşumu bu yüzden önemli.

İSTAB Başkan Yardımcısı Ahmet Akgeç: Federasyona yeni üyelerin katılımına yönelik, yönetimde olan herkes kendi memleketinden servis taşımacılarını üye yapmak için çalışmaya başlayabilir.



TUSFED Başkanı Aziz Baş:

Meslektaşlarımızla diyalog kuracağız

Aziz Baş, TUSFED Başkanlığına seçildikten sonra bir konuşma yaptı: "Kurucu ve Onursal Başkanımız Sayın Hakan Orduhan, zamanında zor bir sürecin altına elini koydu, bir mücadele ile yola çıktı ve bir yapının oluşması için çok çaba gösterdi. Daha sonra da Turgay Gül Başkanımız süreci yönetti. Şimdi sorumluluk bizde. Yönetim Kurulu listesine her ilden bir arkadaşımızı aldık, artık her il bu görevi üstlenme yetisine sahip konumda. Federasyona üye olarak İstanbul, Ankara, Gebze, İzmir, Adana ve Sivas dernekleri var. Bu illerin çoğalmasa gerekiyor. Taşımacılık alanında kurulmuş derneklerin bu federasyona üye olması gerekliliğini doğru buluyorum. Bütün illerdeki arkadaşlarla iletişim kuracağız ve bölgesel anlamda çalışmalar için yapılanmalar olmalı. Bu biraz da enerji ile oluyor. Biz enerjimizin düşmemesi için elimizden geleni yapacağız. Federasyonun bir bütçesi olması gerekiyor. Biz İSTAB olarak bir katkı sunacağız. Gelirler olmadığı zaman işler de yürümüyor. 6 derneğin sayısını 15'e, 25'e çıkartmamız gerekiyor.



Birlikten güç doğuyor. Servisçilik çok zor bir alan. Her ilin kendine göre farklılıkları var. Ben kamu nezdinde taleplerimizin iyi dinlendiğini düşünüyorum. Görüşlerimiz alınıyor. Bakanlık tarafında da, İstanbul'da bunu başardık. İzmir'de, Manisa'da, Kocaeli'de, Gebze'de,

Ankara'da, İstanbul'da fabrika ve okul sahipleri kendi araçlarını alma yoluna gidiyor. Maliyetler çok yükseldi. Her kurum maliyetini düşürmeye çalışıyor. Ancak işleri taşımacılık değil. Hepimiz elimizi taşın altına koyacağız ve çalışmalar yürüteceğiz. Ortak satın almalarla maliyet avantajları sağlamak federasyonu kurarken hedefimizdi. Ekonomik yapı çok zorlaştı. 3 yıl önce 200 bin TL'ye aldığımız araçlar bugün 3 milyon TL, 5-6 milyon TL'ye aldığımız otobüsler, 15 milyona geçti. İki yıl önce 3 bin TL'ye çalışan şoförler, bugün 20 bin TL'nin altında çalışmıyor. Hepinizden destek bekliyoruz. Genel Kurulumuza katılan herkese teşekkür ediyoruz.

Genel Kurula; TUSFED Onursal Başkanı **Dr. Hakan Orduhan**, TUSFED Başkanı **Turgay Gül**, İSTAB Başkanı **Aziz Baş**, Başkan Yardımcısı **Ahmet Akgeç**, **Metin Uludağ**, Genel Sekreter **Esat Yıldırım**, Yönetim Kurulu üyeleri **Deniz Karşoğlu**, **Emre Ak**, **Köksal Yüzbaşıoğulları**, **Ufuk Aydoğan**, İSTAB üyesi **Rakibe Cangöz**, EGETURDER Başkanı **Özer Bür**, ANTAD Başkanı **Cemal Baltacı**, Yönetim Kurulu üyeleri **Mevlüt Haşimoğlu**, **Hakkı Yumuş**, Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Başkanı (GETAB) **Ziyaettin Yüzbaşıoğulları**, Yönetim Kurulu üyesi **Cevat Seyran**, İZTAD Başkan Yardımcısı **Ali Gül**, Yönetim Kurulu üyesi **Erkan Özseçkin**, **Cenk Yıldırım**, İZTAD Genel Sekreteri **Kenan Gülay**, İZTAD üyesi **Yücel Şengün** katıldı.

TUSFED Olağan Genel Kurulu'nun açılış konuşmasını yaparken yeni dönemin federasyon için hayırlı olmasını dilediğini belirten **Turgay Gül**, "Bir önceki dönemde çok aktif çalışmalar yapamadık, ama yeni seçilecek yönetimle ve federasyona üye derneklerimizle birlikte çok daha aktif bir süreç içinde olacağız. Federasyona yeni üye katılmaları için bir ekip kurulması ve bütçe oluşturulması gerekiyor. Derneklerin gelirlerinin maksimum yüzde 10'unu aktarması, federasyona güç verecektir" dedi.



Divan Başkanı Dr. Hakan Orduhan, Başkan Vekili Deniz Karşoğlu, Katip Üye Emre Ak oldu.

TUSFED'in aynı zamanda Onursal Başkanlığı'nı da yapan **Dr. Hakan Orduhan**, "Benim hem kurucu başkan hem onursal başkan olarak önerim, federasyonun başkanlık statüsünü sınırlayın. 'Bir başkan bir dönem

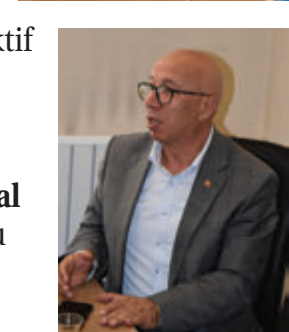


TUSFED Yönetim Kurulu

Başkan: Aziz Baş, Başkan Yardımcısı **Özer Bür**, Genel Sekreter **Esat Yıldırım**, Sayman **Ziyaettin Yüzbaşıoğulları**, Yönetim Kurulu Asil Üyeler: **Cemal Baltacı**, **Turgay Gül**, Yedek Üyeler: **Ufuk Mert**, **Hakkı Yumuş**, **Cenk Yıldırım**, **Deniz Karşoğlu**, **Ahmet Akgeç**, Denetleme Kurulu Başkanı **Bülent Doğan**, Başkan Yardımcısı **Köksal Yüzbaşıoğulları**, Asil Üye: **Emre Ak**, Yedek Üye: **Ali Gül**, **Metin Uludağ**, **Cevat Seyran**

Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Cevat Seyran: Derneğe yeni üyelerin katılımı için çok çalışmamız gerekiyor. Herkes kendi bölgesinde aktif olursa bunu başarabiliriz.

İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Köksal Yüzbaşıoğulları: Bu işte amatör ruhu kaybetmeden



çalışmak gerekiyor. Bölgelere sorumluluk verip, sorumlulukları takip etmek gerekiyor. Sahadan yukarıya doğru ilerlemek çok daha anlamlı olur.

İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak: Derneklerle illerde ve ticaret odalarında çok etkili konumdayız. Mesleki örgütler, ne kadar geniş ölçüde temsil yeteneğine ulaşırsa kamu nezdinde de o kadar sözü ve talepleri dinlenir. ■





EMEKLE YOL ALIP DAYANIŞMAYLA İLERLİYORUZ.

Başta yolların emekçileri değerli otobüs kaptanları olmak üzere emeği ile var olan herkesin 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü'nü kutluyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



TTDER Yönetim Kurulu ilk toplantısını gerçekleştirdi

Turizm Taşımacılar Derneği yeni yönetim kurulu ilk toplantısını Başkan Sümer Yiğci yönetiminde gerçekleştirdi.

16 Mart 2024 tarihinde gerçekleşen genel kurul ile Turizm Taşımacıları Derneği yeni yönetim kurulu belirlenmiş ve Sümer Yiğci başkanlığa seçilmiştir. TTDER'in yeni yönetim kurulu ilk toplantısını 24 Nisan 2024 tarihinde genel merkezde gerçekleştirdi. Toplantıda yönetim kurulu arasında görev dağılımları da yapıldı.

Mustafa Yıldırım ve Taşkın Arık TTDER Başkan yardımcılığını üstlenirken, Sayman Hüseyin Satır, Genel Sekreter Mehmet Öksüz oldu. Toplantıda icracı bir yapının oluşturulmasına yönelik taleplerde gündeme getirildi. Konuşmaların ardından İcra Kurulu oluşturulması kararı verildi.

İcra Kurulu Başkanlığına Ali Rıza Çelebi, üyeliğe Taşkın Arık, Mehmet Katırcı, Hasan Özgün ve Fatih Çolak getirildi. Toplantıya TTDER Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yeşilyurt da katıldı.

Başkan Sümer Yiğci, sektör mensuplarının yaşadıkları sorunların çözümüne yönelik hep birlikte çalışmaya, çözüm aramaya devam edeceklerini belirterek, "Her öneriye, her görüşü dinlemeye ve sektörün sorunlarının çözümü için hep birlikte çaba göstermeye devam edeceğiz" dedi. ■



Harem Otogarı İşletmecileri Acentaları ve Esnafları Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Cesim Alptekin TTDER Başkanlığına seçilen Sümer Yiğci'ye hayırlı olsun dileklerini ilettiler.



Çetaş Otomotiv PSA Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan da TTDER Başkanı Sümer Yiğci ve Yönetim Kurulu üyelerine bir ziyarette bulundu. Hüseyin Özcan, bir de 8+1 koltuklu Citroen Jumpy araç tanıtımı yaptı.

Nişikli Turizm filosu yeni otobüs yatırımlarıyla büyüyor

Uluslararası yolcu taşımacılığı alanında 50. yılını geride bırakmaya hazırlanan Nişikli Turizm 2024 yılı içerisinde filosunu Mercedes-Benz otobüslerle güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, ikinci el 1 Travego, 2 Tourismo, 1 Temsa Safir Plus ve Temsa Prestij otobüsü filosuna kattı.

Haber: Erkan YILMAZ

2024 yılına yeni otobüs yatırımlarıyla başladıklarını belirten **Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdiñ Nişikli**, "Bu yıl firmamızın 50. yılı. Sektörde 50 yıldır yolculuğu sürdürebilmek genç nesil için büyük bir gurur kaynağı. Bu yıl Nişikli Turizm'in ihtiyaçları doğrultusunda yeni yatırım planları oluşturduk. Ancak sıfır araç temininde yaşanan sıkıntılar ve araç fiyatlarının çok yükselmesi bizi ikinci el otobüslere yöneltti. Çünkü sıfır araç almak istediğinizde size sıra olarak Ekim-Kasım veriliyor. Ayrıca ön ödemeli sistemle de büyük bir para bağlıyorsunuz. 2023 sonunda filomuza önce 1 adet ikinci el Mercedes-Benz Travego, 1 adet yine ikinci el 1 adet Temsa Safir Plus ve 1 adet

Temsa Prestij otobüsü filomuza kattık. Sonra ikinci el önce Sarı Şeker dediğimiz Mercedes-Benz Tourismo otobüsümüzü filomuza kattık. Ardından en son olarak da Mavi Boncuk adını verdiğimiz Tourismo otobüsü satın aldık. Yeni yatırımlar ile filomuzdaki toplam sayı küçük büyük araçlarla 30'a ulaştı. Bizim Bulgaristan hattı dışında Tekirdağ-Çorlu, Çorlu-Kırklareli hattında da araçlarımız hizmet veriyor. Yine bu hatta yönelik de sefer saatlerini arttıracığımız için yine araç alımlarımız olacak" dedi.

Ekonomik şartlar otobüse yöneltti

Filoya kattıkları otobüsleri Bulgaristan'da transfer hizmetinde kullandıklarını belirten **Erdiñ Nişikli**, "Yolcu talebi anlamında iyi bir hareketlilik yaşıyoruz. Bu hareketlilikte birinci etken zorlaşan hayat şartlarının vatandaşları daha çok toplu taşımaya yöneltmesi olduğunu düşünüyorum. Maliyetlerimiz çok arttı diye de bir yandan söylüyoruz ama artış hayatın her alanında var. Otomobiliyle gitmek yerine otobüsleri tercih eder hale geldiler. Biz her yıl Ramazan ayının ilk 15 gününde 'yaprak kıpırdamaz' derdik. Ama bu yıl çok farklı bir Ramazan yaşadık ve hareketlilik yaşadık, doluluk oranlarımızdan memnun kaldık. Özellikle otomobile seyahat ederken yeşil sigorta yaptırma



zorunluluğunun getirdiği maliyette insanları otobüse yöneltti" dedi.

Rus uçaklarının İstanbul'a inmesi hareketliliği büyütüyor

Rusya-Ukrayna savaşının yolcu talebine etkisinde önemli olduğuna dikkat çeken **Erdiñ Nişikli**, "Savaş devam ediyor ve Rus uçaklarının Bulgaristan'a iniş yapması yasak. Rus uçakları İstanbul'a iniyor ve Rus yolcuların Bulgaristan'a taşınması da önemli bir hareketlilik getirdi. Çok sayıda Rus vatandaşının Bulgaristan'da önemli yatırımları var. Özellikle sahil kesimlerinde çok yoğun şekilde yazlıkları var. Özellikle o bölgeyi çok seviyorlar ve kendilerine sıcak hissediyorlar" dedi.

Yıkıcı rekabet

Bulgaristan hattında firmaların bir çoğunun yıkıcı rekabet yapmamaya özen gösterdiğini belirten **Erdiñ Nişikli**, "Artan maliyetler nedeniyle firmalar daha planlı şekilde çalışmaya özen gösteriyorlar. Ama bir takım firmalar da gerçekten yaşanan sıkıntıları gözardı edecek seviyede, plansız bir şekilde yıkıcı rekabet oluşturarak kendine bir yer

edinmeye çalışıyor. Bu adımlar doğru değil" dedi.

Olumlu bakarsan senin de bu yaşamına yansıyor

Yaşanan tüm zorluklara rağmen 2024 yaz sezonundan da umutlu olduğunu ifade eden Erdiñ Nişikli, "Ben hep hayata olumlu bakmaya özen gösteren ve olumlu baktığımda da pozitifliğim de yaşama yansdığına inanan bir insanım. Evrene güzel mesajlar gönderelim. 2023 yaz sezonu iyiydi. Genel anlamda da iyiydi. Ben 2024 yılının sezonundan da çok umutluyum. İyi bir sezon olacak. 2023 seviyelerinde gececeğine inanıyorum" diye konuştu. ■

Dereköy Sınır Kapısı yenilenecek

Dereköy Sınır Kapısı yıkılacak ve yenisi yapılacak. Dereköy'ün fiziki şartları çok kötü. Yolcuların bekleme alanları yok. X-RAY'a giriyor araçlar yolcular yağmurda, kar da beklemek zorunda kalıyor. İnsanların sığınacak bir yeri yok. Kırklareli'nde çok sık toplantılar yapılıyor. Kırklareli Valisi Sayın Birol Ekici bu konuyla çok yakından ilgileniyor, bizim taleplerimizi dinliyor. İlgisinden ve desteğinden çok memnunuz.



Ailenin Yeni Atlasları

yeni
Atlas 11 Ton
Atlas 15 Ton



Ekonomi ve performansı bir arada sunan Atlas Ailesi büyüdü!
8,5 ve 12 tonluk modellerin arasına katılan 11 ve 15 tonluk iki yeni üyesiyle Atlas Ailesi,
sınıfında tek olan donanım özellikleriyle konforlu bir sürüş sağlıyor.

Hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin, her ihtiyaca uygun çözümler sunan yeni Atlaslarla tanışın!

444 6857 (444 OTKR) www.commercial.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar



Otokar
— Doğru karar —

Enflasyonla mücadele zordur

Gazetemizin 23 Nisan 2024 tarihli sayısında, yolcu taşımacılarının bayram dönemindeki denetlemelerine ilişkin olarak fahiş fiyat suçlamaları ve cezalandırmalar üzerinde durmuştuk. Buna ilişkin yanlışlık ve haksızlıkları belirtip yolcu taşımacılarının zorunlu fiyat tarifesi hazırlama ve uygulama problemlerine değinmiştik.

Bayram dönemi nedeniyle gündemde otobüsle yolcu taşımacıları olsa da pek çok alanda benzer problemlerin yaşandığını gördük. Buna ilişkin olarak bazı vatandaşlar kişisel eylem peşinde koşarken bazıları da ekonomik gidişata dikkat çektiler.

Aslında benzer sorunlar ülkemizde kısmen de olsa hep olagelmıştır. Şu andaki durumun farkı uzun süredir yüksek enflasyon yaşanması ve enflasyonda artışların devam etmesidir. Enflasyon sonucunda fiyatlar artıyor, alım gücü düşüyor ve vatandaş da şikâyet ediyor. Bazı vatandaşlar sorunun kaynağının enflasyon olduğunu görürken bazıları da mal ve hizmet satıcılarının fahiş fiyat uyguladığını söylüyor. Belirtmek gerekir ki, problemin özü enflasyondur. Bu enflasyon ortamında bozulan dengeler için bazı fırsatçılar fahiş fiyat uygulaması yapmış olabilirler. Ancak her fiyat artışının fahiş fiyat olarak görülmesi problemin doğru anlatılmasının önüne geçmektedir.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Hepimiz tüketiciyiz

Bazı taşımacılar işlerinden şikâyet ederken sıkça taşımacıların sahipsiz olduğunu belirtirler. Bunun arkasında yaşadıkları zorluklar nedeniyle Bakanlığın müdahale edip işleri iyileştirmesi beklentisi vardır. Yani Bakanlığın kendilerini korumasını sahip çıkma olarak görürler. Peki, yolcuların sahibi kim olacak? Bakanlık, taşımacılar kadar yolcuları da korumak zorunda değil mi? Aksi halde Sanayi Bakanlığı sanayicileri, Ticaret Bakanlığı tüccarları, Sağlık Bakanlığı hastane sahiplerini, Milli Eğitim Bakanlığı özel okulları, Tarım Bakanlığı gıda üreticilerini sahiplenip korumak durumunda kalır. Her çeşit mal ve hizmet üreticisi korunurken tüketici unutulmuş olunur. Unutmamalıyız ki, hepimiz öncelikle tüketiciyiz. Tüketicinin korunmasını istemeliyiz. Bunun, günlük ihtiyaçlarımızın ötesinde, işimiz için gerekli olan girdilerin uygun şekilde temini açısından da gerekli olduğunu akıldan çıkarmamalıyız.

Fiyat tarifeleri

Tüketicinin korunmasının en öncelikli yolu; alacağı mal ve hizmetlerin fiyatını bilmesidir. Bu da ancak mal ve hizmetlerin satış fiyatlarının belirlenmesi ve duyurulması yoluyla olur. Mevzuata baktığımızda her çeşit üreticinin tarife hazırlamasına ilişkin pek çok düzenleme bulunur. TESK'e bağlı oda üyesi küçük üreticiler diyebileceğimiz esnaf ve sanatkârlarca üretilen mal ve hizmetlerin fiyat tarifelerinin hazırlanması

duyurulması ve uygulanmasına ilişkin bir yönetmelik bulunmaktadır. Bu Yönetmelikte tarifelerin kimlerin katılımıyla nasıl oluşturulacağı yer almaktadır. Gittiğimiz berberde, lokantada, bindiğimiz minibüste veya takside bunlar uygulanır. Buradaki en önemli husus, bu tarifelerin alınabileceği en yüksek bedeli, yani tavan fiyatı göstermesidir. Yani bu fiyatların üstüne çıkılmaz ancak altına inmek serbesttir. Altına inilmemesi yönünde meslek örgütleri baskı yapamaz. Özel bir yeri olan ekmeğin bu gruptaki fırıncılar tarafından üretilmesi halinin özel yönetmeliği de mevcuttur.

TOBB üyesi büyük ölçekli iş yapan tacir veya sanayiciler tarafından üretilen mal ve hizmetlerin azami fiyat tarifelerinin düzenlenmesi de ayrı bir yönetmelik konusudur. Bu Yönetmeliğe göre belirlenen tarifelerin yine üstüne çıkılması söz konusu olmayıp indirimler için özel düzenlemeler mevcuttur. Bu genel düzenlemenin ötesinde sağlık, haberleşme, turizm, sağlık turizmi, yiyecek-içecek, elektrik, enerji gibi alanlarda da özel fiyat düzenleme mevzuatları ayrıca mevcuttur.

Tüketicinin korunması

Tüketicinin, kaba tabirle, kazıklanmaması için önce bu tarifelerin hazırlanması sonra üreticilerce takibi gerekir. Yine uygun fiyatla mal alabilmek için üreticiler ve satıcılar arasında rekabetin olması şarttır. Burada, sıkça, fiyatların başıboşluğundan şikâyetle denetim önerilmektedir. Bu denetim hiçbir koşulda yüksek veya düşük şeklinde yapılamaz. Ancak uygun tarifenin varlığı ve bu tarifenin uygulanması denetim konusu olabilir. Buna idare el atabilir. Ancak yine de esas görev bilinçli tüketiciye düşecektir.

Fahiş fiyatla mücadele

Gündemde, fiyatların yüksekliği enflasyondan mı, yoksa kötü niyetli

satıcılardan mı tartışması yaşanmaktadır. Bazı vatandaşlar işin özünü unutup satıcıları suçlama yolunu tercih edebilirler. İşin özünü oluşturan enflasyondan sorumlu olan ekonomi yönetimi de kendi yükümlülüklerini görmezden gelen veya azaltan fahiş fiyat suçlamasını beğenip bunun üstüne gitmek isteyebilir. Son dönemde ekonomi yönetiminden satıcıları suçlayan fahiş fiyat mücadelesine önem verileceği yönünde açıklamalar gelmektedir. Enflasyonla mücadelenin zorluklarından ve olumsuzluklarından kaçmak için yapılacak anlaşılabilir fahiş fiyat mücadelesinin nasıl olacağı ise açıklanmamaktadır. Hatta fahiş fiyatın ne olduğuna yönelik bir açıklama da henüz mevcut değildir. Bu şartlar altında fahiş fiyat mücadelesi gerçekten merakla beklenecek bir konu gibidir. Üstelik bu mücadelenin mevcut mevzuat ve serbest ekonomi anlayışı içinde yapılacak olması işi daha da zorlaştırmaktadır. Geçmişte, bunun depo ve market baskınları ile bazı tanzim satışlar şeklinde örnekleri görülmüştür. Taşıma, personel, işyeri kirası ve benzeri giderlerin devlet tarafından üstlenilmesiyle yaratılan bazı ucuzlukların sürdürülemez olduğu da görülmüştür. Bakalım, bu kez neler yapılacaktır? Tabii, bu mücadele içine daha önce fahiş fiyatla suçlanan otobüsçülerin girip girmeyeceği, girecekse ne şekilde gireceği, ayrı bir gündem konusudur.

Ekonomideki yanlış politikalar sonucu bozulan dengelere göre oluşan enflasyon kontrol altına alınıp düşürülmeden istikrarlı bir ekonomik ortama ulaşmak mümkün değildir. Bunun zorluklarından kurtulmak için yan yollara sapılması da bir sonuç vermeyecektir. Görülen odur ki, ülkemiz daha uzun süre bu çalkantılı yaşamak durumundadır. Bu çalkantılardan kaçmaya kalkılırsa çalkantının fırtınaya dönüşmesi ihtimalleri de gündeme gelebilir.

İşçi ve Emekçilerin 1 Mayıs Bayramını kutluyorum. ■

Cansın Motorlu Araçlar Otokar yetkili servisi hizmete girdi

Otokar'ın Ankara bayisi Cansın Motorlu Araçlar'ın yetkili servisi düzenlenen törenle hizmete girdi.

20Nisan 2024 tarihinde Ankara Etimesgut ilçesinde Şaşmaz Sanayi sitesinde Cansın Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Ünal'ın ev sahipliğinde açılışı yapılan servisin açılışına Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman**, Otokar Ticari Araçlar Yurtiçi Satış ve Pazarlama Direktörü **Murat Tokatlı**, Otobüs Satış Müdürü **Murat Torun**, Bölge Satış Yöneticisi **Sabahattin Yılmaz**, **Erol Mertan**, Umud Parti başta olmak üzere MHP Genel Başkan Yardımcısı ve Ankara Milletvekili **Yaşar Yıldırım**, AKP Ankara Milletvekili **Ahmet Fethan Baykoç**, Ankara Milletvekili **Adnan Beker**, Çankaya Kaymakamı **Murat Duru**, AKP MKYK üyesi **İsmail Kaya**, TÖHOB Başkanı **Ercan Soydaş**, Tüm Halk Otobüsleri Koop. Birliği Başkanı **Kurtuluş Kara**, ANTAD Başkanı **Cemal Baltacı**, Ankara Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı **İlyas Aktürk**, Bektaşlar Turizm firma sahibi **Ahmet Aykın Bektaş**, Kaya Turizm firma sahibi **Ahmet Kaya**, Kaya

Ulaşım firma sahibi **Rasim Kaya**, Yumuş Turizm sahibi **Hüseyin Yumuş**, Etimesgut Turizm firma sahibi **Ali Çetin**, Demirhan Turizm firma sahibi **Ali Demirhan**, Çalıkıran Turizm **Abdullah Çalıkıran**, Mesnevi Turizm firma sahibi **Mustafa Öztürk** ve Bakmaz Otomotiv **Ali Bakmaz**, Samsun Artur **Arif Akarsu**, Amasya Can Tur **Erol Kuyumcu** olmak üzere çok sayıda firma sahibi katıldı.

Cansın Oto yetkili servisi 2.000 metrekare kapalı alan ile müstakil servis binasında 7-8 adet araca aynı anda hizmet verebilecek kapasiteye sahip olup, servis hizmetinin yanında yedek parça sıkıntısını ortadan kaldırmak için grubunda stok adetlerini üst düzeyde tutmaktadır.

Uzun yıllardır Ankara da yaşanan servis sıkıntısını gidermeye hedefleyerek çıktıkları yolda otobüs ve minibüs gruplarına yönelik deneyimli 15 kişilik bir kadro kurarak üst düzey bir servis hizmeti verilebilecektir. ■





1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

Kutlu Olsun



mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Temsa Elektrikli Fuso Canter'in lansmanını yaptı



Erkan
YILMAZ
ADANA

Temsa taşımacılığın yeni enerjisi sologanıyla Fuso eCanter'i 40 yıllık işbirliğinin kutlamasıyla birlikte Adana'da gerçekleştirdi. Fuso eCanter ilk etapta ithal olarak Türkiye pazarına sunulacak. eCanter'in menzili 200 km'ye ulaşıyor.

30 Nisan 2024 tarihinde Temsa'nın Adana fabrikasında gerçekleşen lansman ve 40.yıl kutlamasına Sabancı Holding Mobilite Grup Başkanı **Cevdet Alemdar**, Temsa Genel Müdürü **Tolga Kaan Doğancıoğlu**, Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**, Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Fuso Uluslararası Bölüm Başkanı **Andreas Deuschle** ve Temsa'nın bayi sahip ve yöneticileri ile işçiler katıldı.

40 yıllık ortaklık değerli

eCanter'in lansmanına yönelik düzenlenen basın toplantısında konuşan **Sabancı Holding Mobilite Grup Başkanı Cevdet Alemdar**, "Yeni araç lansmanları çok heyecanlı ve güzeldir. Ayrıca bugün Fuso Canter ile işbirliğimizin 40. yılını kutluyoruz. Sabancı ortaklıklarıyla meşhurdur. 40 yıllık ortaklık da herkese nasip olmaz. Temsa 1968 yılında kuruldu. Temsa Sabancı Holding'in sanayiye yönelik akıncılarından ilki. Burada müthiş bir vizyon var. Rahmetli Sakıp Sabancı ve Rahmetli Özdemir Sabancı kardeşlerin açtığı yol bugün Türkiye'de mobilite yolculuğuna öncülük eden, sıfır emisyon yolculuğunun mihenk taşlarını döşeyen mobilite grubu yaratmamıza yol verdi. Sabancı Holding hep ilklere imza attı. Her zaman yüksek katma değerle Türkiye'nin kalkınmasına katkı sağladı. Biz sürdürülebilir teknolojilerle geleceği yakalıyoruz, dünya ile Türkiye'yi birleştiriyoruz. Bunun da devamı gelecek. Bunun için özellikle Sayın Tolga Kaan Doğancıoğlu'nun liderliğinde bütün Temsa ekibine yürekten, gönülden teşekkür ediyorum. Az iş başaradılar. Ne badireler atlattılar. Ne zorluklar yaşadılar ve hepsini de tek tek üzerinden geçtiler ve bugün burada bize kutlama yapma fırsatı verdiler" dedi.

eCanter dönüşümün öncüsü

Basın toplantısında konuşan **Temsa Genel Müdürü Tolga Kaan Doğancıoğlu**, yeni Canter'in 2022 Temmuz ayında yaptıklarını belirterek, "Bugün de Temsa ve Fuso ailesi olarak dünyada yeni lansmanı yapılan eCanter'i sizlerle buluşturuyoruz. Biz bütün varlığımızı, gücümüzü, teknolojimizi sadece Temsa ile değil bütün eko sistemle paylaşmaya ve güçlendirmeye gayret etmiş, bunu da önceliklerimizden birisi yapmış bir şirketiz. eCanter'de aynen otobüslerimiz gibi bu eko sistemi baştan aşağı değiştirecek ve



Hep birlikte başardık

Fuso Uluslararası Bölüm Başkanı Andreas Deuschle: 40 yıllık işbirliğini kutlamak için buradayız 40 yıllık ilişkiyi sürdürmek çok önemli. Bu işi aslında hep birlikte başardık. eCanter'i yeni güvenlik özellikleri ile tanıtıyoruz. eCanter pazardaki durumumuzu güçlendirecek bizi geleceğe taşıyacak.

güçlendirecek bir ürün. Çok geniş kullanım alanı olan bir ürün. Bugün Türkiye'nin ne kadar can damarı varsa inşaattan, enerjiye, gıdadan perakendeye hepsinde bir tür Canter var. Şimde eCanter ile sadece hafif ticari kamyon pazarını değiştirmeyeceğiz, dönüştürmeyeceğiz. Çalıştığı zaman Türkiye'nin kalkındığı, yorulduğu zaman Türkiye'nin geriye düştüğü tüm bu sektörlerin dönüşümüne öncülük edeceğiz. Böyle öncü bir ürünü Türkiye'ye sunmaktan mutluyuz. Biz eCanter'i 40. yılımıza denk gelecek şekilde lanse etmekten ayrıca gururluyuz, mutluyuz. Çoğu firmaya nasip olmayacak bu süreyi birlikte geçirdik. eCanter'in yolu açık olsun. Umarız elektrikli taşımacılık dönüşümünün de önemli basamağına şahit olacağız.

40 yılda 100 bini geçti

Basın toplantısında **Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp**'de Fuso Canter ve Temsa işbirliğinin sürecini aktardı: 2023 yılında Fuso 60'ıncı yaşını kutladı. 150'den fazla ülkeye satış yapıyor. Bugüne kadar 5 milyon adeta yakın bir satış gerçekleştirdi. Fuso ile 1984 yılında ilk distribütörlük anlaşması imzalandı. Satış rakamlarının çok tatmin edici seviyelere gelmesiyle 1992 yılına geldiğimizde Canter'in Adana'da üretim kararı aldı. 1992'den beri Canter üretimimiz 92 bin adeti geçti.

1984'den ithal ettiğimiz araçlarla birlikte satış adeti de 100 binin üzerine çıktı. Bu gerçekten çok büyük başarı.

Taşımacılığın yeni enerjisi eCanter yollarda

Hakan Koralp, hafif kamyon pazarı ile ilgili de bilgiler verdi: 2020 yılında 2 bin 500 adet olan pazar 2023 yılında 5 bin 500 adetlere ulaştı. Yüzde 10 olan pazar payımızı 2023 yılında yüzde 20'lere çıkarttık. 2024 yılında da pazarda bir daralma beklememize rağmen 2023 yılına benzer pazar payına benzer bir seviyede kapatmayı hedefliyoruz. İhracat pazarlarında da büyümek istiyoruz. Azerbaycan, Gürcistan Kazakistan, Ermenistan olmak üzere satış organizasyonumuzu genişlettik. 2023 yılında 51 adetlik satış gerçekleştirdik. 2024 yılında 100 adet üzerine çıkmak istiyoruz Canter yurtdışında büyümeye devam edecek. Fuso ile işbirliğimizi bir üst seviyeye taşıyoruz. Hafif kamyon pazarında elektrikli dönüşümün öncüsü olmaktan gerçekten gurur duyuyoruz. Taşımacılığın yeni enerjisi olacak eCanter yollarda.

eCanter'in özellikleri

Temsa Fuso Canter Ürün Müdürü Aytuğ Bük, eCanter ile ilgili bilgiler aktardı: 200 km'ye ulaşan km menziline sahip. Farlar led oldu. İç tasarımda ön göğüs tamamen yenilendi. Vites kolu sağ taraftan sol tarafa geçişi kolaylaştırıyor. Isıtılmalı ön koltuklar ve ısıtılmalı direksiyon, mekanik kövrüklü sürücü koltuğu, elektrikli park freni, fonksiyonel direksiyon tuşları gibi birçok özellikler yer alıyor. Ön gösterge paneli tamamen dijital hale geldi. Anahtarsız giriş ve çalışma sistemi multi medya ekranı ve geri dönüş kamerası standart. Motora entegre elektrikli aks ile kompakt yapı, maksimum motor çıkışı 110 Kw/129 Kw, maksimum hız 89 km/saat, yokuş tırmanma performansı yüzde 20'nin üstünde, rejenaratif fren sistemi, ABA5 acil fren sistemi, AVAS yaya sürücü hava yastığı, su soğutmalı, uzun ömürlü ve dış etmenlere karşı dayanıklı lit-



yum-iyon yapısıyla M (82 kWh) ve L (124 kWh) batarya seçenekleri sunuyor. M batarya AC şarj süresi 22 Kw 5 saat, DC şarj süresi 104 Kw İLE 1 saat, L batarya AC 22 Kw ile 6 saat, DC 104 kW ile 1.5 saat. İlk aşamada 6.5 ton ile 8.5 ton arasındaki versiyonlar sipariş edilerek pazara sunuluyor olacağız daha sonra 4.25 tonluk sokak aralarında dağıtımına uygun olacak araç da pazarda olacak. ■



Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hırdı Erdi Şahin, **Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin** ve **Kamyon Satış Müdürü Bilal Sürmen** eCanter'in lansmanına katıldı.

Temsa Rize Bayisi Meteler Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Mete, **Erzurum Bayisi Araz Otomotiv Yönetim Kurulu Hayri Araz** eCanter'in lansmanına katıldı. Temsa Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Fuso ile işbirliğinde 40. yılı yaşıyoruz. Rize ve Erzurum bayilerimizin de bu noktada çok büyük önemi var. Meteler Otomotiv ve Araz Otomotiv'de 1984 yılından beri Temsa'nın bayiliğini yürütüyorlar. Bundan dolayı da çok mutluyuz" dedi.




MAN HER İHTİYACINIZI KARŞILIYOR




MAPAR BURSA

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

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR


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

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

 **mapar**

 www.mapar.com.tr

    /maparman



Aksu Tur'dan 10 Turismo, 13 Sprinter yatırımı



Antalya'da 32 yıldır turizm taşıma taşımacılığı hizmeti veren Aksu Tur, 10 adet 2023 model Mercedes-Benz Turismo ve 13 Sprinter yatırımı gerçekleştirdi.



Erkan
YILMAZ
RÖPORTAJ

Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan ile yeni yatırımlar, hedefler ve turizm sezonuna yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

10 adet 2023 model Turismo ve 13 adet Sprinter yatırımı ile sezona adım attıklarını belirten Şeref Karacan, "Kendimizi sürekli yeniliyoruz. 2024 yatırım planımızda, ilk olarak 2023 model 10 adet Turismo alımı yaptık. Araçları kendimize uygun bir renkle donattık. Güzel bir yatırım oldu. Yine, 13 adet de Sprinter yatırımına yönelik anlaşma yaptık. Bu alımların 10 adedi Hastalya Otomotiv'den, üçü Gaziantep Koluman'dan oldu. Bunların 9'u filomuza katıldı. Kalan 4 adet Sprinter araç da ay sonu gibi filomuza katılacak" dedi.

İlk renkli filo bizim

Filolarındaki toplam araç sayısının 220'ye ulaştığını bilgisini veren Şeref Karacan, "Büyük otobüs, midibüs ve hafif ticari araçlar olmak üzere filomuzda her markadan 2015 model ve üstü araç var. Bu bir çeşitlilik de getiriyor, sıkıntı yaşamıyoruz. Her markaya belirli bir mesafedeyiz. Antalya'da renkli filo yatırımı yapan ilk firmayız. Büyük otobüs tarafında ise en yeni araçlara sahibiz" dedi.

2024, yüzde 10-15 büyür

2024'den çok umutlu olduklarını ve Antalya'da 2023'ün de üstüne çıkan bir hareketlilik yaşanacağını düşündüklerini belirten Karacan, "Havaların sıcak geçmesiyle Antalya'da sezon erken açıldı. Çevre ülkelerde yaşanan sıkıntılar ülkemize yansımazsa Antalya pazarı 2024'de büyür ve hareketlilikle 2023'ün net olarak yüzde 10-15 üstüne çıkar. Biz şirket olarak, iş hacmi açısından toplam pazarın da üstünde yüzde 30-40 civarında büyüme bekliyoruz. Havalimanı kapasitesinin büyütülmesi inşaatı devam ediyor. Bu yıl bitmez, ama bittiği anda da Antalya'yı kimse tutamaz. Sezon da uzar. Hala yabancı turist için en iyi fiyatlar bizim ülkemizde. Acentelerin de beklentisi, kurlarda doların 45, euronun ise 47 TL civarına geleceği yönünde. Bu seçim öncesi dile getiriliyordu ama kurlar şu anda baskı altında. Kurlardaki artışın küçük seviyelerde olması daha büyük belirsizliğe yol açıyor. Kurlardaki artış normal seyrinde olsa fiyatları oluşturmak daha kolay olacak. Öngörümü acentelerle



Şeref
Karacan

paylaştım: Yıl sonunda mazotun litresi 60, Euro ise 55 TL olacak" dedi.

Kadın Kaptan'da öncü

Kaptanlara yönelik farklı uygulamalar içinde olduklarını belirten Şeref Karacan, "Biz bu alanda da öncü bir firmayız. Kadın kaptan istihdamında farklılık yarattık. Şu anda filomuzda 10 kadın kaptanımız hizmet veriyor; hedefimiz 20 kadın kaptan istihdamı oluşturmak. Kadın kaptanlarımızda önce hafif ticari araçlarımızda görev verdik. Nisan ayı içinde 1 kadın kaptanımızı büyük otobüs grubunda çalıştırmaya başladık. Bu çalışmamız daha önce de belediyede 12 metre halk otobüsü kullanmış. Onun deneme süreci çok başarılı oldu" dedi.

Tamamlayıcı sağlık sigortası

"Biz, bir çalışan niye 'Aksu Tur'da hizmet versin' düşüncesiyle hareket ederek birçok yeniliği hayata geçirme

çabası içindeyiz" açıklamasını yapan Şeref Karacan, "Çalışanların firma ile aidiyet duygusunu yaşamaları çok önemli. Onlara değer verdiklerini görmeliler. Bütün personelimize, bizde çalıştığı sürece, özel tamamlayıcı sağlık sigortası kullanma imkanı getirdik. 250 çalışanı kapsayan büyük bir yatırım bu. Kişi başı 8-10 bin TL'ye ulaşan bir maliyeti var. Bu bir farkındalık yaratıyor. Bu para aylık maaş olarak verilse diye düşününler olabilir, ama birisi de benim özel sağlık sigortam var, sağlık konusunda istediğim zaman bu imkanı kullanabilirim diyebilecek.

Kaptanlık kolay bir meslek de değil. Yorucu bir meslek. Çalışanların sağlığı hem onlar için hem taşıdıkları yolcular için hem de bizler için çok büyük önem taşıyor. Bütün çalışanlarımıza, yeni işe başlayan biri de olabilir, sezon öncesinde bir check-up kontrolü yaptırıyoruz. Biz millet olarak, aracımızı bakıma sokarız, ama kendimizin sağlığına o kadar önem vermeyiz. İşte biz bu uygulamalarla bir farkındalık oluşturduk. Eğer siz çalışmamıza onu özel hissettirirseniz, o da hizmet verdiğimiz yolcuya da çalıştığı firmaya da aynı özeni gösterir. İşin sırrı burada. Bir kaptanın neden Aksu Tur'u seçtiğini övünerek anlatması çok önemli. Maaşını düzenli aldığını, yeni araçlarla çalıştığını, kendisine değer verildiğini bilecek. Yoksa eskisi gibi kaptan bulmak kolay değil. Sizin çalışmamıza değer verdiğiniz göstermeniz önemli" dedi.

Kaptanlar için özel lojmanlar

Kaptanların sağlık sigortası yanında dinlenmelerinin de büyük önem taşıdığına dikkat çeken Şeref Karacan, "3 yıldır yaptığımız bir uygulamaya; Antalya merkez, Kemer, Side ve Alanya'da lojmanlarımız var. Kaptanlarımız konforlu bir ortamda dinlenebiliyor, duşunu alıp, dinlenip sefere çıkabiliyor. Bunu yorgun geldiği bir seferin ardından rahatça dinlensin ve rahat bir şekilde sefere çıkabilsin diye yapıyoruz. Bu taşıma güvenliğini sağlamamız için de çok büyük önem arz ediyor. Ben bu işi çok seviyorum ve bu işin her sürecine çok önem veriyorum. Ben, ayrıca çalışanlarımızın hizmet süreçlerini de gözlemliyorum ve eksiklik gördüğümde müdahale ediyorum" dedi.

Kiralık araç sıkıntımız yok

Şeref Karacan, bütün araçlara kamera monte ettirdiklerini belirterek, "Böylece hizmet sürecini de daha iyi takip edip, herhangi bir olumsuzluk yaşanmadan eksiklikleri, hataları giderme şansımız olacak. Biz kiralık araçlara da bunu teşvik ediyoruz. Bizimle gelecek sezonda da



çalışmak istiyorsanız bu zorunlu diyoruz. Herkes bu özenimizi gördüğü ve desteklediği için kiralık araç konusunda sıkıntı yaşamıyoruz. İnanır mısınız, araba aramaya çıkmıyoruz. Bizimle sürekli çalışan kiralık araçlar var. Antalya'da işin yüzde 65 civarı minibüsle dönüyor" dedi.

40. yıl hayalim: Halka açık şirket

Şeref Karacan'a, 32 yıldır hizmet veren şirketi için hayallerini de sorduk: "Öncelikle, şirketimizi AŞ haline getirmemiz gerekiyor. Ondan sonra da Antalya'yı en iyi şekilde temsil eden ve 40'inci yılımızda borsada işlem gören bir şirket haline gelmesini hayal ediyorum. Hayal etmeden hiçbir başarı olmaz. Önce hayal edeceksiniz, sonra o hayalin gerçekleşmesi için çalışacaksınız. Bu işe başladığımda bir gün benim sıfır otobüsüm olur mu, diye çok hayaller kurdum. Şimdi yıl 2024, her markadan aracımız var. Öncelikle sahip olduklarımız için şükretmeniz ve sonrası için de çalışmanız gerekiyor. ■



Aksu Tur'dan TEMSA Maraton yatırımı

Geçen hafta, Temsa'dan Maraton yatırımımız oldu. 3 Temsa Safir aracımızı takasa vererek yine 3 Safir Plus yatırımına görüşmelerde bulunduk. İmkan olursa bunu da yapacağız.

İstanbul Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi'nin 12 yeni otobüsü hizmete girdi

İETT Genel Müdürü İrfan Demet, İstanbul Özel Halk otobüsleri Kooperatifi'nin Üsküdar Harem peronlarında 12 yeni otobüsü hizmete alma töreninde yaptığı konuşmada, araç yenileme hakkında önemli mesajlar verdi.



İETT Genel Müdürü İrfan Demet, hizmete alım töreninde yaptığı konuşmada; "İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu destekleri ile 2020 yılında Özel Taşımacılık İşletme Sistemine (ÖTİS) geçiş sağlandı. Bu sistemle esnafımızın gelir kaygısından uzak, işletme maliyetlerinin İBB tarafından karşılandığı bu sistemin faydalarının ilk andan itibaren görmeye başladık. Her yıl bu sistemi daha da geliştirerek, bu faydayı İstanbul halkına göstermeye çalışıyoruz. Özel Taşımacılık İşletme Sistemi sayesinde özel halk otobüsü esnafımıza 12 yıl boyunca yılda 500 bin TL'ye yakın, toplamda ise 7 milyon TL'ye yakın araç yenileme desteği veriyoruz. Bu sayede 390 otobüsü 0 km araçlarla, 1172 otobüsü ise model yükselterek yenilendi. Bu kapsamda öncelikle aracımı yenileyen esnafımıza, şirket ve kooperatiflerimize, özel Halk



otobüsü camiasına, İETT camiasına, İBB ve İstanbul halkına hayırlı uğurlu olsun kazasız belası yolculuklar diliyorum" dedi

Kooperatif Başkanı Zakir Uzun, İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu ile İETT Genel Müdürü İrfan Demet'e desteklerinden dolayı teşekkür ederek yaptığı konuşmada "İstanbul Halkına yakışır bir şekilde toplu

ulaşım hizmeti sunmaya çalışıyoruz ve bu yönde de çalışmalarımız İETT ile birlikte sürüyor" ded.

12 Adet yeni otobüsün hizmete başlama törenine İETT Genel Müdürü İrfan Demet, Genel Müdür yardımcıları Şikri Yılmaz ve Zeynep Pınar Mutlu ile daire Başkanları ile birim müdürleri,

Özulaş A.Ş. Başkanı Sedat Şahin, İstanbul ÖHO Esnaf Odası Başkanı Göksel Ovacık ile ÖHO Şirket ve Kooperatif Başkanları ile yöneticileri katıldı. İETT Genel Müdürü İrfan Demet ve heyeti ile birlikte İstanbul Özel halk otobüsü kooperatifinin Altunozada'de bulunan merkezini ziyaret ederek başarı dileklerinde bulundular. ■

İkinci El

Sami
Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Merhaba Sevgili Dostlar

Her zaman bam başka baktığımız günler, aylar ve yıllar, umutlarımız ve hayallerimiz için köprü ve yol olmuştur. Bazen virajlı, bazı zaman tümsekli bazen de, dümdüz olmuştur.

Geriye baktığımızda bu yolları ve köprüleri ne zorluklarla geçtiğimizi, bazen neşeli, bazen kederli, bazı zaman da dert ve üzüntülü...

2024 daha olumlu bir yıl olacağı ve bir çok olumsuzlukların değişeceği daha müreffeh günler geçireceğimiz zamanlar temennimizdir., olumlu veya olumsuz geçen günler ve aylar sonunda Mayıs ayına girmiş bulunmaktayız. Analiz edersek, durağan seyreden koca bir dört ay, satışların oldukça düşük ve stabil seyrettiği bu aylarda işlerinde bir hayli zayıfladığı görülmekte, bir önceki yazımda bahsetmiş olduğum esnaf faktörü, sektörün en azından bir söküğünü kapatarak istihdam yaratılmasında fayda sağlamaktadır.

Ancak onlarında daralan kredilendirme seçeneklerinde yaşanan olumsuzluklar sektörü oldukça zora sokacaktır. İşlerin yaz sezonuna hazırlanması ve buna göre belirlenen arz ve talebi karşılayacak materyallerin büyük ölçüde esnaf tezgahlarında olması, ayrıca karayolu taşımacılığına uygun olan tüm otobüslerin model aramaksızın turizmde çalışmaya uygun olması beklenmektedir. Sebep olarak verilen ücretlerin yeni araçların sigortasını bile karşılamayacağı rakamların konuşulması, banka ve finans kuruluşlarının kredi faiz oranlarının ödenemeyecek rakamlara ulaşması, turizmde yeni bir aracın çalışması bugünün şartlarında zor gözükmektedir.

Dileklerimiz, kredi faiz oranların düşmesi, ekonominin düzene ve enflasyonun düşürülmesi gibi faktörler oluşmasıdır. Şehirlerarası yolcu taşımacılığında bu sene beklenti istenilen seviyelerde olmasa da, yaz sezonunun başlamasıyla, istenilen seviyeye gelmesi temennisi ile, **1 MAYIS İŞÇİ BAYRAMINIZI kutlarız.**

Saygılarımla... ■



Korkut
Akın

korkutakin@gmail.com

Hakkımızı almak için... ilk adım

İnternetli yaşam başlarken, biraz da kinayeye, "sınırlar kalkıyor, her şey eşit ve şeffaf olacak" demiştim. Öyle de oldu, yapay zekâ ile daha da gelişti; sürücüsüz otomobiller, uzaktan muayene hatta ameliyatlar, birbiriyle bağlantılı sorunların çözümü, tümüyle olmasa da hayatımıza girdi. Şimdi yeni tanımlamalar yapmamız gerekiyor.

Robotlar üretimde öyle yoğun kullanılıyor ki, işçi ihtiyacı kalmadı birçok alanda. Ancak bu, insan gücüne, emeğine, bilgi ve deneyimine gerek kalmadığı anlamına gelmez, asla. Tabii ki, insan olacak başında. Yapay zekâ da kendisine yüklenen komutlar ve olasılıklar üzerinden çözüm yolları veya önerileri sunacak. Son karar yine insanın, kesinlikle.

Bu arada, siyasal iktidar eliyle zorunlu tutulan "sigara sağlığı zararlıdır" uyarısı gibi belirtelim: Dünya sadece insanların değil, tüm canlılarındır; böcekler, otlar, büyük hayvanlar, kemirgenler dâhil. Hatta insandan önce onlar vardı...

Birbiriyle doğrudan bağlantılı olunca, "bütün yollar Roma'ya çıkıyor", bir diğer deyişle demokrasiye... Demokrasi, eşitlik, barış ve şeffaflık yaşamı sürdürülebilir kılmanın en emin yolu. Nedense pek istenmiyor bu. "Demokles'in kılıcı" tepemizde sallandırılıyor. O kılıcın keskinliğinden korkuyoruz. Oysa o kılıcı elinde tutanlar korkmalı, çünkü önce onları kesecek ilk havaya kalktığında.

7 Ekim'den bu yana Gazze'de, katliama dönüşen İsrail'in saldırılarına

karşı tepki giderek büyüyor, dahası tüm dünyaya yayılıyor. İşte ABD'de, bir kadın profesörün ters kelepçeyle gözaltına alınmasıyla hepimizin tepki gösterdiği protesto olayları. Gizlemek mümkün değil. Uluslararası üst düzey toplantılarını protestolar internet aracılığıyla örgütleniyor; bu da katılımcı sayısını arttırıyor. Daha önce Fransa, Belçika, İspanya ile diğer ülkelerde çiftçilerin traktörlerle yol kapama ve gübrelerin özellikle önemli alanlara dökülmesi olaylarını izlemiştik. Demek ki bir rüzgâr esmeye başladı yeniden işçiden, emekçiden yana...

1 Mayıs, işçinin, emekçinin, "birlik, mücadele ve dayanışma" günü, işçi bayramı. Bu bayram, 100 yılı aşkın zaman önce kanla, dirençle kazanılmış bir hak. Şimdi sıra Türkiye'de... 1077 yılında büyük bir provokasyonla kana bulanın 1 Mayıs kutlamaları sonrasında, Taksim Meydanının adını "1 Mayıs Alanı" olarak değiştirmişti işçiler, emekçiler. 12 Eylül sonrası yasaklanan kutlamalar başladı. Siyasal iktidar işçilerin "1 Mayıs Alanı" talebini önce olumlu yanıtladıysa da (biliyorsunuz, egemen güçler siyasal iktidarı diledikleri gibi yönlendirebilirler), sonra ne olduysa vaz geçti. Anayasa Mahkemesi, kazanılmış hak olduğu gerekçesiyle 1 Mayıs kutlamalarının Taksim Meydanında yapılabileceği kararını verdi. Siyasal iktidar bir yandan Taksim'in yasaklı olduğunu, bir yandan da kısıtlı olduğunu ileri sürüyor. Bu çelişkiye dikkat çeken emek güçleri de, taleplerini yüksek sesle haykırarak bu yıl iki, üç koldan Taksim'e yürüyecek.

Devlet, görevini yapar da provokasyonları önleyecek tedbirleri alırsa, herkesin gönlünce bir kutlama yapılır. Ancak bu, pek açık gözüküyor, daha önceki miting ve toplantılara yapılan saldırılar nedeniyle. Onlara "gölge etmeyin başka ihsan istemez; biz kendi güvenliğimizi alırız" diyoruz.

Hepinizi coşkuyla, halaylarla, türkülerle kutlayacağımız 1 Mayıs etnikliklerine çağırıyorum:

Yaşasın 1 Mayıs!

İşçilerin, emekçilerin birlik, mücadele, dayanışma günü kutlu olsun. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 12 • Sayı: 430 • 1 Mayıs 2024

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Csm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyonu
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uyumaya söz verir.



Hasmer Otomotiv'den Egetrans'a 2 Turismo

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezinde düzenlenen törenle Hasmer Otomotiv, Egetrans şirketine 2 adet Turismo teslimatı gerçekleştirdi. Egetrans, bir yıldır yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor. Şirket, filosuna 60'ın üzerinde Mercedes Sprinter ve Vito, 18 adet Neoplan Tourliner ve MAN Lion's Coach, 8 adet Otokar Sultan Mega ve Giga ekledi.

Haber: Erkan YILMAZ

2 Turismo, 25 Nisan 2024 Perşembe günü, Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından Egetrans Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Yalçınkaya'ya teslim edildi. Hikmet Yalçınkaya ile hem yeni yatırımlar hem de hedeflere yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Hızla geliştirdi ve dijital alanda hizmette

Egetrans şirketinin kuruluşunun 2013 yılı olduğunu belirten Hikmet Yalçınkaya, "Babam Lütfi Yalçınkaya, 1987'den 2002 yılına kadar İzmir'de personel taşımacılığı alanında hizmet verdi. 2003 yılında üniversite için İstanbul'a geldim ve sonrasında hayatıma İstanbul'da devam etmeye karar verdim. Üniversite sonrası, 2008'dan 2012 yılına kadar taşımacılık alanında hizmet veren önemli firmalarda çalıştım. Bu süreçte sektörü her ne kadar bilsek de, İstanbul'u tanımak ve bölgenin dinamiklerini doğru analiz etmek için tecrübe edindim. 2013 yılı Ocak ayında Egetrans Turizm Taşımacılık A.Ş.'yi kurmaya karar verdim. İstanbul başta olmak üzere Kocaeli, Manisa, İzmir ve Bursa'da 150'nin üzerinde müşteriye yaklaşık 1700 araçlık bir filo ile personel taşıma hizmeti veriyoruz. Personel taşıma hizmetinin devamında, 2015 yılı içerisinde Kerem Serkan Çoban ile Via Transport A.Ş. şirketini kurduk ve MİCE ve özel kurumsal taşımacılık alanına adım attık. 2017 yılı içerisinde Kerem Serkan Çoban ile Progo (NGT Seyahat Acenteliği A.Ş.) markasını ve hizmet ürününü yarattık. Bu aslında Via Transport A.Ş.'nin dijital taşıması ve bireysel pazara adım atmasıydı. Progo projemizin hayata geçmesi sonrasında, Kerem Serkan Çoban ve Şükrü Yıldız ile 2019-2020 dönemi Antalya bölgesi için projelendirdiğimiz turizm taşımacılığı projemizi Pandemi nedeniyle ertelemiştik. Bu projeyi 2024 yılında faaliyete aldık ve Tourer Turizm Taşımacılık A.Ş. olarak hizmete başladık. Antalya tüm bölgede, kontratlarını tamamlamış olduğumuz 1 milyon Pax yolcuyla yaklaşık 200 araçlık bir filoyla taşıyacağız.

Antalya'ya yönelik 5 yıllık hedefimiz

5 yıllık hedef ve proje dahilinde, Antalya'da turizm taşımacılığı alanında yaklaşık 1000 araçlık bir filo yönetme hedefimiz var. Antalya'da bu yıl hizmet verecek 200 aracımızın 80'i özkaynak olacak. Bizler için önemli olan özkaynak sürücülerimizin ve tedarik kaynağımızın sayısını güvenli bir şekilde arttırmak. Sermaye, operasyon ve yazılım gücü ile bugünden hazırız fakat bu süreçte insan kaynağının doğru seçilmesi ve yönetilmesi en hassas ve önemli husus, bu nedenle 5 yıllık program ve hedef dahilinde yolumuza güvenli bir şekilde devam edeceğiz. 1000 adetlik filo ulaştığımızda özkaynak araç sayımızda, bugünün koşullarına göre yüzde %35 civarında olmasına yönelik bir öngörümüz var.

Neden farklı şirketler ve markalar?

"Tüm şirketlerin ortak özelliği yolcu taşımacılığı yapması fakat baktığımız zaman, her bir şirketimizin kendi faaliyet alanında farklı bir profesyonellik ve uzmanlık alanı var. Tüm bu hizmetleri ayrı ayrı ele aldığımız zaman, operasyon ekibinden sürücü profiline, araç özelliklerinden filo ve müşteri yönetimine kadar çok farklı olduğunu görebiliyorsunuz. Bu nedenle her bir faaliyet alanı özelinde; ayrı markalar altında şirketleşmeye ve birbirinden bağımsız yönetim ekipleri, operasyon ve sürücü kadroları ve farklı özelliklere sahip filolar kurmaya karar verdik. Böylece her alanda hem müşteri memnuniyeti ve algısını, hem de insan kaynağı yönetimini daha iyi, hızlı ve verimli bir şekilde yönetebildik. 10 yıllık süreçteki hızlı ve güvenli büyümedeki en önemli etkenlerimizden birinin de bu yapılanma modeli olduğunu düşünüyoruz" dedi.

Son bir yıldaki araç yatırımları

Son bir yıl içinde yoğun bir şekilde araç yatırımı yaptıklarını belirterek açıklamalarına başlayan Yalçınkaya, "60'ın üzerinde Mercedes Sprinter ve Vito yatırımımız oldu. 25 Nisan 2024'te 2 Turismo aldık. Bunun yanı sıra son 6 ay içerisinde 18 adet 2017 model ve üstü Neoplan Tourliner ve MAN Lion's Coach otobüs, 8 adet Otokar Sultan Mega ve Giga yatırımı gerçekleştirdik. 29 Nisan 2024 tarihi itibarıyla 9 adet Mercedes Sprinter daha filomuza eklendi. Bu yıla özel mevcut ihtiyaçlarımız dahilinde olan yatırımlarımızı şuan için tamamladık. İlave yatırımlarımız mutlaka olacaktır fakat sürecini hem personel taşımadaki müşteri talebi hem de turizm taşımacılığı tarafında sezonun nasıl geçeceği ve buna bağlı ekonomik koşullar belirleyecek" dedi.

Mercedes-Benz araçlardan çok memnunuz

Mercedes-Benz markasının HTA tarafında tek partnerleri olduğunu belirten

Yalçınkaya, "Filomuzun HTA grubunda Mercedes harici bir marka aracımız yok. 2018 yılından beri bu şekilde ilerliyoruz. Mercedes'in özellikle servis ve bayii ağı çok güçlü. Ürünün arkasında durmaları bizim için çok önemli. İkinci el sürecini çok güzel yönetiyorlar. 2018 yılından beri de biz HTA tarafında hiç araç satmadık. Tamamıyla yeni araç alımlarıyla filomuzu genişleterek kendi sürecimizi yönettik. 2025 yılı itibarıyla 2020 model ve altında kalan araçlarımızı yenileyeceğiz. Araç bakımlarını yetkili servislerde yaptırdığımız için araçlardan yüksek verimlilik alıyoruz ve daha uzun süreli kullanım sağlayabiliyoruz. Yeni Turismo araçları da çok beğendik. Yapılan iyileştirmeler ve eklenen aksesuarlar sonrası, turizm taşımacılığı ve personel taşıma tarafındaki tüm ihtiyacımızı fazlasıyla karşılıyor. Özellikle kaptanların dinlenme alanındaki yenilikleri çok beğendiğimi söyleyebilirim. Misafir tarafı içinde Koltukların pedli olması çok memnuniyet yarattı" dedi.

Hasmer ile çalışmak çok güzel

Hasmer Otomotiv ile iş birliklerinden de çok mutlu olduklarını belirten Hikmet Yalçınkaya, "Hasmer Otomotiv pandemi döneminde çalıştığım en önemli bayi oldu. Benim için etik davranışları, ilgileri ve destekleri çok değerli ve önemliydi. Özelliklere otomotiv sektöründe çokça görülen rant kapısı oluşturan galerici yada al sat yapan kurum ve şahıslara araç vermemeleri, ürünü doğrudan ihtiyaç sahibi kullanıcılara ulaştırmaları bizim için ve meslektaşlarımız için çok ama çok önemli bir husustu. Uzun vadeli ticareti öngörüp müşterileriyle dostane ilişki kurmaları bizleri çok mutlu etti. Bize önem verdiklerini en zor süreçte fazlasıyla gösterdiler. Tüm samimiyetimle 'Mercedes alımı Hasmer ile yapılır, Hasmer bize araç yok demediği sürece benim önceliğim her zaman Hasmer Otomotiv olacak diyebilirim'".

Kaptanlara değer veriyoruz

Kaptan sorununun taşımacılığın her alanında yaşandığına dikkat çeken Yalçınkaya, "Bu sorunun büyümesinde en önemli etkenin kaptanlık mesleğinin yeterli değeri görmemesinin olduğunu düşünüyorum. Bu şekilde insanların mesleğe eğilimi azalıyor. Bu bir insan psikolojisi ve haklılar da. Kaptanın değeri tartışılmayacak kadar önemli. Canlarımızı emanet ediyoruz. Kaptanlarımıza eğitimler veriyoruz, mümkün olduğunca ikili ilişkilerimizi daha yakın tutmaya onlarla daha fazla temas kurarak, sıkıntılarını dinlemeye özen gösteriyoruz. Ofis çalışanları olarak, bulunduğumuz ofisin dekoruna mobilyasına kadar dikkat ediyorsak, daha güzel ortamda çalışmak bizler için bir tercih sebebi olabiliyorsa, kaptanlarımızın da daha güvenli, güzel ve yeni bir araç kullanmak tabii ki onların tercih önceliklerinden biri olmalı. Kaptanın sorunsuz bir araç kullanması çok önemli. Tamir ve bakım sürecinde onları yormamak, onlara emanet ettiğimiz

canlarımıza odaklanmaları ve işlerini yapmalarını sağlamamız, bu süreçte araçla ilgili sıkıntıları ve oluşabilecek problemlerle kafalarını meşgul etmemelerini sağlamamız gerekiyor. Kaptanlar her konuda bizim yüzümüz ve emanetimize sahip çıkan kişiler" dedi. ■

Kaptanlara sosyal alanlar oluşturduk

Antalya'da havalimanı karşısında 15 bin metrekarelik açık alanda garaj oluşturduk, 400 metrekarelik bölümü oto yıkama alanı olarak tasarlandı. Yaklaşık 250 metrekarelik kapalı alanda kaptanlarımız için sosyal alanlar oluşturduk. Kaptanlarımız sürekli hareket halindedir, bu nedenle Onların kişisel bakımları için berber ve kıyafetlerinin temizliği içinde ücretsiz çamaşırhane gibi imkanlar hazırladık. Hem özkaynak sürücülerimiz hem de tedarikçilerimiz bu imkânlardan faydalanabiliyor. Sürücü konaklamasıyla ilgilide çalışmalar da yürütüyoruz. Güvenli sürüş eğitimleri çalışmalarımız sürekli güncelleniyor. Bu süreci sosyal sorumluluk olarak görüyoruz ve yönetiyoruz. Kaptanlarımız için yaptığımız her eğitimin yatırımın, sektörümüze ve ülkemize fayda sağlayacağını bilincindeyiz.

Yol güvenliği danışmanlığı alıyoruz

Yol güvenliği danışmanlığıyla ilgili uzun süredir Bilge Kağan Kalaç ile çalışıyoruz ve bu konuda ciddi emek sarf ediyoruz, projeler geliştiriyoruz. Çalıştığımız her bölgede güzergâh risk analizlerini öncelikli olarak hazırlıyor. Kaza risk analizlerini sürücülerimize vermiş olduğumuz eğitimlerimizde işliyoruz. İlgili rotada eğitimini tamamlamamış, güzergâh risk analizini bilmeyen sürücüyü görevlendirmiyoruz.

Egetrans'a 2 Turismo hayırlı olsun

Turismo araçların Egetrans şirketine hayırlı, uğurlu olmasını dileyen Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, "Egetrans şirketi ile uzun yıllardır iş birliği yapmaktan mutluyuz. Kaliteli, güvenli hizmet vermek öncelikleri arasında yer alıyor. Her yıl hedeflerini büyütüyorlar. Önümüzdeki dönemde yeni yatırımlarında da yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi.

İstanbul'a yeni otogar projeleri

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Sayın Ekrem İmamoğlu'nun, 31 Mart yerel seçimleri öncesinde İstanbul ulaşımına yönelik vaatleri arasında Sultangazi Habipler ve Pendik Kurtköy'e yeni 2 otogar projesi bulunuyordu. Seçimler bitti, icraat süreçleri başladı. Biz de Sayın Başkan'dan randevu talep ettik. Bugüne kadar konuşulup ertelenen konuların çözüme kavuşturulması öncelikli konumuz. Habipler Köyü'nde yapılması planlanan otogar ile ilgili olarak sektörün görüşü alınmadı. Bu proje daha önce Sayın Binali Yıldırım'ın 2019 yerel seçimleri öncesinde İBB adaylığı sırasında gündeme getirdiği bir projeydi. Biz sektör olarak bu projeye karşıyız.

Özellikle Büyük İstanbul Otogarı'nın konumu, toplu taşıma sistemleri ile desteklenmesi, halkın kolay erişimine sahip olması nedeniyle yerinde kalması gerektiğine inanıyoruz. Bu otogarın bakım ve onarım işlemleri yapıldı. İBB, 100 milyon TL'nin üzerinde para harcadı. Bu otogarın yerinde kalması sektör olarak en büyük talebimizdir. Otogarın şehir dışına atılmasını anlamak ta zorlanıyorum. Büyük İstanbul Otogarı arazisinin nasıl değerlendirileceği hesabı yapılıyor olabilir.

Büyük İstanbul Otogarı yerinde kalmalı

Oysa Büyük İstanbul Otogarı, dünyanın en büyük otogarlarından biri. Sektörün ihtiyaçlarını büyük ölçüde karşılıyor. Erişimi çok kolay, trafik yükü yaratmıyor, kendi bağlantı yolları var. Yapmak istesenez bundan iyisini yapamazsınız, mevcudu bozmanın da bir anlamı yok. Bu daha önce rahmetli Kadir Topbaş zamanında da gündeme gelmişti. Allah rahmet eylesin. Biz itiraz etmiştik, projeden vazgeçilmiştik. Daha sonra Gaziosmanpaşa'da yapmak istedi. O da olmadı. Biz şunu söylüyoruz: Büyük İstanbul Otogarı yolcunun ihtiyaçlarını en uygun, en ekonomik, en kolay şekilde karşılıyor.

Habipler projesi doğru değil

Habipler Köyü'ne yapılacak otogarın



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

İstanbul halkına getireceği eziyeti ve maliyeti düşünmek istemiyorum. Bunu Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu ile görüştüğümüzde kendisine aktaracağız. Habipler Köyü'ne yapılacak bir otogara erişim imkanları çok sınırlı. Şehirden çok uzakta bir yer. Taksi ile gidecek insanların maliyetlerini, şehiriçi servis hizmetlerinin de artmak zorunda kalacağı bir durum olacak. Ayrıca ters istikamette bir trafikte oluşturacak. İnsanların trafikte geçireceği süre çok önemli. Orada bir cep terminali yapılabilir, ona karşı çıkmayız. Ama cep terminalinin de olması gereken yer Hadımköy Kavşağıdır.

Hadımköy Kavşağı, özellikle o bölgede oturan, Avcılar, Büyükçekmece, Esenyurtlu yolcular için zorunlu bir ihtiyaç haline geldi. Belikdüzü'nde bir minibüs terminali inşası sürüyor. 6 ay içinde açılması planlanıyor. Bu sektöre hizmet etmez, sektörden yolcu kaybına neden olur. Kayıt dışı korsan taşımacılığı teşvik eder. İstanbul Otogarı'ndan kalkın otobüslerin suçu ne, onlar hangi yolcuyu taşıyacak?

Hadımköy Cep Terminali yapılmalı

Biz onun için Hadımköy Kavşağında yapılacak bir cep terminali, bölge insanı açısından çok daha kolay imkanlar sağlayacak, Trakya bölgesine gitmek isteyenler çok daha kısa sürede seyahatlerini gerçekleştirebilecektir. Büyük İstanbul Otogarı yerinde kalmalı, Hadımköy Cep Terminali yapılmalı. Beylikdüzü, daha sonra bir transfer terminali olarak, servis araçları ile yolcuların Hadımköy'e taşındığı bir ara

merkez olmalı. Ulaşım bilimcilerin de bu projeye itiraz etmesi gerekiyor. 3'üncü köprü zorunluluğu kalkmadığı için Alibeyköy Cep Terminali fonksiyonunu yitirdi.

Pendik Kurtköy'e Anadolu Otogarı

Pendik Kurtköy'e yapılması planlanan otogara ise en baştan beri karşıyım. Ama zorunlu olduğu için "Mehmetçik Vakfı'nın içinde bir yer yapalım" dedik. Ondan sonra Viaport tarafındaki yere yapalım denildi. Ulaştırma Bakanları Sayın Cahit Turhan ve Adil Karaismailoğlu, buranın mümkün olmadığını ifade ettiler. Viaport'un yarattığı trafik yükü de var. Ancak orada bir bağlantı yolu ve kavşak yapılırsa neden olmasındı! Çok yüksek maliyet çıkabilir ve Bakanlık biz bunu yapmayız dedi. Pendik Kurtköy'de İETT Garajı var. 70 dönümlük bir alan. Eğitim alanı var. Ora boşaltıldığında otogar için son derece uygun. İETT Garajının metro ile desteklenmesi de mümkün. Bana göre ise Ataşehir'deki Rıdvan Dedeoğlu Viyadüğü'nün olduğu yerde belediyenin 145 dönümlük bir alanı var. Bu alanın 60 dönümünde yine otogar yapılabilir. Bence en uygun yer orası. Erişimi kolay, maliyetsiz. İBB'nin otogar yapmayı bir sorumluluk olarak alması gerekiyor. Şu anda Anadolu yakasındaki darmadağın yapı firmalar ve yolcular için hem eziyet hem maliyet. Toplu ulaşım desteğinin olmadığı yerlerde terminaller var. Bunların her birinin yarattığı trafik yükü var. Başkan İmamoğlu ile görüştüğümüzde Rıdvan Dedeoğlu Viyadüğü'nü önereceğiz, olmazsa Kurtköy'deki İETT Garajının altını otopark, üstüne otogar yapma imkanı var. Havalimanına yakın ve bağlantı yolları üzerinde; TEM'den giriş çıkışının olması da büyük avantaj.

Peron bekleme cezaları

Sayın Başkan İmamoğlu ile Büyük İstanbul Otogarı'nda otobüslerin bekleme saatleri konusunu görüşeceğiz. Terminaller Müdürlüğü'ne talebimizi ilettik. Sayın Başkan'dan da otobüslerin

peron arkasında bekleme sürelerinin 1 saatten 1.5 saate çıkarılmasını isteyeceğiz. Yoğun dönemlerde araçlar 1 saatte çıkamıyor. 2 bin 600 TL ceza kesiliyor. Bu otogar, depolama alanı olan bir otogardır. Altta bulunan alanların parklanmaya da açılması gerekiyor. Yazıhanelerin arkası yazıhanelerin değil, terminal işletmesinin olması lazım. Boş olan peronları terminal işletmesi planlayacak ve firmalara verecek.

Havayolu taşımacılığında sorun...

Anadolu Jet, isim değişikliğine gitti, A-Jet oldu. İç hatlarda büyümeyi hedefliyor. Şu anda otobüsün yarı fiyatına bilet kesiliyor. Sübvansiyonla sürdürülen havayolu taşımacılığı, karayolu taşımacılığının en büyük sorunu haline geldi. Yaz döneminde, havayolu ile karayolunun iç hatlardaki yolcu sayısı birbirini eşitleyecek duruma geldi. Sektörde yüzde 25 daha daralma olacak. İç hatlarda uçaklarla yolculuk çok daha ekonomik, çok daha kolay olacak. Bodrum'a 700 TL'ye uçak bileti alabiliyorsunuz, otobüs bilet fiyatı 1200 TL. Otobüsçüler uçak biletinden daha pahalı bilet satmaya meraklı değil. Ama maliyetler o kadar çok yükseldi ki, bu fiyatların altında kurtarmıyor ve zarar yazılıyor. Uçaklar hızlı ulaşım sağladığı için de tercihte öne çıkıyor. Bundan sonra otobüsçünün herkesin planlamasını buna göre yapması gerekiyor. Daha önceki yıllarda taşıdığımız tarifeli yolcu sayısı 220 milyondan 145 milyona kadar düştü. Önümüzdeki dönem bu 100 milyona kadar gerileyecek. Otobüs işletmeciliğinde büyük bir daralma yaşanacak. Herkes buna hazır olsun, planını buna göre yapсын.

1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramı'nı kutluyorum. ■

1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramınızı Kutlarız.

"Değerli Meslektaşlarımız,

1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramı'nın tüm çalışanlarımıza sağlık, mutluluk ve başarılar getirmesini dileriz.

Yolcu taşıma sektöründe çalışarak, günlük hayatın vazgeçilmez bir parçası olan

hizmetlerin sağlanmasına katkı sağlıyorsunuz.

Sizlerin çabalarıyla, her gün binlerce insanın güvenli ve konforlu bir şekilde seyahat etmesi sağlanıyor.

Bu zorlu dönemde, gösterdiğiniz özveri ve kararlılık için size

minnettarız. Sizlerin çalışmalarıyla, yolcularımıza en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutlar, sağlık, mutluluk ve huzurlu bir gelecek dileriz.



Mustafa Yıldırım
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Başkanı



Sümer Yiğci
Turizm Taşımacıları Derneği
Başkanı

UND'den Açık Çağrı Türkiye-AB Ticaretine Engel Koyan Schengen Vize Duvarını Kaldırın

AB'nin Türkiye'den talep ettiği ürünler Türk vatandaşı profesyonel TIR sürücülerine uygulanan "Schengen Vize Sisteminde" yaşanan sorunlar nedeniyle teslim edilemiyor.

Uygulanan vize engeli ile sadece Türkiye değil; küresel yatırımcılar, üreticiler, ticari işletmeler ve tüketiciler de cezalandırılıyor.

UND, Türk TIR Sürücülerin Schengen Vizelerinde

Yaşadığı Sorunların Çözümü için Destek Çağrısında Bulundu

Türk sürücülerine uygulanan vize çilesinin, AB ile ticaretimizi durma noktasına getirdiğini belirten **UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras**; "Türkiye'den AB'ye gerçekleştirilen ihracatın %50'si, Türkiye'de yatırım yapmış olan AB sermayeli şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu malların sahibi AB şirketleri olduğu için AB, kendi firmalarını ve tüketicilerini cezalandırmaktadır" dedi.



Türkiye-AB Ticaretine Engel Koyan Schengen Vize Duvarını Kaldırın



Aras, "Türkiye'nin AB'ye, AB'nin Türkiye ile Orta Asya, Kafkasya ve Orta Doğu'ya ihracatını karayoluyla taşıyan uluslararası eşya taşımacılığı sektörü; vize sürecinde zorluklar ve zaman kayıpları yaşamakta, bu durum ticari malların hareketini kısıtlamaktadır. Büyük potansiyel taşıyan AB-Türkiye ticaretindeki büyümeye engel olan bu tutumun faturasını Türkiye kadar AB de ödemektedir" dedi.

Aras, tarafından yapılan açıklamada schengen vize temininde yaşanan sorunların detaylarına yer verildi. Buna göre:

- Schengen Randevusunda sorunlar yaşanıyor, Türk TIR sürücülerine vize alamıyor,
- Tüm Avrupa sürücü eksikliği ile mücadele ederken, Schengen ülke misyonları "Yeni sürücülerin vize başvurularına RET veriyor",
- Yılların sürücülerine de

Schengen Vize kurallarına aykırı olarak ya kısa süreli vize veriliyor ya da RET veriliyor,

• Schengen misyonlarının, tutarsız uygulama ve engellemeleri ile karşı karşıya kalan Türk TIR sürücülerine ayrımcılık yapıyor,

• Türk TIR sürücülerinin çalışma hakları ellerinden alınıyor, mesleklerini icra edemedikleri için bu süreçten aileleri de olumsuz etkileniyor,

• Türk taşımacılık firmalarının, lojistik maliyetleri artıyor, teslimatları gecikiyor ve taşıma taahhütleri yerine getirilemiyor.

Şerafettin Aras, Profesyonel TIR Sürücülerine uygulanan VİZE ENGELİNİN bir an önce kaldırılması, TIR Sürücülerinin ayrı bir kategoride "acil ve öncelikli" olarak Schengen Vizesi alabilmesi için TÜM TARAF LARA destek çağrısında bulunuyoruz! dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, Endüstri 4.0 Teknolojileri İle Standartları Aşıyor



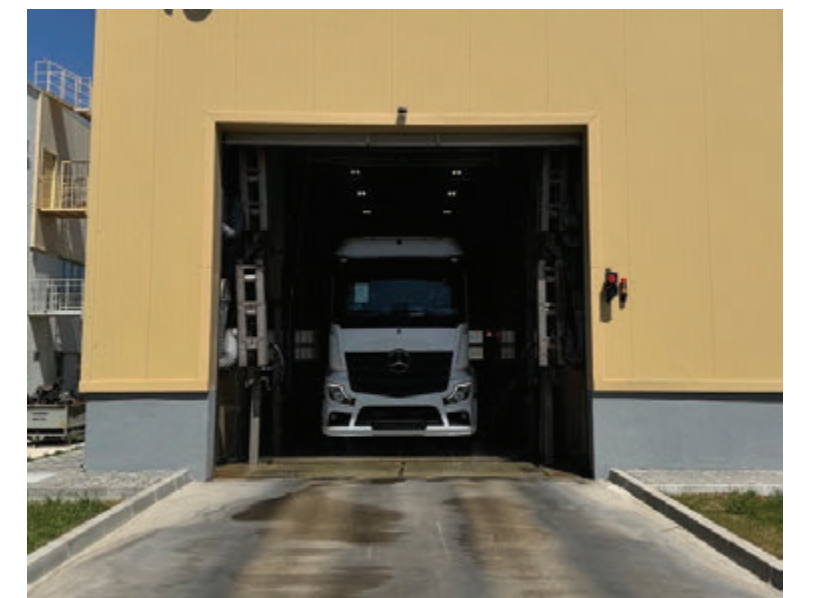
Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda açtığı yeni yağmurlama test standına sahip tesis ile kalite kontrol ve test teknolojilerindeki öncülüğünü pekiştiriyor. Endüstri 4.0 teknolojileri referans alınarak tasarlanan ve otomatik çalışan yeni tesiste araçlar, 80 km/h hızla seyir halindeymiş gibi simüle edilirken araçların karşılaştıkları fiziksel olaylar incelenebiliyor.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği kamyon ve çekiciler ile müşterilerine üst düzey bir sürüş deneyimi sunan Mercedes-Benz Türk, yeni nesil kalite kontrol ve test teknolojilerine yatırım yapmaya devam ediyor. Bu kapsamda Aksaray Kamyon Fabrikası'nda kurulan yağmurlama test standına sahip yeni tesiste araçların yüksek hızda seyir halindeyken karşılaşılabileceği fiziksel olaylar simüle edilirken aynı zamanda tesisin sahip olduğu kapalı su çevrimi ile suyun geri dönüşümü sağlanarak sürdürülebilirliğe katkı sağlanıyor.

Yeni tesisin projelendirilmesi ve kurulmasında görev alan Aksaray Kamyon Fabrikasının proje ekibi, tüm Daimler Truck fabrikaları çatısı altında kullanılabilecek standart bir teknik şartname hazırlanmasında global anlamda aktif rol oynadı. Yeni kurulan tesiste, araçların rüzgarlı ve yağmurlu hava şartlarında 80 km/h hızla seyir halinde giderken karşılaşıacağı koşullar simüle ediliyor



böylece araçların karşılaştıkları fiziksel olaylar incelenebiliyor. Yeni tesisin sahip olduğu sistem ile Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen tüm kamyon ve çekicilerin verileri otomatik olarak depolanarak, araçlarla ilgili tüm yağmurlama test verileri dijital ortamda izlenip analiz edilebiliyor. Sistem ayrıca tesisten topladığı verilerle bakım ekiplerine, tesisin durumu hakkında zamanında bilgi aktararak, tesisin verimliliğini artırmak için gerekli olan otomasyon tabanlı değişikliklerin yapılabilmesine olanak tanıyor. ■



Yeni logosuyla TAİD Ağır ticari araç pazarı üç ayda 10 bin 121 oldu

Ağır ticari araç sektörünü aynı çatı altında toplayan TAİD, Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören, yönetim kurulu ve üyelerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda, 2024 yılından beklentiler görüşüldü, TAİD'in yeni logosu lanse edildi ve 2024 yılının ilk çeyreği değerlendirildi. TAİD raporlarına göre 2024 yılı Ocak-Mart dönemi ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 oranında azaldı. Bu dönemde satışı gerçekleştirilen toplam araç sayısı 10 bin 121 olurken yılın kalanında bir ivmelenme bekleniyor.

TAİD bünyesinde; ağır ticari araç üreticilerinden Ford-Otosan, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Otokar, Renault Trucks, Scania, Volvo Trucks, Anadolu Isuzu'nun yanı sıra treyler, üstyapı ve yan sanayi markaları Koluman, Krone, Schmitz, Tırsan da bulunurken Kässbohrer Treyler Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken, TAİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevini



üstlendi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü

Alper Kurt, Renault Trucks Türkiye Marka İletişim Direktörü Z. Şebnem Uygurtürk, Otokar Ticari Araçlar Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı, Krone Treyler Genel Müdürü Semih Pala, Schmitz Cargobull Genel Müdürü Kerem Taş Yönetim Kurulunda görev alıyor.

Ağır Ticari Araçlar Derneği, 2024 hedeflerini açıklarken yeni kurumsal lansmanını gerçekleştirdi. Ağır ticari araç pazarının şu anki seviyesinin 2023'ün rakamlarına doğru gittiğini belirten TAİD Başkanı Burak Hoşgören, "Pazar koşulları ve dinamikler çok değişken. Eskiden sene başında bir plan yapılıp, sene sonunda onun ne kadar şaştığına bakardık.

TAİD artık bir marka

TAİD Eski Başkanı Bahadır Özbayır, yaptığı konuşmada, "TAİD artık bir marka. Şu anda emin ellerde olduğunu görüyorum. Değişen dünya da paydaşlarla görüş alışverişi yapmak, sektörün önünü açmak, yeni ufuklara ilerlemek için bu işbirliği şart. TAİD bunu mükemmel yapıyor. Eski abileri olarak kendilerine teşekkür ediyorum" dedi. Şimdi ise sene içerisinde 4-5 kez ayrı planlar yapmak zorunda kalıyoruz. Bugünkü gidışattan bakarsak pazar, geçen senenin belki biraz altında, belki yanında olacak. Yıla iyi bir başlangıçla girdik" dedi. ■

Ford Otosan "Gelecek Şimdi" Vizyonu ile Sürdürülebilirlik Manifestosunu Açıkladı

Gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında oldukça geniş bir lojistik ağına sahip olan ve lojistik operasyonlarında 2035 yılına kadar karbon nötr hedefiyle ilerleyen Ford Otosan bu manifesto ile yol haritasını netleştirdi. Yol haritası, lojistik süreçlerinde yer alan paydaşların Ford Otosan'ın çevresel, sosyal ve yönetim ilkeleriyle uyumlu bir şekilde çalışmasını, performanslarının izlenmesini ve kendilerini geliştirmek adına aksiyon almalarını hedefliyor.

Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Lideri Onur Sarıkaya, "Otomotiv sektörünü şekillendirmeye odaklanan vizyonumuz doğrultusunda, sürdürülebilir bir geleceği inşa etmeye kararlı olduğumuzu Lojistik Servis Sağlayıcıları Sürdürülebilirlik Manifestosu ile bir kez daha vurguluyoruz. Bu manifesto, Ford Otosan'ın sürdürülebilirlik, inovasyon ve sorumlu iş uygulamaları değerlerini çok iyi yansıtıyor. Sürdürülebilirlik alanında paydaşlarımızla iş birliği



yapmaya ve geleceğimizi şekillendirmeye devam edeceğiz" dedi.

Sektörün öncüsü manifesto

Ford Otosan'ın Lojistik Servis Sağlayıcıları Sürdürülebilirlik Manifestosu, Türkiye otomotiv sektöründe lojistik zincirinde sürdürülebilirlik ve karbon nötr olma ile ilgili hayata geçirilen öncü bir proje olarak öne çıkıyor. Manifesto uyarınca Ford Otosan'ın lojistik zincirindeki paydaşlarından beklediği taahhütler şöyle sıralanıyor:

- Ford Otosan'ın 2035 yılına kadar karbon nötr lojistik zinciri, 2050 yılına kadar net sıfır emisyon hedefini destekleyecek projeleri

önceliklendirmek, enerji verimliliği projelerini uygulamak. Geri kazanılmış malzeme ve enerji kaynakları kullanımını artıracak tasarım, faaliyetler ve raporlamalarda bulunmak.

- Cinsiyet, cinsel yönelim, ırk veya fiziksel özellikleri hedef alan kalıp yargıları pekiştiren dil kullanımına karşı çıkmak. Açık, adil, şiddetsiz iletişimi teşvik etmek. Eşitlikçi, kapsayıcı bir politika benimsemek ve insan haklarına değer veren kurumlara iş birliği yapmak.

- Toplumsal yatırım projeleri, bağış ve sponsorluk faaliyetleri aracılığıyla operasyonların bulunduğu ülkelerdeki toplumu desteklemek.

- Tüm iş ve işlemlerde; yasalara, Türkiye Cumhuriyeti'nin taraf olduğu uluslararası sözleşmelere, Birleşmiş

Sürdürülebilirlik performansı zirvede

Ford Otosan, sürdürülebilirlik performansı sonucunda uluslararası derecelendirme kuruluşu S&P Global tarafından hazırlanan ve önemli bir referans noktası olan 2024 Küresel Sürdürülebilirlik Yılı'na girmeye hak kazanan ilk Türk otomotiv şirketi konumunda bulunuyor.

Milletler Küresel İlkelerine uymak, hesap verebilirliği ve açıklığı ilke edinmek.

- Tüm iş, eylem ve işlemlerde Ford Otosan Çalışma İlkeleri ve Etik Kuralları ile Tedarik Zinciri Uyum Politikası'na uygun hareket etmek. ■

MAN, Türkiye'nin lider firmaları Volkan Group'a 40, Kanarlar Group'a 25 araç teslimatı yaptı

MAN, toplu araç teslimatına bu kez Mersin'de devam etti. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin Mersin Yetkili Servisi ve Bölge Bayii Mancı Kemal Otomotiv tarafından gerçekleştirilen satışlar kapsamında, Türkiye'nin lider firmaları Volkan Group'a 40, Denka İnşaat'a da 25 adet MAN araç teslimatı yapıldı. Volkan Group ve Kanarlar Group bünyesinde inşaat sektöründe başarılı projeler hayata geçiren Denka İnşaat, Mersin'de düzenlenen ayrı ayrı törenlerle yeni araçlarını teslim aldı.

MAN, Mersin'de düzenlediği törenlerle sektörlerinin iki başarılı firmasına peş peşe teslimat yaptı. Mancı Kemal Otomotiv A.Ş.'de ayrı ayrı düzenlenen törenlere Volkan Group adına Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Çeker, Kanarlar Group adına Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Kanar ve Yönetim Kurulu üyeleri Murat Kanar, Bayram Kanar'ın yanı sıra MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara ve Bölge Satış Koordinatörü Ali Tuğrul Aykan ile Mancı Kemal Otomotiv A.Ş. adına Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akdemir, Yönetim Kurulu Üyeleri Ufuk Akdemir, Mehmet Akdemir ve Satış Müdürü İbrahim Gündüz katıldı.

Volkan Group, yeni araç yatırımında 20 yıldan beri güvenilir çözüm ortağı olarak gördüğü MAN'ı tercih etti. Halihazırda yurt içinde ve yurt dışında; petrol, lojistik, gıda, madencilik ve medikal sektörlerinde başarıyla faaliyetlerini sürdüren firma; bu kapsamda filosuna 40 adet MAN çekici kattı. Mevcut araç parkındaki 75 adet aracın tamamı MAN olan şirkete teslim edilen araçlar, ayrıca sunulan Profidrive eğitimleriyle de paralel yol ve firmanın kullanım şartlarına uygun şekilde konfigüre edildi.

Kanarlar Group bünyesinde 20 yılı aşan bir tecrübe ile Mersin merkezli olarak; konut, yol inşaatı ve madencilik alanlarında faaliyet gösteren Denka İnşaat da filosunu güçlendirmek için yatırım tercihini MAN'dan yana kullandı. Şirket, yeni araç yatırımı kapsamında filosunu çekici, inşaat kamyonu, beton mikseri ve hafif ticari araç TGE'lerden oluşan 25 adet MAN araç ile güçlendirdi.

"MAN bize güç katacak güvenilir çözüm ortaklarımızdan bir tanesidir"

Volkan Group Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Çeker:

"Volkan Group olarak, müşterilerimizin beklentilerini en üst seviyede karşılama hedefiyle çalışıyoruz. Bunun için de bize güç katacak güvenilir çözüm ortakları ile çalışmaya gayret ediyoruz. MAN da bizim 20 yılı aşkın süredir birlikte çalışmaktan memnun olduğumuz ve bize güç katan güvenilir çözüm ortaklarımızın başında geliyor. Sadece araçlarının üstün nitelikleriyle, aynı zamanda satış sonrası sunduğu kaliteli hizmet



ve araçların verimli kullanılması noktasında verdiği Profidrive eğitimleriyle de bize çok olumlu katkılar sağlıyor. Bu yüzden de yeni araç alımlarımızda da yine MAN'ın araç ve hizmet kalitesine yatırım yapmayı tercih ettik. Tamamı MAN araçlarından oluşan filomuza son iki yılda 40 adet MAN çekici ile daha da güçlendirmiş olduk. Yeni araçlarımızın özellikle uluslararası pazardaki gücümüze çok önemli bir güç katacağına inanıyoruz."



"MAN araçları, en ağır işlerimizde bile eşsiz bir performans sunuyor"

Kanarlar Group adına Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Kanar:

"Kanarlar Group olarak, konut, yol inşaatı ve madencilik alanlarında başarıyla faaliyet gösteren bölgemizin ve ülkemizin önemli markalarından bir tanesiyiz. 20 yılı aşan sektör tecrübemizle faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda hem ülkemizin insanına hem de ekonomisine katkı sunmaya gayret ediyoruz. Bugün inşaat alanında hizmet veren grup şirketlerimizden Denka İnşaat'ın filosunu yeni MAN araçları ile güçlendirmekten çok mutluyuz. Çünkü şirket olarak, işlerimizde MAN gibi küresel bir marka ile çalışmanın rahatlığını yaşıyoruz. MAN araçları, en ağır işlerimizde bile eşsiz bir performans sağlayarak, bizleri hedeflerimize daha hızlı ve daha güvenilir bir şekilde taşıyor. Yeni araçlarımızın grubumuza, şirketlerimize hayırlı olmasını dileriz."

"Ülkemizin iki güzide firması ile iş birliğimize yeni halkalar eklemekten çok mutluyuz"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara:

"Bizim için 2024 yılı bizim için teslimatlarımızın hız kesmeden devam ettiği bir yıl olmaya devam ediyor. Araçlarımız gerek üstün nitelikleri gerekse de sunduğumuz satış sonrası hizmet kalitesi ile ülkemizin dört bir yanındaki lider firmaların tercihi oluyor. Bugün de yine ülkemizin çok



güzel bir şehri olan Mersin ilimizden iki önemli markamıza teslimat gerçekleştiriyoruz. Volkan Group, farklı sektörlerde ortaya koyduğu başarılı hizmet anlayışı ile fark yaratmış ülkemizin önemli gruplarından bir tanesidir. Onların MAN'ın araç ve hizmet kalitesine güven duymaları bizler için ayrı bir mutluluktur. Tüm araç filosu MAN markasından oluşan Volkan Group'a yeni MAN araçları teslim etmenin yanında, aynı zamanda uzmanlarımız aracılığı ile sunduğumuz Profidrive eğitimleri ile de araçlarımızı en verimli şekilde kullanmalarına katkı sağlıyoruz.

Yine aynı şekilde inşaat, altyapı ve madencilik alanında başarıyla hizmet veren Kanarlar Group'a farklı segmentlerde 25 aracımızın teslimatını yapıyoruz. Kendilerinin en zor işlerinde bile güvenilir çözüm ortağı olarak MAN'ı görmeleri ve hizmet kalitemizden duydukları memnuniyet bizler için çok özel bir anlam ifade ediyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, ülkemizin sektörlerindeki bu iki güzide firmasına yaptığımız teslimatların hayırlı olmasını diliyoruz."

"Uzman kadromuz ile MAN araçları için 7/24 servis hizmeti sunuyoruz"

Mancı Kemal Otomotiv Yönetim Kurulu üyesi Ufuk Akdemir:

"Firma olarak, yılların tecrübesiyle

müşterilerimize en iyi hizmeti sunma hedefiyle çalışıyoruz. İşimizde 'müşteri memnuniyeti' ilkesi temel önceliğimizi oluşturuyor. Servisteki uzman kadromuz ile bölgemizde MAN araçları için ihtiyaç duyulan tüm servis hizmetlerini 7/24 müşterilerimize sunuyoruz. MAN Ailesi'nin bir parçası olarak, bugün de ülkemizin çok önemli iki markasına araç teslimatı yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu özel törenimizde heyecanımızı paylaşan firmalarımıza ve tüm dostlarımıza teşekkür ederiz."



MAN bölgedeki müşterilerine 2024 model araçların tanıtımını gerçekleştirdi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Mersin'de düzenlediği teslimat törenin ardından ise, yeni araçlarının tanıtımı için önemli bir organizasyon gerçekleştirdi. Mancı Kemal Otomotiv A.Ş.'de düzenlenen etkinlikte MAN'ın son model araçları bölgedeki müşterilere tanıtıldı. Uluslararası alanda aldıkları prestijli ödüllerle öne çıkan 2024 model MAN kamyon ve çekicilerinin tanıtımı etkinliğine ilgi ise, bir hayli yüksek oldu. Etkinlik kapsamında MAN uzmanları, araçların üstün nitelikleri hakkında müşterilere bilgi verirken, sürücülerin ve işletmelerin işlerini kolaylaştıran özellikler tek tek anlatıldı.



Hidrojen yanmalı motora sahip ilk Avrupalı üretici: MAN

Ticari araç üreticisi MAN Truck & Bus, MAN sıfır emisyon portföyünü genişletmeye devam ediyor. Hidrojen yanmalı motora sahip araç serisini piyasaya süren ilk Avrupalı kamyon üreticisi olmaya hazırlanan MAN, başlangıç olarak yaklaşık 200 adetlik araç grubunu Almanya, Hollanda, Norveç, İzlanda ile birlikte Avrupa dışında belirlenen ülkelerdeki müşterilerine teslim etmeyi amaçlıyor.

"MAN hTGX" olarak adlandırıldığı yeni aracını ilk kez 2024 yılında müşterilerin ulaştırmayı öngören MAN, 2025 yılından itibaren de bu sayıyı kademeli olarak artırmayı planlıyor. Çevreci niteliklere sahip olan yeni MAN hTGX; özellikle inşaat, tank veya kereste taşımacılığı gibi ağır işlerde alternatif sıfır emisyonlu tahrik



seçeneği sunuyor. MAN hTGX, ayrıca yeterli şarj altyapısı olmayan bölgelerde ya da yeterli hidrojene sahip pazarlarda kullanılmak üzere akülü elektrikli kamyonlara çevre dostu alternatif olarak öne çıkıyor. Sıfır emisyon noktasında çalışmalarını sürdüren MAN, aynı zamanda 2023 yılından bu yana Avrupa'da elektrikli şehir otobüsleri pazarının lideri konumunda bulunuyor. ■



Scania Türkiye'nin İlk Laboratuvarı: Geleceğin Teknisyenlerini Yetiştirecek

Doğuş Otomotiv ve Konya Ağır Vasıta Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ile Konya Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında imzalanan protokol kapsamında oluşturulan Scania Eğitim Laboratuvarı açıldı.

"Scania Laboratuvarı"nın açılışı, Meram Kaymakamı Dr. Bayram Yılmaz, Konya İl Millî Eğitim Müdürü Murat Yiğit, Konya Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Hasan Demirbağ, Scania Türkiye Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu, Scania Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yerese, Scania Türkiye Yetkili Satıcı

İnsan Kaynakları Geliştirme Müdürü Emre Atasayar, Konya Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hüseyin Zeybek, Konya MTAL öğrencileri ve Scania ekibinin katılımı ile gerçekleşti.

Yenilikçi ve modern bir eğitim ortamı sağlamak amacıyla kurulan Scania Laboratuvarı, öğrencilere pratik beceriler kazandırmak ve uluslararası standartlarda bir eğitim sunmak için tasarlandı.

Bu laboratuvar, öğrencilere ağır vasıtada araç bakımı, onarımı ve teknik becerilerin yanı sıra, modern araç teknolojisi ve güvenlik konularında da eğitim imkânı sunacak. Laboratuvarında motor teknolojileri alanında bu sene için ilk olarak 10 öğrenci ile sürece başlandı. ■



Ares Logistics, 50 Iveco S-Way Siparişinin 11'ini teslim aldı

Ares Logistics, IVECO S-WAY çekiciler ile filosunu daha da büyüttü. Şirketin Kurucu Ortaklarından Engin Kırıcı "Yeni çekicilerimizle taşıma hacmimizi artırarak müşterilerimize daha hızlı ve kaliteli hizmet sunmayı hedefliyoruz." dedi.

Fransa, İspanya, Portekiz, Romanya ve Kuzey Afrika başta olmak üzere geniş bir coğrafyada uluslararası

lojistik hizmetler sunan Ares Logistics, 50 adet IVECO S-WAY siparişinin 11 adetini teslim aldı.

Teslimata IVECO Group Ağır Vasıta Satış Geliştirme Müdürü Tayfun Fıçıcı, Ares Logistics'in Kurucu Ortakları İdris Hanoğlu ve Engin Kırıcı ile GENPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Ayaz, Ağır Vasıta Satış Müdürü Oğuzcan Suvatlar katıldı.

Sektörde müşteri ihtiyaçlarına uygun lojistik çözümler sunan Ares Logistics de filosuna katacağı yeni araçlar için global taşımacılık alanında öne çıkan hafif, orta ve ağır ticari araç üreticisi IVECO'nun S-WAY çekicilerini tercih etti. ■



Renault Trucks yeni modelleri Türkiye turuna çıkıyor



Renault Trucks, 2024 modellerinin teknoloji, güvenlik, konfor ve kârlılıkta sunduğu avantajları taşımacılık profesyonelleri ile paylaşmak üzere yola çıkıyor. İstanbul'dan başlayan Türkiye turu, 13 şehir sonrasında Antalya'da sona erecek.

Renault Trucks, 2024 modellerinin teknoloji, güvenlik, konfor ve kârlılıkta sunduğu avantajları taşımacılık profesyonelleri ile paylaşmak üzere yola çıkıyor. İstanbul'dan başlayan Türkiye turu, 13 şehir sonrasında Antalya'da sona erecek.

Renault Trucks, sürücü konforu ve güvenliğine odaklandığı Renault Trucks T, T High, C, K ve D modellerini önemli yeniliklerle

sunuyor. Konfor ve ergonomiyi birleştirmek üzere kabin içi donanımlarını optimize etmenin yanı sıra yol güvenliğini artırmak için kamyon ve çekicilerini gelişmiş sürücü destek teknolojileriyle donatıyor. Renault Trucks, tüm bu yenilikleri Türkiye'de şehirden şehire düzenleyeceği festivalle taşımacılık profesyonelleri ile buluşturacak. Teknoloji, güvenlik, konfor ve kârlılık

avantajları ile uluslararası ve yurt içi nakliye alanında ön plana çıkan Renault Trucks T serisi çekicileri, dağıtım segmentindeki D serisi kamyonları, inşaat gamındaki sağlamlığıyla dikkat çeken K ve C serisi araçları etkinlik boyunca Türkiye'de yol alacak. ■



13 Şehirde Taşımacılık Profesyonelleri İle Buluşacak

- İstanbul
- Keşan
- Bursa
- Bolu
- Mersin
- Adana
- Gaziantep
- Kayseri
- Konya
- Ankara
- İzmir
- Denizli
- Antalya

olmak üzere toplam 13 şehirde taşımacılık profesyonelleri, yeni Renault Trucks serilerini inceleyebilecekler.



Yeni Renault Kangoo Ailesi



Türkiye'de

Yeni Renault Kangoo ürün ailesi, Türkiye'deki ilk temsilcileri olan Yeni Kangoo E-Tech %100 Elektrikli ve Yeni Kangoo Van ile satışa sunuluyor.

MAİS A.Ş. Genel Müdürü Dr. Berk Çağdaş, "2024 yılında Hafif ticari araç sınıfında yeni bir sayfa açıyoruz. Artık hafif ticari araçları binek modellerden ayrı olarak ele alıyor ve ayrı bir stratejiyle yönetiyoruz.

Bu stratejimize paralel olarak, OYAK vizyonu ve desteği ile Türkiye'de başlattığımız elektrifikasyon devrimiyle Yeni Renault Kangoo E-Tech %100 Elektrikli ve Yeni Renault Kangoo Van 18 Nisan tarihinde bizlerle buluşuyor. Yeni Renault Kangoo E-Tech %100 Elektrikli, Kangoo modelimizin uzun yıllara dayanan tecrübesini elektrifikasyon teknolojisi ile buluşturduğumuz ve modernize ettiğimiz yepyeni bir otomobil. Geniş aileler ve iş profesyonelleri için özellikle şehir içinde ekonomik ve konforlu bir yolculuğu mümkün hale getiren özelliklerle donatıldı. Yeni Kangoo Van ise geliştirilmiş özellikleriyle hafif ticari araç segmentini bambaşka bir boyuta taşıyor."

Lansmana özel fiyat

• Yeni Renault Kangoo Van, L2 Equilibre versiyonuyla lansmana özel 915.000 TL'den başlayan fiyatı ve 200.000 TL, 12 Ay, %2,99 faizli kredi kampanyasıyla; Yeni Renault Kangoo E-Tech %100 Elektrikli Iconic ise lansmana özel 1.675.000 TL'den başlayan fiyatıyla 18 Nisan'dan itibaren Türkiye'de satışa sunuluyor.

Renault Kangoo E-Tech

• Kendi sınıfında özel bir tasarıma sahip olan Renault Kangoo, E-Tech versiyonu ile elektrikli hale geliyor. Sahip olduğu 90 kW (120 hp) elektromotor ve 45 kWh batarya, Yeni Renault Kangoo E-Tech %100 Elektrikli'ye 285 km menzil (WLTP) sağlıyor.

Yeni Renault Kangoo Van

• Yeni Renault Kangoo Van, 115 beygirlik 1.5 Blue dCi motoru, sahip olduğu geniş saklama alanı ve yenilenmiş versiyonuyla profesyonel bir deneyim sunuyor.

Kangoo Multix

• Kangoo modelinin Combi versiyonu Kangoo Multix ise sahip olduğu binek araç özellikleri, konforu, otomatik ve manuel vites seçenekleri ile 2. çeyreğin sonunda kullanıcıları ile buluşacak. ■



1

MAYIS
EMEK VE
DAYANIŞMA GÜNÜ

Katla Olsun

obilet

biletall