

# Yılın ilk çeyreğinde 7.8 milyon ziyaretçi, 8.7 milyar dolar turizm geliri



**KÜLTÜR** ve Turizm Bakanlığı tarafından açıklanan verilere göre, Türkiye 2023 yılının ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26,71 artış ile 6 milyon 212 bin 109 yabancı ziyaretçiyi ağırladı. Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) verilerine göre de turizmden üç ayda elde edilen gelir 8 milyar 690 milyon 505 bin dolar oldu. Kişi başı ortalama harcama toplam 1.062, gecelik gelir 84 dolar olurken ortalama kalış süresi ise toplam

12,7 gece olarak gerçekleşti. Mart ayında Türkiye'yi ziyaret eden yabancı ziyaretçi sayısı ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,32 arttı ve 2 milyon 335 bin 728 rakamına ulaştı. En çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralamasında da yine geçen yılın aynı ayına göre yüzde 131,82 artış ile Rusya Federasyonu birinci, yüzde 10,49 azalış ile İran ikinci, yüzde 15,78 artış ile Almanya üçüncü oldu. Almanya'yı Bulgaristan ile Gürcistan izledi.



Yıl: 26 Sayı: 1102 1 MAYIS 2023 Fiyatı: 1 TL

# GÜLE GÜLE

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

## OTOBÜS FİYATLARINDAKİ HIZLI YÜKSELİŞİ DEĞERLENDİREN MAPAR OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI YALÇIN ŞAHİN:

# BU BALON BİR GÜN PATLAR

Günümüz şartlarında sıfır otobüs almak artık iyice zorlaştı. Hatta zorlaşmakla kalmadı, lüks haline geldi. Peki yatırım yapayım deseyim otobüs bulabiliyor musunuz? Hayır! Çünkü sıfır otobüsler yıl sonuna kadar satıldı. Son 2 yıldır otobüsler ön ödemeli sistem ile satılıyor. Bunun nedeninin enflasyonun yükselmesinden kaynaklandığını dile getiren Şahin; 'Bu bir balon ve böyle sürmez. Bir gün bir yerde patlayacak' dedi.



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

## Yaparsa en iyisini yapar

Oruğreis 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



**ARTAN** maliyetler karşısında günden güne sıkıntı yaşayan karayolu yolcu taşımacıları yükselen otobüs fiyatlarından oldukça dertli. Bundan 8 sene öncesi 30 adet otobüs 25 milyona alınabiliyorken, 2023 yılında 25 milyona sadece 3 adet otobüs alınabiliyor. Peki bu kadar artış normal mi? Konuyu sektörün hem destekçisi hemde otobüs satıcısı olan Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e sorduk. Şahin; 'Enflasyondan dolayı artan maliyetler ve döviz kuru belirsizliği sebebi ile tüm sıfır otobüsler yıl sonuna kadar satıldı. Böyle olunca da otobüs fiyatları yerinde durmuyor. Şuan otobüsçü piyasada sıfır otobüs bulamıyor ve 2. ele yöneliyor. Bu talep 2. el otobüsün sıfır fiyatına satılmasına sebep oluyor' dedi.

**BUNUN** sürdürülebilir bir durum olmadığını söyleyen Şahin, sözlerine şöyle devam etti: 'Bu fiyatlar normal değil. Şu anda enflasyonu yakalamak için istem dışı otobüs alım satımı yapılıyor. Bu da hem sıfır otobüs fiyatını hemde 2. el fiyatını etkiliyor. Otobüslere Avrupa'daki enflasyondan bile daha fazla fiyatlar belirlendi. Ben bu durumu doğru bulmuyorum. Üstelik önümüzde bir seçim dönemi var ve seçimden sonrası şuan için kritik. Bu nedenle iyiyiz demek lazım. Seçim sonrası oluşacak şartlara da bakmak lazım. Bu otobüs fiyatları ile taşımacılık sürdürülebilir olmaktan çıkıyor. Buna biran önce çözüm bulunması lazım. Yoksa bu bir yerde çökilemez hale gelecek ve bir balon misali patlayacak...



SAYFA 5'TE  
Sakarya Vib filosuna 30 ödüllü otobüs



SAYFA 7'DE  
'Yıldız' 2023'ün ilk çeyreğinde ihracatta hız kesmedi



SAYFA 3'TE  
Centro ve Kent LF Yeni Foça yollarında



SAYFA 8'DE  
Ford Trucks müşteri deneyimini yeniden tanımlıyor



SAYFA 6'DA  
Kamil Koç Rusçuk şehrine karşılıklı seferlere başladı



## TURODER'den turizm araçları için önemli girişimler

**TURİZM** Otobüsçüler Derneği (TURODER) Başkanı Adnan Değirmenci İspark ve UKOME nezdinde yaptıkları girişimleri gazetemize anlattı. İspark'a servisçilere uygulanan ücretsiz parklanma kolaylığının turizm araçlarına da sağlanması konusunu ilettiklerini belirten Değirmenci; 'Turizm otobüslerinin turistleri tarihi mekanlara bıraktıktan sonra yaşadıkları parklanma sorununu İspark yetkililerine ilettik. Servis araçlarına sağlanan ücretsiz otoparkların turizm taşımacılarına da yapılmasını talep ettik. Kendilerinden olumlu dönüş aldık. Raporumuzu sunup, müracaatımızı yapacağız' dedi. Değirmenci ayrıca; 'UKOME'ye de belgesi olup ancak yenilemeyi unuttu, hafta tatile denk gelmiş olanların trafikten hemen men edilmelerini, tipki araç muayenesinde olduğu gibi belge yenilemede de zaman tanınmasını istedik' dedi.



## MERCEDES-BENZ TÜRK OTOBÜS PAZARLAMA VE SATIŞ DERİKTÖRÜ OSMAN NURİ AKSOY:

# Marka olarak sektörü sahipleniyoruz

**SIKINTILI** seneler yaşadık. Bir de pandemi başlayınca otobüs sektörü ve haliyle de otobüs pazarı çok büyük darbe aldı. 2022'de pandemi sona erse de, pandemiden kalan endişeler pazarı olumsuz etkiledi. Peki pazar nasıl bir seyir aldı, bundan sonra neler olur? Konuyu pazarın lideri Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy'a sorduk. 2022'de bir toparlanma sürecine girildiğine dikkat çeken Aksoy, seneyi 650 adet bandında kapattıklarını söyledi. Aksoy 2023'te ise 750 adetlik bir satış beklentisi içerisinde olduğunu dile getirdi. Çok şey sorduk, çok çarpıcı cevaplar aldık; ama bizi asıl etkileyen nokta şu oldu: Aksoy, birçok firmanın son 4-5 yılda sıfır araç yatırımı yapmadığını, bu firmaların filo yaşının 8-9'lara yükseldiğini söylüyor ve bunun sürdürülebilir olmadığını dikkat çekiyor. Peki ne yapmalı? Aksoy, pazarın lideri olarak bu firmalara sahip çıkmanın kendileri için bir sorumluluk olduğunu söyledi. Formül de şu: Mercedes-Benz Türk bu firmaların yaşlı araçlarını BusStore aracılığıyla kademeli olarak gençleştirecek. Örneğin, 5 yaşındaki araç alınacak, 2-3 yaşındaki araç ile gençleştirilecek. Böyle bir proje üzerinde çalıştıklarını dile getiren Osman Nuri Aksoy, zamanlama için ise 2024'ü işaret etti.



KEYİFLE OKUYACAĞINIZ SÖYLEŞİMİZ SAYFA 4'TE

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmamıştır  
Mustafa Yıldırım

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmamıştır  
İbrahim Artırdı

7440 sayılı kanun kapsamında gelir ve kurumlar vergisi matrah arttırımı  
Sibel Yüce 4'te

## UMUT HEP VAR...

**PANDEMİ**, deprem, sel derken ülkemiz ciddi bir sınavdan geçti. Bu dönemde turizm, özellikle de pandemide büyük yaralar aldı. Hiç birimiz iş yapamaz hale geldik. Tam düzeliyoruz dedik deprem oldu. Bölgedeki acımızı, yaralarımızı sarmadan bu sefer İstanbul için felaket tellallığı yapılmaya başlandı. Bir çok rezervasyonlar bu dönemde iptal edildi. Her yeni yılda geçtiğimiz yılları arar olduk. Artan maliyetler ona takiben hızla yükselen araç fiyatları da işin bir diğer kısmı. Üstelik bu fiyatlara rağmen araçlar yok satıyor. Bu nedir, nereye ka-

dar gider kestirmek mümkün değil. Bunca olan bitene rağmen bu yıl turizmden beklentimiz oldukça yüksek. Yüzleri gülderecek haber Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan geldi. Yılın ilk çeyreğinde ülkemizi ziyaret eden turist rakamları açıklandı. Oldukça iyi artışlar olduğu gözlemleniyor. Umarım bu rakamlar sezonla daha iyi seviyeye ulaşacak ve turizm daha önceki dönemlerde olduğu gibi patlamalar yaşayacak.



**WIMAXI**  
KABLOSUZ EĞLENCE SİSTEMİ

WIMAXI, YOLCULARINIZIN KENDİ MOBİL CİHAZLARIYLA ERIŞİLECEĞİ BİR DİJİTAL OTOBÜS İÇİ EĞLENCE PLATFORMUDUR.

TELEVİZYON  
FİLM  
MÜZİK  
RADYO

SESLİ KİTAP  
E-KİTAP  
ARAÇ TAKİP  
REKLAM

UZAKTAN YÖNETİM

Mutlu Yolcular, Mutlu Yolculuklar!  
İletişim : 0532 214 94 63

**TOFED Shell  
kart ile akaryakıt  
alımında anında  
indirim**

**%04**



**Arayın kartınızı hemen teslim edelim**



# Centro ve Kent LF Yeni Foça yollarında

Otokar, şehir içi toplu taşımacılığın gözde araçlarının teslimatına aralıksız devam ediyor. Belediyeler ve halk otobüs kooperatiflerinin en çok tercih ettiği araçlar arasında yer alan Otokar Kent LF ve Centro'nun yeni teslimat adresi İzmir Yeni Foça oldu. Yeni Foça Birlik Kooperatifi'nin araç parkına kattığı 18 Kent LF ve 2 Centro, düzenlenen törenle hizmete başladı.

**K**OÇ Topluluğu şirketlerinden Otokar, yurt dışında ve Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını çevre dostu araçlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Ürettiği araçların teknolojisi, tasarımı, ergonomisi ile 50'yi aşkın ülkede milyonlarca yolcuya konforlu ve güvenli bir seyahat imkanı sunan Otokar'ın yeni teslimat adresi İzmir Yeni Foça oldu. Türkiye'nin lider otobüs üreticisi, tarihi ve doğal güzellikleriyle Ege'nin incisi Yeni Foça'ya 20 adetlik otobüs teslimatı yaptı. Otokar Bayii Atalay Otomotiv kanalıyla gerçekleştirilen 18 adet Kent LF ve 2 adet Centro'nun teslimat töreni Yeni Foça Garajı'nda gerçekleştirildi. Toplu ulaşımda hizmet standartlarını yükseltme amacıyla Yeni Foça Birlik Kooperatifi'nin araç parkına kattığı 20 araçlık teslimat töreni, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İzmir Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Mustafa Özusul, İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Banış Karacı, Foça Belediye Başkanı Fatih Gürbüz, Yeni Foça Birlik Kooperatifi Başkanı Hüseyin Akgün, CHP İzmir İl Başkanı Şenol Aslanoğlu, Otokar Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Bölge Satış Yöneticileri Sebahattin Yılmaz, Yekta Doğan, Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, esnaf ve vatandaşların katılımıyla gerçekleştirildi.

**"Toplu ulaşımda standartları yükseltiyoruz"**  
Düzenlenen törende toplu ulaşımda önemli bir milada tanıklık edildiğini belirten İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, "ES-HOT denetimi altında, ekonomik, konforlu ve engelsiz toplu ulaşım hizmetini İzmir'in tüm çevre ilçeleri-

ne taşıma sözü vermiştik. Bugün Yeni Foça'da bu sözümüzün gereğini yerine getirmek için bir aradayız. Yeni araçlarla birlikte İZTASİT artık Yeni Foça'da. İZTASİT, ilçelerimizde, bireysel taşımacılık yapan esnafımızın kooperatifler aracılığıyla kentimizin toplu ulaşım ağına dahil olduğu çok değerli bir proje. İZTASİT sayesinde Yeni Foça'daki toplu ulaşım yüksek standartlar ve kurumsal bir kimlik gelecek. Çevreye duyarlı, engelli erişimine uygun, bisiklet aparatı bulunan ve kamera sistemleri ile denetlenen araçlarımızla nitelikli, konforlu ve sürdürülebilir bir hizmet başlıyor. Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen İzmirliyle verdiğimiz sözleri bir bir, adım adım yerine getiriyoruz ve buna devam edeceğiz" dedi.

Ege'nin incisinde hizmet veren minibüsçü esnafın yaşanan dönüşümle kalkınmasına öncülük eden İZTASİT projesi kapsamında bireysel taşımacılığın kurumsal bir çatı altında birleştiğini belirten Yeni Foça Birlik Kooperatifi Başkanı Hüseyin Akgün, "Hayata geçen proje bizler için maddi ve manevi açıdan önemli bir adım. İzmir Büyükşehir Belediyesi'ni en iyi şekilde temsil etmeye hazırız. Yolcu kapasitesi yüksek, donanımlı, çevreye duyarlı, engelli erişimine uygun araçlarımızla vatandaşlarımıza en iyi toplu ulaşım hizmetini sağlayacağız" açıklamasını yaptı. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin 5 yıldır aralıksız olarak yürüttüğü toplu ulaşım dönüşümünde Otokar olarak bir kez daha yer almaktan mutluluk duyduklarını paylaşan Otokar Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı ise şöyle konuştu: "Türkiye'nin en genç araç filolarından birine sahip olan İzmir Büyükşehir Belediyesi, hayata geçirdiği

projelerle de öncü konumunu sürdürüyor. Otokar olarak kullanıcı ihtiyaçlarına özel olarak tasarlayıp ürettiğimiz üst seviye emniyet ve konforlu otobüslerimiz ile İzmirliyle hizmet verecek mutluyuz. İzmir'in toplu ulaşımda yeniden Otokar'ı tercih etmesinden dolayı mutluluk duyuyoruz. Yeni otobüslerin hayırlı olmasını dileriz."

**Şehir içi taşımacılığın gözdesi: Otokar Centro**  
Toplu ulaşım için özel olarak tasarlanan 6,6 metre uzunluğundaki CENTRO mikrobüsler, geniş ayakta durma alanıyla dikkat çekiyor. 11 sabit, 6 katlanır koluklu araçta 14 ayakta yolcu taşınabiliyor. Euro 6 emisyon seviyesini sağlayan çevreci motoru, üstün performansı ile dik yokuşları zorlanmadan tırmanırken, düşük işletme giderleri ile esnafa ve belediyelere yük olmuyor. Hızlı biniş ve inişi sağlayan geniş kapıları ve ferah iç hacmiyle Otokar CENTRO ile yolcular şehrin keyfini sürerken, aracın teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımı sürücüsüne güven veriyor.

**Modern şehirlerin vazgeçilmezi: Otokar Kent LF**  
İç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, konforuyla ön plana çıkan Kent LF, düşük işletme giderleriyle de taşımacılara maliyet etkin çözüm sağlıyor. Güçlü kliması ile her mevsim ferah yolculuk vadeden araç, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Basamaksız girişi ve tam alçak tabanı, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sağlayan Otokar Kent LF, sahip olduğu özelliklerle Türkiye'de ve yurt dışında şehir içi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor.



## Doğuş Otomotiv yenilikçi fikirlerle geleceğe yürüyor

**D**OĞUŞ Otomotiv ve Doğuş Oto çalışanlarının yenilikçi fikirlerinden doğan projelerini paylaşma fırsatı buldukları 'Fikirlerin Doğuş Günü'nü etkinliğinin 6'ncısı düzenlendi.

Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto'da her çalışan kendi işi veya şirketteki farklı bir iş süreci ile ilgili yenilikçi, iyileştirici fikrini paylaşıyor, bunun için uygulama önerileri getiriyor ve projeye dönüştürüp hayata geçirilmesine destek oluyor. Keşfetmeyi, Tutkuyu, Cesareti, Yenilikçiliği, Deneyimi ve İnsanı odağına alan Doğuş 3.0 kültürü vizyonu ile hayata geçirilen projeler arasında Müşteri Deneyimi, Veri, Yenilik ve Sürdürülebilirlik başlıklarında öne çıkan 16 proje katılımcılarla paylaşıldı.



Çalışanlarını yenilikçi fikirler üretme konusunda teşvik eden Doğuş Otomotiv, bu sayede bir yandan iş süreçlerini daha iyi hale getiriyor, bir yandan da maliyet kazanımları sağlıyor. 2012 yılından bu yana "süreç iyileştirme projeleri" ile yeni fikirler üreten Doğuş Otomotiv, her yıl 100'ün üzerinde projeyi hayata geçiriyor. Geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen süreç iyileştirme projeleri sayesinde Doğuş Otomotiv ve Doğuş Oto yaklaşık 40 milyon TL gelir elde etti.

**yeni!** **Sultan**

# Giga!

39+1+1

4,8 m³

9,2 m

Karşınızda Sultan serisi otobüslerimizin en yenisi ve en büyüğü Giga!

Personel ve turizm taşımacılığının ihtiyaçları için geliştirilen yeni Sultan Giga, düşük işletme giderleriyle daha çok yolcu, daha çok bagaj taşıyor.

Siz de hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin, Yeni Sultan Giga ile tanışın...

☎ 444 6857 (444 OTKR)
🌐 www.commercial.otokar.com.tr
🐦 /OtokarAS
📺 /OtokarTr
📘 /OtokarTicariAraclar

## Otokar

— Doğru karar —





# Sakarya Vib filosuna 30 ödüllü otobüs

Sakarya Vib Turizm, filosunu sektörün gözde markası yeni model ödüllü MAN Lion's Coach ile güçlendirdi. Yolcularına daha hızlı, etkin ve kaliteli bir seyahat hizmeti sunmak amacıyla filosunu büyüten firma, 2023 yılı yeni araç yatırımları kapsamında satın aldığı 30 adetlik MAN otobüs teslimatının ilk kısmı olan 16 adet, 2+1 koltuklu Lion's Coach'u törenle teslim aldı.

**M**AN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., seyahat sektöründe yenilikleri ile fark yaratan Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022-Sürdürülebilir Otobüs Ödüllü sahibi Lion's Coach'un teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Sahip olduğu özellikler ve sunduğu ayrıcalıklarla seyahat sektöründe firmaların yanı sıra kaptan ve yolcuların da gözdesi olan MAN Lion's Coach'u filosuna katan son firma ise, Sakarya merkezli Sakarya VİB oldu. Sakarya VİB Kooperatifi altında 1997 yılında kurulan firma; müşteri ihtiyaçlarını hızlı, etkin, kaliteli çözümler sunma misyonu ile çıktığı yolda filosunu MAN otobüslerle güçlendirdi. Firma, yeni araç yatırımları kapsamında filosuna katmak için satın aldığı 30 adetlik MAN otobüsün ilk grubu olan 16 adet, 2+1 koltuklu Lion's Coach'u törenle teslim aldı. Son alımlarla birlikte firmanın filosundaki 52 otobüsün 30 adedi MAN markası oldu. Ankara'daki MAN Customer Center'da düzenlenen teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Otobüs Satış Bölge Koordinatörü Emrah Albustanoğlu ile Sakarya VİB Kooperatif Başkanı Suat Akın ve Yönetim Kurulu üyeleri katıldı. Törenle Can Cansu, sembolik MAN anahtarını Suat Akın'a teslim etti.

**"MAN Lion's Coach otobüsleri ile gücümüze güç kattık"**  
Teslimat töreninde konuşan Sakarya VİB Kooperatif Başkanı

Suat Akın, MAN Lion's Coach ile güçlerine güç kattıklarını belirterek, şunları söyledi; "Sakarya VİB, kurulduğu günden bu yana müşteri memnuniyeti odağı ile çalışan ve yolcularına hızlı, etkin ve kaliteli çözümler sunmayı kendine misyon edinen bir firma oldu. Sakarya VİB olarak temel amacımız; müşteri memnuniyetinde yarattığımız değeri istikrarlı bir biçimde artırarak, hizmet kalitemizi uluslararası standartlara ulaştırmak. Bu anlayış doğrultusunda tüm ekibimiz ile hizmet sunduğumuz güzergahlarda bizi tercih eden yolcularımıza daima en iyiyi sunma hedefiyle çalışıyoruz. Bunun için de filomuzu sürekli yenileyerek, araçlarımızın modellerini yükselterek, hizmet kalitemizin çitasını daha da yukarı taşımaya gayret ediyoruz. Bugün de başarısını uluslararası platformlarda aldığı ödüllerle tescil etmiş MAN Lion's Coach ile filomuzu güçlendirmenin heyecanını yaşıyoruz. MAN Lion's Coach sahip olduğu üstün özellikleri nedeniyle bizim tercihimiz oldu. Ayrıca bizler için kıymetli bir çözüm ortağı olan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin satış sonrası sunduğu kesintisiz kaliteli hizmet anlayışı da araç tercihimizi etkileyen bir diğer faktör olarak öne çıktı. Biz de tüm bu etkenlerden yola çıkarak, en doğru tercihi yaptık. Yeni otobüslerimiz, firmamıza ve tüm yolcularımıza hayırlı, uğurlu olsun."

**"En iyiyi hedefleyen firmaların tercihi; MAN Lion's Coach oluyor"**

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ise, Lion's Coach'un seyahat sektöründe güvenilir çözüm ortağı olarak, büyük ilgi gördüğünü vurgulayarak, şunları kaydetti; "Karayolu yolcu taşıma sektörü mevsim itibariyle yoğun bir dönemi yaşıyor. Sektörde yaşanan bu yoğun rekabet ortamı da haliyle firmalar için 'en iyiyi sunma'yı temel amaç haline getiriyor. En iyiyi hedefleyen lider firmaların tercihi ise, sektörün gözdesi MAN Lion's Coach oluyor. Başarısını; 2020 yılında 'Coach of the Year- Yılın Otobüsü' ödülünün ardından, 2022 yılında da 'Sustainable Bus Award (Sby Award)-Sürdürülebilir Otobüs' ödülü ile daha da pekiştiren Lion's Coach, bugün seyahat sektöründe güvenilirlikten yolcu ve sürücü konforuna, ileri teknolojiye tasanma, sürdürülebilirlikten çevreci motoruna, yüksek yakıt tasarrufundan uzun bakım aralıklarına kadar pek çok ayrıcalığı bir arada sunuyor. Bununla birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin satış sürecinden başlayıp, satış sonrası da süren hizmetlerimiz ile 7/24, yol arkadaşlarımızı destek oluyoruz. Tüm bunlar da bizi müşterilerimiz için güvenilir çözüm ortağı yapıyor. Bugün de bize ve markamıza duyduğu güvenle filosunu 30 adetlik MAN otobüsü ile güçlendirme kararı olan Sakarya VİB firmamıza, siparişinin ilk grubu olan 16 adet Lion's Coach'un teslimatını gerçekleştirdik. Araçlarımızın kendilerine ve yolcularına hayırlı olmasını diliyorum."



## YÖNÜNÜZÜ GELECEĞE ÇEVİRİN!

**MAN Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner otobüsler;**  
gelişmiş sürüş konforu, yeni güvenlik çözümleri ve yüksek araç verimi ile teknolojiyi her detayında hissettiriyor.



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

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





# Kamil Koç, Rusçuk şehrine karşılıklı seferlere başladı

97 yıldır sektöre ilkleri ve yenilikleri ile öncülük eden Kâmil Koç, seyahat ağını Avrupa'da genişletmeye devam ediyor. Firma, iş ortağı FlixBus ile birlikte Avrupa'daki seyahat ağına bu kez Bulgaristan'ın Rusçuk şehrini ekledi.

**K**ARAYOLU yolcu taşımacılığının köklü firmalarından Kâmil Koç, yeni iş birlikleri ile yurt içinde ve yurt dışında seyahat ağına yeni güzergahlar eklemeye devam ediyor. Seyahat sektöründe 97 yıldır hizmet kalitesinden ödün vermeden kesintisiz hizmet sunan firma, Avrupa kıtasında Sofya ve Bükreş'e yönelik gerçekleştirdiği seferlerine bu kez Bulgaristan'ın Rusçuk şehrini ekledi.

**Kâmil Koç, FlixBus'un yeşil rengi ile Avrupa'da büyümeye devam ediyor**  
Avrupa yolculuğunda 3. durağı



Rusçuk şehri olan Kâmil Koç, 14 Nisan'dan itibaren karşılıklı seferlere başladı. Rusçuk şehrine başlatılan kalkışlı-varışlı seferler İstanbul Esenler Otagarı'ndan her gün karşılıklı olarak yapılacak. Seferlerde Kâmil Koç'un yurt içi otobüs tasarımlarında kullandığı tasarımın yerine yurt dışı tasarımı olan iş ortağı FlixBus'ın büyük logolu yeşil hâkim renkli otobüs tasarımı kullanılacak. Avrupa'nın en büyük şehirler arası otobüs ağı ve pazar liderliğine sahip iş ortağı FlixBus ile birlikte Türkiye'nin 71 il ve 306 ilçesinde hizmet veren Kâmil Koç, Avrupa'ya yönelik seferlerini önümüzdeki dönemde yeni güzergahlarla daha da genişletmeyi hedefliyor.

**"Rusçuk, ülkemize yönelik tatil, ziyaret ve alışveriş nedeniyle talep gören bir güzergâh"**  
Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Kâmil Koç'un Avrupa'da seyahat ağına yeni bir durak daha eklediğini vurgulayarak, şunları kaydetti; "Türkiye'nin en çok yolcu taşıyan firması olarak, iş ortağımız FlixBus ile birlikle seyahat kalitemizi hem ülkemizde hem de Avrupa'da büyütmeye devam ediyoruz. Bir yandan yurt içinde yerel firmalarla iş birlikleri yaparak seyahat ağımızı genişletirken, diğer yandan da Avrupa'da ise iş ortağımız FlixBus



ile birlikte güzergahlarımıza yeni şehirleri ekleyerek, büyütürüz. Bugün de 2022 yılında Bükreş ve Sofya ile başladığımız Avrupa yolculuğumuza yeni bir durak daha eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. 14 Nisan'dan itibaren İstanbul'dan kalkışlı-varışlı şekilde sefer başlattığımız Rusçuk şehri, uzun bir süredir üzerinde çalıştığımız, araştırmalar yaptığımız bir güzergâhtı. Gerek Bulgaristan vatandaşlarının ülkemize yönelik yoğun tatil ve alışveriş seyahatleri gerekse de bölgedeki soydaşlarımızın sık sık yaptıkları ziyaretler nedeniyle bu güzergaha yoğun bir talep vardı. Biz de Avrupa'daki büyüme hedeflerimiz doğrultusunda yaptığımız

değerlendirmelerin ardından seyahat portföyümüze Rusçuk şehrini ekledik. Kâmil Koç, Bükreş ve Sofya'nın ardından 97 yıldır kesintisiz sürdürdüğü hizmet kalitesi, modern otobüsleri, deneyimli kapitanları, profesyonel çalışanları ile birlikte hostlu ve ikramlı seferleri ile Rusçuk yollarında olacak. Avrupa'daki yolcularımıza eşsiz bir seyahat deneyimi sunmak için çıktığımız bu yeni yolda, seferlerimizin tüm yolcularımıza ve yol arkadaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzdeki dönemde bizi sektörde farklı kılan hizmet kalitemiz ile seyahat ağımızı Avrupa'nın başka şehirlerine de genişlemeye devam edeceğiz."

## 7440 sayılı kanun kapsamında gelir ve kurumlar vergisi matrah artırımını

Sayın Okurlar; 7440 sayılı kanun ile gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine matrah artırımını imkanı getirilmiştir. Şöyle ki; Gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri vermiş oldukları yıllık beyannamelerinde (ihtirazi kayıtlı verilenler dâhil) vergiye esas alınan matrahlarını, 31 Mayıs 2023 Tarihine kadar, 2018 takvim yılı için %35, 2019 takvim yılı için %30, 2020 takvim yılı için %25, 2021 takvim yılı için %20, 2022 takvim yılı için %25 oranından az olmamak üzere artırabilirler. Artırılan matrahlar, %20 oranında vergilendirilir ve üzerinden ayrıca herhangi bir vergi alınmaz.

Ancak : yıllık beyannamelerini kanuni sürelerinde vermiş, bu vergi türlerinden tahakkuk eden vergiler ile beyannameler üzerinden tahakkuk eden damga vergisini süresinde ödemiş ve bu vergi türlerinden kanununun 2nci maddesi kapsamında kesinleşmiş alacaklar ve 3 üncü maddesi kapsamında kesinleşmiş veya dava safhasında bulunan alacaklar için yararlanmamış olmaları şartıyla vergi oranı %15 oranında uygulanacaktır. (Uyumlu mükelleflerde indirimli vergi) 2018-2019-2020-2021 yıllarına ait mali zararların %50'si 2023 ve takip eden yıllarda mali kardan indirilemez. Gelir ve Kurumlar vergisi mükelleflerinin matrah artırımında buldukları 2022 yılına ait mali zararlarının tamamı

2023 yılında itibaren izleyen yıl mali karlarından mahsup edilmez.

2022 yılına yönelik matrah artırımında bulunan gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin bu yıla ilişkin yıllık beyannamelerinde hesaplanan vergilerinden mahsup edilemeyen geçici vergiler iade edilmez.

Matrah artımı sonucu tahakkuk eden vergiler peşin veya taksitle yapılabiliyor. İlk Taksit ödeme süresi içinde yapılan Peşin ödemede (damga vergisi hariç) %10 indirim uygulanıyor. Taksitli ödeme aylık taksitler halinde 12 eşit taksit uygulaması var. İlk taksit ödemesi 30.06.2023 tarihine kadar diğer taksitler takip eden aylık dönemlerde. Matrah veya vergi artırım dolayısıyla mükelleflerce verilen yıllık, muhtasar ve katma değer vergisi beyannameleri ve diğer beyannameler için damga vergisi 1.000 Türk lirası olarak alınır.



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

**inova**  
otomotiv  
Innovation for comfort

AGILE 4525L



AGILE 4525P



AGILE 5030





# MBT, 'Yıldız Kızlar'ın yanında

Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin (ÇYDD) 2004 yılında başlattığı "Her Kızımız Bir Yıldız" programı, farklı illerde hız kesmeden devam ediyor. Bursiyerleri yaşadıkları illerde ziyaret ederek kişisel gelişimlerine katkı sağlayan Mercedes-Benz Türk yetkilileri, son olarak Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin Kocaeli şubesinde Yıldız Kızlar ile bir araya geldi.

**K**ADINLARIN her alanda hak ettiği güce kavuşması, eşit sosyal ve ekonomik şartlarla çalışabilmesi hedefi ile Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin (ÇYDD) 2004 yılında başlattığı "Her Kızımız Bir Yıldız" programı 19'uncu yılında. Program kapsamında Yıldız Kızlar'ı yaşadıkları illerde ziyaret eden Mercedes-Benz Türk yetkilileri, bursiyerlerin kişisel gelişimlerine katkı sağlıyorlar. Bu doğrultuda son olarak Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin Kocaeli şubesinde ziyaret eden şirket yetkilileri, burada Yıldız Kızlar ile bir araya geldiler.

Kocaeli'de düzenlenen kişisel gelişim atölyesi eğitimine katılan Yıldız Kızlar; sağlıklı iletişim teknikleri, bilişsel ve davranışsal duyu yönetimi, hedeflerden alıkoyan dikkat dağıtıcıların farkına varmak ve özgüveni desteklemenin yolları gibi kapsamlarda eğitimler aldılar.

**Her yıl 1.000 kız öğrenciye burs**  
Mercedes-Benz Türk tarafından 2004 yılında 17 ilde 200 kızın desteklenmesi ile başlayan program kapsamında gelinen noktada, her yıl 1.000 kız öğrenci eğitim

bursu alıyor. Öğrencilere eğitim bursuna ek olarak, kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik hazırlanan çeşitli program imkanları da sağlanıyor. Her Kızımız Bir Yıldız programı bursiyeri olarak eğitimini tamamlayan öğrenciler, Mercedes-Benz Türk bünyesinde çalışma imkanından da yararlanabiliyorlar. Şirkette, üretimde istihdam edilen mavi yaka kadınların yüzde 20'si, söz konusu program ile eğitimlerini tamamlayan öğrencilerden oluşuyor.

**Fırsat eşitliği taahhüt altında**  
Kadın istihdamı konusunda çatı şirketi Daimler Truck'ın hedefleri doğrultusunda birçok çalışma yürüten ve şirket içinde cinsiyet eşitliği sağlanabilmesi için çeşitli hedefler ortaya koyan Mercedes-Benz Türk, bu hedeflerin uygulanmasını da sıkı şekilde takip ediyor. 2008 yılında başlatılan "Farklılıkların Yönetimi" çerçevesinde kapsamlı çalışmalar yürüten şirket, Daimler Truck'ın "Küresel İlkeler Sözleşmesi" ile "Sosyal Sorumluluk Prensipleri"ni imzalayarak ve "Davranış Yönetmeliği"ni yayımlayarak, cinsiyet eşitliğini en üst düzeyde taahhüt etmeyi garanti altına aldı.

## 'Yıldız' 2023'ün ilk çeyreğinde ihracatta hız kesmedi

Mercedes-Benz Türk, Türkiye ağır ticari araç pazarındaki başarılı performansını ihracatta da sergilemeye devam ediyor. Şirket, 3.030 adet kamyon ve çekicinin yanı sıra 883 adet otobüs ihraç ettiği 2023 yılının ilk 3 aylık döneminde sektördeki öncü konumunu sürdürdü.

**K**ÜRESEL birikimini Türkiye'nin yerel gücü ile buluşturan Mercedes-Benz Türk, her geçen gün başarı çitasını daha da yukarı taşımayı sürdürüyor. Aksaray Kamyon Fabrikası ile Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği ve önemli bir kısmını ihraç ettiği araçlarıyla Türkiye'nin ekonomisine önemli katkılar sağlayan şirket, 2023'te ağır ticari araç endüstrisine yön vermeye devam ediyor.

**Ürettiği 2 kamyonun 1'ini ihraç etti**  
2023 yılının ilk çeyreğinde Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 6.515 adet kamyon ve çekici üreten Mercedes-Benz Türk, üretiminin 3.030 adedini başta Almanya, Polonya ve Fransa olmak üzere Avrupa ülkelerine ihraç etti. Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 6'sına imza atan şirket, yılın ilk üç aylık döneminde ürettiği her 2 kamyonun 1'ini yurt dışına gönderdi.

**Otobüs ihracatı da hız kesmeden devam etti**  
Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin



ihracatına da hız kesmeden devam eden şirket, 2023 yılının ilk üç ayında üretim bantlarından çıkardığı 1.033 adet otobüsün 883 adedini ihraç etti. Ürettiği otobüsleri ağırlıklı olarak aralarında Fransa, İtalya, İspanya, Polonya ve Almanya'nın olduğu Avrupa ülkelerine gönderen Mercedes-Benz Türk, Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsün 1'ine imza atarak ihracattaki öncü konumunu sürdürdü.

## SENDEO GENEL MÜDÜRÜ ÖZGÜN ŞAHİN:

### Teslimat noktaları sektöre alternatif getirdi

**D**AĞITIM ve teslimat sektörünün yenilikçi markası Sendeo, teslimat noktası hizmetini geliştirmeye devam ediyor. Koç Topluluğunun kaliteli hizmet anlayışıyla faaliyetlerini sürdüren marka, bugün itibarıyla 1.600'den fazla Sendeo Teslimat Noktasına (STN) ulaştı. Sendeo ayrıca, 2023 yılında hedeflediği yeni hizmetler arasında olan STN'den iade hizmetini de müşterilerine sundu.

**"Teslimat için evde olmaya gerek yok"**  
Teslimat noktalarının alıcılar için önemli bir alternatif olduğunu söyleyen 1.000'den fazla Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin, "Alıcıların en fazla şikâyet ettiği konulardan biri gönderilerin kendilerine istedikleri saatte ulaşmaması ve evde olmalarına rağmen 'geldik, evde yoktunuz' notuyla karşılaşmaktır. STN hizmetimizle hem alıcılara seçenek sunuyoruz hem de saha operasyonumuzdaki verimliliği artırıyoruz. Alıcılar, evde olamayacaklarında ya da kendi istedikleri zaman gönderilerini en yakın STN'ye yönlendirip kendileri teslim alabiliyor" dedi.

Şu aşamada belli pazaryeri müşterilerine STN seçim ekranıyla denemeler yaptıklarını belirten Şahin, orta vadede tüm müşteri portföyüne bu hizmeti açacaklarını belirtti.

**Sendeo Teslimat Noktalarının sayısı her geçen gün artıyor**  
Faaliyete başladıkları ilk günden bu yana teslimat noktalarının olduğunu belirten Şahin, "Sendeo Teslimat Noktalarının sayısı her geçen gün artıyor. Ocak 2022'de 1.000 olan teslimat noktası sayısı bugün geldiğimiz noktada 1.600'ün üzerine çıktı. Yenilikçi yaklaşımımızla alternatif



teslimat modelleri her zaman önceliğimiz olacak" şeklinde konuştu.

#### Teslimat Noktaları yeni müşteri kazanımı sağlıyor

Sendeo'nun teslimat noktası olan mağazalar, yalnızca gönderilerin teslimatını yapmakla kalmıyor aynı zamanda yeni müşteri kazanımı da elde ediyor. Mağazayı ziyaret eden alıcılar, hem mağaza içi trafik oluşmasını sağlıyor hem de ihtiyaçları paralelinde alışveriş yapıyor. Böylece Sendeo'nun teslimat noktası olan mağazalardaki satışlara olumlu katkı sağlanıyor. Türkiye genelinde Aygaz bayileri, Opet istasyonları, Arçelik bayileri, Koçtaş Fix, N Kolay noktaları müşterilerine hizmet veriyor. Sendeo Teslimat Noktası olmak isteyen işletmeler, başvurularını www.sendeo.com.tr adresi üzerinden yapabiliyor.



## MBT, İsrail'e otobüsün ardından eğitim hizmeti de ihraç etti

**İ**SRAİL pazarının ihtiyaçları doğrultusunda Mercedes-Benz Tourismo'yu yeniden tasarlayan Mercedes-Benz Türk, İsrail'deki teknisyenlere ve teknik müdürlere yönelik eğitim programı düzenledi. "Araç Tanıtım ve Teknik Eğitim" programı toplam 30 kişinin katılımı ile Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirildi. Özel olarak tasarlayıp ürettiği Mercedes-Benz Tourismo'yu İsrail pazarına ihraç eden Mercedes-Benz Türk, böylece İsrail'e eğitim hizmeti ihracatı da gerçekleştirmiş oldu. Teknisyen ve teknik müdürlere yönelik düzenlenen ve Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen "Araç Tanıtım ve Teknik Eğitim" prog-

ramına İsrail'deki 11 adet Mercedes-Benz yetkili servisi katılım gösterdi. Teknisyenler ve teknik müdürlere sadece eğitim almakla kalmadı, aynı zamanda Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret etme imkanı da buldular. Daha önce farklı coğrafyalardaki ülkelerde eğitimler veren Mercedes-Benz Türk, tüm Mercedes-Benz ve Setra marka otobüsler için eğitimler düzenliyor. Türkiye'de verilen eğitimler teorik ve uygulamalı olarak gerçekleştiriliyor. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmayı hedefleyen Mercedes-Benz Türk, "Araç Tanıtım ve Teknik Eğitim" programı ile yetkili servislerde verilen tamir kalitesini artırmayı hedeflerken, yetkili servislerinde yüksek nitelikli ve donanımlı teknik per-

sonelleri de yetiştiriyor. Teknisyenler için "Teknik Eğitimler" veren Mercedes-Benz Türk; kamu, filo ve bireysel otobüs müşterileri için de "Otobüs Sürüş Eğitimleri" gerçekleştiriyor. Mercedes-Benz Türk'ün 20 yılı yakın bir süredir düzenlediği Otobüs Sürüş Eğitimleri, "Ekonomik Araç Kullanım Eğitimi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" olmak üzere iki farklı kapsamda gerçekleştiriliyor. Otobüs şoförleri ve şirketler, İstanbul Hadımköy'de bulunan Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi içerisinde yer alan Eğitim Merkezi'nde veya tercihe bağlı olarak firma tesislerinde mobil olarak düzenlenen teorik ve pratik eğitimlerden yararlanabiliyor.

# Ford Trucks Care ile uçtan uca hizmet ekosistemi yaratıyor

Ağır ticari araç endüstrisinin global markası Ford Trucks, müşteri deneyiminde fark yaratacak yenilikçi ve bütüncül iş modeli Ford Trucks Care'i tanıttı. Müşterilerinin üretkenliklerini ve verimliliklerini artırmayı hedefleyen Ford Trucks Care; Yazılım, Uptime (faydalı çalışma zamanı), eMobilite, Finans ve Kişiselleştirme başlıklarında tam entegre ve dijital öncelikli çözümleri tek noktadan sunuyor.



**A**ĞIR ticari sektöründe "en verimli taşıma çözümleri ile değer yaratmak" vizyonuyla ve "müşterilerini önemseyen ve işlerini geliştiren yol arkadaşı olmak" amacıyla hizmet veren Ford Trucks, müşteri deneyimini bir üst seviyeye taşıdığı yenilikçi ve bütüncül Ford Trucks Care iş modelini tanıttı. Ford Trucks Care, kesintisiz bir hizmet noktası olarak ağır ticari araç müşterilerinin hem günümüzde hem de gelecekteki toplam sahip olma maliyetlerini iyileştirmeyi, filoların faydalı çalışma zamanını artırmalarını ve işlerini kolaylaştırmayı amaçlıyor. Ayrıca optimum çalışma sürelerini yakalamayı, mevcut hizmetlerini bir üst seviyeye taşımayı ve müşteri yolculuğunun tamamında katma değer yaratmayı hedefliyor.



bilgi veren Ford Trucks Pazarlama Lideri Emine Coşkun, "Ford Trucks Care, müşteriyi merkeze koyan, müşterinin markamızla olan deneyimini bütünsel yaklaşım ile alan bir model. Amacımız müşterilerimize uygun çözümler üretmek onlara değer yaratmak. Mevcut ve yeni devreye alınacak hizmetlerimizi belirlerken müşterilerimizle bir araya gelerek onların ihtiyaç ve önceliklerini anlamaya çalıştık, müşteri yolculuğunu yeniden tanımladık. Her bir ana hizmet başlığı kendi içinde müşterilerimize değer yaratırken, ana hizmetler kendi aralarında da bir araya gelerek müşterilerimiz için katma değerli hizmetler sunacak. Örneğin Yazılım ve Uptime bir araya gelerek veriden beslenen hizmetler sunarken, eMobilite ve Finans bir araya gelerek müşterilerimizin elektrikli



araçlara dönüşümünü kolaylaştıracak" dedi.

## Tek noktadan tam entegre ve dijital öncelikli çözümler

Ford Trucks Care, ağır ticari araç müşterilerinin beklentilerini en üst düzeyde karşılayabilmek için ürün ve satış sonrası ile sınırlı olmayan bir hizmet anlayışı sunuyor. İş modeli, ihtiyaca göre özelleştirilebilir çözümleriyle fark yaratarak, ürün segmentinin tamamında farklı kullanım senaryolarını karşılıyor. Markanın faaliyet gösterdiği tüm pazarlarda kullanıma sunulan Ford Trucks Care beş ana iş kolunu kapsıyor: **•Yazılım:** Operasyonları bütünsel bir yaklaşımla yönetmek, çalışma süresini artırmak ve maliyetleri düşürmek için bağlantılı araç sistemleri sağlıyor. Araçları akıllı telematik yazılımlarla, şarj yönetim yazılımıyla, donanım ve hizmetlerle

kusursuz bir şekilde eşleştiriyor. Gerçek zamanlı verilerle güncellenen sistemlerle verimlilik artırıcı çözümler sunuyor, operasyonların optimize edilmesine yardımcı oluyor. **•Uptime (Faydalı Çalışma zamanı):** Araçları sürekli yolda tutarak faydalı çalışma zamanını maksimize ediyor. Motor, akü, hava ve benzeri sistemleri gerçek zamanlı izleyerek yapılan ileri düzey analitik çalışmalar sayesinde anıza tahminleme modelleri çıkarıyor, araç servis planlamasını önceden yapıyor. **•eMobilite:** Elektrikli araçlar için şarj ürünlerini, şarj ağı ve üyeliği, şarj finansmanı ve yazılım çözümlerini kapsıyor. Müşterilerin ihtiyaçları için gereken donanım, kurulum ve yazılım yönetimi çözümlerini içeren kapsamlı filo şarj çözümü sunuyor. **•Finans:** Markalı kredi, finansal kiralama, kasko, elektrikli araç finansmanı, araç, servis, yazılım ve şarj konularında ihtiyaç duyulan tüm finansal çözümleri tek çatı altında topluyor. **•Kişiselleştirme:** Müşteri talepleri doğrultusunda araçların teknik ve görsel kişiselleştirmesini sağlıyor, araç içi ve dışı fonksiyonel aksesuar tasarımı ve geliştirme çalışmaları gerçekleştiriyor. İhtiyaca özel tasarlanmış çözümler ve sürücülerin kendilerini özel hissetmelerini sağlamak için fonksiyonel markalı ürünler geliştiriyor.

## Ford Trucks'tan yeni atamalar

**F**ORD Otosan'ın global markası Ford Trucks'ta büyüme stratejisini destekleyen üst düzey yönetim değişiklikleri devam ediyor. Ford Trucks geçen ay, yurt dışı yayılım ve büyüme stratejisini desteklemek üzere üstlendiği birçok rolle markanın başarısına liderlik eden Emrah Duman'ın Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı görevine atandığını duyurmuştu. Atamanın ardından, Ford Trucks'ın uluslararası pazarlardaki büyüme odağını desteklemek amacıyla Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü rolü, Batı Avrupa Direktörü ve Orta & Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Direktörü olarak ikiye bölündüğü açıklandı.



BURAK HOŞGÖREN

Yeni oluşturulan Ford Trucks Batı Avrupa Direktörü görevine Ford Trucks Türkiye Direktörü olarak görevini sürdüren ve markanın Türkiye pazarında sağlıklı şekilde büyümesinde ve müşteri memnuniyetinin artırılması yönünde önemli başarılarına imza atan Burak Hoşgören getirildi. Yeni görevinde Uluslararası Pazarlar Satış Sonrası ve Müşteri Sadakat Ekiplerine de liderlik edecek olan Hoşgören, 2003 yılında Ürün Geliştirme Mühendisi olarak Ford Otosan'a katıldı, 2008 yılından itibaren kamyon biriminde çeşitli roller üstlenmesi ardından, 2018 yılından itibaren Ford Trucks Türkiye Direktörü görevini yürütmekteydi.



ARMAĞAN HAZAR

Ford Trucks Orta & Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Direktörlüğü görevine, sorumlu olduğu pazarlarda Ford Trucks'ın büyümesine önemli katkılar sağlayan Ford Trucks İspanya ve Portekiz Ülke Müdürü Armağan Hazar atandı. İş yaşamına 1998 yılında Ford Otosan'da proje mühendisi olarak başlayan Hazar, Proje Koordinasyon ve Ürün Geliştirme Yöneticisi olarak görev aldıktan sonra 2013 yılında Ford Trucks Pazarlama Müdürü olarak atandı. Ardından sırasıyla, Ford Trucks'ın Çek Cumhuriyeti, Belçika ve Kuzey Avrupa ve son olarak halen yürütmekte olduğu İspanya ve Portekiz ülke müdürü olarak görev aldı.



ÖZENC KIRANDI

Ford Trucks Türkiye Direktörlüğü görevine ise, Almanya, Avusturya & İsviçre Ülke Müdürü olarak görev yapmaktaki olan Özenc Kırandı atandı. Ford Otosan kariyerine Metot Mühendisi olarak Üretim ekiplerinde başlayıp, sonrasında Türkiye Satış Alan Liderliğinde; Satış Planlama, Filo Satış Liderliği ve Satış Liderliği gibi farklı görevlerde yer alarak devam eden Kırandı, Türkiye'deki başarılarını sonrasında Ford Company çatısı

altında Almanya'da Avrupa Satış Koordinatörlüğü görevinde yer aldı ve 2019 yılından bu yana Ford Trucks İş alanı altında Avrupa'nın en büyük pazarı Almanya'yı ve ardından Avusturya'yı Ford Trucks'a kazandırdı.

## Karsan'dan Japonya'da Distribütörlük anlaşması

"Mobilitenin Geleceğinde Bir Adım Önde" olma vizyonu ile dünya markası olma yolunda hızla ilerleyen Karsan, Avrupa'daki başarısını Japonya'da da sergilemek için kolları sıvadı. Bu kapsamda Ekim 2022'den bu yana Japonya'da pazarlama faaliyetlerini sürdüren Karsan, ülkenin önde gelen şirketlerinden ALTECH Co. Ltd. ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Bu anlaşmayla birlikte Karsan'ın Kanada'dan Japonya'ya kadar çok geniş bir coğrafyada temsil edilir hale geldiğini söyleyen Karsan CEO'su Okan Baş, "Avrupa'da elektrikli minibüs pazarının üç yıldır lideri olan e-JEST modelimizin Japonya pazarında da kısa zamanda büyük başarı elde edeceğine inanıyoruz" dedi. Avrupa'da toplu taşımanın değişimine öncülük eden Karsan, yüksek teknolojiyi öne çıkaran yerli modelleriyle dünya çapında bir marka olma yolunda adımlarını hızlandırıyor. Avrupa'da e-JEST ve e-ATAK modelleriyle elektrikli minibüs ve midibüs pazarlarında liderliği kimseye kaptırmayan Karsan, Kuzey Amerika pazarından

sonra şimdi de Japonya pazarına girmek üzere distribütörlük için anlaşta.

### Pazar bir yılda iki katına ulaştı!

Bu kapsamda Karsan, Ekim 2022'den bu yana pazarlama faaliyetlerini yürüttüğü Japonya pazarında, ülkenin en büyük şirketlerinden Altech Co. Ltd. ile distribütörlük sözleşmesi imzaladı. Bu anlaşmayla Karsan, sağdan direksiyonlu e-JEST üzerindeki çalışmalarına da hız verecek. Japonya'da yapılan pazar araştırmalarda, e-JEST benzersiz kompakt boyutları ve yüksek teknoloji ile daha çok turizm bölgelerinde ve yaşlı nüfusun bulunduğu şehirler tarafından talep görüyor. Japonya pazarına uygun sağdan direksiyonlu e-JEST üretimi için çalışmaların devam ettiğini söyleyen Karsan CEO'su Okan Baş, bu versiyon için bu yılın sonunda Japonya'da lansman planladıklarını belirtti. Karsan e-JEST'in Avrupa'daki başarısını, Japonya pazarında da sürdürecektik kadar başarılı bir ürün olduğunu vurgulayan Okan Baş, "Avrupa'da elektrikli minibüs pazarının üç yıldır lideri olan e-



JEST modelimizin kısa zamanda Japonya pazarında da çok büyük başarı elde edeceğine inanıyoruz. Japonya pazarına girerek; Türk otomotiv tarihinde de bir ilke imza atıyoruz. Kanada pazarı ile giriş yaptığımız Kuzey Amerika pazarının ardından dünyanın bir diğer ucundaki Japonya'da da Altech şirketi ile varlığımızı genişletiyoruz. Bu anlaşmayla birlikte Karsan, Avrupa'dan sonra Kanada'dan Japonya'ya kadar çok geniş bir coğrafyada temsil edilir hale gelmiş olacak. Karsan olarak bu bölgelerde hem satış hem de satış sonrası servis

hizmetlerimiz ile yer alacağız." dedi.

### 4 farklı ülkede operasyonu var!

Japonya'nın önde gelen şirketlerinden Altech Co. Ltd., 1976 yılında kuruldu. Endüstriyel makinelerin ithalatı ve satışı yapan bir şirket olarak Japon Borsası'nda da hissesi işlem gören, Asya kıtasında oldukça aktif olan Altech Co. Ltd.'nin, Japonya'nın yanı sıra Çin, Vietnam, Tayland ve Endonezya'da da iştirakleri ve operasyonları bulunuyor.





# MAN'ın bayi ağı genişliyor

Türkiye genelinde bayi ağını güçlendirmeyi sürdüren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., sa-tış ve hizmet ağını yeni bayilerle genişletmeye devam ediyor. MAN Ailesi'ne bu kez de Antalya bölgesinde hizmet verecek olan Meçikoğulları Otomotiv katıldı.

**M**AN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Türkiye genelinde bayi ağını yeni katılımlarla genişletmeye ve güçlendirmeye devam ediyor. 7/24 müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışını Türkiye'nin farklı bölgelerindeki müşterileri için daha ulaşılabilir kılmayı

hedefleyen MAN Ailesi'ne katılan son bayi ise, sektörün köklü firmalarından Meçikoğulları Otomotiv oldu. Bayi ve yetkili servis hizmet sözleşmesi imzalanan firma, Antalya bölgesinde MAN'ın kamyon, otobüs, hafif ticari araçları için yetkili servis olarak

hizmet verecek.

## Sektörde üç kuşaktır süren başarıyla hizmet veriyor

Üç kuşaktır otomotiv ürün ve hizmetlerinde başarıyla hizmet veren Türkiye'nin lider tüketici odaklı şirketlerinden Meçikoğulları Otomotiv, 1945 yılında Burdur'un Bucak ilçesinde kuruldu. Karoser İmalathanesi ile faaliyet hayatına başlayan şirket, 1960 yılında otomotiv sektörüne giriş yaptı. Otomobil, ağır ve hafif ticari araç alım satışlarında yakalanan başarının ardından 1966'dan sonra bayilik üstlenmeye başlayan şirket, 2000 yılında Burdur'da yetkili bayi olarak ilk 4S plazasını açtı. Aynı dönemde Isparta'da da satış showroomunu açan Meçikoğulları Otomotiv, 2021'den bu yana bayilik

faaliyetlerini sürdürüyor. 2013 yılı itibarıyla Antalya'da açılışı yapılan 4S TRUCK plazada Mehmet Furkan Meçikoğlu liderliğinde hizmet vermeye devam eden şirket, buradaki plazasında bundan sonra MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin bayi ve yetkili servisi olarak, MAN müşterilerine de hizmet sunacak.

## "MAN müşterilerine en iyi hizmeti sunacağız"

MAN ile yeni bir yola çıkmaktan mutlu olduklarını belirten Meçikoğulları Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Furkan Meçikoğlu, "Şirket olarak, sektörde köklü bir geçmişe ve tecrübeye sahibiz. Bizim için önemli iş birliği yaptığımız paydaşlarımız ile iyi iletişim içinde müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaktır. Bunu da bugüne kadar başarı ile sürdürerek, ülkemizin bu alandaki en yüksek değer ve güvenilirliğe sahip markalarından biri olduk. Hizmet ağıımızı ve müşteri portföyümüzü bugün de MAN markası ile daha da genişletiyoruz. MAN ağır ticari araç sektöründe gerek yeni nesil araçları gerekse de hizmet kalitesi ile öne çıkmış başarılı markalardan bir tanesidir. Şimdi bu başarıyı imza attığımız bu yeni iş birliği ile hep birlikte daha da ileriye taşıyacağız. MAN ile çıktığımız bu yeni yolda

hedefimiz yine 7/24 MAN müşterilerine hizmet vermek olacak. Antalya bölgesindeki MAN müşterilerini bugünden sonra Meçikoğulları Otomotiv farkı ile en iyi hizmeti sunmaya gayret edeceğiz. Bu konuda sektördeki köklü tecrübemize ve yetkin insan kaynağımıza ve elbette potansiyelimize güveniyoruz" diyerek, iş birliklerinin her iki tarafa da hayırlı olması temennisinde bulundu.

## "Türkiye'nin dört bir yanında MAN kalitesini daha ulaşılabilir kılmayı hedefliyoruz"

Meçikoğulları Otomotiv ile bayi ağını daha da güçlendirdiklerini vurgulayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, şunları söyledi: "MAN olarak, bizi sektörde farklı kılan sadece üstün nitelikli araçlarımız değil, aynı zamanda satış ve satış sonrası müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesidir. Türkiye ithal kamyon çekici pazarının geleneksel lideri olarak, bu hizmet kalitesinin ülkemizin dört bir yanında tüm müşterilerimiz için daha ulaşılabilir kılma hedefiyle bayi ve servis ağıımızı genişletmeye devam ediyoruz. Bugün de bu hedefimizi, köklü tecrübesi ve kaliteli hizmet



anlayışıyla sektörünün güvenilir markalarından biri olan Meçikoğulları Otomotiv ile bir adım daha ileri taşındık. Meçikoğulları Otomotiv hem bayi hem de yetkili servis olarak, Antalya bölgesinde satış ve satış sonrası hizmetlerde MAN müşterilerine hizmet sunacak. Bugün attığımız bu imza ile Türkiye genelindeki bayi sayımızı 16'ya, yetkili servis sayımızı da 34'e çıkartmış olduk. Önümüzdeki süreçte de yeni iş birlikleri ile markamızın araç ve hizmet kalitesinin ülkemizin farklı noktalarına taşımaya devam edeceğiz. Aramıza katılan Meçikoğulları Otomotiv'e bir kez daha MAN Ailesi'ne 'Hoş geldiniz' diyor ve yeni iş birliğimizin her iki firmaya da hayırlı olmasını diliyorum."

## Ford Otosan'da üst yönetim değişikliği



DAVE JOHNSTON



JOSEPHINE PAYNE

2019 yılından itibaren Ford Otosan'da Genel Müdür Başyardımcısı olarak görev yapan Dave Johnston, 1 Mayıs 2023 tarihinden itibaren Genel Müdür Başyardımcısı ve Ortaklıklar olarak atandı. Dave Johnston Ford ve Ford Otosan arasındaki iş birlikleri ve batarya entegrasyon süreçlerinin yönetimi ile Ford Otosan'ın büyüme stratejilerinden sorumlu olacak. Johnston'ın yeni görevine atanması ile birlikte; Ford Otosan Genel Müdür Yardımcılığı görevini, 2021 yılından itibaren Craiova Fabrikası Lideri olarak görev alan Josephine Payne üstlenecek. Payne, mühendislik, tasarım, satın alma, kalite ve yurtdışı satış gibi kilit alanları denetlerken, şirketin stratejisi yönünde ilerlemesi için üst düzey yönetim ekibiyle yakın bir şekilde çalışacak. Ford Otosan'a 2019 yılında Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı olarak katılan Johnston, lisans eğitimini Cambridge Üniversitesi (İngiltere) Ekonomi Bölümü'nde tamamladı ve aynı üniversitede İmalat Liderliği Yüksek Lisansı'ndan mezun oldu. Muhasebe alanında CIMA sertifikasına sahiptir. 1995 yılında Ford İngiltere'de çalışmaya başlayan Johnston; 2003 yılına kadar Üretim, Ürün Geliştirme, Kâr Analizi ve Pazarlama ve Satış alanlarında çeşitli finans pozisyonlarında görev aldı. 2003-2010 yılları arasında Ford'un Premier Otomotiv Grubu'nda birçok yöneticilik sorumluluğu üstlendi ve ardından Ford'a Asya Pasifik Bölgesi Binek Araç Ürün

Geliştirme Finans Müdürü olarak geri döndü. 2011-2013 yılları arasında Bangkok'ta Güneydoğu Asya bölgesinden sorumlu CFO olarak görev alan Johnston, 2013-2016 yıllarında Ford Avrupa'da Ürün Geliştirme Finans Müdürü ve İmalat Finans Müdürü, ardından da Almanya'da Global Araç Programları Finans Müdürü rolünü üstlendi. 2017-2018 yılları arasında Ford Asya Pasifik'ten sorumlu CFO olarak Şangay'da görev yaptı. 2019 itibarıyla Genel Müdür Başyardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanmadan önce 2018-2019 yıllarında Ford Çin'de CFO olarak görev yaptı. 2022 yılında Craiova Fabrikası'nın Ford Avrupa'dan Ford Otosan'a devri ile Ford Otosan Craiova Başkanı olarak Ford Otosan'a katılan Payne, Southampton Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden ve Karlsruhe Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Lisansı'ndan mezun oldu. 1996 yılında Ford Avrupa'ya katıldı ve 2013 yılına kadar Liverpool, Köln ve Dunton'da üretim alanında birçok farklı sorumluluk üstlendi. 2013-2017 yılları arasında Ford Amerika'da Küresel Aktarma Organları Montaj Müdürü olarak görev yaptı ve ardından Ford Avrupa'ya Üretim Alanı Müdürü (Dagenham) olarak döndü. 2018 yılında Craiova Motor Fabrikası Müdürü olarak atanmış Payne, 2018-2022 yılları arasında Ford Romanya'da Fabrika Müdür Yardımcısı- Craiova Araç Operasyonları ve Ford Romanya Başkanı ve Craiova Saha Direktörü görevlerini üstlendi.



## 'Bu Parkur İyileştirir' sloganıyla deprem bölgesindeki çocuklara destek oldu

**T**ÜRKİYE'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, Şubat ayında meydana gelen ve ülkemizi derinden etkileyen deprem afetinin yaralarını sarmak üzere çalışmalarına devam ediyor. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı öncesinde 23 yarış pilotunun Isuzu D-Max araçlarla katıldığı yarış etkinliği, Anadolu

Isuzu'nun uzun dönem sponsoru olduğu Turkcell Platinum Park'ta 15 Nisan Cumartesi günü gerçekleşti. D-Max pick-up araçlarla "Bu Parkur İyileştirir" sloganı ile düzenlenen etkinlik, off road yarış pilotlarının arazide yaptığı bayrak toplama yarışı ile devam etti. Etkinlikten elde edilen gelirin tamamı deprem bölgesindeki çocuklara

destek faaliyetlerinde kullanılmak üzere Toplum Gönüllüleri Vakfı'na bağış olarak aktarıldı. Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın etkinlik alanında kurduğu özel standda ziyaretçilere destek çalışmalarını hakkında bilgiler aktarıldı. Etkinlik, yarış etaplarının ardından off-road yarışçılara yapılan ödül töreni ile sona erdi.

# TÜRSAB BAŞKANI FİRUZ BAĞLIKAYA: TURİZMDE KÜRESEL REKABET HIZ KAZANIYOR

## HAZIRLIKLI OLMALIYIZ

Geçtiğimiz yıl 44,5 milyon yabancı ziyaretçi ağırlayan Türkiye, pandemi etkilerinin ortadan kalkmasıyla birlikte yeniden yarışa katılan rakiplerine karşı zorlu bir mücadele vermeye hazırlanıyor. 2023 yılının ilk 2 aylık döneminde turizm tesislerinde gerçekleşen yabancı geceleme sayısındaki artış oranı dikkate alındığında Türkiye; İspanya, Fransa, Yunanistan ve İtalya'nın oldukça gerisinde kaldı. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, "Dünya turizmde rekabet yeni-den hız kazanıyor. Bu keskin rekabette öne çıkmak için yeni ve doğru stratejilerin bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor" dedi.

**T**.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından açıklanan verilere göre Türkiye'deki konaklama tesislerinde yabancıların gerçekleştirdikleri geceleme sayısı bir önceki yıla göre yüzde 0,7 oranında artarken, İspanya'daki artış oranı yüzde 39,6, İtalya'daki yüzde 70,4, Fransa'daki yüzde 79,6 ve Yunanistan'da ise yüzde 167,5 oldu.

### Akdeniz çanağında rekabet yeni başlıyor

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, pandemi sonrası süreçte alınan önlemler nedeniyle Akdeniz ülkelerinin geçtiğimiz yıl rekabete geç katıldığını belirtirken asıl yarışın bu sene yeniden başlayacağını dile getirdi. Türkiye'nin rakiplerinin 2022 yılı başında pandemi önlemlerini gevşetmesine rağmen tam kapasite ile çalışmadığını hatırlatan Firuz Bağlıkaya, Türkiye'nin geçtiğimiz yıl ulaştığı rakamların da bu çerçeveden değerlendirilmesi gerektiğini belirtti.

### 2023 yılının ilk iki ayında Türkiye gecelemede rakiplerinin gerisinde

2023 yılının ilk iki aylık döneminde İspanya, Fransa, İtalya ve Yunanistan'da gerçekleşen geceleme sayılarındaki artışa dikkat çeken Firuz Bağlıkaya, "Uluslararası turizm alanındaki rekabetin pandemi sonrası dönemde yeniden başladığına yönelik ilk işaret rakiplerimizin geceleme sayılarında yakaladıkları artış oranı oldu. İspanya'da turizm tesislerinde gerçekleşen geceleme sayısı henüz yılın ilk 2 ayı geride kalmış olmasına karşın bizim yaklaşık 4 katımız seviyesinde bulunuyor. Fransa ve İtalya da ilk 2 aylık dönem itibarıyla bizi geçmiş durumda" değerlendirmesinde bulundu.

### Bağlıkaya: "Turizmin her alanında yaşanacak rekabete hazır olmalıyız"

Rakip ülkelerin geceleme sayılarında yakaladıkları artışın 2023 yılında yaşanacak rekabet için önemli bir göstere olduğuna işaret eden Bağlıkaya, asıl önemli olanın ise gecelik kişi başı ortalama turizm gelirin artırılması



olduğunu söyledi. Bağlıkaya, sözlerini şöyle sürdürdü: "Turizmin her alanında yaşanacak rekabete hazır olmalıyız. Ancak asıl önemli hedefimiz gelen ziyaretçilerden gece başına elde ettiğimiz turizm gelirlerini artırmak olmalı. Geçtiğimiz yıl itibarıyla o konuda maalesef rakiplerimiz İspanya ve İtalya'nın çok gerisinde kaldık. İspanya ülkeye giden turistlerden gece başına 162 Euro, İtalya ise 121 Euro gelir elde ediyor. Bizim gelirimiz ise 89 Dolar yani yaklaşık 85 Euro oldu."

### "Ülkemizin tanıtım ve pazarlama stratejilerini yeniden oluşturmalıyız"

Önümüzdeki süreçte yaşanacak keskin rekabete hazır olmak için ülke olarak tanıtım ve pazarlama stratejilerimizi yeniden gözden geçirmemiz gerektiğinin altını çizen Bağlıkaya, "Turizmde dengeler çok hızlı değişebiliyor. Pandemi nedeniyle rekabetin nispeten düşük olduğu dönemde yakaladığımız ziyaretçi sayısındaki artışa aldanmamak gerekiyor. Seyahat acentalarının bilgi ve birikimlerinden daha fazla faydalanacak bir perspektifle ülkemizin tanıtım ve pazarlama stratejilerini yeniden oluşturmalıyız" dedi.

## OSD Başkanı Eroldu: Teknolojik dönüşümü yakalayıp küresel pazarda rekabetçiliğimizi mutlaka artırmalıyız...

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), sektöre rehberlik edecek çalışmalarına devam ediyor. Dernek ikinci Otomotiv Ana Sanayi Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayınladı. Otomotivin her zaman uzun vadeli planlar yapan ve sürdürülebilirliği ön plana çıkaran bir sanayi kolu olduğunu söyleyen OSD Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Eroldu, "Bugün global konumumuz başarılı ancak iklim odaklı küresel politikaların hız kazandığı günümüzde, teknolojik dönüşümün yanı sıra dünya ticaret ortamındaki hızlı değişim ve bununla gelen belirsizlik ortamı uzun vadeli gündemimizi belirliyor. Bu dönüşüme uyumu ve riskleri doğru şekilde yöneterek küresel düzeydeki rekabetçiliğimizi mutlaka artırmamız gerekiyor" dedi.



**T**ÜRKİYE otomotiv sanayine yönen 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), ikinci Otomotiv Ana Sanayi Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayınladı. OSD, otomotiv sektörünün köklü bir değişimden geçtiği bu süreçte 2021 yılında bir ilke imza atarak tüm üyelerinin katkılarıyla Türkiye'nin ilk Otomotiv Ana Sanayi Sürdürülebilirlik Raporu ve Türkiye Otomotiv Sanayii Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi Raporu'nu yayınlamıştı. Dernek, otomotiv sektöründeki küresel gelişmeleri ve 2021-2022 yıllarına ait verilerle Türkiye otomotiv sanayisinin çevresel, sosyal ve yönetsimsel performansını içeren, Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative - GRI) standartlarına göre hazırlanan ikinci raporu kamuoyu ile paylaştı.

Standartları ve AB / Türkiye Pazarındaki Dönüşüm, Döngüsel Ekonomi ve Temiz Üretim konularının Türk sanayisi için öne çıkan konular olduğunu altını çizdi. Sürdürülebilirlik Raporu'na göre Türk sanayisinin rekabetçilik özelliğinin devam ettiğini belirten OSD Başkanı Cengiz Eroldu, şöyle devam etti: "AB'de Aralık 2020'de yayımlanan, otomotiv tesisleri boyahaneleri için Mevcut En İyi Teknikleri (MET) kullanılarak gelinebilecek limit değerlere göre Türk otomotiv sanayisi değerlendirildiğinde OSD üyelerinin tesislerinin Avrupa'daki tesisler ile yarışır durumda olduğu açıkça görülüyor. Ülkemizde otomotiv ana sanayi tesislerinin Avrupa'daki tesislere göre nispeten yeni olması ve en iyi teknolojilerin uygulanması ile çevresel performansımız Avrupa'daki tesisler ile yarışır durumda. AB'deki otomotiv tesisleri bu limitlere geçiş yaparken, bizler de sürekli iyileşme prensibi ile üretim tesislerimizde çevresel performansımızı artırmak amacıyla yeni yatırımlara, iyileştirme çalışmalarına devam ediyoruz."

### Küresel rekabetçiliğimizi artırmalıyız!

Otomotivin her zaman uzun vadeli planlar yapan ve sürdürülebilirliği ön plana çıkaran bir sanayi kolu olduğunu söyleyen OSD Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Eroldu, "Bugün global konumumuz başarılı ancak iklim odaklı küresel politikaların hız kazandığı günümüzde, teknolojik dönüşümün yanı sıra dünya ticaret ortamındaki hızlı değişim ve bununla gelen belirsizlik ortamı uzun vadeli gündemimizi belirliyor. Bu dönüşüme uyumu ve riskleri doğru şekilde yöneterek küresel düzeydeki rekabetçiliğimizi mutlaka artırmamız gerekiyor. Tüm paydaşlarımızı da bu yönde teşvik etmeye çalışıyoruz. Bu konudaki somut çalışmalarımızın en önemlilerinden biri olarak da, bu yıl ikincisini hazırladığımız çevresel, sosyal ve yönetsimsel performansımız ve 2021-2022 verilerini içeren ikinci Sürdürülebilirlik Raporumuzu hazırladık" dedi. İkincisi yayımlanan Otomotiv Ana Sanayi Sürdürülebilirlik Raporunda, bu defa AB'nin Avrupa Yeşil Mutabakatı ile açıklanmış olduğu sıfır kirlilik hedefi ve bu hedef doğrultusunda otomotiv sanayisi için Temiz Üretim konusu incelendi. Raporunda AB'nin Mevcut Endüstriyel Emisyonlar Direktifi ve bu direktif kapsamında otomotiv tesisleri için Mevcut En İyi Teknikler (MET) kullanılarak gelinebilecek limit değerlere göre Türk otomotiv sanayisinin durumu incelendi ve sonuçları raporlandı.

### Tesislerimiz, Avrupa'daki rakiplerimize yarışır durumda!

İklim odaklı politikaların Avrupa Yeşil Mutabakatı ile hız kazandığını ifade eden Cengiz Eroldu, bu durumun da ülkelerin rekabetçiliklerinin yeniden şekillenmesine sebep olacağını kaydetti. Eroldu, iklim hedefleri ile beraber Ürün

### Toplumsal cinsiyet eşitliği ve eğitim öncelikli konular...

Sürdürülebilir kalkınma amaçları doğrultusunda toplumsal cinsiyet eşitliği ve eğitim gibi konularda OSD ve üyelerinin önemli projeleri ve çalışmalarını hayata geçirdiğine vurgu yapan OSD Başkanı Cengiz Eroldu, "İstihdamın öneminin yanı sıra kadın çalışanların ekonomimize katkı sağlanmalarını da çok önemsiyoruz. Türkiye'nin sosyo-ekonomik anlamda gelişimi ve kadınların toplumdaki statülerinin iyileşmesi hayati bir öneme sahip. Kadınların ekonomiye katkısı otomotiv sanayinin sürdürülebilirlik açısından önemli gördüğü konuların başında geliyor. Kadın çalışan oranımız 2022 yılında 2021 yılına göre 2,3 puan artış gösterdi ve yüzde 12,3'e ulaştı. Mutlak değer olarak baktığımızda ise bu yüzde 21 gibi bir artışa denk geliyor. Aynı şekilde orta ve üst seviye yönetim kadrosunda çalışan kadın yöneticilerimizin sayısı da benzer şekilde bir artış gösterdi ve yüzde 16,2'ye ulaştı" Ayrıca Otomotiv sanayisinin eğitime verdiği öneme ve insana yapılan yatırıma dikkat çeken Eroldu, 2021 yılında OSD üyelerinin çalışan başına mesleki ve kişisel gelişimi hedefleyen ortalama 37 saat eğitim gerçekleştirdiğini belirtti.

### Diğer sanayi kollarında da örnek olacak!

Otomotiv sanayisinin en önemli rekabetçilik unsurlarından birisi olan nitelikli iş gücünün korunması ve geliştirilmesinin büyük önem taşıdığını söyleyen Eroldu, "Türk sanayisinin en öncelikli konusu bu. Yetenek yönetimi ile nitelikli çalışanlar sektöre kazandırmak, çalışanların performansını yükseltecek çalışma ortamları yaratmak, fırsat eşitliğini sağlamak ve insan kaynakları süreçlerini sürekli iyileştirmek OSD olarak insan kaynakları politikalarımızın öncelikleri" dedi. Otomotiv Ana Sanayi Sürdürülebilirlik Raporu'nun diğer sanayi kolları için de örnek teşkil ettiğini vurgulayan Eroldu, "Dünya genelindeki otomotiv sektör temsilcileri demekler nezdinde örnekleri çok sınırlı olan Sürdürülebilirlik Raporlarımızı Türkiye adına önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu raporun, çok paydaşlı bir sektör olan otomotiv her yönüyle değerlendiren çok boyutlu bir referans olacağına inanıyorum" diye konuştu.

## Petrol Ofisi İş'te Eşit Kadın Sertifikası'nı almaya hak kazandı

**T**ÜRKİYE'nin enerji altyapı grubu Petrol Ofisi; genel merkez, bölge müdürlükleri, madeni yağ fabrikası, akaryakıt ve LPG terminallerini kapsayan bağımsız denetim sonrası sektöründe İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazanan ilk şirket oldu. İş hayatında kadınlara eşit haklar ve fırsatlar sunan kurumlar, Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiliz denetim şirketi Intertek iş birliği ile yapılan bağımsız denetim sonrası bu yaklaşımlarını belirledirerek iş dünyasındaki dönüşümün öncülerinden olup İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaya hak kazanıyorlar. Petrol Ofisi İnsan Kaynakları Direktörü Burcu Yüksel Kocagöz aldıkları sertifika ile ilgili yaptığı açıklamada "Kadınların iş hayatındaki hak ve fırsat eşitliği en önemli önceliklerimizden biri.

Sektörümüzde eşitlik adına attığımız her adım yalnız kendi kurumumuz için değil faaliyet gösterdiğimiz tüm ekosistem için de kritik bir etkileşim kaynağı. Bu doğrultuda geleneksel lideri olduğumuz akaryakıt ve madeni yağ sektörlerinde İş'te Eşit Kadın Sertifikasını alan ilk marka olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Yetkinlik bazlı eşit ücret politikasından, fiziksel deneyim tasarımına kadar, çalışan yaşam döngüsünün her kademesinde yürüttüğümüz hassas çalışmalar nedeniyle hak kazandığımız bu sertifika hiç kuşkusuz ki fırsat ve hak eşitliği kültürünün güçlenerek yaygınlaşması noktasında atacağımız uzun vadeli adımlara da katkı sağlayacaktır" şeklinde konuştu.

### Toplumsal cinsiyet eşitliği için yapılan çalışmaların önemli örneklerinden biri

İş'te Eşit Kadın Sertifikası alan kurumlar, 2015'te Birleşmiş Milletler'e üye tüm ülkeler tarafından kabul edilen "17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı" gerçekleştirme yolundaki sürece de katkı sağlıyorlar. oplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik yapılan her çalışma kuruma önemli yararlar sunarken ulusal ve global ölçekte de bütünsel bir amaca hizmet ediyor. Kurum itibarı, çalışan bağlılığı, sürdürülebilir yönetim sistemi oluşturma gibi pek çok alanda kurumlara katkısı olan İş'te Eşit Kadın Sertifikası da toplumsal cinsiyet eşitliği için yapılan çalışmaların önemli örneklerinden birini temsil ediyor. Fırsat eşitliğine yönelik taahhüt ve söylemlerini eyleme geçirmiş olan kurumlar bu sertifikayı almak için yönetim sistemi, işe alım ve çalıştırma, iş sağlığı ve güvenliği, tedarik zinciri ve sosyal etki ana başlıkları altındaki kriterlere göre denetleniyorlar.





# En değerli rota, emek ve dayanışma.

Koşullar ne olursa olsun, büyük fedakarlık ve azimle çalışan, üreten, emek veren başta kaptanlarımız olmak üzere tüm emekçilerimizin 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü kutlu olsun.

**Mercedes-Benz**  
The standard for buses.



# 1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

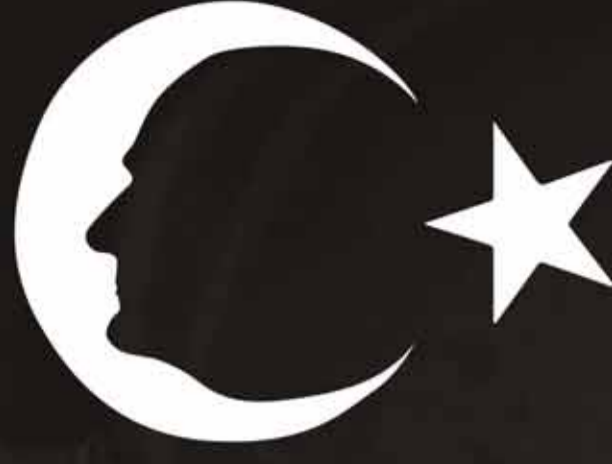


*Katip Özcan*



**TOFED**  
TÜRKİYE OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU  
COACHER FEDERATION OF TURKEY

**AV. BİROL ÖZCAN**  
**GENEL BAŞKAN**



# 1

## MAYIS

**Emek ve Dayanışma Günü**

*Kutlu Olsun*



**Yalçın ŞAHİN**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**

# 1 MAYIS EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ KUTLU OLSUN



**METRO**

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"



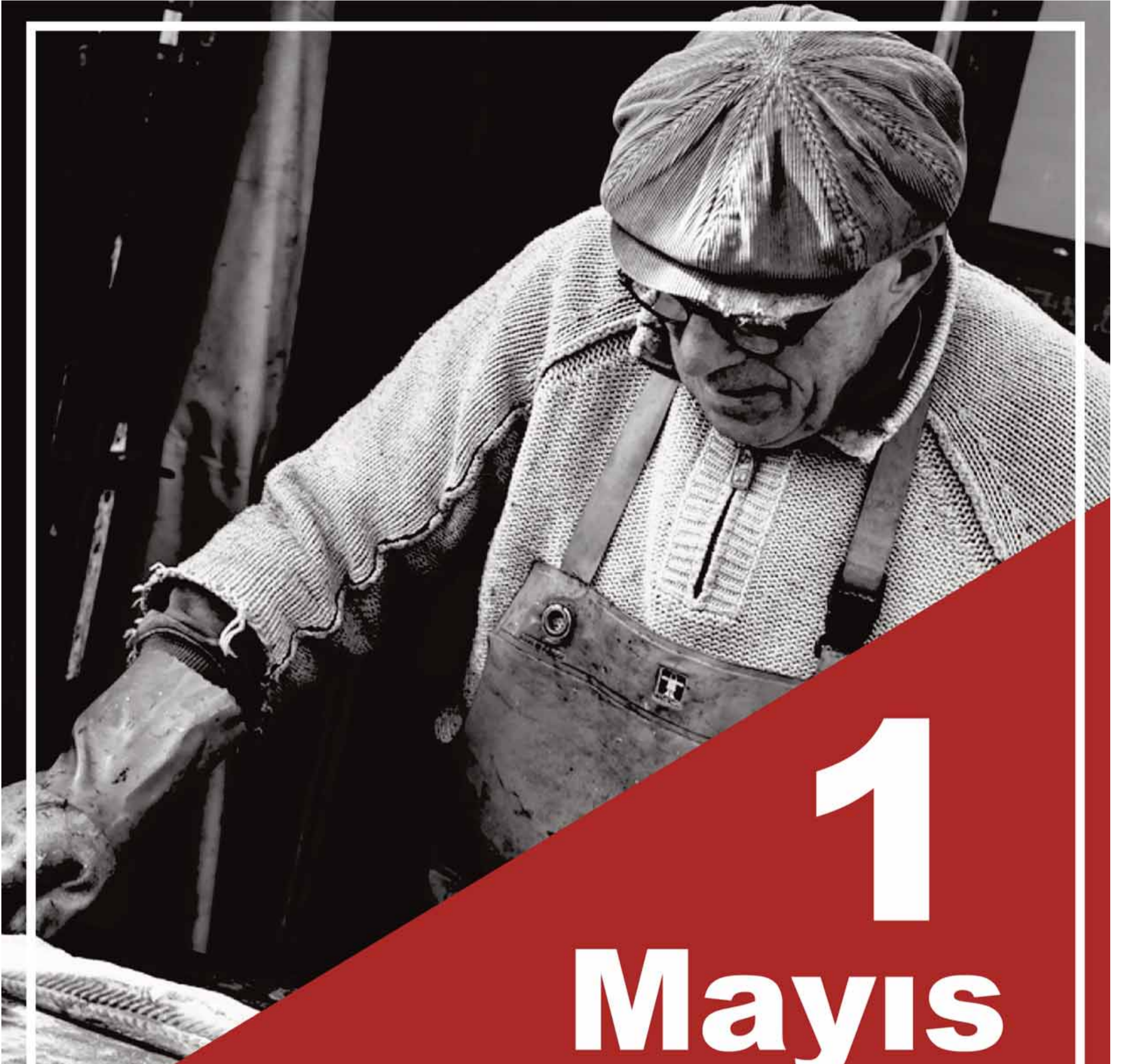
metroturizm



metroturizm



metroturizm

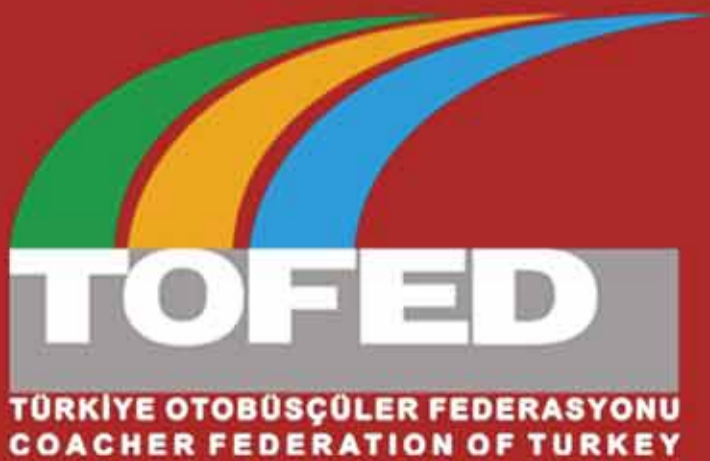


# 1

# Mayıs

**Emek ve Dayanışma Günü**

*Kutlu Olsun*



**ERDEM YÜCEL**  
**BAŞKAN VEKİLİ**



**1 MAYIS**

**EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ**



*Kutlu Olsun*

**İSTANBUL - LALELİ  
ULUSLARARASI YOLCU TERMİNALİ  
EMNİYET TERMİNALİ**



# 1 Mayıs

## İşçi Bayramı

*Kutlu Olsun*



Mustafa YILDIRIM  
GENEL BAŞKAN



Mümtaz Er  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

1 MAYIS

## İŞÇİ VE EMEKÇİ BAYRAMI

*Kutlu Olsun*

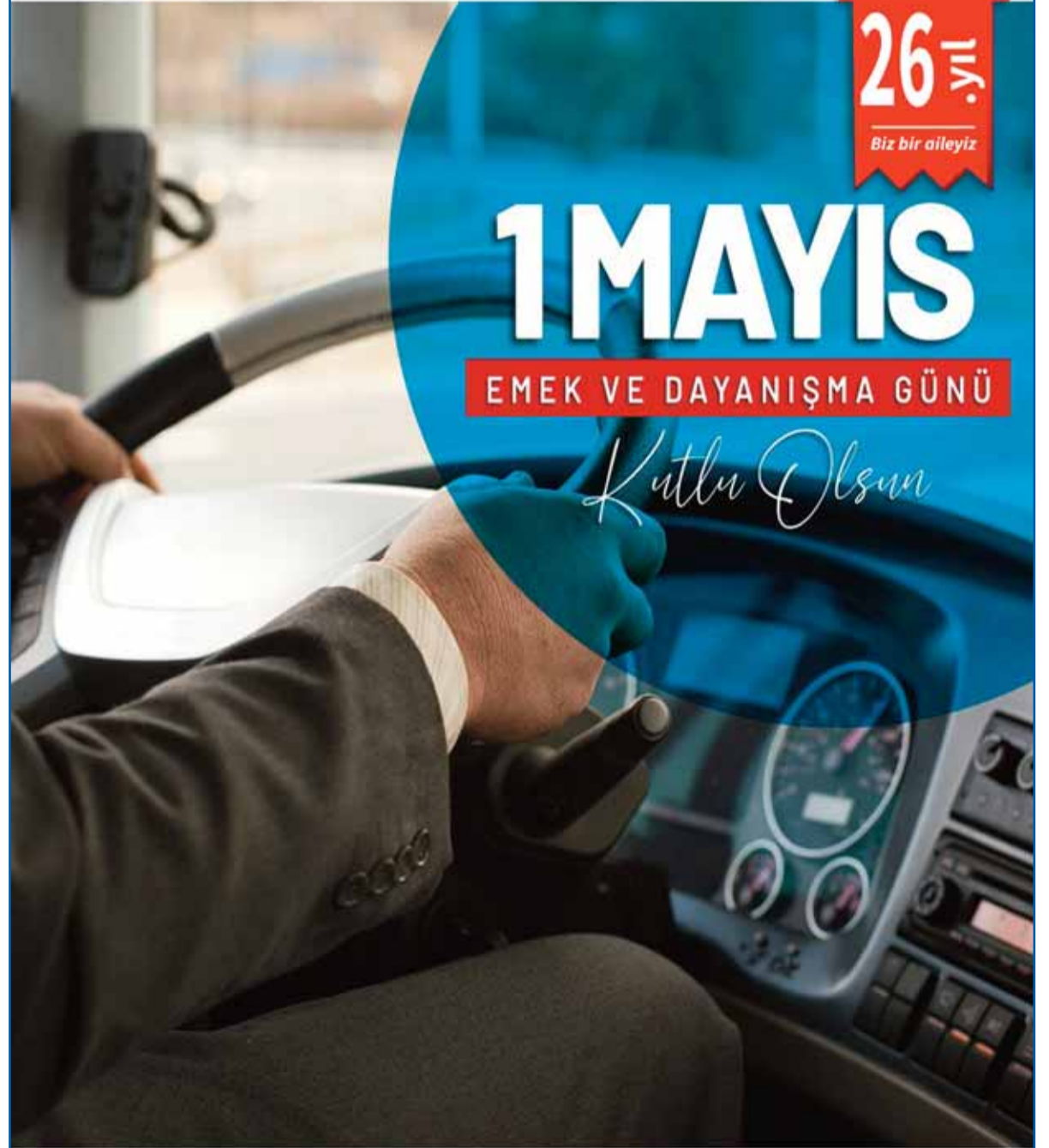


26.  
yıl  
Biz bir aileyiz

# 1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun*



# 1 MAYIS

Emek Ve  
Dayanışma Günü

*Kutlu Olsun*



# 1 MAYIS

## EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*kutlu olsun...*



**Aker**  
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

**derya tur**  
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

# 1 MAYIS

## EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun*



# 1 MAYIS

## EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

KUTLU OLSUN

**Coşkun Altın Group**



1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun*

**inova**  
otomotiv



1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun*

**SETCOM**

Öz Uludağ Emekçilerimiz başta olmak üzere alimleri ile emek mücadelesi veren tüm çalışanların 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü'nü kutlarız.

1  
EMEK VE  
DAYANIŞMA  
MAYIS GÜNÜ  
*Kutlu Olsun!*

**ÖZ ULUDAĞ**

| Öğrenci Taşımacılığı  
| Personel Taşımacılığı  
| Gezi ve Transfer Hizmetleri

[www.ozuludagturizm.com.tr](http://www.ozuludagturizm.com.tr)



1 MAYIS

**Emek ve Dayanışma Günü**

**KUTLU OLSUN**

**TÜRKKAN**  
TURİZM ve TAŞIMACILIK



Mayıs  
İşçi Bayramı  
KUTLU OLSUN



1 MAYIS

Emek ve Dayanışma  
Günü Kutlu Olsun...

Tokad Seyahat

1  
MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

Kutlu Olsun

Villa

1 MAYIS

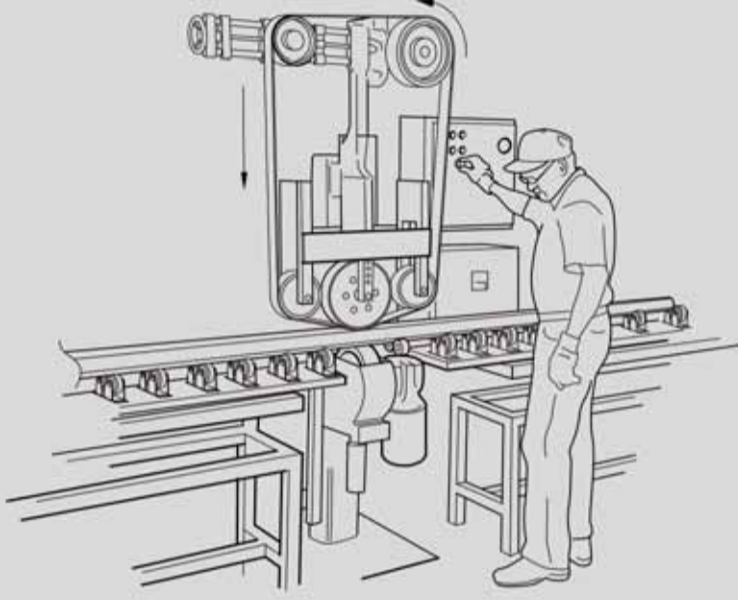
Emek ve  
Dayanışma Günü

Kutlu Olsun



# 1 MAYIS

EMEK VE  
DAYANIŞMA GÜNÜ  
KUTLU OLSUN



**SIMROLL**

# 1 MAYIS

Emek ve Dayanışma Günü

*kutlu olsun*



**KHO**  
KAYAHAN OTOCAM

# 1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*KUTLU OLSUN*

**Düzce Güven**



# 1 MAYIS

İŞÇİ BAYRAMI

*kutlu olsun*

**KAHTAPETROL**



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU

FEDERATION OF ALL BUS OPERATIONS

## TİCARİ ARAÇLARA ÖZEL

**AKARYAKIT  
İNDİRİMİ**

### BİLGİ ALMAK İÇİN



**0501 370 1034**

0212 658 32 10 | [www.tof.org.tr](http://www.tof.org.tr)

Yavuz Sultan Selim Mahallesi, Yavuz Selim Cd No:18, 34220 Esenler/İstanbul



**MAYIS**  
**EMEK VE**  
**DAYANIŞMA GÜNÜ**

*Katla Olsun*

[obilet.com](http://obilet.com)

[bileta11.com](http://bileta11.com)