



**Kale Seyahat'e 10 adet Tourismo**



**MAPAR  
yine  
fırtına  
gibi**



Yıl: 25 Sayı: 1076 EYLÜL 2021 Fiyatı: 1 TL

# GÜLEGÜLE

gulegule.gazetesi@gmail.com gülegüle gazetesi @gazetegulegule @gazetegulegule

Otobüsçüye sağlanan kısıtlı desteğin haziran 2022'ye kadar sürmesi beklenirken,

# YENİ ZAMLAR GEÇ KALMADI

Genel taşıma modları vergi indirimi ve sübvansiyonlarla desteklenirken, sıfır destekle dik durmaya çalışan otobüsçü artık yoruldu. Pandemi nedeniyle yüzde 18'den yüzde 8'e çekilen KDV'nin tekrar yüzde 18'e çıkarılması ve stopajın yüzde 20 olması ise, otobüsçünün beklentisini cevapsız bıraktı. Kiralara yapılan zamlar da cabası...



**SIMROLL**  
ENDÜSTRİYEL MOBİL TEKNOLOJİ LTD. ŞTİ.

**Yaparsa en iyisini yapar**

Oruçreis Mah. Ticaret Cad. No:1/A ESENLER / İSTANBUL / TÜRKİYE  
TEL: 0212 438 55 40 - 41 - FAX: 0212 438 55 42  
OTOGAR TEL: 0212 658 28 26  
Web: www.simroll.com.tr - E-mail: info@simroll.com.tr



**Artık bizi de birileri anlasın**

**KARAYOLU** taşımacılığını bitirmeye yönelik uygulanan politikalar karşısında otobüsçü ayakta kalmaya çalışırken, her an 'yine ne olacak' endişesiyle en iyi hizmeti vermeye çalışıyor. En çok kullanılan taşıma modu karayolu taşımacılığı iken destek alamayan yine otobüsçü. KDV'nin yüzde 8'de kalması beklenirken yeniden yüzde 18'e çıkması otobüsçüyü bir kez daha hayal kırıklığına uğrattı. Hükümetin imkan ve kaynaklarının sınırlı olduğunu bilen taşımacı, 'Hükümeti anlıyoruz ama artık bizi de birileri anlasın. Diğer gider kalemlerimizi de hesaba katarsak otobüsçü ne yapsın. Bu da zincirleme sorunlara yol açıyor' diyerek umutsuzluğunu ifade etti. Otobüsçü KDV'nin kalıcı olarak yüzde 1'e çekilmesi gerektiğini söylüyor ve 'en azından yüzde 8'de kalmalıydı' diyor.

**Maliyetler sektörün önünü tıkıyor**

**ARTAN** sadece KDV mi? Hayır tabii ki... Stopaj yüzde 20'ye çıkarılırken, otogardaki yazıhane kiralarına da artış yapıldı. Pandemi süresince aldığı kısıtlı destekten bile memnun kalan otobüsçü, normalleşmeyle birlikte gelen zamlarla bir kez daha şaşkına döndü. Otobüsçüye verilen kısıtlı destek ne yazık ki 1 Ekim'e kadar sürdü. Ulaşım insan hayatının vazgeçilmezlerinden bir tanesiyken, üstelik de en çok kullanılan taşıma modu karayolu iken, otobüsçünün omuzuna yüklenen yük otobüsçüler tarafından manidar bulunuyor. Otobüsçü, 'Yolcuya güvenli seyahat imkanı sunmanın tek yolu bize sağlanan desteklerdir' derken, sektörün zaten sıkıntı içinde olduğunu da belirtti. Otobüsçüye yüklenen bu ağır yükler sektörün önünü tıkıyor. Buda şoförlere hak ettikleri ücretlerin verilememesine ve kazalara sebebiyet vererek, daha büyük çıkmazlara sokuyor



**İstanbul'a 100 adet KENT XL**



**Karsan e-ATA elektrikli dönüşümün öncüsü olacak**

**Şehirlerarası kaptanların yaş sınırı 69'a yükseltildi**

## FİRMA SAHİPLERİNİN YER ALDIĞI YENİ DERNEK KURULDU



**ŞEHİRLERARASI** otobüs işletmecileri, demek kurma yolundaki çalışmalarını tamamladı. Otobüs İşletmecileri Derneği (OİSD) için imzalar atıldı. 23 firmanın imza attığı derneğin kurucu başkanlığına ise Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara getirildi. Yeni derneği kurma yolunda ilk adımı atan Kurucu Başkan Ayhan Kara; 'Öncelikle yeni derneğimiz sektörümüze hayırlı uğurlu olsun. Sektörümüzün sorunlarının çözümü için var gücümüzle çalışacağız. Bildiğiniz üzere pandemi döneminde en büyük yarayı sektörümüz aldı. Onun için şimdi her zamankinden daha çok

birlik ve beraberliğe ihtiyacımız var. Tüm firma sahiplerimize derneğimize üye olmaya davet ediyorum. Birlik ve beraberlikle ilerlediğimiz sürece sorunlarımızın çözümünü daha çabuk elde ederiz' diye konuştu. Derneğin kurulmasına imza atan firmalar ise şunlar: **Has Turizm, Bestvan, Tokat Seyahat, Efetur, Mis Amasya, Vangölü, Lüks Artvin, Esadaş, Şanlıurfa Cesur, Ben Turizm, Villa Seyahat, Özsvivas, Seç, Pamukkale, Mersin Vif, Yeni Aksaray, Sivas Huzur, Varan, Has KT, Süha, Lüks Karadeniz, İzmit Seyahat, Beydağı**

**Koordineli ve entegre çalışmalıyız**  
Mustafa Yıldırım 24'Te



**Yazarımızın yazısı elimize ulaşmamıştır**  
İbrahim Artırdı



**İndirimli KDV ve Stopaj oranları**  
Sibel Yüce 7'de



## Kalifiye eleman kayıplarımız artıyor

**TÜRKİYE**'ye her yıl çok önemli miktarda döviz girişi sağlayan turizm sektörü, pandeminin etkilerini yaşamaya devam ediyor. Hemen hemen 20 aydır hayatımızda olan koronavirüs illeti, tüm turizm camiasını olumsuz yönde etkiledi. Geçen seneyi büyük kayıplarla kapatan sektörümüz, bu yıldan umutluydu ancak bu sezon turizm bölgelerinde yaşanan doğal afetler işleri olumsuz etkiledi. Pandeminin neden olduğu bir diğer sorun ise personel... İşlerin olmayışı çalışan sayımızı da ister istemez etkiliyor. Hal böyle olunca da işletmeler kalifiye elemanını

kaybediyor, çalışanlar işlerini. Bu duruma bir çözüm bulunmalıdır. Devletimiz pandeminin ilk döneminde çalışanlara yönelik destekler vermişti. Bu desteklerin devam etmesi gerekli olduğunu düşünüyorum. Devletimiz bizlere personel için sigorta, vergi konularında destek versin bizde kiş ayında personelimizi idare edebilelim. İşler düzene girip turizm sezonu açıldığında bizde eleman sıkıntısı yaşamadan yolumuza devam edebilelim.



**KALİTESİZ KULAKLIK DİRDİNE SON**

**CAVIS** marka EXPRESS ve PLATINIUM kulaklık çeşitleri **SİNAN ELEKTRONİK** farkı ile

**SİNAN ELEKTRONİK**  
Büyük İstanbul Otogarı Yeni Doğu Alt Çarşısı E.6K  
Bayrampaşa / İSTANBUL - TEL: 0212 658 20 19  
SİNAN SAĞLIK CEP: 0533 695 53 03

Üstün ve kaliteli kulaklıklarımız Sağlık Bakanlığı tarafından onaylıdır



# MD9 electriCITY Mersin'de toplu taşımayı dönüştürecek

Mersin'de elektrikli otobüsü MD9 electriCITY'yi tanıtan TEMSA, demo programı kapsamında Büyükşehir Belediyesi tarafından kent yollarında test sürüşüne çıkarak, kaptanlar ve yolculardan tam not aldı. Sıfır emisyon hedefiyle modern taşımacılığa öncülük edilmesi planlanan şehirde, belediyenin araç envanterinin çevreci araçlarla dönüştürülmesi planlanıyor

## Brisa'nın emisyon azaltım hedefleri, Bilim Temelli Hedefler Girişimi'nden onay aldı

**T**ÜRKİYE lastik sektörü lideri Brisa, Tortakları Bridgestone ve Sabancı Holding'in de vizyonuyla iklim değişikliğiyle mücadelede kararlı bir şekilde sorumluluk almaya devam ediyor. Brisa, Emisyon azaltım hedeflerini CDP, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi, Dünya Kaynakları Enstitüsü (WRI) ve Dünya Doğayı Koruma Vakfı (WWF) arasında bir iş birliği olan Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne onaylattı. Buna göre, 2030 yılına kadar doğrudan emisyonlarını yüzde 56 azaltmayı hedefleyen Brisa'nın 2050 hedefi, net sıfır emisyonla ulaşmak. Tüm dünyada etkilerini gösteren iklim krizinin en önemli gündemi olduğunu ve bu konuda çözümün bir parçası olmak için çalıştıklarını belirten Brisa CEO'su Haluk Kürkçü "Son dönemde de görüyoruz ki üzerimize büyük so-

rumluluklar düşüyor. Brisa, son 10 yıldır sürdürülebilirlik konusunu sürekli gündeminde tutan, tüm çalışmalarını kalbine yerleştiren bir şirket. Öyle ki Türkiye'de İklim ve Su Lideri (CDP Türkiye 2020) olan üç şirketten biriyiz. Her zaman daha da ilerisini hedefliyoruz. Bugün iklim krizi ile mücadelede atılması gereken en büyük adım düşük karbon ekonomisine geçiş. Brisa olarak bu geçişte; enerji ve emisyon yönetimi, doğal kaynak kullanımını, çevreci ürünler, döngüsel ekonomi, sürdürülebilir hammaddeler ve biyoçeşitlilik ana aksiyonlarımızı oluşturuyor. Tüm aksiyonlarımızı Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na uyumlu çözümler üretmek üzere ele alıyoruz. Hedefimiz faaliyetlerimizden doğan çevresel etkilerimizi en aza indirmeye odaklanırken,

sürdürülebilirlik çalışmalarımızı tüm paydaşlarımızla dokunacak şekilde genişletiyoruz. Bu amaçla kapsamlı bir yol haritası oluşturduk ve kararlılıkla ilerliyoruz. Bilim Temelli Hedefler Girişimi'nde 2030 yılına kadar belirlediğimiz hedeflerin onaylanmış olması da bu kararlılığımızın en önemli adımlarından bir tanesi. Bu başarılarımızda emeği geçen tüm çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza teşekkür ediyorum" dedi.



**Ç**EVRECİ ulaşım ağıyla toplu taşıma ağını güçlendiren Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin talebi üzerine test sürüşlerine başlanan elektrikli araç, toplu taşımada sürücülerin ve vatandaşların beğenisine sunuldu ve kullanıcılardan tam not aldı. Bölgeyi karbon salınımının sıfır olduğu çevreci bir merkeze dönüştürmek hedefinde olan Mersin Büyükşehir Belediyesi, bu kapsamda toplu taşımada kullanılan araçların önümüzdeki dönemde çevreci araçlarla değiştirilmesi konusunda çalışmalarını sürdürüyor.

### En yeni teknolojiler...

Programlanabilir rejenerasyon özelliği ile MD9 electriCITY aynı zamanda, aracın yolculuk esnasında elektrik üretirken batarya kapasitesinden maksimum seviyede faydalanabilmesine olanak tanıyor. Yüksek yolcu kapasitesi ile 30+2 kişiye kadar çıkabilen ve 3 farklı şarj opsiyonu bulunan araç, 2 saatte şarj edilebiliyor. Sıfır karbon emisyonuna sahip 9 metre uzunluğundaki çevreci otobüs, aynı zamanda sessiz, konforlu, yüksek

performanslı son teknolojinin izlerini taşıyor.

### 'Elektrifikasyon milli seferberlik olmalı'

Dünyanın dört bir yanında yollara çıkmaya başlayan elektrikli araçların Türkiye'de de yaygınlaşmasından son derece mutlu olduklarını ifade eden TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, "TEMSA olarak elektrifikasyona sadece bir şirket stratejisi olarak bakmıyoruz. Bunun aynı zamanda Türkiye'nin geleceği için de çok önemli bir seferberlik hamlesi olması gerektiğine inanıyoruz. Bugün MD9 electriCITY aracımız Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde aktif olarak kullanılırken, farklı şehirlerimizde de demo sürüşlerine devam ediyor. Tüm TEMSA ailesi olarak, burada ortaya koyduğumuz vizyon için Mersin Büyükşehir Belediyemize de teşekkür ediyoruz. Adana'da, Türk sanayisinin bir ürünü olarak banlanımızdan çıkan, Türk teknolojisi ve tasarımın izlerini taşıyan bu araçlarımızı yakın zamanda tüm şehirlerimizde görmeyi arzu

ediyoruz. Bunun için de her türlü altyapı çalışmamızı gerçekleştirdik. Çok daha çevreci, güvenli bir gelecek için elektrifikasyonu sonuna kadar sahiplenmeyi sürdüreceğiz" dedi.

### 'Yaşanabilir kent kimliğine kavuşturacağız'

Mersin Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı-Toplu Taşıma Şube Müdürü Bayram Demir de, sürdürülebilirlik konusunda Mersin'i sadece bölgenin değil aynı zamanda Türkiye'nin örnek şehirlerinden biri haline getirmek için var güçleriyle çalıştıklarını belirterek, "Çıktığımız bu yolda, komşu şehrimiz Adana'da üretilen yerli elektrikli araçlarımızı Mersinli vatandaşlarımızın kullanımına sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Çevreci ulaşım projeleri artık modern belediyeçilik anlayışının olmazsa olmazlarından. İnsanı her daim odağına alan; doğaya azami fayda sağlayan bu gibi projelerle Mersin'i çok daha çevreci, çok daha yaşanabilir bir kent kimliğine kavuşturacağız" dedi.



AGILE 4525L



AGILE 5030



inovaotomotiv.com



AGILE 4525P





## İETT'nin yeni metrobüs alımı için açtığı ihalenin imzaları Otokar ile atıldı



# Mega kent İstanbul'a 100 adet KENT XL

İETT Genel Müdürlüğü'nün açtığı 100 adetlik metrobüs alımı ihalesini Otokar kazandı. İmza töreni İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun da katılımıyla gerçekleşti. İstanbul ulaşımında standartları yükseltecek yerli metrobüsü geliştiren Otokar, yeni araçların teslimatını 2022 yılı içerisinde tamamlayacak. Otokar, İETT'ye 3 yıl boyunca satış sonrası hizmeti de sunacak.

**ÜRETİĞİ** araçlarla 50'yi aşkın ülkede büyük beğeni toplayan Otokar, İETT'nin 100 adet metrobüs alımı ve araçların 3 yıl boyunca satış sonrası hizmetlerinin sağlanmasına ilişkin, toplam değeri 606 milyon TL olan ihaleyi kazandı. Son yıllarda Türkiye'deki pek çok büyükşehir belediyesi tarafından ve Avrupa'da Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi ülkelerde tercih edilen Otokar, İstanbul toplu ulaşımı için KENT'in 21 metrelik metrobüs versiyonu olan KENT XL'yi geliştirdi. İstanbul'un toplu ulaşımında üst düzey konfor sunacak olan 100 adet KENT XL metrobüs, 2022 yılına kadar partiler halinde teslim edilecek. Otokar sözleşme gereği 3 yıl boyunca araçların satış sonrası hizmetlerini de sunacak. Gerçekleşen imza töreni sonrasında Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'na yerli metrobüsün maketini takdim etti. Kat-

lımcılar tören sonrasında İstanbul'un yeni metrobüsünü inceleyip, test etti.

**'1000'den fazla otobüsümüz İETT bünyesinde'**  
Otokar'ın metrobüslerinin Türk mühendislerince tasarlandığı ve Türk işçileri tarafından üretilceğini belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; "İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İETT üst yönetimine bizlere olan güveni için tüm Otokar çalışanları adına teşekkür ederim. 2012 yılından bu yana 1000'den fazla şehirci otobüsümüz İETT bünyesinde başarıyla hizmet veriyor. İstanbullular taşıyor. Megakent İstanbul'un şartlarını, yollarını, toplu taşımadaki zorlukları çok iyi biliyoruz; bu büyük sorumluluğun farkındayız. Üreteceğimiz metrobüslerle şehirci seyahat konforunu artırırken; satış sonrası hizmetlerimizle işletme maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağlayacağız. Her daim İstanbul'un yanında olacağız.

Yeni Otokar otobüslerimizin İstanbul'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

### Türkiye'nin yerli metrobüsü

Otokar'ın araç ailesine kattığı 21 metre uzunluğundaki ve 200 yolcu kapasitesi bulunan Türkiye'nin yerli metrobüsü KENT XL, yüksek performansı, dayanıklılığı, düşük yakıt tüketimi, üst seviyede emniyet ve konfor seviyesi ile toplu ulaşım için yeni bir dönem başlatacak. Yolcuların hızlı bir şekilde metrobüse binmesine ve inmesine imkân veren geniş, güvenli ve dışa açılan kapılara sahip olan araç, basamaksız tasarımı ve kolay ulaşılabilir koltuklarıyla toplu taşımada engelleri de ortadan kaldırıyor. KENT XL; yüksek tavan yapısı, ferah iç hacmi ve güçlü kliması ile şehir içi toplu taşımacılıkta üst düzey keyif vadediyor.

Araç, yüksek ısı ve ses yalıtımıyla da fark yaratıyor.

### Üst düzey konfor ve kalite

Yüksek motor gücü ve torku sunan araç, Super Eco sürüş moduyla vites geçiş aralıklarını optimize edip, yakıt tüketimini düşürüyor. İstanbul'un yol ve hava koşulları gözetenerek geliştirilen KENT XL, direksiyonlanabilir bağımsız süspansiyonlu 4'üncü aks yapısı ile yüksek manevra kabiliyeti sunuyor. Dönüşlerde savrulmayı engelleyen, motorun gücünü ve torkunu otomatik olarak limitleyen, elektronik körük yönetim sistemiyle yüksek güvenlik sunan Otokar KENT XL, sürüş esnasında çevresini tarayıp, yaya ve bisiklet algılıyor. Araç, kör noktaları tespit ederek edip tehlike anında şoförü ikaz eden uyarı sistemlerini de üzerinde barındırıyor.

## Allison-Bilmak işbirliği ile Konfor ve avantajda zirve

Allison Transmission, Bilmak Otomotiv'ile yeni bir işbirliğine daha imza atıyor. Allison tam otomatik şanzıman donanımlı araç filolarının 7/24 hizmet alabileceği yeni yetkili servisi, Ankara ve bölgesinde Allison'ın varlığını arttıracak

**G**ELENEKSEL ve elektrikli araç tahrik çözümleri konusunda lider üretici, ayrıca ticari ve savunma araçları için orta ve ağır hizmet tipi tam otomatik şanzımanlar alanında en büyük global üretici olan Allison Transmission, hali hazırda Gaziantep ve bölgesinde satış sonrası hizmet sunan yetkili servis bayi Bilmak ile yeni bir işbirliğine imza atıyor. Ankara'daki yeni servis noktası ile Bilmak Otomotiv, Allison tam otomatik şanzıman donanımlı ticari ve askeri araçlar için satış sonrası hizmet sunuyor. (paletli savunma araçları için çapraz tahrikli şanzımanlar hariç).

Türkiye'deki tek Allison Yetkili Distribütörü Drive Line Systems Turkey Otomotiv (DLS) ile satış sonrası hizmetlerini ve servis ağını güçlendiren Allison Transmission, Bilmak Otomotiv Ankara bayiliği ile servis kapsamını hem askeri hem ticari araçlar için geliştiriyor. Allison tam otomatik şanzıman donanımlı araç filolarının 7/24 hizmet alabileceği yeni yetkili servisi, Ankara ve bölgesinde Allison'ın varlığını arttıracak.

**'Uzun yılların işbirliği'**  
Allison Transmission Türkiye ve Ortadoğu Bölge Direktörü Atak Talas, konu ile ilgili şunları söyledi: "Gaziantep yetkili servismiz Bilmak ile başarılı işbirliğimizi uzun yıllardır sürdürüyoruz. Yakaladığımız bu

başarıyı, Ankara ve bölgesine hizmet sunacak yeni servis noktamızla genişletiyoruz. Yeni Allison Yetkili Servisimiz, bu bölgede Allison donanımına sahip filoların ihtiyaçlarını en ideal şekilde karşılamak, zamanında ve kaliteli hizmet sunmak üzere çalışacak."

### 'Bu yatırım işbirliğimizi sürdürecekt'

Bilmak Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Saif Bilgili; "Allison Transmission, İç Anadolu bölgesinde satış sonrası ve servis yapılanmasını geliştirmeyi planlıyordu. Hem askeri hem de ticari araçlardaki uzun yıllara dayanan deneyimimizle bu bölgede işbirliğimizi sürdürmek üzere yeni bir yatırım gerçekleştirdik. Bilmak Otomotiv olarak halihazırda Gaziantep ve çevresinde Allison şanzıman donanımlı araç popülasyonunun çoğu için bakım ve servis hizmeti sunuyoruz. Ayrıca, askeri operasyonlar için sahada ve operasyon yerinde de servis desteği sağlıyoruz. Allison tam otomatik şanzımanlar için Ankara'da yaptığımız yatırım ile Ankara ve bölgesinde de hizmetlerimize devam edeceğiz" dedi.

### 'Pek çok avantaj bir arada'

Orta ve ağır ticari araçlar için dünyanın en büyük tam otomatik şanzıman üreticisi Allison, toplu taşımadan inşaata, itfaiyeden atık

toplamaya kadar farklı alanlardaki ticari araç uygulamalarında tercih ediliyor. Askeri araç uygulamalarında da araç üreticilerinin ve savunma birimlerinin birincil tercihi olarak ön plana çıkıyor. Allison şanzımanların sunduğu avantajlar, ticari ve askeri araç uygulamaları için yüksek performans ve verimlilik, sürücü konforu ve düşük bakım gerekliliği gibi pek çok avantajı bir arada sunuyor. Ancak araçların kullanıldığı alan fark etmeksizin satış sonrası hizmetler büyük önem taşıyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, dünya çapında düşük bakım-onarım gerekliliği ve yüksek performansları ile takdir kazanıyor. Yıpranmaya yatkın bir mekanik debriyaj yerine tork konvertörü kullandığından debriyaj değişim-onarım gerekliliği ortadan kalkıyor ve güç aktarma organlarında daha düşük anıza frekansı gözleniyor. Allison şanzımanlar için sadece rutin yağ ve filtre değişimi yeterli oluyor. Allison Yetkili Servis noktaları, özel alet ve ekipman donanımları, eğitilmiş ve sertifikalı teknisyen ekipleri ile kapsamlı destek sağlıyor. Gerekli olan tüm bakım-onarım çalışmalarında Allison Yetkili Servisleri, verimli anıza tespiti ve gelişen servis lokasyonları sayesinde hızlı erişilebilirlik sunarak müşterilerinin araçları için maksimum çalışma süresinin sağlanmasına yardımcı oluyor.

## İstanbul'un yeni metrobüsleri geliyor!

Yeni metrobüslerimizi yakında İstanbulluların hizmetine sunacak olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.



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



**Otokar**  
Doğru karar

Kurucu: Ali Galip VURAL  
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Md: Ferhat KUŞ

Genel Yayın Yönetmeni: Aynur KUŞ  
İstihbarat Servisi: Enes AVCI

Yayın Türü: Yerel-Sürelî

#### İL TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: FEVZİ ÖZTÜRK (0532) 631 94 94  
İzmir: DERYA GEDİKLİ (0232) 472 14 13  
Mersin: VELİ TOL (0533) 559 33 75  
D.bakar: OZAN YILDIRIM (0535) 610 90 25  
Antalya: YAŞAR MALKOÇ (0544) 834 34 66

#### İDARE MERKEZİ

Büyük İstanbul Otogar A-2 Kulesi  
K: 3/117 Bayrampaşa / İSTANBUL  
Tel: 0 212 508 53 24  
Fax: 0 212 508 53 66  
www.gulegule.com.tr  
gulegule.gazetesi@gmail.com

#### BASKI YERİ

Adakoğlu Baskı Tesisleri San. Tic. Ltd. Şti. İ.O.S.B  
S. Demirel Bulvarı Heskop San. Sit. S1 Blok No: 1  
Başakşehir/İstanbul  
Tel: 0212 642 15 69

**Mercedes-Benz Türk, Kale Seyahat'e 5 adedi Tourismo 16 2+1, 5 adedi de Tourismo 16 2+2 olmak üzere toplam 10 adet otobüs satışı yaptı. Filosundaki 90 aracın 85'i Mercedes marka olan Kale Seyahat, filosuna Mayıs ayında 15 adet daha Tourismo dahil etmişti**



# Kale Seyahat filosunu Tourismo ile donattı

**K**ALE Seyahat; teslim aldığı 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ve 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+2 ile filosunu güçlendirdi. Kale Seyahat, özmal yatırımları ile Trakya'yı Ege, Akdeniz, İç Anadolu ve Batı Karadeniz bölgelerine bağlayan en büyük firma olma özelliği ile ön plana çıkıyor. Kale Turizm, Kırklareli, Tekirdağ, İstanbul, İzmit, Sakarya, Düzce, Zonguldak, Bolu, Bartın, Ankara, Bursa, İzmir, Balıkesir, Muğla ve Çanakkale illerinde faaliyetlerini, filosuna eklediği yeni otobüsler ile sürdürüyor. Yeni alınan araçlarla birlikte Kale Turizm filosundaki 90 adet otobüsün 85 adedi Mercedes-Benz markalı araçlardan oluşuyor. Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törende; Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi ve Genel Müdürü Mesut Küle araçlarını, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Gelecek Bayii Genel Müdürü Bekir Koman, Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Mengerler Bayii Yönetim Kurulu Üyesi Nusret Güldal, Genel Müdürü Güven Onan, Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki'den teslim aldı. Mayıs 2021'de 15 adet Tourismo'yu filosuna katan Kale Seyahat, yeni teslim aldığı 10 adet otobüs ile Tourismo 16 2+2 ve Tourismo 16 2+1'lerden oluşmak üzere 2021 yılında toplamda 25 adet otobüs alımı gerçekleştirdi.

#### 'İşbirliğimiz sürecek'

Törende konuşan Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "Kale Seyahat'e bu yıl yaptığımız ikinci teslimat ile uzun yıllara dayanan işbirliklerimizden birini daha sürdürmenin gururunu yaşıyoruz. Tourismo modellerimizdeki güvenlik, konfor ve ekonomik işletim maliyetleri sayesinde işletmelerin verimli hizmet vermesinin destekçilerindeniz. Kale Seyahat'in, Mayıs ayında teslim aldığı 15 adet Mercedes-Benz Tourismo'nun ardından son olarak teslim aldığı 10 yeni araç ile işlerini daha da büyüteceğine inancımız tam. Kale Seyahat'e ve bu satışın gerçekleşmesinde emeği geçen çalışanlarımıza teşekkür ediyorum" dedi.

#### 'Powershift şanzımanına sahip'

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi, "Yeni nesil Mercedes-Benz otobüslerini Kale Seyahat olarak kurduğumuz günden bu yana aktif bir şekilde firmamızda kullanıyoruz. Mayıs ayında teslim aldığımız 15 adet yeni nesil Powershift şanzımanına sahip Mercedes-Benz Tourismo 16 otobüslerimizin sürüş konforu, yakıt ekonomisi, yolcu ve araç güvenliği özelliklerinden memnun kalmamız, yeni yatırımımızda etkili oldu. Bugün teslim aldığımız 10 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 ile bu yıl filomuza katılan Tourismo sayısı 25 adede ulaştı. 90 araçlık filomuzdaki toplam Mercedes-Benz markalı otobüs sayısı ise 85'e yükseldi. Mercedes-Benz Türk A.Ş. ile devam eden işbirliğimiz neticesinde çok memnun olduğumuz Powershift şanzımanına sahip otobüslerin yenilerini de özmal olarak güçlü filomuza katma yönünde karar aldık. Yeni otobüsleri tercih etmemizdeki bir diğer önemli sebep de yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki havanın, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebilir olması. Bu süreçte Mercedes-Benz Türk A.Ş. yetkililerine sunmuş oldukları destekten ötürü teşekkürlerimizi sunarız" dedi.

## MERCEDES elektrikli şehir otobüsleri ile Münih'te

**I**AA Mobility 2021 zirvesinde çok sayıda yeni aracın dünya lansmanı yapılırken, yeni teknolojiler ve ulaşım çözümleri de tanıtıldı. Pandemi koşullarına dikkat edilerek, yeni bir anlayışa göre tasarlanan, Münih'in şehir merkezindeki "Açık Alan" diye adlandırılan bölüme, araçlar, teknolojiler ve çok daha fazlası için halka açık bir sahne hazırlandı. Şehrin belirli bölümlerine yayılan IAA Mobility 2021'de, farklı türdeki ulaşım araçları arasındaki Mercedes-Benz eCitaro, katılımcıların beğenisini kazandı. Tamamen elektrikli altyapıya sahip olan dört adet Mercedes-Benz eCitaro, "Bundan sonra bizi ne hareket ettirecek?" sloganı ile düzenlenen IAA Mobility 2021'deki konular arasında gidip-gelerek, günümüz şehir otobüslerinin gelişmiş verimlilik seviyesini gözler önüne serdi. Dört adet Mercedes-Benz eCitaro, sergi alanındaki "Zirve" etkinliği noktası ile Münih şehir merkezindeki "Açık Alan" arasındaki "Mavi Hat" üzerinde sessiz ve emisyonuz seferler gerçekleştirerek ziyaretçileri taşıdı.

#### Çarpıcı teknoloji

Yolcular bu seferler boyunca otobüslerde; teknoloji, güvenlik ve konfordaki yenilikçi çözümleri Mercedes-Benz eCitaro ile deneyimledi. Dört adet eCitaro solo otobüs, klasik NMC bataryalarla (lityum iyon teknolojisi) donatıldı. Otobüslerin dış cephesindeki Mercedes-Benz'in binek otomobil motifleriyle bezenen çarpıcı mavi giydirmeye, yenilikçi modellerle "Yıldız" arasındaki bağlantıyı gözler önüne serdi. Yolcular iç mekânda, bu modern şehir otobüslerinin tasarım ve donanım çeşitliliğini keşfetti. Fuarda geçen yorucu bir günün ardından; yüksek verimli iklim kontrolü, konforlu koltuklar ve seyahat ederken mobil cihazlarını şarj etmek için USB bağlantı noktaları gibi Mercedes-Benz eCitaro'nun sağladığı konforun avantajlarından yararlandılar. Otobüsler versiyona bağlı olarak, dönüş asistanı Safeguard



Assist ve aktif fren asistanı Preventive Brake Assist dâhil, oyunun kurallarını değiştiren güvenlik ekipmanlarıyla donatılıyor.

#### Tam koruyucu önlemler

Tüm Mercedes-Benz eCitaro'lar, COVID-19 enfeksiyon riskine karşı en etkin koruyucu önlemlerle donatıldı. Otobüslerin hepsinde sürücü koruma bölmesi, iklim kontrol sisteminde yüksek verimli aktif filtreler ve giriş alanlarında sensörlü dezenfektan püskürtücüler vardı. Ayrıca yolcu bölmeleri düzenli aralıklarla temizlenerek, temas yüzeyleri dezenfekte edildi. Bu uygulamaya sadece IAA ziyaretçilerinin Mercedes-Benz'in tamamen elektrikli servis otobüslerinde temiz bir seyahatin keyfini çıkarmasını sağlamakla kalmadı; aynı zamanda maksimum güvenliği de sağladı.

#### AR-GE'sinde Türkiye etkisi

eCitaro'nun AR-GE faaliyetleri Mercedes-Benz Türk AR-GE Merkezi tarafından yürütüldü. Mevcut güncellemeler ve iyileştirmeler de halen Türkiye'de yapılıyor. eCitaro'nun iç donanım, karoser, dış kaplamalar, elektrik altyapısı, diagnostik sistemleri, yol testleri ve ekipman dayanıklılık testleri gibi kapsamlı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası AR-GE Merkezi sorumluluğunda yürütülüyor. Türkiye'deki otobüs üretim AR-GE'si an-

lamında en gelişmiş test kabul edilen Hidropuls dayanım testi, bir aracın 1.000.000 km yol koşullarına denk gelen şartlarda test edilmesi imkânını sağlıyor. Yol testleri çerçevesinde; gerçek yol, iklim ve kullanım koşullarında, aracın tüm sistem ve ekipmanlarının fonksiyon ve dayanım açısından uzun süreli testleri gerçekleştiriliyor. eCitaro'nun yol testleri kapsamında ilk prototip araç; 2 yıl süresince 10.000 saat boyunca (yaklaşık 140.000 km) Türkiye'de 3 ayrı lokasyonda (İstanbul, Erzurum, İzmir) yapılan yol testlerinde ekstrem iklim şartları ve farklı sürüş senaryolarında karşılaşılabilecek tüm koşullarda test edildi.

#### Siparişlere devam

Emisyonuz ve sessiz bir sürüş sunan, tamamen elektrikli Mercedes-Benz eCitaro'nun dünya lansmanı 2018 yılının sonbaharında Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda yapıldı. Mercedes-Benz eCitaro'nun ilk teslimatı 18 Kasım 2019 tarihinde 56 adet olarak Almanya'nın Wiesbaden kentine yapıldı. O tarihten bu yana; Hamburg, Berlin, Mannheim ve Heidelberg gibi kentlerin yollarında ve çeşitli Avrupa şehirlerinde eCitaro kullanılıyor. Mayıs 2020'den itibaren seri üretim programına alınan Körüklü eCitaro ile beraber de yeni siparişler alınmaya devam ediyor.

## Mercedes Dizel Partikül Filtresi ile kazandırıyor

**M**ERCEDES-BENZ, ideal motor gücü ve optimum yakıt tüketimi için orijinal Dizel Partikül Filtresi'ni yetkili servislerinde özel fiyatlarla satışa sunuyor. Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüslerinde sunduğu güvenilir ve düşük tüketimli dizel motorlarının sağladığı düşük emisyon değeri sayesinde doğayı korumaya yardımcı oluyor. Mercedes-Benz Türk, ülkemizde 2016 yılından itibaren yürürlüğe

giren Euro VI standardını araçlarında karşılamak için, kullandığı dizel motorlarında birçok teknolojik çözümü Dizel Partikül Filtresi ile destekliyor. Kurum partiküllerinin yüzde 99'u Dizel Partikül Filtresi tarafından tutulurken, insanların ve çevrenin korunmasına önemli ölçüde katkı sağlanıyor.

#### Kupon bir yıl geçerli

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs sahiplerine araçlarındaki beklenmeyen masrafların önüne geçmek, ideal motor gücü ve optimum yakıt tüketimi için Dizel Partikül Filtresi'ni özel fiyatlar ile yetkili servislerinde satışa sunuyor. Kullanıcılar, tek filtre kullanılan araçları için içiçlik dâhil 395 Euro + KDV, çift filtre kullanılan araçları için 749 Euro + KDV'den başlayan fiyatlarla Dizel Partikül Filtresi değişimini gerçekleştiriyor. Katılım gösteren Mercedes-Benz Türk Yetkili

Servisleri'nde 31.12.2021'e kadar geçerli olan bu kampanya kapsamında Dizel Partikül Filtresi değişikliği yapılan araç için kullanıcıya 50 Euro değerinde indirim kuponu tanımlanıyor. Araç sahipleri, tanımlanan indirim kuponunu bir yıl içerisinde mekanik atölyede yapılan yedek parça harcamalarında kullanabilme fırsatı elde ediyor.

#### Maliyetler azalıyor

Orijinal Mercedes-Benz Dizel Partikül Filtresi kullanımı; optimum yakıt ekonomisi ve motor performansı sağlarken aracın toplam sahip olma maliyetini azaltmaya da yardımcı oluyor. Uzun ve öngörülebilir bakım aralıkları sayesinde arıza süreleri kısalmakta, daha yüksek maliyetli masraflar da önüne geçilebiliyor. EURO VI emisyon standartlarına uyum sağlayan araçların 2. El değeri de bu anlamda korunuyor.



## Sprinter 25 yıldır Türkiye'de

**M**ERCEDES-Benz, ticari araç dünyasına yön veren ve hızla bir referans model haline gelen ticari araç Sprinter'i 1995 yılında tanıttı. 1996 yılında Türkiye pazarında ilk olarak satışına başlanan Mercedes-Benz Sprinter, 2021 yılı itibarıyla 25 yıldır Türkiye yollarında oluşunu kutluyor. Sprinter, otomobil benzeri sürüş özellikleri, ABS ve hava yastıkları gibi gelişmiş teknolojilere ve en güncel dijital sürüş destek sistemlerine ev sahipliği yapıyor. Ticari araç dünyasında standartları belirleyen Mercedes-Benz Sprinter, günümüzde üçüncü nesliyle çitayı daha da yukarı taşımaya devam ediyor.

#### 'Küresel bazda örnek olduk'

Özellikle yolcu taşımacılığı alanında Sprinter ile sundukları yüksek kalite sayesinde, turizm ve okul servisi alanlarında öne çıkan marka olduklarını

ifade eden Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz; "1996'dan günümüze, farklı kombinasyonlarda satışını gerçekleştirdiğimiz Sprinter modelimiz ile çeyrek asrı dolduran yolculuğumuzda; her zaman güvenlik, konfor ve en uygun işletme maliyetini müşterilerimiz ile buluşturmayı hedefledik. Son birkaç yıldır yolcu taşımacılığında en fazla tercih edilen araç Sprinter olması da bunu kanıtlıyor. Yolcu taşımacılık şirketleri Sprinter ile işlerini büyütürken, yolcular da gönül rahatlığıyla seyahat ediyorlar. Sprinter ile olan yolculuğumuzda, 2007 yılından günümüze Arobis işbirliğinde Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz üst yapı çalışmalarıyla küresel bazda örnek gösteriler olduk. Her alanda müşterilerimiz ve yolcuların istek ve ihtiyaçları doğrultusunda 'terzi dikim' Sprinter'i geliştirmeye devam ederek yarınları olan yolculuğumuzu sürdürüyoruz" diye konuştu.



# Serdar Görgüç, pandemiye rağmen farkındalık yarattıklarını belirterek;



## 'Katılımcı ve eşitlikçi iş iklimimizi sürdürdük'

Otokar, 2020 yılına ait sürdürülebilirlik raporunu da yayımlayarak 8'incisine imza atmış oldu. Çevreci ve yenilikçi ürünleriyle gelecek nesillerin yaşam standartlarının geliştirilmesi için teknoloji ve dijitalleşmenin itici gücünden yararlanarak öncü işleri hayata geçiren şirketin genel müdürü Serdar Görgüç, "En önemli sermayemiz olan çalışanlarımızın gelişiminin gözetildiği eşitlikçi, katılımcı iş iklimimizi koruduğumuz bir sene oldu" dedi.

**T**ÜRKİYE'nin öncü otomotiv ve savunma sanayi şirketi Otokar, Sürdürülebilirlik Raporu'nun 8'incisini yayımladı. Faaliyet gösterdiği alanlarda ve üretim süreçlerinde Koç Topluluğu'nun paylaştığı değer ve ilkelere bağlı kalarak insana ve topluma yakın, çevreyle dost, evrensel iş etiği ilkelerine sıkı sıkıya bağlı hareket eden Otokar, benimsediği değerlerle küresel bir oyuncu olma hedefine bir adım daha yaklaştı.

### 'İş başarımızı koruduk'

Fikri hakları yüzde 100 kendine ait, verimli, çevreci ve yenilikçi ürünlerle gelecek nesillerin yaşam standartlarının geliştirilmesi ve dünya genelinde barış ve güvenliğinin tesisine katkı sağlama üzerine temel iş stratejisini kuran Otokar, hayata geçirdiği uygulamalarla bu yıl da öncü işlere ve sonuçlara imza attı. Otokar'ın iş stratejilerini küresel bir oyuncu olma yolunda hayata geçirmekle kalmayıp çevresel etkiyi azaltma ve iklim değişikliğiyle mücadelede yönelik çalışmalarını da artırdığını belirten Genel Müdür

Serdar Görgüç; "Tüm dünyayı etkileyen Covid-19 sürecinde öncelikle çalışanlarımızın sağlığını korumak ve faaliyetlerimizin devamlılığını sağlamak adına tüm tedbirleri hızlıca alıp, çalışanlarımızın özverili emekleriyle iş başarımızı korumayı başardık. Pandeminin tüm olumsuzluklarına rağmen dönem içinde sürdürülebilirlik çalışmalarımızı aynı ciddiyetle sürdürdük" açıklamasını yaptı.

### 'Eğitim çalışmaları yaptık'

Arifiye'de 552 bin metrekare alana yayılı fabrikasında sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında yürütülen faaliyetlerin sonuçları hakkında da bilgi paylaşan Serdar Görgüç şöyle konuştu; "Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Bu süreçte katkı veren başta çalışanlarımız, tedarikçi ve iş ortaklarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz. Geçtiğimiz yıl sürdürülebilirlik performansımızı artırmaya yönelik istikrarlı çalışmaları

ve hayata geçirdiğimiz projelerle 150.500 m<sup>3</sup>atık suyu geri dönüştürerek üretime geri kazandırdık. Enerji verimliliği çalışmalarıyla 1.526 GJ enerji tasarrufu, sera gazı emisyonlarında ise 300 ton CO<sub>2</sub>e azaltım elde ettik. En önemli sermayemiz olan çalışanlarımızın gelişiminin gözetildiği, eşitlikçi, katılımcı iş iklimimizi koruduğumuz bir sene oldu. Çalışanlarımızın mesleki bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik eğitim çalışmalarını pandemi döneminde de aksatmadan sürdürdük. Yıl içinde 24 bin 336 kişi x saat çalışan eğitimi gerçekleştirdik. İş sağlığı ve güvenliği konusunda farkındalık ve bilginin pekiştirilmesi amacıyla da çalışmalarımıza toplam 13 bin 668 kişi x saat eğitim verdik."

### Ar-Ge yatırımı 1,3 milyar TL'yi aştı

Geleceğin ihtiyaçları doğrultusunda yeni donanım ve uygulamaların geliştirilmesi yönünde çalışmalarını aralıksız sürdüren Otokar, geçtiğimiz yıl Ar-Ge ve dijital dönüşüm çalışmalarıyla da sektördeki öncülüğünü sürdürdü. Son 10 yıl içinde cirosunun

ortalama yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayıran, 2020 yılında bu alanda 202 milyon TL Ar-Ge harcaması gerçekleştiren şirketin 10 yıl içinde gerçekleştirdiği Ar-Ge harcaması toplam 1,3 milyar TL'yi aştı. 2020 yılında ticari ve askeri araç alanlarında yeni ürünlerini tanıtan şirket, "Güvenli Otobüs" projesiyle sektördeki ilklerine yenisini ekledi. Pandemi koşullarında toplu taşımayı daha güvenli hale getirmek amacıyla geliştirilen Güvenli Otobüs'te dört yenilikçi sistemi uygulayarak bulaş riskini azalttı. Güvenli Otobüs Kent Körüklü ilk kez İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından kullanıldı. Otokar'ın 2020 yılına ilişkin Sürdürülebilirlik Raporu; şirketin faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetim alanındaki performans sonuçları GRI Standartları'nın temel (core) uygulama düzeyi gerekliliklerine uygun olarak hazırlandı.



## OTOKAR, Kent Electra ile Münih IAA Mobility 2021'de

Otokar, Münih'te düzenlenen IAA Mobility 2021'de, 12 metrelik elektrikli otobüsü Kent Electra ile yer aldı. Otokar'ın yenilikçi elektrikli otobüsü, Webasto işbirliği ile 6 gün boyunca 2 bin ziyaretçi taşıdı ve 1000 kilometrenin üzerinde yol yaptı

**T**ÜRKİYE'nin lider otobüs üreticisi Otokar, Avrupa'nın önemli fuarları arasında yer alan ve bu yıl Münih'te "Bundan sonra bizi ne hareket ettirecek?" sloganıyla düzenlenen IAA Mobility 2021'de, 12 metrelik elektrikli otobüsü Kent Electra ile yer aldı. Otomotiv dünyasının en önemli buluşmasında Otokar'ın yenilikçi elektrikli otobüsü, Webasto işbirliği ile 6 gün boyunca 2 bin ziyaretçi taşıdı.

### Webasto pilleri ile daha güçlü

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, yeni tip koronavirüs pandemisi sonrasında Avrupa'nın ilk yüz yüze otomobil fuarı IAA Mobility 2021'de 12 metrelik şehir içi elektrikli otobüsüyle yer aldı. Son 10 yılda 1,3 milyar TL'lik Ar-Ge harcaması ile alternatif yakıtlı araçlar, akıllı şehirler ve güvenli ulaşım sistemleri gibi alanlarda birçok yeniliğe imza atan ve Türkiye'nin ilk elektrikli otobüs üreticisi unvanına sahip olan Otokar'ın Webasto pilleri ile güçlendirilen Kent Electra otobüsü fuar boyunca yolcu taşı-

macılığı yaptı.

### Kent Electra'dan fuara ring seferler

Başta Avrupa olmak üzere dünyanın 50'den fazla ülkesinde milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkanı sunan Otokar'ın elektrikli otobüsü IAA Mobility 2021'de emisyon-suz araçlar için tahsis edilen "Blue Lane" hatında hizmet verdi. Kent Electra, Webasto iş birliği ile 6 gün boyunca fuar alanı ve şehir merkezi arasında 1000 kilometrenin üzerinde yol yaptı ve 2 bini aşkın fuar ziyaretçisini taşıdı.

### 300 kilometre üzerinde menzil

Dinamik, zarif, modern tasarımıyla dikkat çeken Kent Electra; daha temiz bir çevre, daha sessiz trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlamak hedefiyle tasarlandı. Otokar Ar-Ge Merkezi'nde geliştirilen, Voith şanzımanlı Kent Electra, tasarımının yanı sıra konforu, teknolojisi, güvenlik alanındaki yenilikçi çözümleriyle Münih'te dikkatleri üzerinde topladı. Tam şarjla topografya ve kullanım profiline bağlı olarak 300 kilometre üzerinde menzil sunabilen Kent Electra, Münih IAA Mobility 2021'de de yolcuların beğenisini kazandı.



## Daha Konforlu Sürüş, Daha Konforlu Ulaşım

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



allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.





# mapar yine fırtına gibi



**Yaptığı satışlarla pazarın en hareketli markası olan MAPAR Otomotiv, önemli bir teslimata daha imzasını attı. Şirket, sektörün köklü firması Seç Turizm'e 4 adet Temsa Maraton satışı gerçekleştirdi. Bu alımla birlikte Seç Turizm'in filosundaki TEMSA Maraton sayısı 14'e yükseldi.**

## MAPAR'dan Aztekin Turizm'e 5 Prestij SX



**S**EKTÖRÜN güvenilir iş ortağı olan ve aynı zamanda satış, servis ve araç yenileme alanında da sektöre hizmet veren MAPAR Otomotiv, satışlarını aralıksız sürdürüyor. Temsa Bayii MAPAR Otomotiv son olarak Aztekin Turizm'e 5 adet Prestij SX satışı gerçekleştirdi. Araçların teslimatında TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Aki, Aztekin Taşımacılık ortak-

ları Ahmet Aztekin ve Vakkas Çoban hazır bulundu. Teslimat hakkında kısa görüşlerini bildiren Ahmet Aztekin; 'Yolcu taşımacılığı sektörü pandemi döneminde ciddi sıkıntılar yaşadı. Bu sıkıntıların yaralarını sarmak elbette zaman alacak. Ancak bizler hizmet sektörüyüz ve her daim kaliteli hizmet vermek durumundayız. Ben tüm sıkıntılara rağmen en iyi hizmeti vere-

nin kazanacağı görüşündeyim. Bu nedenle de yatırımlarımıza devam ediyoruz. Temsa markasından memnunuz. Sağladığı yakıt tasarrufu, kalitesi ve konforu bizi Prestij'e yatırım yapmaya yönlendirdi. Ayrıca Temsa'nın satış sonrası hizmet kalitesi de oldukça başarılı. Yatırımlarımıza önümüzdeki dönemde Temsa markası ile devam etmeyi planlıyoruz' dedi.

**P**ANDEMİYE rağmen araç teslimatlarını aralıksız sürdüren MAPAR Otomotiv, satışları ile adını duyurmaya devam ediyor. Temsa Bayii MAPAR Otomotiv son olarak şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün köklü firması Seç Turizm'e 4 adet Temsa Maraton teslim etti. Alınan son araçlarla birlikte Seç Turizm'in filosundaki Temsa markalı araç sayısı ise 14'e yükseldi. Temsa'nın Adana fabrikasında düzenlenen teslimat töreninde Seç Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Settar Konukoğlu, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, MAPAR Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin hazır bulundu.

### Maraton'dan hem sürücüler hem yolcular mutlu

Düzenlenen törende açıklamalarda bulunan Seç Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Settar Konukoğlu, 2020 yılında ilk kez TEMSA Maraton otobüsleri filolarında kattıklarını ve işletim sürecinde hem kendilerinin hem de yolcuların araçlardan çok memnun kaldığını belirterek, "Maraton otobüsleri hem düşük yakıt tüketimi ile hem de geniş bagaj hacmi ile bize gerçekten çok önemli katkılar sağladı. Yolcular da sürücülerimiz de araçların konfor düzeyinden teknolojik donanımlardan memnuniyetlerini ifade ettiler. Filomuzda bulunan 10 adet Maraton otobüsünün yollardaki koşusuna TEMSA'nın satış sonrası hizmetleri de destek verdi. Satış sonrası hizmet sürecinden de memnun kaldık." dedi.

### Maraton ile filomuzu güçlendiriyoruz

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının 2019 yılını çok verimli geçirdiğini, 2020 yılından ve sonrasında çok büyük beklentiler içine girdiğini belirten Settar Konukoğlu, "Pandemi süreci tüm dünyaya ve ülkemize çok zorlu günler yaşattı. Sektörümüzde bu süreçten çok etkilendi. Normalleşme dönemlerinde tabii ki biraz hareketlilik yaşadık, yaz güzel geçti diyebiliriz ancak bu 16 aylık sürecin kaybını geri almak zaman alacak. Üstelik pandemi süreci de devam ediyor ancak, şu an üniversitelerin açılması sektörü hareketlilik getirdi. Önümüzde zorlu bir kış sezonu bizi bekliyor. Yolcularımızın bir bölümünü diğer modlar alırken, bir kısmı da otomobille seyahate yöneldi. Sektörün kendini toparlaması 2023 yılında çok daha mümkün olabilir" dedi.

Bütün zorluklara rağmen yeni araç yatırımı yapmaya devam ettiklerini belirten Settar Konukoğlu, "TEMSA Maraton otobüsleri filomuzu güçlendirmeye devam ediyoruz. Şirketimizin 5 Mart 2022'de 50'inci yılını kutlayacağız. 50 yıllık süreç size yeni sorum-

luluklar, yeni görevler yüklüyor. Biz yolcularımıza en iyi hizmeti en doğru ürünlerle vermeyi hedeflemiş durumdayız. TEMSA Maraton otobüsleri de doğru ürünler. Yeni otobüsler ayrıca bakım maliyetleri açısından da şirkete katkı sağlayacak. Eski model araçların servis maliyetleri de yakıt tüketimi de daha yüksek oluyor. Bu açıdan filoyu yenilemeye devam etmek istiyoruz. 2020 yılında aldığımız 10 adetlik Maraton ve bugün teslim aldığımız 4 adet Maraton yatırımı ile filomuzun yaş ortalaması da bir hayli yükseldi. Son olarak bu satışta bize destek veren MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Yalçın Şahin ve MAPAR ailesine teşekkürlerimi sunmak istiyorum" dedi.

**Seç Turizm 50 yıllık bir değer** TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, bazı teslimatların önemini de çok farklı olduğunu belirterek, "Maraton otobüslerimizi tasarlarken sahip olduğu özelliklerle Güneydoğu ve Karadeniz bölgesinin hem otobüsçüsüne hem de yolcusuna en iyi hizmeti versin diye düşündük. Bazı şehirler ürünlerinizin sahada daha kolay yayılması için anahtar konumunda. O şehrin firmasının filosunda yerini alırsanız bölge de size açılıyor. Seç Turizm, bölgenin de üzerine çıkmış bir firma. 2022 yılında 50'inci yılını kutlamaya hazırlanan bir şirket. Sektörümüzün en önemli kilometre taşlarını oluşturan çok büyük değere ve öne sahip. Bu tür teslimatlar bizim için de referans özelliği sağlıyor. Böylesine önemli firmaların filolarında ürünlerimizin koşuyor olması, bizim için çok kıymetli. İşbirliğimizin büyüyerek devam edeceğine inanıyoruz. Yeni Maraton otobüslerimizin Seç Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

### Birinci önceliğimiz; sahayı ve müşteriyi dinlemek

TEMSA'nın ürün geliştirme süreçlerinde ve ürünlerin kullanım dönemi boyunca müşteriye dinlemeye onların taleplerini hayata geçirmeye büyük özen gösterdiğine dikkat çeken Baybars Dağ, "Sahayı dinlemek, müşterinin her zaman yanında olduğunuzu hissettirmek, birinci önceliğimiz ile filolarını güçlendirirken aslında işletme süreçlerinde de avantajlar elde ediyorlar. Pandemi süreciyle birlikte araç yenilemelerinde çok önemli ötelemeler oldu ve birçok firmamızın filosundaki otobüsler yaşlanmıştır durumda. TEMSA olarak, pandemiye rağmen bu yıl için belirlediğimiz hedefler doğrultusunda hedeflerimizi tutmuş şekilde ilerliyoruz." dedi.



## Crafter'lar Aktur Turizm filosundaki yerini aldı

**VOLKSWAGEN** Ticari Araç, turizm taşımacılığı sektörünün lider firmalarıyla iş birliğine devam ediyor. İstanbul Küçükçekmece'de turizm taşımacılığı hizmeti sunan Aktur Tu-

rizm, araç filosunu Volkswagen Crafter 15+1 Servis ile genişletti. Teslimat törenine Volkswagen Yetkili Satıcısı Avek Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Aktur Turizm Taşıma-

cılık Yetkilisi Şenol Özdemir ve şirket yöneticileri katıldı. Tören sonrasında, Aktur Turizm Taşımacılık sahibi İsa Aydın adına, güçlü iş birliğinin temsil eden bir plaket takdim

edildi. Aktur Turizm Taşımacılık, Volkswagen Crafter'ı yüksek teknoloji, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri sebebi ile tercih ettiklerini belirtti.

# TEMSA'dan Diana Travel'e

Turizm taşımacılığının en önemli şirketlerinden Diana Travel, TEMSA'dan 5 adet Maraton ve 2 adet MD9 model araç teslim alarak filosunu genişletti. Diana Travel'in otobüs filosunun tamamı TEMSA marka araçlardan oluşuyor

## 5 MARATON 2 MD9



**TEMSA**, Avrupa ve diğer bölgelerdeki başarılı satış grafiğini Türkiye pazarında da hızla sürdürüyor. Son olarak, Turizm sektörünün 44 yıllık markası Diana Travel ile satış anlaşması imzalayan TEMSA, düzenlenen teslim töreni ile 5 adet Maraton ve 2 adet MD9 model araç şirketlerin filosuna dahil etti.

### TEMSA araçları her talebi karşılıyor

Diana Travel Yönetim Kurulu Başkanı Burak Tonbul, filolana katmış oldukları Maraton otobüsleri ağırlıklı olarak Touristica'nın kültür turlarında kullanmayı planladıklarını belirterek "Bu yıl kültür turunda 18-20 bin aralığında turiste hizmet vereceğiz. Gelecek yılki hedefimiz 30-35 bin arasında turiste hizmet vermek. Biz son model arabalarla bu işi yapıyor olacağız. Karşılıklı olarak iyi bir seçim yaptığımızı düşünüyorum. Bu alışveriş kendi içerisinde birçok dinamiklerle oluştu. İçimizden gelerek yaptığımız, işin finansman matematiğinden çok, duygusal matematiğinin ağır bastığı bir alışveriş oldu. Araçlarla ilgili

konuşurken iki noktada talebimiz oldu. Birincisi konforlu koltuklar ve yolunun rahat edeceği koltuk aralığı. İkincisi yolcuların memnun kalacağı dijital orta sağlanması. Maraton ve MD9 bunu fazlasıyla karşılıyor. Öte yandan konfor, performans, sunduğu teknoloji ve üzerinde bulunduğu koltuk kadar yolcu alabiliyor olması açısından bence mükemmel araçlar. Deneyimledikçe bunu daha iyi görebileceğiz" dedi.

### 'Bu işbirliği yeni fırsatlar sunacak'

Teslimat töreni sonrasında açıklamalarda bulunan TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, bu teslimatın TEMSA için çok önemli olduğunu belirterek, "Turizm sektörünün en önde gelen markalarından olan Touristica ve Diana Travel'in filosunda ürünlerimizin yer alması markamızı daha da güçlendiren bir unsur. Aynı zamanda bizler için de yeni fırsatlar sunacak bir işbirliği bu. Üstelik yıllardır yurtdışına ihraç ettiğimiz ve yurtdışı taşımacılardan büyük be-



ğeni toplayan MD9 ürünlerimizin böylesine güçlü bir turizm markası olan iki şirketin filosunda yer alması bu ürünün de yurtdışındaki saha başarısını çok ileriye taşıyacak. Bu teslimatın aynı bir önemi de MD9 otobüslerimizin Türkiye lansmanı yapmadık ama en önemli lansman böyle bir güçlü turizm markasının filosunda yer almak olacak. Bundan daha iyi lansman olamazdı" ifadelerini kullandı.

### 'Sonraki süreç satış sonrası'

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Diana Travel'in otobüs filosunun tamamının TEMSA markasından oluştuğunu söyleyerek,

"Düzenlediğimiz tören ile 12 metrelik 4 Maraton, 1 adet 13 metrelik Maraton VIP ve 9.5 metrelik 2 adet MD9 otobüsü turizm sektörünün marka haline gelmiş iki şirketi Touristica ve Diana Travel'e teslim ettik. Bizim için aynı zamanda referans niteliğini taşıyan bu anlaşma özellikle 39 koltuklu MD9 için çok önemli bir pazar oluşturacak. Araçların ayrıca kültür turunda kullanılacak olmaları da çok önemli bir süreç. Bundan sonraki süreçte satış sonrası hizmet süreçlerimizle de bu arabaların sorunsuz çalışmasını sağlamak öncelikli hedefimiz" diye konuştu.

## İndirimli KDV ve Stopaj oranları

Sayın Okurlar;

Bazı hizmet sektörlerinde uygulanmakta olan indirimli kdv oranları ve kira ödemelerinden yapılan indirimli stopaj oranı uygulama süresi 30.09.2021 tarihi itibarı ile sona ermiştir.

Ekim 2021 tarihinden itibaren KDV oranı %8'den %18'e çıkan mal ve hizmetler

a) İş yeri kiralama hizmeti

b) Kongre, konferans, seminer, konser, fuar ve lunapark giriş ücretleri

c) Düğün, nikah, balo ve kokteyl salonlarında verilen organizasyon hizmetleri

ç) Berberlik ve kuaförlük hizmetleri ile güzellik salonunda verilen hizmetler

d) Terzilik, giyim eşyası ve ev tekstil ürünlerinin onarım ve tamirata

e) Ayakkabı ve deri eşyaların onarımı ile ayakkabı boyama hizmetleri

f) Kuru temizleme, çamaşırhane, giyim eşyası ve diğer tekstil ürünlerini ütölme hizmetleri

g) Halı ve kilim yıkama hizmetleri

ğ) Bisiklet, motosiklet ve motorlu bisikletlerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

h) Evde kullanılan elektrikli cihazların (buzdolabı, fırın, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, fırın, klima vb.) bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

ı) Tüketici elektroniği ürünlerinin (TV, Radyo, CD/DVD oynatıcıları, ev tipi video kameralar vb.) bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

i) Evde kullanılan ısıtma ürünlerinin (termosifon, şöfben, banyo kazanı, kombi vb.) (merkezi ısıtma kazanları hariç) bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

j) Ev ve bahçe gereçlerinin bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

k) Mobilyaların ve ev döşemelerinin bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

l) Bilgisayarların, iletişim araç

ve gereçlerinin, saatlerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

m) Müzik aletlerinin bakım ve onarımı

n) Çilingirlik ve anahtar çoğaltma hizmetleri ile hamallık hizmetleri

o) Motorlu kara taşıtlarının yağlanması, yıkanması, cilalanması hizmetleri ile bunlara ait koltuk ve döşemelerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç)

ö) Hane sakinlerine verilen konut bakım onarım, boya ve temizlik hizmetleri (malzemeler hariç)

p) Eklî II Sayılı listenin "B) DİĞER MAL VE HİZMETLER" bölümünün 24. sırası kapsamı dışındaki yeme içme hizmetleri (alkollü içeceklerle isabet eden kısmı hariç)

r) Yolcu taşımacılığı hizmetleri

s) Eklî II sayılı listenin "A) GIDA MADDELERİ" bölümünün 4. sırasındaki yer alan mallar hariç olmak üzere, 30/12/2019 tarihli ve 1951 sayılı Cumhurbaşkanlığı

Kararının eki İstatistik Pozisyonlarına Bölünmüş Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 6

no.lu faslında yer alan süs bitkileri ile çiçek teslimleri

Hayırlı kazançlar dilerim.



**Sibel YÜCE**  
sibel.yuce@hotmail.com.tr



# METRO

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

Şirketimize ait "L" plakalı araçlar ile çalışacak minibüs, midibüs ve otobüsler kiralanacaktır.

Detaylı Bilgi ve İletişim için;

+90 507 172 72 92 | +90 553 561 66 30

# TEMSA'dan Avrupa'nın kalbine 'Elektrikli' çıkarma

TEMSA, Almanya'nın Münih şehrinde düzenlenen IAA Mobility 2021 Fuarı'nda Avenue Electron ve MD9 electricITY araçları ile shuttle hizmeti verdi. Fuarda, Adana'da üretilen ve elektrikli araçların kalbi olarak nitelendirilen batarya paketlerini de sergileyen TEMSA, akıllı şehirler vizyonunu da katılımcılarla paylaştı.

**S**ABANCI Holding ve PPF Grup çatısı altında faaliyet gösteren TEMSA, yerli teknolojilerini dünyayla buluşturmaya devam ediyor. Otobüs ve midibüs pazarında Türkiye'nin pazar lideri konumunda bulunan; yüzde 100 Türk mühendisleri tarafından geliştirilen 15 bini aşkın aracını dünyanın 66 ülkesine ihraç eden TEMSA, Münih'te düzenlenen ve Avrupa otomotiv pazarının en önemli organizasyonları arasında gösterilen IAA Mobility 2021 Fuarı'nda Avenue Electron ve MD9 electricITY araçlarının yanı sıra kendi bünyesinde üretmeye başladığı batarya paketlerini de sergiledi. TEMSA'nın standında sergilediği Avenue Electron ve MD9 electricITY araçları, aynı zamanda fuar alanında ulaşım hizmeti verirken, katılımcılardan büyük beğeni topladı.

#### 'Daha akıllı gelecek için'

Fuarda düzenlenen basın toplantısında konuşan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, dünya otomotiv endüstrisinin artık akıllı şehirler etrafında şekillendiğini ve akıllı araçların ulaşım anlayışını baştan aşağı değiştireceğini söylemek mümkün. Biz de TEMSA'yı gelişen teknolojiye öncülük eden, akıllı ürünlerini akıllı fabrikada üreten bir şirket olarak konumlandığımızı. TEMSA olarak geliştirdiğimiz bu ürün gamımız ile otomotiv endüstrisinin geleceğini şekillendirecek 'smart mobility' çözümlerine katkıda bulunuyoruz. Bununla beraber, insanı odağa alan akıllı şehir vizyonumuz; çok daha akıllı, çok daha temiz bir gelecek için çalışıyoruz. TEMSA olarak, yakın gelecekte toplu ulaşım anlayışını baştan aşağı değiştirecek olan 'akıllı şehirler'in önemli bir parçası olacağız diyebilirim. TEMSA olarak son dönemde yaptığımız tüm yatırımların arkasında bu vizyonumuz var. Elektrikli araçlar da bu vizyonun en önemli bölümünü oluşturuyor. Bugün burada sergilediğimiz bu araçlar bu vizyonun en önemli yansımaları" dedi.

#### 'Teknolojide Avrupa'nın sayılı şirketlerindeniz'

Teknolojik gelişmelerin tüm sektörlerin dönüşmesine, yeni iş modellerinin ortaya çıkma-



sına sebep olduğuna dikkat çeken Doğancıoğlu şöyle devam etti: "Sektörler arasındaki yakınlaşma hız kazanıyor. Geleceğin şirketi olabilmek için de bu dönüşümü benimsemek ve hayata geçirmek gerekiyor. Otomotiv sektörü bu değişimden en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyor. Teknoloji ve dijitalleşme, ulaşımı yeniden şekillendiriyor. Müşteri beklentileri yükseliyor; rekabet artıyor; fark yaratabilen öne çıkıyor. Biz de bu süreçte, TEMSA olarak teknoloji odaklı bir otomotiv şirketinden çok, otomotiv odaklı bir teknoloji şirketi olarak yolumuza devam ediyoruz. Artık sadece bir otobüs üreticisi değil, aynı zamanda bir servis sağlayıcı olmamız gerektiğini çok iyi biliyoruz. Dolayısıyla TEMSA bünyesinde ciddi bir teknolojik dönüşüm hamlesi başlatıldı ve TEMSA'yı bir otomotiv şirketinden çok, otomotiv odaklı bir teknoloji şirketi olarak tasarladık. Son dönemde yaptığımız ve yapmayı planladığımız tüm yatırımların temelinde teknoloji var. Her yıl ciromuzun yüzde 4'ünü TEMSA Ar-Ge merkezimize aktarıyoruz. Bugün TEMSA olarak, elektrikli araç teknolojilerinde dünyanın sayılı şirketleri arasında yer aldığımızı, kimi coğrafyalarda pazarın tek oyuncu-

cusu olduğumuzu büyük bir gururla söyleyebiliriz"

#### 'Elektrikli araç seferberliğine hazırız'

İsveç başta olmak üzere farklı ülkelere elektrikli araç ihracatlarına başladıklarını ifade eden Doğancıoğlu, Türkiye'de de bu konuda bir farkındalık oluşturmamın önemine dikkat çekti. TEMSA'nın gerek altyapısı gerekse teknoloji birikimiyle Türkiye'de başlatılacak bir elektrikli araç seferberliğine hazır olduğunu vurgulayan Doğancıoğlu, "Geçtiğimiz haftalarda, ASELSAN ile geliştirdiğimiz ilk yerli elektrikli aracımızın Samsun'da yollara çıkması için gerekli imzalar atıldı. Farklı elektrikli modellerimiz de şu anda Türkiye'nin farklı bölgelerinde test sürüşlerini gerçekleştiriyor. Aldığımız geri dönüşler de bizi son derece mutlu ediyor, gururlandırıyor. Bugün TEMSA İsveç'e elektrikli araç ihracatı yapabiliyor; küresel şirket vizyonu ile Mersin'den Kaliforniya'ya kadar çok farklı bölgelerde elektrikli araçlarını yollara çıkarabilen bir teknoloji şirketine dönüşmüş durumda. Bu birikimi ülkemizin sürdürülebilir geleceği için kullanmaktan mutluluk duyacağız" şeklinde konuştu.

## Otomotiv Sanayii Derneği, Ocak-ağustos verilerini açıkladı

# İHRACATTA ZİRVE

Otomotiv üretimi ve ihracatı yüzde 14 artarak, otomotiv sanayi ihracatta zirveye oturdu. Son 10 yıllık dönemde toplam pazarda yüzde 5,4, otomobil pazarında ise yüzde 9 oranında artış yaşandı...

**O**TOMOTİV Sanayii Derneği (OSD) Ocak-ağustos verilerini açıkladı. İlk sekiz ayda otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artarak 814 bin 520 adet, otomobil üretimi yüzde 6 artarak 511 bin 766 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 850 bin 811 adede ulaştı. Aynı dönemde, otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 14 artarak 595 bin 425 adet olurken, otomobil ihracatı ise yüzde 2 artarak 365 bin 704 adet oldu. Bu dönemde, toplam pazar geçen yıla göre yüzde 26 artarak 522 bin 244 adet düzeyinde gerçekleşirken, otomobil pazarı yüzde 23 oranında arttı ve 391 bin 392 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Ocak-Ağustos döneminde toplam ihracattan yüzde 13,4 pay alan otomotiv sanayisi yılın ilk sekiz ayını lider tamamladı.

#### Ticari araç üretiminde yüzde 34 artış

Ocak-ağustos döneminde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 34 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 50 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 32 arttı. Yılın ilk sekiz ayında, toplam ticari araç üretimi 302 bin 754 adet olarak gerçekleşti. Pazarı bakıldığında ise, Ocak-ağustos döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ticari araç pazarı yüzde 34, hafif ticari araç pazarı yüzde 28 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 79 arttı. Baz etkisi dikkate alındığında 2015 yılına göre kamyon pazarı yüzde 30, otobüs pazarı 58 ve midibüs pazarı yüzde 74 oranında daraldı.

#### Son 10 yılın pazarı yüzde 5,4'ün üzerinde

Yılın ilk sekiz ayını kapsayan dönemde toplam pazar geçen yıla göre yüzde 26 artarak 522 bin 244 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 23 oranında arttı ve 391 bin 392 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında Ocak-ağustos döneminde toplam pazar yüzde 5,4 ve otomobil pazarı yüzde 9 oranında artarken, ağır ticari araç pazarı yüzde 2,3 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 4,4 daraldı. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 40 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 53 olarak gerçekleşti.

#### Otomotiv ihracatı zirvesinde

Ocak-ağustos döneminde toplam otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 14 artarak 595 bin 425 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 2 oranında artarak 365 bin 704 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak-Ağustos döneminde toplam ihracattan aldığı yüzde 13,4 pay ile ilk sıradaki yerini korudu.

#### 19,2 milyar dolarlık ihracat

Ocak-ağustos döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 30, Euro bazında ise yüzde 21 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 19,2 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 11 artarak 6 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 3 artarak 5 milyar Euro oldu. Yılın ilk sekiz ayında dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 23 oranında artarken, tedarik sanayi ihracatı yüzde 40 oranında arttı.

# Akay Travel filosuna 3 adet MD9

Antalya merkezli Akay Travel'e 3 adet MD9 teslimi gerçekleştiren TEMSA, referans niteliği taşıyan bu teslimatlarla MD9'un turizmde önemli bir pazar oluşturmasını hedefliyor.

**Y**ILLARDIR yurtdışına ihraç edilen ve yurtdışı taşımacılardan büyük beğeni toplayan MD9 aracını Türkiye'de de vitrine çıkaran TEMSA, turizm şirketlerinin filolarını yeni araçlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Şirketlerinin yeni yatırımlarında ilk tercihleri olan TEMSA, son olarak Antalya'nın en önde gelen seyahat acenteleri arasında yer alan Akay Travel ile satış anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında, şirketin filosuna 3 adet TEMSA markalı MD9 model araç eklendi.

#### '2020'de 5'inci olduk'

Önümüzdeki yıl 50'inci yıl dönümlerini kutlayacaklarına vurgu yapan Akay Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Okudur, doğru ticaret anlayışının yeni müşteriler kazandırdığına dikkat çekerek, "Avrupasız geçen son iki yıla rağmen 2020'de en çok turist getiren acente sıralamasında 5'inci olduk. Bu seneyi de 300-350 bin aralığında bir turist ile kapatma planımız var. Pandemiye rağmen 2022'nin çok daha iyi

bir yıl olacağını düşünüyoruz. Bu arada 8 senedir Mısır'a gitmeyen Rus turistler için Mısır açıldı. Bu durumun bizi nasıl etkileyeceğini de önümüzdeki süreçte göreceğiz" dedi.

#### 'Rus turistler yeni planlara yöneltti'

Yıl sonuna kadar yeni otobüs yatırım planları da olduklarını belirten Okudur, "Filoda 100'den fazla aracımız var. Bunların 20'ye yakını minibüs, 4 adedi midibüs. Kiralık olarak iş verdiğimiz ise 120 dolayında bireysel otobüsçü var. MD9 yatırımına kadar filomuzda özmal anlamında büyük otobüs bulunmuyordu. Nedeni ise işimizin sadece yazın yoğun olmasıydı. Ancak son iki yıldır kış sezonunda da Rus turistlerin ağırlıklı olması bizi yeni planlara yöneltti. Operasyon birimimizle istişare sonucunda 39 koltuklu MD9 araçlarının tam bizim ihtiyaçlarımıza yönelik olduğuna karar verdik ve 3 adet siparişimizi hemen oluşturduk. Bu iş birliğinin TEMSA'nın da bu segment araçlarda önünü açacağına ve iki firmaya

da bereket getireceğine inanıyorum. Araçların sunduğu üst düzey konfor dünyanın birçok ülkesinden gelen misafirlerimizin de beğenisini memnuniyetini kazanacak. Bu da dolaylı olarak satışlara yansıcaktır" dedi.

**Antalya bizim için güçlü referans**  
TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, MD9 otobüslerin yurtdışında çok büyük beğeni ile kullanıldığını, yurtdışı pazarda çok kısa sürede kendini kanıtlayarak başarılar elde edeceğine inandıklarını belirterek, "Antalya'ya turizm sezonu öncesinde 24 Mart'ta gelmiş ve yine çok önemli teslimatlar gerçekleştirmiştik. O günlerde aşılma süreciyle birlikte pandemi etkisinden kurtulacağımızı ve çok hareketli bir turizm sezonu yaşayacağımızı öngörmüştük. Ama pandeminin devam etmesi ve kapanmaların olması, ister istemez turizm sezonuna yönelik bizleri endişelendirse de temmuz ayından sonra turizmdeki hareketlilik tekrar bizi güldürmeye başladı. Antalya bizim için



çok önemli bir merkez. Her zaman bizim için çok güçlü bir referans oluyor. Antalya pazarında daha da büyümek istiyoruz. Bu anlamda Antalya'da yeni yapılmaya gittik ve Antalya Oto yetkili satıcımız oldu. Bu adım bölgede bizi daha da güçlendirdi. Antalya'nın turizm alanındaki güçlü markası Akay Travel filosunda MD9 araçlarımızın yer alması bizleri çok mutlu ediyor. Bundan sonraki süreçte MD9 aracımız da turizm tarafından daha çok talep görecektir. MD9 yurtdışında zaten çok talep gören bir araç. Şimdi Türkiye pazarında yavaş yavaş yerini almaya başladı ve çok kısa sürede kendini kanıtlayacak. Başından başarıya koşacak. Bu iş birliğinin iki tarafa da hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

**TEMSA araçların avantajı bitmiyor**  
TEMSA Yurtdışı Satış Direktörü Baybars Dağ ise, Akay Travel'in filosunda MD9 araçların yer almasının diğer şirketlere de örnek teşkil edeceğine vurgu yaparak şunları söyledi, "Bu yıl mart ayında yaptığımız teslimat araç tedarik eden firmalardır. Bugün ise turizm tarafında operatörlerle birlikte aynı zamanda bir işveren olan Akay Travel'e teslimat gerçekleştiriyoruz. MD9'un Akay Travel filosunda yer alması bu ürünümüz için çok önemli bir referans olacak. İş verdiği 120 araçlık portföy içinde bir örnek teşkil edecek. Bu iş birliği aynı zamanda işimizdeki başarılarımızın sürekliliği açısından da önemli. Bu işbirliğinin daha büyük ölçekte yatırımları da beraberinde getireceğini düşünüyoruz. TEMSA araçlar hem ya-

#### MD9 satışları Antalya Oto'dan

Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır'da "Satış sonrası hizmet ve İkinci el ticaretinde çok uzun süredir başarıyla yürüttüğümüz bir altyapımız vardı. Bu yıl içinde TEMSA bizi yetkili satıcı olarak da uygun gördü. Bundan da mutluyuz. Bu alanda da çok başarılı bir süreç geçiriyoruz. Akay Travel'e MD9 araçların hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. Önümüzdeki süreçte yeni iş birliklerini de hazırız" ifadelerini kullandı.



# Karsan e-ATA elektrikli dönüşümün öncüsü olacak



Karsan'ın e-ATA serisi; 10, 12 ve 18 metre uzunluğunda üç farklı model sunarak pazarı bir kez daha hareketlendirdi. e-ATA model ailesiyle birlikte 6 metreden 18 metre uzunluğa kadar tüm boyutlarda yüzde 100 elektrikli toplu taşıma araçları sunabilen Karsan, şehir içi ulaşımdaki elektrikli dönüşüme öncülük etme yolunda ilerliyor.

**K**ARSAN, yeni yüzde 100 elektrikli model ailesi e-ATA'yı tanıttı. Kalabalık şehirlerin çevreci otobüs ihtiyaçlarını karşılamak üzere pazara sunulan e-ATA serisi 10, 12 ve 18 metre uzunluğunda üç farklı model olarak pazardaki yerini aldı. İsmi Türkiye'de ailenin büyüklüğü anlamına gelen Ata'dan alan e-ATA, Karsan'ın elektrikli ürün gamı içerisindeki en büyük otobüs modellerinden oluşuyor. Doğuşta elektrikli e-ATA, batarya teknolojilerinden taşıma kapasitesine kadar birçok alanda oldukça esnek bir yapı sunarak ihtiyaçlara hızla yanıt verebiliyor. 150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketiyle tercih edilebilen e-ATA, gerçek sürüş koşullarında 450 kilometreye kadar menzili sunuyor. Sahip olduğu hızlı şarj teknolojisiyle batarya paketinin büyüklüğüne göre 1 ile 4 saat arasında şarj edilebiliyor. e-ATA model ailesiyle birlikte artık 6 metreden 18 metre uzunluğa kadar tüm boyutlarda %100 elektrikli toplu taşıma araçları sunabilen Karsan, şehir içi ulaşımdaki elektrikli dönüşüme öncülük etmeyi hedefliyor.

**'56 araç Romanya'ya gidiyor'**  
Seri üretime başladıklarını belirten Karsan CEO'su Okan Baş, "Kalabalık şehirlerin artan büyük boy elektrikli toplu taşıma ihtiyacına esnek ve çevreci çözümlerle cevap aradık. 2 milyon kilometrenin üzerindeki elektrikli araç tecrübemizi büyük boy otobüslere taşıyarak 10, 12 ve 18 metre boyutlarındaki e-ATA serimizi geliştirdik. Böylece,

elektrikli ürün gamımızı tamamladık ve 6 metreden 18 metreye uzanan tüm boyutlarda yüzde 100 elektrikli araç sunabilen Avrupa'daki ilk ve tek marka olduk. 10 metrelik e-ATA için ilk siparişler Romanya'dan geldi. 10 adetlik ilk e-ATA filomuzu aralık ayında Romanya'nın Slatina şehrine teslim etmiş olacağız. Öte yandan, geçtiğimiz ay 18 metre sınıfındaki e-ATA için de 56 adetlik bir anlaşma imzalamıştık. Bu otobüsleri de 2022 itibarıyla Romanya'nın iki farklı şehrine teslim etmeyi hedefliyoruz" dedi.

**'2020'de Avrupa lideri olduk'**  
Başta Avrupa olmak üzere tüm dünyada gelecek için çevreci adımlar atıldığını dile getiren Karsan CEO'su Okan Baş, "Şehir içerisinde durmaksızın hizmet veren otobüslerin tamamen çevreci hale getirilmesi de bu adımlardan bir tanesidir. Buna yönelik verilen teşvikler ve gelişmiş ülkelerce sıfır emisyonla ilgili belirlenen hedef tarihlerle değişimi hızlandırıyor. Biz de Karsan olarak bu dönüşüme iki yıldır öncülük ediyoruz. Kendini kanıtlamış BMW i batarya teknolojisiyle sahip, Jest ve Atak Electric'i bir yıl gibi kısa bir sürede ardi ardına geliştirmiş ve seri üretimine başlamıştık. Sınıfının yaratıcısı 6 metrelik Jest Electric ile 2020'de Avrupa pazarında segment lideri olduk. Sınıfının en uzun menziline sunan 8 metrelik Atak Electric ise Fransa, Almanya ve Romanya başta olmak üzere Avrupa'nın dört bir yanından yüksek talep görüyor. Diğer yandan, 8

metre sınıfındaki Otonom Atak Electric modelimizle bir ilke imza atık ve seri üretimini gerçekleştirerek tüm dünyaya tanıttık. Son iki yılda pek çok Avrupa ülkesinde elektrikli araçlarımızla 2 milyon kilometrenin üzerinde deneyim elde ettik" dedi.

**'Geleceği elektrikliyoruz'**  
Avrupa'nın e-ATA serisi gibi büyük sınıftaki yüzde 100 elektrikli otobüslere önümüzdeki dönemde önemli ölçüde ihtiyaç duyacağımızı belirten Karsan CEO'su Okan Baş, "Avrupa şehir içi otobüs pazarına baktığımızda pazarın yüzde 83'ünü 12 ve 18 metrelik büyük boy otobüslerden oluştuğunu görüyoruz. Öte yandan, dizelden elektrikli otobüslere dönüşüm ise hızla artıyor. 2024'te satılan araçların yüzde 35'inin, 2030'da ise en az yüzde 50'sinin tamamen elektrikli olması bekleniyor.

Bu dönüşümü desteklemek adına Paris, Londra ve Hamburg gibi büyük şehirler artık yeni otobüs alımlarında sıfır emisyonlu araç olması şartı getirdi. Karsan ise bu dönüşümü önceden öngörerek beş yıl öncesinde tüm planlamalarını buna göre yapmıştı. Bugün pazara sunduğumuz e-ATA serisiyle 10,12,18 metrelik yüzde100 elektrikli otobüslerimiz ile artık pazarın tamamında yer alıyoruz. Böylece, Karsan olarak 6 metreden 18 metreye uzanan tüm boyutlardaki elektrikli ürün gamımızla, geleceği elektrikliyoruz" diye sözlerini sürdürdü.

**'İlklere imza atmaya sürdürüyoruz'**

Okan Baş sözlerine şu şekilde devam etti: "Belirttiğimiz tüm bu yolculuğa bizler "Karsan Electric Evolution" diyoruz. Dönüşümün sembolünü ise "e" olarak belirtiyoruz. Yeni modelimiz e-Ata lansmanıyla birlikte elektrikli model ailemizin ilk üyesi Jest Electric ve Atak Electric de bu dönüşüm yolculuğunda hayatlarına e-Jest ve e-Atak olarak devam edecek. Sonraki durak ise sürücüsüz toplu taşıma araçlarına sahip olmak. Bugün ise bu dönüşümün en önemli günlerinden bir tanesidir. Karsan olarak ilklere imza atmaya devam ediyoruz. Şu anda, e-ATA model ailesinin seri üretimine başladık. Hatta, 10 metrelik e-ATA için Romanya'dan ilk talep geldi. 10 adetlik ilk e-ATA filomuzu bu yılın Aralık ayında Romanya'nın Slatina şehrine teslim etmiş olacağız"

**Tek şarjla tüm gün**  
Esnek yapıyla iddialı bir model olan e-ATA'da, 150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketi ihtiyaca göre tercih edilebiliyor. Maksimum batarya kapasitesi 10 metre için 300 kWh, 12 metre için 450 kWh iken, 18 metre sınıfındaki modelde 600 kWh kapasiteye çıkabiliyor. e-ATA'nın tekerlere konumlanan elektrikli hub motorları, 10 ve 12 metrede 250 kW azami güç ve 22.000 Nm tork sunarak, e-ATA'nın

en dik yokuşları sorunsuz tırmanmasını sağlıyor. 18 metrede ise 500 kW'lık azami güç, en dolu kapasitede bile tam performans gösteriyor. Güçlü bataryaları sayesinde e-ATA 12 metrelik modelinde araç doluyken, gerçek otobüs rotasında dur-kalk ve yaz koşullarında klima açırken tek şarjla 450 kilometreye kadar çalışma imkanı sağlıyor. Kablo lu bağlantı ile 150 kW'a kadar şarj gücüne sahip olan e-ATA, tercih edilen batarya paketine göre 1 ile 4 saat arasında şarj edilebiliyor. Böylece, aracın gün içinde tekrar şarj edilmesine gerek kalmadan tüm gün kullanılmasına olanak sağlıyor. e-ATA'da kablo lu şarjın yanı sıra duraklarda şoförün araçtan inmeden şarj etmesine imkan sağlayan yüksek güçlü hızlı şarj opsiyonu da sunuluyor.

**Geniş görüş açısı**  
Doğuşta elektrikli e-ATA, hafif gövdesi sayesinde elektrikli bileşenler için sağlam bir altyapı sunarken, futuristik dış tasarımıyla da göz dolduruyor. Üstelik geometrisiyle yolculara iç mekânda tam alçak tabanı sunarak, engelsiz bir hareket alanı vaat ediyor. e-ATA model ailesi, boyut ve elektrikli motor seçeneklerinde olduğu gibi kapasitede de esneklik sağlıyor.



ya. Sunduğu yüksek menzile rağmen yolcu kapasitesinden ödün vermeyen e-ATA tercih edilen batarya kapasitesine bağlı olarak 10 metrede 90, 12 metrede 100'ün üzerinde, 18 metrede ise 150'nin üzerinde yolcu taşıyabiliyor. e-ATA, tekerlere konumlanan elektrikli hub motor teknolojisiyle geniş, ferah ve ergonomik iç yaşam alanı sunarken sürüş deneyimini de verimli hale getiriyor. e-ATA'da bulunan VDV uyumlu sürücü kokpit ise aracın her detayıyla kontrol

edilmesine olanak tanıyor. Sürücüler önlerinde bulunan ekrandan enerji tüketimi, uyarılar ve klima gibi birçok detayı kontrol edebiliyor. Ayrıca, ayna kamera sistemi, çarpışma uyarı sistemi ve şerit takip uyarısı gibi birçok önleyici sistem hem sürücülerin hem de yolcuların güvenli seyahat etmesine katkıda bulunuyor. Üstelik, e-ATA ISO 26262 Fonksiyonel Güvenlik standardına uygun elektrik ve elektronik alt yapı sayesinde de yüksek güvenlik sunuyor.

## Karsan'dan Romanya'ya 35 Milyon Euro'luk ihracat

**K**ARSAN, Romanya Bölgesel Kalınma ve Kamu Yönetimi Bakanlığı tarafından açılan yüzde 100 elektrikli toplu ulaşım ihalelerini kazanarak Türk otomotiv sanayinin bugüne kadarki en büyük elektrikli otobüs ihracatı için anlaşma sağladı. İhale sonucunda Romanya'da Karsan CEO'su Okan Baş'ın katılımıyla düzenlenen iki ayrı törenle 35 milyon Euro tutarındaki toplu taşıma sistemi ihracatı için imzalar atıldı. Karsan, iki ihaleyi de yüzde 100 elektrikli 18 metre uzunluğundaki otobüsüyle kazandı. Yüksek teknoloji ürünleri ile sektöre öncülük eden Karsan, ihale kapsamında 44 adedi Timişoara Belediyesi'ne, 12 adedi Braşov Belediyesi'ne olmak üzere toplamda 56 elektrikli otobüs teslimatı gerçekleştirecek. Bununla birlikte, bölgeye 19'u hızlı şarj olmak üzere toplam 75 şarj istasyonu kuracak ve 6 yıl boyunca araçların bakım ve garaj işletmesini üstlenerek kapsamlı bir elektrikli toplu taşıma sistemi hizmeti sunacak. İhaleler kapsamında 18 metre uzunluğundaki yüzde 100 elektrikli modellerinden oluşan sıfır emisyonlu 56 adet otobüsü Romanya'ya ihraç edecek olan Karsan, ilk teslimatları 2022 itibarıyla gerçekleştirmeyi hedefliyor.



oldu. Karsan ayrıca, Romanya'ya 19'u hızlı şarj olmak üzere 75 şarj istasyonu kuracak ve 6 yıl boyunca araçların bakım ve garaj işletmesini üstlenerek kapsamlı bir elektrikli toplu taşıma sistemi hizmeti sunacak. İhaleler kapsamında 18 metre uzunluğundaki yüzde 100 elektrikli modellerinden oluşan sıfır emisyonlu 56 adet otobüsü Romanya'ya ihraç edecek olan Karsan, ilk teslimatları 2022 itibarıyla gerçekleştirmeyi hedefliyor.

**'Romanya çok önemli bir pazar'**  
Ulaşımın geleceğinin elektrikli ve sürücüsüz toplu taşıma araçları olduğunu belirten Karsan CEO'su Okan Baş, "2018 yılından beri yüzde 100 elektrikli modellerimizi ardi ardına yollarla buluşturuyoruz. Bugün elektrikli otobüslerimiz Romanya, Fransa, Almanya, Portekiz hatta Meksika'ya kadar birçok dünya ülkesinde hizmet veriyor. Romanya ise bizim için çok kıymetli bir pazar. Fransa'dan sonra 65 adet ile en

büyük elektrikli otobüs parkımız Romanya'da bulunuyor. Ayrıca, Romanya ulaşımında elektrikli dönüşüme çok hızlı uyum sağlayan bir ülke. Biz de Romanya'nın dönüşümdeki bu hızına ve verimli toplu taşıma aracı ihtiyaçlarına 6 metreden 18 metreye kadar tüm boyutlardaki yüksek teknoloji elektrikli ürünlerimizle cevap veriyoruz." dedi.

**'Bu ihale iyi bir başlangıç'**  
Okan Baş sözlerine şu şekilde devam etti: "35 milyon Euro tutarındaki bu ihaleler yalnızca otobüs satışı anlamına gelmiyor. Karsan olarak ulaşım bir bütün halinde yaklaşıyoruz. Bu kapsamda, 19'u hızlı şarj olmak üzere toplamda 75 adet şarj istasyonunu ve araçların tüm bakım işlemleri ile garaj işletmesini yine Karsan olarak biz gerçekleştireceğiz. Yani 35 milyon Euro değerindeki bu anlaşmaya bir elektrikli toplu taşıma sistemi anlaşması diyebiliriz. Elektrikli ve sürücüsüz araçlarla ülkemize katma değer sağlamayı sürdüreceğiz."

## SÜRÜCÜSÜZ GELECEK ŞİMDİ HAZIR

Geleceğin şehirleri için ulaşım teknolojileri, Karsan'ın deneyimi ile şekilleniyor. Milyonlarca kilometre yol kat eden elektrikli araçlarımızı, şimdi Otonom Atak Electric takip ediyor.

Geleceğin sürücüsüz ve güvenli taşıma teknolojisi otonom ile tanışma sırası sizde.

Detaylı bilgi için: [www.karsan.com](http://www.karsan.com)



KARSAN

# TEŞEKKÜR

Şirketimizin kurucusu,  
çok değerli amcam

## EKREM

## SEYHAN'ın

vefatı dolayısıyla acımızı paylaşan, gazete ilanı veren,  
Mercedes-Benz Türk'e,  
HASOY Motorlu Vasıtalar Yönetim Kurulu Başkanı  
Hülya Ulusoy'a,

Metro Holding Onursal Başkanı Galip Öztürk'e,  
MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e,  
TOFED Başkanı Birol Özcan'a,  
İNOVA Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı'ya,  
RFT Elektronik sahipleri Cevdet Kaya ve Sönmez İkde'ye,  
SIMROLL Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydın'a,  
SETCOM sahipleri Abdullah Yazıcı ve Murat Çiçek'e  
teşekkürlerimi sunarım.

**LÜKS BAYBURT SEYAHAT**  
**SÜLEYMAN SEYHAN**

# ANMA



Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

# Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının ikinci yılında sevgi,  
saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



ANMA

1927-2014

Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

# Ali Osman ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının yedinci yılında  
sevgi, saygı, özlem ve şükranla  
anıyoruz.



**YALÇIN ŞAHİN**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# Gül Şahin ve Yalçın Şahin çiftinin biricik oğlu Hıdır Erdi Şahin dünya evine girdi



## Dillere destan bir düğün

Sektörün sevilip sayılan ismi MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, geçen hafta oğlu Hıdır Erdi Şahin'i evlendirmenin büyük mutluluğunu yaşadı. Görkemli bir düğünle dünya evine giren Elif ve Erdi çiftinin muhteşem düğünü Swisotel The Bosphorus İstanbul'da gerçekleşti. Şahin ailesini bu mutlu günlerinde sektörün önemli isimlerinin yanı sıra yakın dostları ve birçok ünlü isim yalnız bırakmadı. Bizde Gülegüle ailesi olarak Elif ve Erdi çiftine bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz.







Biricik ođlum

Hıdır Erndi ve güzel gelinim Elif'in  
düğün merasimine katılıp,  
en mutlu günümüzü bizimle paylaşan  
tüm dost, akraba ve sektör mensuplarına  
teşekkürlerimi sunuyorum.

 **mapar**

**YALÇIN şAHİN**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**



ANMA

1927-2014

Saygıdeğer büyüğümüz

# Ali Osman ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının yedinci yılında  
sevgi, saygı, özlem ve şükranla  
anıyoruz.



**Ali Osman Ulusoy**  
Şirketler Grubu



# BAŞSAĞLIĞI

Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

**İlhan**  
**AKGÜL**'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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

 **mapar**

**YALÇIN ŞAHİN**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



TÜM OTOBÜSÇÜLER  
FEDERASYONU

GENEL BAŞKAN  
MUSTAFA YILDIRIM



GENEL BAŞKAN  
SÜMER YIĞCI

Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



GENEL BAŞKAN  
AV. BİROL ÖZCAN

Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



TAŞKIN ARIK

# BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm

Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



**YALÇIN ŞAHİN**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



ÇETİN DOĞAN - SERHAT DOĞAN

Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

# İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI YOLCU  
VE KARGO TRANSFER MERKEZİ  
EMNİYET TERMİNALİ

Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi,  
Yalçın Laçın, Atilla Laçın ve  
Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

# Hatice LAÇIN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.

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



# Koordineli ve entegre çalışmalıyız...

**B**U hafta sektör için hayati önem taşıyan 12.Ulaştırma Şurası yapılacak. Düzenlenecek olan şura, sektörün geleceği ile ilgili önemli bir yol çizecek diye düşünüyoruz. Bu şura hazırlık kapsamında yaptığımız çalışmalar ve mevcut durumu ortaya koymaya çalıştık. Mevcut durumda ülkemizde Cumhuriyet'in ilk yıllarından itibaren, tamamen özel sektör tarafından yürütülen karayolu yolcu taşımacılığı faaliyetleri, geleneksel yöntemlerle büyüyerek ve sorun biriktirerek günümüze kadar gelmiştir. 1960 yılından sonra, hızlı kentleşmeye paralel olarak artan sosyal, ekonomik ve kültürel faaliyetlerin yarattığı ulaşım talebi, diğer ulaşım sistemlerinin yetersizliği nedeniyle, ulusal ve yerel ölçekte ve çok yüksek oranda karayolu taşımacılığı ile karşılanmıştır. Son 20 yılda uygulanan ulaşım modları arasında denge sağlamaya yönelik politikalar, diğer ulaşım sistemlerine yapılan yatırımlar ve hızla artan otomobil sayısı karayolu yolcu taşımacılığının pazarını daraltmış, artan nüfusa ve hareketliliğe rağmen, şehirlerarası taşımacılıkta pazar payı yüzde 50'den yüzde 40'lara gerilemiştir. Bu daralmada en önemli etkenlerden biri, yüksek oranda kamu tarafından işletilen havayolu ve demiryolu taşımacılığına sağlanan imtiyazlar, sübvansiyonlar ve popülist ücret politikalarıdır. Otobüsten daha ucuz uçak her zaman tercih nedeni olur, otobüsten ucuz tren her zaman tercih nedeni olur. İstanbul-Ankara gibi omurgasız sektörün omurgası olan demiryolları, günde ortalama 5-6 bin yolcumuzu aldı. Üstelik bir taraftan sübvansiyonla yönetiliyor, destekleniyor bize de ağır vergiler yükleniyor. Bu şurada bunları gündeme getirmeyi düşünüyoruz, fırsat verilirse getireceğiz. Kamu tarafından desteklenerek sübvansiyonlarla sürdürülen havayolu ve demiryolu taşımacılığı karşısında pazarı daralan karayolu yolcu taşımacılığı, artan (otoyal, köprü, akaryakıt, kira, ÖTV, KDV, MTV sigorta, yatırım vs.) maliyetleri karşılayamaz duruma gelmiştir.

## Ulaşım işletmeciliği özel sektöre bırakılmalı

Pazar daralmasının yarattığı atıl kapasite, denetim ve yaptırımların yetersizliği, her geçen gün artan ulusuluz ve kayıtdışı taşımacılık faaliyetlerini artırarak haksız ve yıkıcı rekabet ortamı yaratmaktadır. Kapasite kullanımı ve kaynak israfı açısından verimsizliğe neden olan ve ülke ekonomisine ağır yükler getiren bu durum sürdürülebilir olmaktan çıkmış, ulaşım kalitesini ve ulaşım güvenliğini tehdit eder boyutlara gelmiştir. Şura'da dile getirildiğinde, dilimizin döndüğünce bunları anlatmaya çalışacağız. Ama Şura'nın ana temasına bakıldığında, lojistik mobilite ve dijitalleşme kavramları var. Orada da şunu görüyoruz ki, karayolları altyapısı ve kent içinde ulaşım ön planda tutulmuş. Burada karayolu yolcu taşımacılığı göz ardı edilmiş diye düşünüyoruz. İnşallah Şura süresince bunları gündeme getirmeye çalışacağız. Yerel ve ulusal ulaşım projeleri arasında koordinasyon yetersizliği, sistemler arasında altyapı ve işletme entegrasyonunu engelleyerek, insan ulaşımını eziyete ve maliyete dönüştürmektedir. Yani ulusal ana planlar ile yerel planlar birbirleriyle örtüşmediği için altyapıda ve işletmede insanlar hem daha fazla maliyet ödüyor hem de daha fazla zaman kaybediyor. Neticede daha konforsuz ve güveniksiz bir taşıma ile karşı karşıya kalıyorlar. Kaynak israfına ve verimsizliğe neden olan bu durum önlenmesi için, paydaşların talep ve beklentilerini dikkate alan karar mekanizmaları oluşturulmalıdır. Yani taşıma sistemleri arasında bir denge sağlanacaksa tarafları masaya oturtup, neyi nasıl yapacağımızın kararını düzenlemelerini beraber yapmamız lazım. Ulaşım, ulusal ve yerel ulaşım sistemlerinde altyapı ve işletme entegrasyonunun sağlanması için, yerel ulaşım master planları, ulusal ulaşım master planı ile entegre olacak şekilde koordine edilmelidir. Planlama süreçlerinde kamu - özel sektör - üniversite işbirliğini sağlayacak koordinasyon kurulları oluşturularak karar alma süreçleri hızlandırılmalıdır. Kamunun, çoğunlukla zarar eden ulaşım işletmeciliğini özel sektöre bırakarak, ulusal düzeyde düzenleyici ve denetleyici rol üstleneceği yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Yani bir tarafta bilim adamları, bir tarafta kamu otoritesi, bir taraftan da bu işi yaşayan sektör olarak bizim bir araya gelip mutlaka ortak

hareket edip, Türkiye'nin geleceğinde ulaşımın şekillenmesinde ortak adım atmamız lazım. Kamunun çoğunlukla zarar eden ulaşım işletmeciliğini özel sektöre bırakarak, ulusal düzeyde düzenleyici ve denetleyici yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Gerek havayolunda gerek demiryolunda gerekse kentiçi taşımacılıkta artık kamu ticari işletmelerinin tamamen çekilmesi lazım. Düzenleyici denetleyici rol oynayıp İETT'yi özelleştirmesi lazım, havayolunu özelleştirmesi lazım, demiryolu işletmeciliğini özelleştirmesi lazım. Bu şekilde bir ulaşım düzenininin Türkiye'de kurulması çok sağlıklı sonuçlar doğuracaktır.

## Kanunlar arasında çelişki var

Ulusal ve yerel ulaşım mevzuatları arasındaki düzenleme ve uygulama çelişkilerinin giderilmesi için, yerel yönetimlerin il sınırları içindeki taşıma faaliyetlerini, yetki ve sorumluluklarını düzenleyen "Toplu Ulaşım Yasası" düzenlenerek uygulamaya konulmalıdır. Buradaki meramımızı şu şekilde açıklayabiliriz. Mevcut kanunlar olan 4925 ve 5216 sayılı kanunların maalesef birbiri ile çelişen tarafları var. Turizm otobüsü bağlanıyor, trafikin men ediliyor, 6000 TL ceza kesiliyor, iki ay ceza veriliyor. Bu haksız ve adaletsiz uygulamanın sonlanması için ulaşımın önündeki engelleri kaldırmak amacıyla öncelikle kanunlar arasındaki çelişkiyi ortadan kaldırmamız lazım. Taşıma kanunu diye bir kanun var. Bunu birçok denetleyen birim bilmiyor, belediyeler bilmiyor. Onun için bizim il sınırları içindeki taşımacılığı tanımlayan hakları, sorumlulukları ve yetkileri belirleyen toplu ulaşım yasası çıkarılmalı. Yurtiçi ulaşım kentiçi ulaşımı birbirinden ayıran bir mevzuat düzenlemesine ihtiyaç var. Bu konuda çalışmalarımız devam ettiriyoruz. Belediyeler, konuyla ilgili düzenleyici denetleyici rol üstlensin, altyapı yapsınlar. Kaynakları ulaşım dışı etmesinler, zararına işletmecilik yapmasınlar, özel sektöre bıraksınlar. Özel sektör bu işi çok daha iyi yapar. Düzenleyici denetleyici kurumlar olsun dememizin sebebi de budur.

## Hurda bedeli yerine devlet teşviği

Bir başka konu da karayolu taşımacılığında atıl durumda bulunan ikinci el otobüsler. Bu otobüsler ihraç edilerek araç parkını yenilenmesi ve karşı ülkelerde yapılacak taşımacılık faaliyetleri... Bunlar hizmet ihracatı kapsamında değerlendirilerek teşvik edilmelidir. Türkiye'de eski otobüslere hurda bedeli ödeniyor. Halbuki hurda bedeli ödemek yerine devlet teşvik versin ve bu otobüsler de karşı ülkelere ucuzca satılsın. Böylece yerli filomuz yenilenecek, otomotiv endüstrisi çalışacak, üretim imkanı kazandıracak, vergi kazandıracak, filomuz yenilenecek ulaşım güvenliğini ve konforunu arttıracak. O nedenle bunlar için ciddi teşvik mekanizmaları oluşturmamız lazım. Bu konuda da çalışmalarımız devam ediyor. Sayın ticaret bakanımızla da konuyu konuştuk. Odalar birliği başkanımız Rifat Bey'in huzurunda bu konuda da teşvik destekleri bekliyoruz.

## Nitelikli işgücü için eğitim şart

Tabii sektörde bir eğitim sorunu da var. Bizim mutlaka ve mutlaka ülkenin bütününe hizmet eden bir açık öğretim sistemi kurmamız lazım. Bu konuda Anadolu Üniversitesi ile birlikte yaptığımız bir çalışma ve görüşme var. Daha doğrusu bunu hayata geçirmeye çalışıyoruz. Bir eğitim müfredatı oluşturunca önce otobüs şoförlerinden başlayacağız çünkü sektörün en önemli sorunu bu şoförlerin eğitimi. Şoförlerin çalışma şartlarını ve maaşlarını iyileştirmemiz lazım. Otobüs şoförüne bir statü kazandırmamız lazım ama eğitime de para vermemiz lazım. Çünkü eğitilmiş-kültürlü ve bilgili şoförlerle beraber yürümek çok önemli. Teorik eğitimleri sanal ortamda Anadolu Üniversitesi ile beraber yapmayı planlıyoruz. Bir müfredat geliştirip bunun hangi periyotlarla olacağı, ne kadar zamanda hangi tip personelini giderilmesi gerektiği konusunda, ulusal düzeyde bir çalışmaya başlıyoruz. Teorik eğitimleri aldıktan sonra pratik eğitimlere döneceğiz. Pratik eğitimdeki meramımız da şudur. Sürücülerle saha çalışması yapılması lazım. İleri sürücülük teknikleri başta olmak üzere devrilmek, çarpma testleri vs... Bunları alanda yapabilmek için büyükşehir belediyelerinden başla-

yarak, belediyelerin ulaşım birimleriyle ortak çalışılabilir ve onların imkanları ortak kullanılabilir. Böylece hem onların hem de bizim şoför açığımızı bir şekilde kapatmak için adım atmış oluruz diye düşünüyorum. Tabii nitelikli işgücü kazanma konusu sektör için hayati önem taşıyor. Sektörün vizyonunu ve geleceğini belirleyecek olan, inovasyon yapacak olan bilgili genç beyinlere ihtiyacımız var. Bu sayede onları da kazanmış oluruz. Şu anda birçok okulda çeşitli eğitimler almış olan gençlerimiz işsiz dururken, biz nitelikli insan sıkıntısı yaşamamalıyız. Mali yeterlilik, mesleki yeterlilik ve mesleki saygınlık kavramları güçlendirilerek çok sayıda güçsüz ve niteliksiz firma yerine az sayıda güçlü ve nitelikli firma modeli oluşturulacak düzenlemelerin de yapılması lazım. Yani bir taraftan sektörde eğitim düzeyini arttırmak bir taraftan da firmaların yapısını değiştirmeliyiz. Bu kadar az sayıda niteliksiz firmayı, daha az sayıda nitelikli firmaya dönüştürürsek, hem ulaşım güvenliği artar, hem ulaşım kalitesi artar, hem de Türkiye kurumsal güçlü şirketlere kavuşur. Bunlar Ulaştırma Şurası'nda dile getireceğimiz konuların başlıkları arasında. İnşallah bu Şura'nın içinde kendimize yer bulur, detaylarımızı anlatırız. Şura sonrasında da bunların takipçisi olacağız.

## Kayıtdışılığın önüne geçeceğiz

Tabii ki kayıtdışı korsan taşımacılık konusuna ayrı başlık atmak lazım. Bir taraftan hava yolu bir taraftan ulaşım mevzuatları arasındaki çelişkiler, denetim yetersizlikleri, yaptırım yetersizlikleri, kayıtdışı usulsüz korsan taşımacılık faaliyetleri giderek yaygınlaşıyor. Bu da sektörün daralan pazarını daha da olumsuz etkiliyor. Onun için İstanbul Valiliği'ne, Ulaştırma Bakanlığı ve büyükşehir belediyesine her platformda bunları dile getiriyoruz. Beylikdüzü'nden başlayarak bu kayıtdışı hulusu taşımacılık yapan insanların önünü kesen düzenlemeler yapıyoruz ve yapacağız. Kasım ayında valilik bünyesinde bununla ilgili bir toplantı yapılacak. Bizim korsana verecek yolcumuz yok, kayıtdışı gidecek yolcumuz yok. Kendi yolcumuzu taşımak için bunun sebeplerini araştırıp çözüm üretmemiz lazım. Çorlu'ya gidecek insan Tekirdağ'a gidecek, Beylikdüzü'nde oturan insanın buraya gelmesi imkansız. Neden korsana gidiyor. Çünkü ona bir cazibe merkezi oluşmuş, hemen aygının dibinden geliyor, alıyor biletini biniyor gidiyor. Ama o insanın bilet satma yetkisi yok. Dolayısıyla demek ki doğru modelleri bizim de yapmamız lazım. Otobüs biletlerini en üst düzeyde karşılamak lazım. Çünkü korsana binmezse otomobile binecek bu insan. Onun için Hadimköy'de Beylikdüzü'nde önce bir cep terminali yapacağız daha sonra Hadimköy'e taşıyacağız bunu. Böylece otobüsler entegre olacak ve korsan taşımacılığın önüne geçeceğiz. Beylikdüzü sadece bir örnek. Kurtköy'de var, Pendik'te var, İstanbul'un birçok yerinde var, mahalle aralarında sokaklarda otogar çevresinde korsan taşımacılar var. Bunların önlenmesi konusunda attığımız adımlar var tabii.

## UETDS'ye entegre olunmalı

Bu arada ayın 12'sinde İBB Ulaştırma Platformu Toplantısı var. Sorunlarımızı orada gündeme getirip tartışacağız. Şura sonrasında da denetim faaliyetlerini hızlandırmak için kasım ayının ilk yarısı içinde bir çalışma başlatacağız. Hemen arkasından mevzuatla ilgili Ulaştırma Bakanlığı'yla bir çalıştay yapmayı planlıyoruz. Bu çalıştayda yönetmeliğin köklü değişikliğe uğraması lazım. Ve Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkarılması konusunda Ulaştırma Bakanlığı'nın bize destek olmasını istiyoruz. Bu ulaşımın herkesin kendi yolcusunu taşıdığı, kimsenin kimsenin alanına tecavüz etmediği doğru mevzuat ile beraber yolcuyla devam edeceğiz. Herkesin kendi yolcusunu taşıyacağı şekilde düzenlemelerin yapılması lazım, tabii denetimlerin de UETDS polnet üzerinden yapılması gerekir. Ulusal ölçekte yurtiçi ölçekte bütün taşımacılığın denetimleri artık UETDS polnet entegrasyonu ile yapılabilir duruma geldi. Dolayısıyla belediyelerin de buna entegre olması gerekir. Ayrıca Turizm Bakanlığı'nın ve TÜRSAB'ın da UETDS'ye entegre olması gerekebilir. Artık insan ulaşımında taşımacıya, yolcuya eziyet ve maliyet



**Mustafa YILDIRIM**

getiren bütün unsurları ortadan kaldırıp ulaşımın önündeki engelleri kaldırmamız lazım. Biz TÜRSAB'a karşı değiliz. Ama her otobüs TÜRSAB'a karşı değil. Grup ve arazi taşımacılığı diye bir kavram mevzuatta var. Bunun gereklerinin de yapılması lazım. Bu arada tarihi yarımadanın yayalaştırılması projesi devam ederken yine turizm taşımacısının önüne bazı engeller geliyor. Teorik olarak yapılan düzenlemeler zaman zaman uygulama ile örtüşmeyebiliyor. Belediye diyor ki işte şu belge olacak, senin de belgen yok. Gidip TÜRSAB'tan belge alıp öyle mi geleceksin, turistlere bir dakika ben gidip TÜRSAB'tan belge mi alayım mı diyeceksin. Onun için yaparken bozmamamız lazım. Fatih Belediye Başkanımıza gidip anlattık, sunu derece olgunlukla karşıladı bizi. Biz de projeye hak verdik. Tabii ki tarihi yarımadanın değer kazanması lazım, yayalaştırılması lazım, insan dolaşımının kolay olması lazım. Ama bir taraftan da turizm geçişini göz ardı etmemek lazım. Sultan Ahmet'e, Kapalı Çarşı'ya, tarihi turistik mekanlara gidemeyen bir insan İstanbul'a geldim diyemez. Yarın İstanbul'a senede 600-700 tane kruvaziyer gemisi gelecek. Bunlardan çıkacak iki milyona yakın insan İstanbul'u dolaşmak istediğinde bu tür engeller ile karşılaşmayacağı düzenlemelerin de yapılması lazım. Onun için yapacak çok işimiz var.

## Dijitalleşme Bakanlığı kurulmalı

Geçtiğimiz hafta Ulaştırma Bakanlığı Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor ve ekibi ile toplantı yaptık. Odalar Birliği Sektör Meclisi olarak bu toplantıya trafik başkanlığının katılımını istedik. Toplantının bir bölümüne başkan yardımcısı, bir bölümüne de başkanın kendisi katıldı. Özellikle UETDS polnet entegrasyonunun kurulmuş olmasından çok büyük memnuniyet duyuyoruz ama şu bir gerçek, yasa bilmeden memurlar ile denetim yapılmaması lazım. Bu konuyu yerelde de çekiyoruz, ulusalda da çekiyoruz. Özellikle turizm taşımacısının önündeki engelleri kaldırılması için trafik denetimi yapan ve denetim yetkisi olan herkesin önce 4925 sayılı kanunu öğrenmesini istiyoruz. Bu kanunu bilmeden bizi yerel yönetim yasaları ile yargılamaya kalkarkan haksız ve adaletsiz uygulamalar yapıyor. Onun için UETDS polnet entegrasyonunu önemli bir adım olarak görüyoruz. İnşallah zaman içinde belediyelerimiz buraya entegre olur. Hem de artık yol belgesi sorunu da çözülmüş olur. TÜRSAB, Turizm Bakanlığı da buraya entegre olur. Bence Ulaştırma Bakanlığı'nın UETDS sistemi, dijitalleşme adına atılan önemli bir adımdır, desteklenmesi geliştirilmesi gereken bir adımdır. Hatta Türkiye'nin acil olarak dijitalleşme bakanlığı kurması lazım. Artık hayat dijitalleşirken bunu geliştirecek farklı kurumlara farklı otoritelere bırakmayalım. Türkiye'yi dijitalleştirecek dijital yaşamı kolaylaştıracak adımlar atmak için dijitalleşmenin bir bakanlık düzeyinde kurulması gerekir diye düşünüyorum. Hayatın her alanında dijitalleşme var o zaman dijitalleşme bakanlığı da zorunlu hale gelmiştir. Bunun kurulması için de adımlar atılmalı diye düşünüyoruz

# SEYAHAT REHBERİ

**SEC**  
444 44 27  
Büyük İst. Otogarı no: 91-92  
0212 658 02 60 - 64

**Esadas**  
TURİZM & OTELCİLİK  
Çağrı Merkezi  
444 00 25

Biz yolcuyla  
Siz keyifinize bakacaksınız...  
444 66 63  
**ASTOR**

**40 uludağ**  
Türkiye'nin her yerinden  
444 22 22  
İST. Otogar: (0212) 658 10 20

**CSR**  
Kalite Hizmet - Güven  
444 58 46  
www.csrseyahat.com

**İZMİT** SEYAHAT  
0850 600 04 41  
www.izmitseyahat.com.tr  
Uzun Yolun Kısa'sı...

**e fe tur**  
0850 600 00 10  
Info.efetur.com.tr www.efetur.com.tr

**KAMILKOÇ**  
1926  
444 0 KOÇ  
444 0562

**istanbul seyahat**  
0850 222 59 59  
www.istanbulseyahat.com.tr

**İNAN** turizm  
www.inanturizm.com.tr  
Bayrampaşa Otogarı No: 46  
0212 658 11 51 - 658 38 51

**ERCIŞ MERKEZ**  
İst. Otogarı Peron: 131  
Tel.: (0212) 658 17 63  
Vip.: (0533) 204 15 46

**adana**  
KOZAN - CEYHAN - KADIRLI  
TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEN  
444 94 06  
www.ozemadana.com

**Kütahyalılar**  
444 34 43  
www.kutahyalilar.com.tr  
Bayrampaşa Otogarı No: 46  
0212 658 01 43 - 658 35 66

**MARDİN SEYAHAT**  
www.mardinseyahat.com.tr  
Türkiye'nin Her Yerinden  
444 44 47  
İstanbul Otogarı No:167  
Tel: 0212 658 02 02 - 0212 658 02 03  
GSM: 0533 304 84 95 - 0533 304 84 96

**Mersin Nur**  
www.mersinnurizm.com  
İstanbul Otogarı Peron No: 23  
0212 658 23 33 - 0212 658 00 26

**SAFRAN**  
444 34 78  
www.safuran.com

**Çayırağası**  
İstanbul Otogarı  
Peron No: 83 - 84  
0212 658 27 27  
www.cayiragasi.com.tr

**ÖZ SIVAS**  
0850 441 58 38 / 444 58 38  
İSTANBUL BAYRAMPAŞA 0212 658 00 58  
İSTANBUL ALIBEYDÜZÜ 0212 627 00 25  
İSTANBUL DUDULLU 0216 314 24 58  
www.ozsivas.com.tr

**PAMUKKALE**  
Seyahat Etmek Özgürlüktür  
0850 333 35 35  
www.pamukkale.com.tr  
pamukkale  
pamukkale  
pamukkaleturizm

**RH**  
Türkiye'nin Her Yerinden  
0850 888 38 74  
www.rhturizm.com.tr  
İSTANBUL: 0212 658 01 38 - 0535 465 05 06  
Büyük İst. Otogarı No:59 Bayrampaşa/İST.

**SİHA** TURİZM  
0850 250 38 38

**TOKAT seyahat**  
Keyif Süzülür...  
444 11 60  
www.tokatseyahat.com.tr

**TRUVA** Turizm  
www.truvatuzizm.com  
444 00 17  
Tel: (0212) 658 33 86 - 658 33 87  
İST. OTOGAR 658 36 40 - 658 36 41

# İZTAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI COŞKUN ALTIN'DAN Trafik azaltacak altın öneri

**K**ENTTEKİ trafik yoğunluğunun azalması için kayda değer önerilerde bulunan Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın, İzmir Valiliği ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na çağrıda bulundu. Altın, 'Servis saatlerinde özel araçlar mümkün olduğu kadar trafiğe çıkmamalı' dedi. Kentte yaşanan ve yıllardır çözülemeyen trafik yoğunluğu,

büyük sorunlara ve mağduriyetlere yol açmaya devam ederken, konuyla ilgili ilginç bir öneri Coşkun Altın'dan geldi. Okul servislerinin giriş ve çıkış saatlerinde özel araçların trafiğe çıkmamaya özen göstermesini isteyen Altın, "Bunun için okulların giriş ve çıkış saatlerinin sabah 09.00-16.00 olarak düzenlenmesini ve bu saatlerde de özel araçların mümkün olduğu kadar trafiğe çıkmamalarını istiyoruz. Böylece öğrencilerimiz hem trafikte

beklemek zorunda kalmayacak hem de ev ve okullarına erken saatte rahatlıkla ulaşabilecekler" ifadelerini kullandı. Altın, konuyla ilgili İzmir Valiliği ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na çağrıda bulundu.

**UKOME DÜZENLEME YAPSIN** Özel okullarda öğrenci taşıma ücretleri ile ilgili sorunlar yaşadıklarını da anlatan Altın, "Özel okullar, velilerden servis bedeli adı altında tahsil ettikleri ücretlerden komisyon alıyor. Bu

nedenle velilere yüksek geliyor. Bunun sorumlusu biz değiliz. Veliler, direkt bizimle muhatap olurlarsa bu sorun ortadan kalkar" dedi. UKOME tarafından belirlenen servis taşıma ücretlerinin her yıl Ankara ve İstanbul'un gerisinde kaldığını vurgulayan Altın, "Geçen yıl Ankara ve İstanbul yüzde 20 zamlanırken, İzmir yüzde 15 oranında kaldı. Bu konuda da UKOME yetkililerinden gerekli düzenlemeleri yapmalarını istiyoruz" diye konuştu.



Metro Turizm  
Adana ve Mersin İşletmecileri,  
bireysel otobüsçü Şabettin Laçın'ın eşi, Yalçın Laçın,  
Atilla Laçın ve Muhammed Laçın'ın değerli anneleri

## Hatice LAÇIN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



**BEST VAN**

## KAMUOYUNA DUYURU

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB), İstanbul'da Okul ve Personel Servis Taşımacılığı hizmeti veren firma sahiplerinin üyesi olduğu sivil toplum kuruluşudur.

Tüm dünya ve ülkemizde yaşamakta olduğumuz Covid-19 salgını nedeniyle 2020 / 2021 yılı içerisinde taşımacılık sektörümüz fazlasıyla etkilenmiştir. Büyük oranda gelir kaybı ve iş gücü kaybı yaşanmış, sektörümüz durma noktasına gelmiştir.

Olumsuz giden süreç sebebiyle araç alımları ve yeni yatırımlar yapılamamıştır. Yine bu süreçte araç üretiminde çip sorunu yaşandığından dolayı yeni model araç bulunamamaktadır.

Şoför ve araç tedarikçisi (kiralık araç) havuzu da süreçten olumsuz etkilenmiştir. Her geçen gün şoför ve araç tedarikinde daralma yaşanmakta ve ihtiyaçlara cevap verilememektedir. Faaliyetine devam eden üyelerimiz özellikle normalleşme çabası ile 2021 Mayıs döneminden itibaren taahhüt ettikleri projelere araç ve şoför tedarik etmekte sıkıntı yaşamaktadır. Mevcut araç ve şoförlerin sektör dışında başka işleri tercih etmeleri ve yeni araç üretimi sorunları nedeniyle araç bulunamaması ciddi sıkıntılar yaratmaktadır.

**Çözüm önerimiz, İstanbul trafiğini rahatlatarak, hem ülke hem de sektörümüzün ekonomisine (araçların tek bir işe bağlı kalmaması için) büyük fayda sağlayacak Kademeli Saat projemizin hayata geçmesidir,**

Bu doğrultuda; sektörümüzün ayakta kalmasını ve hizmetlerine devam etmesi için tarafların birbirine desteğini talep etmekteyiz.

Kamuya saygıyla duyurulur.



Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

## İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



**Örnek Otomotiv**  
**Yunus ÖZTEPE**  
Yönetim Kurulu Başkanı

Otokar Genel Müdür Yardımcısı  
Basri Akgül'ün değerli annesi

## İlhan AKGÜL'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş  
bulunmaktayız.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

**CANSIN**  
MOTORLU ARAÇLAR A.Ş.

**ANKARA OTOKAR ANA BAYİ**



## TURİSTLERE UYARILAR...

**S**EYAHAT kitaplarında, Türkiye'ye gelen turistlere hangi uyarılar yapılıyor? Ben de bir ülkeye ilk defa seyahat edeceksem ülke ve halkı hakkındaki uyarılara dikkat ederim.

Örneğin; Eski doğu bloğu ülkelerinde sokakta Para bozdurmamaya, Macaristan, Çekya'da bara davet eden kızlarla gitmemeye, NewYork'ta gece yarısı Central Park ve civarında gezmemeye, Metro'da dilenenlerin gözüne bakmamaya, Singapur'da ağırlıklı esmer tenlilerin sahip olduğu elektronik mağazalarından çöp almamaya, Rio'da "bir arka sokağı", Favelaları merak etmemeye, Mısır'da dükkanlara tek kadın olarak girilmemesine, Prag'da taksi şoförlerine, Napoli'de cafe'de masa üstünde bir şey bırakmamaya, Vietnam'da, sokak satıcısından yememeye, Çin'de asla bar'a gitmemeye, Sochi'de korsan taksi kullanmamaya, Güney Amerika'da yabancıların ikram ettiği hiçbir yiyecek veya içecek dokunmamaya, Honduras'da parklara yalnız girmemeye, İtalya'da benzin istasyonlarındaki molalarda, elinde yazılı kartonla dilenen Romanlarla konuşmamaya, Türkiye Cumhuriyetler dediğimiz ülkelerde polisle muhatap olmamaya dikkat ederim. Çölde 3 Tshirt'ün, uzun yolda ishal, ağrı kesici, mide bulantı ilaçlarının, iğne-ipliğin seyahati kurtardığını çok görmüştüm. Bunlar ayrı bir yazı konusu olabilir ama Türkiye'ye gelen turistlere hangi uyarılar yapılıyor, biz ona bakalım; 1. Tüm kitaplarda, ilk sırada "Türk Taksi şoförleri" uyarıları var. "Taksimetreyi açsa bile sizi gezdirir" diyor hemen hepsi. En az 2,3 taksiye, "gideceğiniz yer, aşağı yukarı kaç para tutar" sorun diyor kitaplar.

2. Alışveriş uyarısı: Aynı halıyı 300 dolara ve maalesef 5000 dolara satan da var. İpek halı diye Floş satmışlar. Dönüşte bu olay Japon televizyonundaydı. Bombalı saldırılardan daha etkili oldu bu yayın ve Japonlar ellerini ayaklarını senelerce çektiler Türkiye'den. Benzeri yayınlar İspanyol ve İtalyan basınında da çıktı. Diğer ülkeleri saymayayım.

3. Uyarılar devam ediyor; Türk bayrağına asla küçültücü bir hareket yapma, Din tartışma, küfür etme, Cami'ye üstü açık giysi ve ayakkabı ile girme, musluktan su içme. Yerde cüz-

dan, ayakkabı fırçası vs görürsen kaç, tuzak olabilir. Yol soracaksın en az iki kişiye sor... 4. Yabancılar için yüksek seviyeli uyarılardan biri de turistlere yönelik dolandırma, bıçaklama, öldürme ve tecavüz olayları.

Hatırladıklarım; • Marmaris İlçesi'nde, Fransız bisikletçi 59 yaşındaki Christian Jean Auguste Niaffe yaşamını yitirdi,

• Gelinlikle dünya turuna çıkan ve Türkiye'de kaybolan İtalyan Sanatçı Pippa Bacca'nın cesedi Gebze'de bulundu.

• Irak sınırında bir Japon gazeteci öldürüldü bir diğeri Elazığ'da dış fırçalarken bıçaklandı.

• Beşiktaş'ta bir eğlence mekanına otomobilden ateş açıldı. Kurşunlardan biri, arkadaşlarıyla mekana eğlenmeye gelen İsveçli Maggie Badgo'nun başına isabet etti. Genç kadın kaldırıldığı hastanede hayatını kaybetti.

• İstanbul'da kaybolan ABD'li Sarai Sierra'nın cesedi, Sarayburnu sur kalıntılarında bulundu.

• Almanya'dan Türkiye'ye tatil için gelen 15 yaşındaki genç kız, Türkiye'de tecavüze uğradı.

• Gürcistan'dan gelerek Karadeniz'i yürüyerek geçtikten sonra Çatalca'ya ulaşan Polonyalı ünlü gezi yazarı A.P (25), yolda tecavüze uğradı.

• Göreme'de yürüyüşe çıkan 2 Japon kadın turist bıçaklı saldırıya uğradı. Turistlerden Mai Kurkiharac (22) aldığı bıçak darbeleriyle olay yerinde yaşamını yitirdi.

• Rize'de İtalyan çift, karavanda uyurken bıçaklandı. Turistlerden biri öldü, diğeri ise yaralandı.

Diğerlerini de Yılmaz Özdil'den okuyalım; "Amerikalı kadını İstanbul'un göbeğinde raylara yatırıp, kafasını taşla ezdi herif... İzmirli garson, İrlandalı iki kadını bıçakla doğradı, kanlı elbiseleri çöpe, cesetleri ormana fırlattı. Antalya'da tecavüz edilen 14 yaşındaki Norveçli kız, polise sığındı. Kemer'de Rus kadın turist, otel personelinin toplu tecavüzüne uğradı. Didim'de üç İngiliz kadına tecavüz edildi. Marmaris'te Hollandalı turist kadın tecavüze uğradı. Manavgat'ta inşaat işçileri Alman kadın turiste tecavüz etti. İsveçli kadın turiste İstanbul'da tecavüz ettiler. Trabzon'da Sümela Manastır'ını gezmeye giden Güney Koreli kadın

turiste tecavüz edildi. Ankara'da otelin güvenlik görevlisi, Avustralyalı çiftin odasına balkondan girdi, bıçakla tehdit ederek, erkek arkadaşının gözü önünde Avustralyalı kadına tecavüz etti. Rus turist kız, yılbaşı gecesi Tak-sim'de, ahtapot gibi uzanan ellerden kurtulmak için otobüs durağının üstüne tırmanmıştı, televizyonlarda seyrettik, ayakkabısı çıkmıştı, yırtılmış eteğini çekiştiriyorlardı aşağıdan, külotunu cep telefonuna kaydediyorlardı. Bisikletiyle seyahat eden Danimarkalı turist kadına, Yozgat'ta mola verdiği çeşme başında tecavüz edildi. Van'da kamp kuran İsveçli turistler, saldırıya uğradı, erkek İsveçliyi döve döve bağladılar, kadın İsveçliyi altı kişi tecavüz etti. En son, Nevşehir'de iki Japon öğrenciyi bıçakla parçaladı manyak... Kızlardan birinin delik deşik bedenine, öbürünün cesedine tecavüz etti" Peki, Turistlere yönelik bu olayları önlemenin çaresi var mı?

ÇARE SARIGÜL ...! değil tabi ki. Çare; Dünyadaki diğer turizm geliri elde eden ülkelerde olduğu gibi, ilkokuldan itibaren müfredata Turizm dersleri koymak.

Turist Türkiye'de Türklere nasıl davranacağını öğreniyorsa, bizler de Turistlere nasıl davranacağımızı öğrenmeliyiz. Tabi turist istiyorsak...

Aksi takdirde, şehirde damacana, köyde sarıkız kültüründen gelenlerin tüm sarışın turist kadınları Helga, her çekik gözlüğü böcek yiyen, Afrikalıyı Arap, Arab'ı Yalelli, Amerikalıyı Gringo, Ermeni'yi düşman ve her güney Amerikalıyı Pablo Escobar sanmaya, Fransa'ya hallenip Belçika konsolosluğuna saldırmaya, Belçika'ya kızıp Senegal Bayrağı yakmaya, Çinliye kızıp Koreli dövmeye, İsrail'e kızıp Yahudi vatandaşlarımızı dalaşmaya devam ederler... Ne demiş atalarımız? EYTIM ŞART...!

Uzmanlar, mobilite pazarının geleceğini şekillendirecek beş temel teknolojiyi "CASES" kısaltmasıyla ifade ediyor. Burada "CASES" İngilizcedeki Connected (Bağlı), Autonomous (Otonom), Shared (Paylaşılan), Electric (Elektrikli) ve Sustainable (Sürdürülebilir) kelimelerinin baş harflerinden oluşuyor. ZF Aftermarket Genel Müdürü Philippe Colpron, "Bu teknolojiler, bir yandan kaynakları koruyup emisyonları azaltırken diğer yandan mevcut araç merkezli yaklaşımımıza ikna edici bir alternatif sundukları için tüm endüstrimizde devrim yapma olanağına sahipler."

ZF Aftermarket, altyapısını genişleterek CASES araçların kesintisiz üretimini desteklemenin yanı sıra geleceğe dönük bu araçlara yönelik yazılım ve donanım bakım hizmetleri sunuyor" dedi.

**ZF'den önleyici ve öngörücü bakım**  
ZF'nin bütünsel tek noktadan hizmet yaklaşımıyla aynı doğrultudaki bir ürün portföyü

arasında sensörler, sürücü destek sistemleri ve elektrikli motorların yanı sıra yazılım hizmetleri, önleyici ve öngörücü bakım ve onarım hizmetleri yer alıyor. ZF, kısa süre önce yaptığı WABCO alımının ardından yedek parça pazarında ticari araçlar için lider ürün ve hizmet portföyü sunuyor. ZF Aftermarket yalnızca ATS hizmetleri sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda da halihazırda seri üretimde olan veya üretilmesi planlanan diğer uygulamalar da sunuyor: otonom minibüsler, endüstriyel malzeme taşıma araçları ve tarım makineleri.

**Verimli taşımacılıkta kilit görev**  
Teknolojik gelişmeler atölyeler için ilgi uyandıran büyüme fırsatları sunuyor ancak bu fırsatlardan faydalanabilmek için atölyelerin hazır olmaları gerekiyor. Hem hibrit hem de elektrikli modellerin sayısı artıyor ve bu artışla birlikte servis ve onarım ihtiyacı da artıyor.

Ancak doğru eğitim olmadan teknisyenlerin elektrikli veya hibrit araçlara dokunmalarına izin verilmiyor; bu kural geleneksel araç bileşenlerindeki basit onarım çalışmaları için bile geçerli.

**Sürdürülebilir OE teknolojileri**  
Philippe Colpron, ZF Aftermarket ve iş ortaklarının endüstrideki dönüşüm noktasında iyi bir konumda yer aldıklarını düşündüğünü belirterek "ZF Aftermarket, karbon nötr olmak, plastik içermeyen ambalajlar ve eğitim gibi pek çok alanda tutkulu hedeflerle önde gelen yeşil ve sürdürülebilir yedek parça üreticisi olmak istiyor" ifadelerini kullandı.

Uzmanlar, mobilite pazarının geleceğini şekillendirecek beş temel teknolojiyi "CASES" kısaltmasıyla ifade ediyor. Burada "CASES" İngilizcedeki Connected (Bağlı), Autonomous (Otonom), Shared (Paylaşılan), Electric (Elektrikli) ve Sustainable (Sürdürülebilir) kelimelerinin baş harflerinden oluşuyor. ZF Aftermarket Genel Müdürü Philippe Colpron, "Bu teknolojiler, bir yandan kaynakları koruyup emisyonları azaltırken diğer yandan mevcut araç merkezli yaklaşımımıza ikna edici bir alternatif sundukları için tüm endüstrimizde devrim yapma olanağına sahipler."

ZF Aftermarket, altyapısını genişleterek CASES araçların kesintisiz üretimini desteklemenin yanı sıra geleceğe dönük bu araçlara yönelik yazılım ve donanım bakım hizmetleri sunuyor" dedi.

**ZF'den önleyici ve öngörücü bakım**  
ZF'nin bütünsel tek noktadan hizmet yaklaşımıyla aynı doğrultudaki bir ürün portföyü

arasında sensörler, sürücü destek sistemleri ve elektrikli motorların yanı sıra yazılım hizmetleri, önleyici ve öngörücü bakım ve onarım hizmetleri yer alıyor. ZF, kısa süre önce yaptığı WABCO alımının ardından yedek parça pazarında ticari araçlar için lider ürün ve hizmet portföyü sunuyor. ZF Aftermarket yalnızca ATS hizmetleri sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda da halihazırda seri üretimde olan veya üretilmesi planlanan diğer uygulamalar da sunuyor: otonom minibüsler, endüstriyel malzeme taşıma araçları ve tarım makineleri.

**Verimli taşımacılıkta kilit görev**  
Teknolojik gelişmeler atölyeler için ilgi uyandıran büyüme fırsatları sunuyor ancak bu fırsatlardan faydalanabilmek için atölyelerin hazır olmaları gerekiyor. Hem hibrit hem de elektrikli modellerin sayısı artıyor ve bu artışla birlikte servis ve onarım ihtiyacı da artıyor.

Ancak doğru eğitim olmadan teknisyenlerin elektrikli veya hibrit araçlara dokunmalarına izin verilmiyor; bu kural geleneksel araç bileşenlerindeki basit onarım çalışmaları için bile geçerli.

**Sürdürülebilir OE teknolojileri**  
Philippe Colpron, ZF Aftermarket ve iş ortaklarının endüstrideki dönüşüm noktasında iyi bir konumda yer aldıklarını düşündüğünü belirterek "ZF Aftermarket, karbon nötr olmak, plastik içermeyen ambalajlar ve eğitim gibi pek çok alanda tutkulu hedeflerle önde gelen yeşil ve sürdürülebilir yedek parça üreticisi olmak istiyor" ifadelerini kullandı.

## ANADOLU ISUZU'dan servis ağına online destek



Anadolu Isuzu, geliştirdiği uzaktan eğitim ve teknik destek projesiyle servis ağını güçlendiriyor. Online sistemle, uzman ekipler nitelikli teknik servis desteği sağlarken, araç başındaki teknisyene de bilgiler detaylı olarak aktarılıyor.

**T**ÜRKİYE'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu Yetkili Servisleri ve Distribütörleri için özel bir uzaktan öğrenme ve teknik destek projesi geliştirdi. Teknolojiyi en etkili şekilde kullanarak hızlı, kaliteli ve yenilikçi satış sonrası hizmeti sunma hedefiyle hayata geçirilen Anadolu Isuzu Teknoloji Merkezi'ndeki ilk uzaktan eğitim çalışmasını başarıyla gerçekleştirdi.

### Eğitim için online stüdyo

Anadolu Isuzu, Dünya'nın birçok farklı noktasındaki distribütörleri ve yurtiçi yetkili servislerinin eğitimleri için özel olarak geliştirdiği uzaktan teknik destek ve online eğitim sistemini başarıyla uygulamaya geçirdi. En yeni ve gelişmiş olanakları kullanan Anadolu Isuzu Teknoloji Merkezi distribütör, servis ve müşterilere hızlı, kaliteli ve teknolojik bilgi ve uygulama desteği sunmasını sağlıyor.

Uzman bir teknik destek ekibinin sürekli görev yaptığı Teknoloji Merkezi bünyesinde, uzaktan eğitimlerin düzenlendiği, teknik prosedürlerle ilgili video içeriklerinin hazırlandığı ve online eğitim uygulamalarının yapıldığı stüdyo yer alıyor. Anadolu Isuzu Teknoloji Merkezi üzerinden sunulan eğitimler için kurulan online stüdyoda,

gelişmiş kamera sistemleri, özel ses ve ışık düzeni ve büyük ekranların yer aldığı bir altyapı hazırlandı.

### Kolay erişim ve paylaşım

Yurtdışındaki distribütörler ve yetkili servisler için uzaktan eğitimlerin düzenlendiği stüdyoda, distribütör ve teknik servisler için düzenlenmiş canlı eğitim etkinlikleri sayesinde gerekli prosedürlerin anında ve etkileşimli biçimde uygulanması sağlanıyor. Katılımcılar eğitimlere kamera ve ses sistemleri açık olarak doğrudan katılabiliyor, sorularını anlık olarak yöneltebiliyor ve yapılan teknik işlemleri çok yakından takip edebiliyor. Anadolu Isuzu'nun uzman teknik destek ekibi, teknoloji merkezinde kurulu olan teknolojik ekipmanlar ve yazılım programları sayesinde sahadaki teknisyenlerle görüntülü görüşüp ihtiyacı hızla tanımlıyor ve çözüme kavuşturuyor. Sistemin altyapısı, gerekli tüm doküman ve prosedürlere kolayca erişim ve paylaşım olanağı da sağlıyor. Böylece merkezdeki uzman ekipler en doğru çözüm için nitelikli teknik servis desteğini sağlarken araç başındaki teknisyene de bilgileri detaylı bir şekilde aktarıyor.



## MAN LION'S COACH İLE YOLUNUZ AÇIK!

Düşük maliyet, konfor ve kullanılabilirliği bir arada sunan **MAN Lion's Coach** ile her şey istediğiniz gibi.

**MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.**  
Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA  
Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 [www.man.com.tr](http://www.man.com.tr)  
f/mantruckandbusturkey t/mantruckbusturk @/mankamyonotobus

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



Yeni Eğitim Öğretim Yılında

**Öğrencilere Başarılar Dileriz!**

**obilet.com**

**biletall.com**

