



Ticari dünyasının nabızı

Ticariiden

ISSN 2717-9915
9 772717 991001

Gazete

YIL: 9 SAYI: 98 FİYATI: 95 TL. 1 - 31 MART 2025

www.ticariden.com.tr

Anadolu Isuzu'nun Yeni Elektrikli Kamyonu BIG.e Seri Üretime Geçti



BIG.e'nin yerli üretimine dikkat çeken Arıkan, sözlerine şöyle devam etti:



Otokar, 16'ncı kez Türkiye Otobüs Pazarının Lideri



Turkish Cargo, CargoWise Platformu Üzerinden eRezervasyon Hizmetleri Sunuyor



65.YILI

YOLDA.COM ile lojistik dijitalde başlar, dijitalde biter.



65 yıllık tecrübemiz ve gücümüzle
yollardayız.

MURAT
LOJİSTİK
YOLDA.COM ile lojistik dijitalde başlar, dijitalde biter.

TİCARİDEN GAZETESİ

2025 Hızlı Başladı

Ticari sektörde yerli üreticiler sektöre damga vurmaya devam ediyor. Yeni üretilen araçlar ile sektör hız kazanırken uluslararası arenada göğsümüzü kabartıyorlar. Bu ay neler yaşandı?



BIG.E SERİ ÜRETİME GEÇTİ

Anadolu Isuzu Otomotiv çatısı altında geliştirilen ve seri üretime geçen elektrikli BIG.e, sıfır emisyonlu, düşük işletme maliyetli ve yüksek verimli yapısıyla şehir içi mobilitenin yeni standartlarını belirlemeye hazır.



OTOKAR, 16'NCİ KEZ TÜRKİYE OTOBÜS PAZARININ LİDERİ

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2024 yılında Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası oldu.



MERCEDES-BENZ TÜRK SPORA DESTEĞİNİ KESMİYOR

Ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğunu 2 yıl daha uzattı.



PICK-UP SEGMENTİNİN EN GÜÇLÜ OYUNCUSU: FORD RANGER

Ford Ranger, hem Avrupa'da hem de Türkiye'de pick-up segmentinin en güçlü oyuncusu olmaya devam ediyor!



FORD TRUCKS 300 BİNİNCİ KAMYONUNU HATTAN İNDİRDİ

Ağır ticari araç sektöründe Türkiye'nin lider markası Ford Trucks, Eskişehir'deki fabrikasında ürettiği 300 bininci kamyonunu büyük bir gururla hattan indirdi..



7. AĞIR VASITA, TREYLER ZİRVESİ GENİŞ KATILIMLA YAPILDI

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) ve Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) iş birliğiyle düzenlenen 7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi, 20 Şubat'ta Crowne Plaza Asia'da gerçekleştirildi.



Ticariden Gazetesi'nin 98'nci sayısını keyifle okumanız dileğiyle,

99'ncu Sayımızı Merakla Bekleyiniz...

İbrahim Davsan

ibrahim@ticariden.com.tr

Ticariden

KÜNYE

YIL: 9 SAYI: 98

1 - 31 MART 2025

Tuana Medya
Ticariden Gazete
Ticari Dünyasının Nabızı

İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:

İbrahim DAVSAN
ibrahim@ticariden.com.tr

GENEL KOORDİNATÖR:
Larasu Tuana DAVSAN
info@ticariden.com.tr

SANAT YÖNETMENİ:
Duru Meva DAVSAN

HUKUK DANIŞMANI:
Av. Nur Şevval YILDIRIM
Av. Aysun ŞEKERSÖZ

YAYIN TÜRÜ:
Gazete

HABER MÜDÜRÜ
Alper GÜLER
info@ticariden.com.tr

YAYIN KURULU
Caner DEMİREL
Murat ULU

İNTERNET'DE
www.ticariden.com.tr
e-Dergilik

www.turktelekom.com.tr

www.magter.com

www.dijitalbasin.com

www.dMags.net

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
İBRAHİM DAVSAN
ibrahim@ticariden.com.tr

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11/A/41 Yenibosna-Bahçelievler / İstanbul
Tel: 0212 454 30 00

TÜRKİYE GEN.DAĞ.PLZ.

Dağıtım: PTT
KAYAŞEHİR-İST PP-1

Adres: MAVERA EVLERİ, Başakşehir Mah.
Mehmet Akif Ersoy Cad. Maveria Sitesi
No:18-G - A3/2 Kat:1 Daire:20
P.K:34480 Başakşehir / İstanbul

TEL: 0212 654 45 81 - GSM: 0543 778 37 25

www.ticariden.com.tr
info@ticariden.com.tr

YAYIN TÜRÜ: YEREL SÜRELİ GAZETE

*** Ticariden Gazete Basın Yayın Meslek İllkelerine uyar.
*** Tüm reklamların yasal sorumluluğu reklam sahiplerine aittir.
*** Yayınımıza gönderilen yazı, resim veya dokümanların iadesi söz konusu değildir.

Yeşil Gelecek İçin Sorumluluk Alıyoruz

Murat Lojistik ve Yolda.com'dan Yeşil Lojistik Hamlesi: Sürdürülebilir Geleceğe Taşımacılık

Türkiye'nin öncü lojistik firmalarından Murat Lojistik, lojistik sektörünün sürdürülebilir dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyor. Yeşil lojistik ve karbon ayak izini azaltan taşımacılık çözümleri üzerine yaptığı yatırımlarla sektörde fark yaratırken, dijital lojistik platformu Yolda.com ile stratejik iş birliği yaparak sürdürülebilir taşımacılık çözümlerini daha geniş bir ekosisteme yaymayı hedefliyor.

YEŞİL LOJİSTİK: GELECEĞE TAŞIYORUZ

Geleneksel lojistik modellerinin çevresel etkilerini en aza indirmeyi amaçlayan Murat Lojistik, karbon emisyonlarını azaltan teknolojiler ve sürdürülebilir operasyon modelleri ile sektörde dönüşüm yaratıyor. Bu kapsamda şirketin ön plana çıkan yeşil lojistik uygulamaları şunlardır:

Yapay Zeka Destekli Rota Optimizasyonu: Akıllı lojistik çözümleriyle yakıt tüketimini azaltarak doğaya zarar veren emisyonları minimum seviyeye çekiyor.

Karbon Salınımı Takip Sistemi: Tüm lojistik operasyonlarını şeffaf bir şekilde izleyerek, karbon nötr lojistik hedefi doğrultusunda ilerliyor.

DİJİTAL LOJİSTİK İLE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ GÜÇLENDİREN İŞ BİRLİĞİ: MURAT LOJİSTİK X YOLDA.COM

Murat Lojistik, dijital dönüşüm ve yeşil lojistiği birleştirmek amacıyla, dijital taşımacılık platformu Yolda.com ile iş birliğini güçlendirdi. Yolda.com'un akıllı yük yönetim sistemleri sayesinde, lojistik operasyonlarında güzergah optimizasyonu sağlanarak gereksiz yakıt tüketimi önleniyor ve daha çevreci taşımacılık çözümleri sunuluyor.

BU İŞ BİRLİĞİYLE:

* Boş araç dönüşleri minimuma indiriliyor, böylece yakıt tüketimi ve karbon emisyonu azalıyor.

* Dijital yük yönetimi ile kağıtsız ve verimli lojistik süreçleri hayata geçiriliyor.

* Yeşil lojistik hedefleri için veri odaklı analizlerle sürekli iyileştirme sağlanıyor.



SEKTÖRDE KARBON NÖTR HEDEFİNE DOĞRU

Murat Lojistik CEO'su Elif Sude Yüksel, sürdürülebilir lojistik vizyonları hakkında şunları söyledi: "Lojistik sektörü, karbon ayak izini azaltarak dünyamızın geleceği için kritik bir rol oynuyor. Murat Lojistik olarak, Yolda.com ile iş birliği yaparak dijital dönüşüm ve yeşil lojistiği birleştiriyoruz. Bu sayede hem çevresel etkileri minimuma indiriyor hem de operasyonel verimliliği artırıyoruz. 2030 yılına kadar karbon nötr lojistik hedefimize ulaşmak için bu tür sürdürülebilir projelere yatırım yapmaya devam edeceğiz."

YEŞİL GELECEK İÇİN SORUMLULUK ALIYORUZ

Murat Lojistik, sıfır emisyonlu lojistik çözümleri, sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamaları ve yeşil depo teknolojileriyle geleceğe yönelik bir model oluşturuyor. Yolda.com ile yapılan iş birliği, lojistik sektöründe çevreci bir dönüşümün başlangıcı olarak görülüyor.

Doğaya duyarlı lojistik çözümleriyle geleceğe yön veren Murat Lojistik ve Yolda.com, sürdürülebilir taşımacılığın öncüsü olmaya devam ediyor.

* YOLDA.COM HAKKINDA:

Yolda.com, dijital lojistik çözümleri sunarak taşımacılık süreçlerini hızlandıran, operasyonel verimliliği artıran ve sürdürülebilir lojistiği destekleyen yenilikçi bir platformdur.



* MURAT LOJİSTİK HAKKINDA:

Murat Lojistik, yenilikçi ve sürdürülebilir lojistik çözümleriyle sektörün geleceğine yön veren öncü bir lojistik firmasıdır. Yeşil lojistik ve akıllı taşımacılık ilkeleri doğrultusunda, çevresel etkileri en aza indirerek verimli ve sürdürülebilir lojistik operasyonları yürütmektedir.



TEK NİYET: MEMNUNİYET

Mercedes-Benz Otobüsleri sadece hak ettiği ellerde değerini korur. Geniş servis ağı, orijinal yedek parça hizmeti, uzman teknisyenlerimizle her bakım ve onarımda aracınız daima orijinal kalırken siz de yaşadığınız memnuniyetin tadını çıkarabilirsiniz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Anadolu Isuzu'nun Yeni Elektrikli Kamyonu BIG.e Seri Üretime Geçti

Anadolu Isuzu Otomotiv çatısı altında geliştirilen ve seri üretime geçen elektrikli BIG.e, sıfır emisyonlu, düşük işletme maliyetli ve yüksek verimli yapısıyla şehir içi mobilitenin yeni standartlarını belirlemeye hazır.

Tasarımı ve teknik özellikleriyle, son kilometre taşımacılığında artan talebi karşılamak için, Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi tarafından geliştirilen tam elektrikli BIG.e, test süreçlerini başarıyla tamamlayarak seri üretime başladı. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Elektrikli araçlara yönelik vizyonumuz, geleceğin taşımacılık ihtiyaçlarını karşılamada kritik bir rol oynuyor. Hızla büyüyen e-ticaret pazarı, lojistik ve mobilite alanlarında yeni çözümleri zorunlu hale getirirken, bu dönüşüm süreci şehir içi taşımacılıkta daha verimli ve çevreci alternatiflere olan ihtiyacı artırıyor. Anadolu Isuzu olarak, sektörde oluşan bu değişimi öngörerek yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklandık."



"PORTFÖY GENİŞLİYOR"

BIG.e'nin yerli üretimine dikkat çeken Arıkan, sözlerine şöyle devam etti: "AR-GE merkezimizde geliştirdiğimiz ve Anadolu Isuzu'nun Çayirova'daki akıllı fabrika özelliklerine sahip tesislerinde üretilen BIG.e, yerli üretimin gücünü ortaya koyarak ülkemizin teknolojik yetkinliğini uluslararası pazarda temsil edecek bir simge niteliğinde."

Anadolu Isuzu'nun güçlü mühendislik altyapısını, tasarım yetkinliğini ve yenilikçi vizyonunu yansıtan BIG.e'nin, şehir içi mobiliteye yeni bir boyut kazandıracağına inanıyoruz. Seri üretime geçtiğimiz ve sipariş sürecini başlattığımız BIG.e, şehir içi taşımacılıkta verimli, ekonomik ve düşük işletme maliyetli bir alternatif sunarak pazarda fark yaratacak.

BIG.e, Anadolu Isuzu'nun hafif ticari araç segmentinde genişleyecek olan ürün portföyünün önemli bir göstergesi." BIG.e'nin Anadolu Isuzu'nun sürdürülebilirlik vizyonundaki rolüne vurgu yapan Arıkan, "BIG.e, yeşil enerjiye geçişi destekleyen en önemli adımlarımızdan biri. Sıfır emisyon değerleriyle karbon ayak izimizi azaltarak sürdürülebilir bir geleceğe katkı sunuyor." dedi.



GENİŞ KULLANIM ALANI VE EKONOMİK AVANTAJLAR

Şehir içi mobilitede yenilikçi bir yaklaşım sunan BIG.e, kamu hizmetlerinden özel sektöre, üniversite kampüslerinden belediyelere, e-ticaret firmalarından lojistik depolara kadar birçok alanda fark yaratmaya hazırlanıyor. Düşük enerji tüketimi ve bakım maliyetleriyle işletmelere büyük avantaj sağlayan BIG.e, özellikle esnaf, KOBİ'ler, havalimanları ve limanlar gibi çeşitli ölçekteki işletmeler için ideal bir çözüm sunuyor.



TEKNİK ÖZELLİKLER VE KULLANICI DOSTU ŞARJ ALTYAPISI

AOS (Anadolu Otomotiv Sanayi) markası ile yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda satışa çıkan BIG.e; kompakt yapısı, yüksek manevra kabiliyeti ve yenilikçi elektrikli motoru ile öne çıkıyor. Yaklaşık 4 metre küp iç hacme ve 1000 kg taşıma kapasitesine sahip olan araç, 9.4 kW gücündeki elektrikli motora sahip. BIG.e 10,5 kWh batarya ile 100 km, 15,7 kWh batarya ile 135 km ve 21 kWh batarya ile 170 km menzil sunuyor. Kullanıcı dostu şarj altyapısıyla tıpkı bir cep telefonu gibi standart prizden şarj edilebilmesi ve farklı şarj çözümleriyle kısa sürede tam kapasiteye ulaşabilmesi, BIG.e'yi segmentinde benzersiz kılan özelliklerden biri haline getiriyor. Anadolu Isuzu, yerli mühendislik gücüyle geliştirdiği çevre dostu ve yenilikçi elektrikli taşımacılık çözümlerini genişleterek sürdürülebilir şehir içi mobilitenin geleceğini şekillendirmeye devam edecek.



Turkish Cargo, CargoWise Platformu Üzerinden eRezervasyon Hizmetleri Sunuyor

Dünyanın en geniş uluslararası uçuş ağına sahip Turkish Cargo, dijital dönüşümle birlikte hava kargo sektörüne yenilikçi ve esnek çözümler sunmaya devam ediyor.

CargoWise ile Turkish Cargo'nun yönetim sistemi COMIS arasında kurulan eRezervasyon entegrasyonu, hava kargo ücretlerini, uçuş müsaitliğini ve rezervasyon onaylarını gerçek zamanlı olarak sunuyor. Göndericiler, platformdan çıkmadan uygun uçuşları seçip Turkish Cargo ile rezervasyon işlemlerini kolayca gerçekleştirebiliyor. API bağlantısı, manuel veri girişinden kaynaklanan hataları ortadan kaldırarak operasyonel verimliliği artırıyor. Bu sayede süreçler daha şeffaf hale gelirken, maliyetler de düşüyor.

"BÜYÜK MUTLULUK DUYUYORUZ"

İş birliği hakkında değerlendirmede bulunan Türk Hava Yolları Kargo Pazarlama Başkanı Selçuk Gençslan; "Turkish Cargo olarak her yıl yaklaşık 2 milyon ton kargoyu uçuş ağımdaki 360'tan fazla destinasyona ulaştırıyoruz. Geniş uçuş ağıımız ve yüksek kapasitemiz, küresel ölçekte erişilebilir olmamızı ve maliyet açısından rekabetçi, yenilikçi çözümler sunmamızı sağlıyor. Bu nedenle, sektördeki değişen dinamiklere hızla uyum sağlayarak müşterilerimize dijital çözümler sunmaya odaklanıyoruz. CargoWise ile kurduğumuz doğrudan veri bağlantısı, iş ortaklarımıza gerçek zamanlı fiyat bilgisi, kapasite durumu ve rezervasyon onaylarına erişim imkânı sağlıyor. Ayrıca, manuel veri girişine bağlı hataları ortadan kaldırarak süreçleri hızlandırıyor ve işleri daha güvenilir hale getiriyor. Böylece hem daha şeffaf bir hizmet sunuyor hem de operasyonları kolaylaştırıyoruz. CargoWise ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğiyle, müşterilerimize en iyi hizmeti sunma misyonumuzu desteklemekten mutluluk duyuyoruz." ifadelerini kullandı.



OPTİMİZE ETMESİNE OLANAK TANIYOR

WiseTech Global Lojistik Veri ve Bağlantı Başkan Yardımcısı Jorre Cobelens: "Turkish Cargo ile doğrudan veri bağlantısı kurarak, CargoWise müşterilerimizin, dünyanın en büyük hava kargo ağına on binlerce farklı gönderiyi CargoWise platformu üzerinden verimli bir şekilde işlemelerini sağlıyoruz. Bu süreç, eRezervasyon aşamasında ve sonrasında tüm sektör için verimliliği artırırken, veri girişinde tekrarı önüyor, insan hatalarını azaltıyor ve gereksiz e-posta trafiğini ortadan kaldırıyor. API entegrasyonu, Turkish Cargo müşterilerine CargoWise üzerinden gerçek zamanlı iletişim sağlıyor ve gönderiler tamamlanıp Master Air Waybill oluşturulana kadar rezervasyonları değiştirme imkânı sunuyor. Bu iş birliği sayesinde şeffaf veri paylaşımı, Turkish Cargo'nun planlama ve kapasite yönetimini optimize etmesine olanak tanıyor." dedi.

Turkish Cargo, lojistik sektöründeki dijital dönüşüm projelerine hız vererek iş ortaklarına daha esnek, verimli ve güvenilir çözümler sunmayı sürdürüyor.



BIG.e

TİCARETİN KÜÇÜK DEVI



%100 ELEKTRİKLİ



DUVAR TİPİ
PRİZ İLE ŞARJ



1000 KG'A KADAR
YÜK KAPASİTESİ



170 KM'YE
KADAR MENZİL



SIFIR
EMİSYON



Murat Lojistik, Geleceğe Taşınan Yenilikçi Vizyonunu CGI Teknolojisi İle Tanıtıyor

Murat Lojistik, geleceğe dair vizyonunu güçlü bir şekilde ortaya koymak için CGI (Bilgisayar Üretilmi Görseller) teknolojisini kullanarak etkileyici bir reklam filmi hazırladı.

Bu yeni kampanya, şirketin lojistikte dönüşüm yaratma hedeflerini vurgularken, sektördeki yenilikçi ve ileri görüşlü duruşunu da gözler önüne seriyor. Murat Lojistik, global lojistik dünyasında sürdürülebilir, hızlı ve verimli taşımacılığı destekleyen yenilikçi çözümleriyle dikkat çekiyor. Yeni CGI reklam filmi, şirketin ileri teknolojiye olan bağlılığını ve lojistiğin geleceğine dair yenilikçi bakış açısını ve hizmet ağının büyüklüğünü çarpıcı görsellerle anlatıyor. Sanal ve gerçek dünyayı birleştiren bu kampanya, Murat Lojistik'in dijitalleşme odaklı büyüme stratejisini ve sektördeki öncü konumunu güçlendirme hedefini temsil ediyor.

GELECEĞE DİJİTAL BİR BAKIŞ

Murat Lojistik'in yeni reklam filmi, CGI teknolojisi sayesinde lojistiğin geleceğine dair etkileyici bir görsel yolculuk sunuyor. Filmde, Murat Lojistik'in kapsayıcı büyüklüğü ve 65 yılda nasıl lojistik devi haline geldiği gözler önüne seriliyor. "Bu kampanya, lojistiğin yalnızca bir taşıma süreci olmadığını, aynı zamanda veri, teknoloji ve sürdürülebilir çözümlerle şekillenen bir ekosistem olduğunu anlatıyor" diyen Murat Lojistik CEO'su Elif Sude Yüksel, "CGI teknolojisi sayesinde, lojistik süreçlerin gelecekte nasıl dönüşeceğini ve Murat Lojistik olarak bu değişimin öncüsü olacağımızı anlatan çarpıcı bir görsel dünya yarattık" ifadelerini kullandı.



DİJİTALLEŞME VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ODAKLI BİR STRATEJİ

Murat Lojistik, 2025 ve sonrası için belirlediği dijital dönüşüm stratejisi kapsamında, yapay zeka destekli lojistik çözümleri, veri odaklı operasyon yönetimi ve karbon ayak izini azaltan sürdürülebilir taşımacılık modelleri üzerinde çalışıyor. CGI reklam filmi, bu dönüşümün görselleştirilmiş bir temsili olarak izleyicilere ilham vermeyi amaçlıyor. Filmde, farklı lokasyonlardan kareler gösterilerek Murat Lojistik'in geniş lojistik ağı ve küresel ölçekteki operasyonel gücü vurgulanırken, sektörün geleceğini şekillendiren teknolojilere dikkat çekiliyor.

LOJİSTİKTE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİREN BİR MARKA

Murat Lojistik, CGI reklam filmiyle sektördeki inovatif gücünü vurgularken, gelecek vizyonunu da net bir şekilde ortaya koyuyor. Şirket, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve müşteri odaklı çözümlerle lojistik dünyasında yeni bir dönem başlatmayı hedefliyor. Murat Lojistik'in CGI temalı reklam filmi, dijital dünyada dikkat çeken bir etki yaratırken, lojistik sektöründe yeniliğe öncülük eden markalar arasında konumunu daha da güçlendiriyor.



Otokar, 16'ncı kez Türkiye Otobüs Pazarının Lideri

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2024 yılında Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası oldu.

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, ticari araçta kullanıcılarının öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluklardaki otobüsleri, çevre dostu, alternatif yakıtlı ve otonom araçlarıyla Türkiye'nin en geniş otobüs ürün gamına sahip olan Otokar, 2024 yılında başarısını devam ettirdi. Şirket, otobüs pazarındaki toplam satışlarıyla üst üste 16'ncı kez Türkiye'nin lider markası unvanını korudu. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye'de satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar oldu. Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, "16 yıldır sürdürdüğümüz pazar liderliği bizim için büyük gurur kaynağı. Geniş ürün gamımız ve çözümlerimizle her yıl daha fazla kullanıcıya ulaşıyoruz. Bu başarıda payı olan çalışanlarımıza iş ortaklarımıza, paydaşlarımıza ve bize güvenen ve Otokar ürünlerini tercih eden müşterilerimize teşekkür ediyoruz" dedi.

"HEDEFİMİZ TOPLU ULAŞIMIN DÖNÜŞÜMÜNE ÖNCÜLÜK ETMEK"

Otokar'ın iç pazardaki başarısını, hedef pazarı olan Avrupa'da da sürdürdüğüne dikkat çeken Kerem Erman şunları söyledi; "Türkiye'de liderliğimizi pekiştirirken ülkemize sunduğumuz katma değeri artırmak için ihracatta da hız kesmiyoruz. Fransa, Romanya ve İtalya'daki iştirak şirketlerimizin ardından

Avrupa'daki varlığımızı Almanya şubemizi açarak güçlendirdik. 2024 yılında Avrupa otobüs satışlarını adet bazında önceki yıla kıyasla yüzde 20 arttırdık; İtalya, İspanya, Fransa başta olmak üzere Avrupa'da 1000'in üzerinde otobüs teslimatı gerçekleştirdik." Sultan'ın pazarda açık ara en çok satılan araç olduğunu belirten Erman, "2025 yılında elektronik alt yapılı GSR'lı yeni nesil Sultan aracını pazara sunacağız" müjdesini verdi. Otokar'ın sadece günümüzü değil, geleceği de düşünerek hareket ettiğini belirten Erman; "Toplu ulaşımında hedefimiz hem ülkemizde hem de Avrupa'da toplu ulaşımın dönüşümüne öncülük etmek" açıklamasını yaptı. Sürdürülebilir ulaşım teknolojilerine odaklanan Otokar, 2024 yılında elektrikli ve otonom araç çalışmalarını hız kesmeden sürdürdü. Elektrikli şehir içi otobüsü e-Kent'in yeni versiyonunu ürün ailesine ekleyen şirket, aracın ilk tanıtımını Belçika'da yaptı. Elektrikli araçlarla Avrupa'daki dönüşümde rol alan Otokar, 2024 yılı içinde başta İtalya olmak üzere önemli elektrikli otobüs teslimatları gerçekleştirdi.

OTOKAR, AVRUPA'NIN DÖRDÜNCÜ BÜYÜK ÜRETİCİSİ

Kurulduğu 1963'ten günümüze Türkiye'nin ilklerine imza atan Otokar, 2024 yılında üretimdeki gücünü bir kez daha ortaya koydu. Üretim adetleriyle Avrupa'nın otobüs üretimi yapan şirketleri arasında dördüncü konuma

ulaşan Şirket, 2024 yılında Sakarya'daki üretim tesislerinde 30 bininci Sultan otobüsü ve 5 bininci Atlas kamyonunu üretim bandından indirdi. Uzun yıllardır Türkiye'nin en çok satan küçük otobüs markası olan Otokar Sultan, üstün konforu ve özellikleriyle 2024 yılında da turizm ve servis taşımacılığının öncelikli tercihi olmaya devam etti.

HAFİF KAMYONDA SATIŞINI EN ÇOK ARTIRAN MARKA OLDU

Hafif kamyon segmentinde Atlas ile güçlü bir konum elde eden Otokar, hedef büyüttü. 2024 yılında 11 ve 15 tonluk Atlas kamyon üretimlerine başlayan Otokar, geçtiğimiz yıl satışını en çok artıran hafif kamyon markası oldu. Otokar ayrıca sıfır emisyon, sessiz sürüş, konfor ve güvenliği bir arada sunan elektrikli hafif kamyonu e-Atlas'ı ürün gamına ekledi. Aracın kısa süre içinde yapılan satışı ile de Otokar, Türkiye'deki ilk elektrikli hafif kamyon satışını gerçekleştirmiş oldu.

FOTON TUNLAND İLE PICK-UP SEGMENTİNE GİRİŞ

Otokar, 2024 yılı sonunda, 10 yılı aşkın süredir iş ortaklığı yaptığı Foton markasının pick-up'larını iç pazara sundu, araç ilgi ve beğeniyle karşılandı. Foton Tunland G7 4x4 pick-up'lar üstün arazi ve yol kabiliyetini, eşsiz konforla birleştiriyor.



Sabancı 9 ve 10'uncu Teknoloji ve Etki Merkezi'ni Adana'da Açtı

Sabancı Topluluğu, 2024 yılında başlattığı Sabancı Gençlik Seferberliği'ni Türkiye'ye yaymaya devam ediyor.

“Bütün ümidim gençliktedir” diyen Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün izinde, Türkiye çapında yeni bir sosyal girişim modelinin temellerini atan Sabancı Topluluğu, Sabancı Gençlik Seferberliği kapsamındaki 9 ve 10'uncu, 2025 yılındaki ilk iki Teknoloji ve Etki Merkezi'ni ise Adana'da açtı. Adana Çukurova Teknokent'te hizmete giren TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri'nin açılışı, Çukurova Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, Alparslan Türkeş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Adnan Sözen, Sabancı Holding Mobilite Çözümleri Grup Başkanı Cevdet Alemdar ve TEMSA CEO'su Evren Güzel'in yanı sıra çok sayıda akademisyen ve öğrencinin katıldığı törenle gerçekleştirildi.

TEMSA'DAN BÜYÜK KATKI

Törende konuşan Çukurova Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, “Çukurova Üniversitesi olarak, geleceğimizi şekillendirecek olan gençlerimize rehberlik etme, onlara ilham verme ve potansiyellerini en üst düzeye çıkarmaları için fırsatlar sunma sorumluluğunu en büyük görevimiz olarak kabul ediyoruz. Beyin göçünü beyin gücüne dönüştürme hedefiyle kurulan TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri; fiziksel alan olmanın ötesinde, bir kültürün ve vizyonun inşasına da katkı sağlayacak. Bu merkezlerde akademisyenler, öğrenciler ve sektör profesyonelleri birbirleriyle etkileşim halinde çalışarak, yenilikçi çözümler geliştirecek, toplumun karşılaştığı sorunlara karşı etkili ve sürdürülebilir çözümler arayacaklar. Aynı zamanda, gençlerimizin kendi fikirlerini hayata geçirebilecekleri bir ekosistem oluşturulacak ve girişimcilik ruhu teşvik edilecek” ifadelerini kullandı.

ÖNEMLİ BİR ADIM

Alparslan Türkeş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Adnan Sözen ise şunları söyledi: “Teknoparklar; inovasyonun, araştırma ve geliştirmenin kalbinin attığı, geleceği şekillendiren projelerin yeşerdigi merkezlerdir. Bu bağlamda TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri, sadece elektrikli araç teknolojileri ve sürdürülebilir ulaşım çözümleri açısından değil, aynı zamanda Adana'nın küresel rekabet gücünü artırmaya yönelik atılmış önemli birer adımdır. Bu merkezler, geleceğin taşımacılık çözümleri ve enerji verimliliği konusundaki çalışmalarla öncü olmanın yanı sıra, sanayi ve teknoloji dünyasında yeni fırsatlar, yenilikçi projeler ve sürdürülebilir çözümler için de yeni bir dönemin başlangıcını işaret etmektedir. Bu teknoloji ve etki merkezleri, yerli ve milli üretim kapasitesini artırmanın, global pazarda

güçlü bir rekabet avantajı elde etmenin temel taşlarından olacaktır.”

“SABANCI'NIN TÜM TEKNOLOJİSİNİ GENÇLERİMİZE VE AKADEMİSYENLERİMİZE AÇIYORUZ”

Törende konuşan Sabancı Holding Mobilite Çözümleri Grup Başkanı Cevdet Alemdar, gençlere güvenmenin, gençlerin arkasında durmanın Sabancı'nın en büyük değerlerinden biri olduğunun altını çizerken, “Ülke olarak ortaya koyacağımız başarılar, aslında yarattığımız değerle doğru orantılı ve bu değeri gençler olmadan yaratmamız mümkün değil. Gençlerimizin müthiş bir potansiyeli var. Biz de bu potansiyeli ortaya çıkarmak için, 100 yıllık Sabancı sorumluluğuyla, Sabancı Gençlik Seferberliği'ni hayata geçirdik ve dedik ki: ‘Beyin göçünü beyin gücüne dönüştüreceğiz’. Bu doğrultuda Sabancı'nın 100'üncü yılındaki ilk iki Teknoloji ve Etki Merkezi'ni Adana'da açıyoruz. Hızın bu kadar önemli olduğu bir dünyada, 8 ayda 10 merkez açabilmek, bizim bu Seferberliğe nasıl bir tutkuyla bağlı olduğumuzun çok net bir göstergesi. Bu merkezlerimizle Sabancı'nın tüm teknoloji altyapısını, bilgi birikimini gençlerimize ve akademisyenlerimize açıyoruz. Mobilite çözümleri dedğimiz alan, bugün dünyada en büyük dönüşümlerin çıkış noktasını oluşturuyor. TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri'mizdeki programlardan yararlanan gençlerimizin ve akademisyenlerimizin, dünyanın yaşadığı bu mobilite dönüşümünde, ülkemize çok büyük katkı sağlayacağına eminim” dedi. TEMSA'nın Türkiye ile dünya arasında bir üretim ve inovasyon köprüsü kurduğunu vurgulayan TEMSA CEO'su Evren Güzel ise şöyle konuştu: “Elektrikli araçlarımız, batarya teknolojilerimiz ve akıllı çözümlerimizle mobilitenin geleceğinde söz sahibi bir şirketiz. Teknoloji ve Etki Merkezleri'mizle birlikte bu liderliğimizi daha da pekiştireceğiz. TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri, yalnızca TEMSA için değil, Türkiye'nin teknoloji ve sanayi ekosistemi için de bir dönüm noktası olacak. Burayı, alışılmış bir Ar-Ge merkezinin ötesinde, inovasyonu yaşam tarzı haline getiren bir platform olarak tasarladık. Genç mühendislerimizin ve araştırmacılarımızın hayallerini gerçeğe dönüştürebileceği alanlar yarattık. Burada üniversiteler, start-up'lar, sanayi kuruluşları ve genç yeteneklerin bir araya gelerek ortak projeler geliştirebileceği, geleceğin mobilite çözümlerine yeni vereceği bir ekosistem hayata geçecek. Gençler hayallerinin peşinde süratle koşarken, bilgiye hızlı ve güvenli erişimlerini sağlayarak daha yaratıcı, girişken ve inovatif olmaları için önlerini açacağız. Nasıl ki yıllar



önce Türkiye'nin ilk yerli elektrikli otobüsünü, Avrupa'nın ilk şehirler arası elektrikli otobüsünü Adana'da ürettiyse, bu merkezlerle birlikte sürdürülebilirlik ve mobilite odaklı daha birçok yeni teknolojiyi de burada, Adana'da, gençlerimizle birlikte geliştirmeye odaklanacağız.”

YAPAY ZEKANIN EN İLERİ UYGULAMALARI KULLANILACAK

TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri, mobilite çözümleri alanında farklı disiplinlerde eğitim gören üniversite öğrencilerine staj ve iş bulma gibi olanakların yanı sıra, start-up'lar ve yatırımcılarla buluşma imkânı sağlayacak. Yapay zekâ, Zerotech ve kodlama gibi teknik eğitimlerin sunulacağı merkezlerde; mülakat teknikleri ve strateji gibi soft skill eğitimler, keynote konuşmacılar, ideathon ve hackathon etkinlikleri ile mentorluk programları da düzenlenecek. Öğrenciler, filtre sistemleri ile soru grubu oluşturulmasını sağlayan yapay zekâ destekli telemetri sisteminden faydalanmanın yanı sıra yazılımı da geliştirecek ve sorgulama kapasitesini genişletecekler. Ayrıca kurulacak alarm sistemleri ile kritik süreçleri e-mail ile takip edebilecekleri programları ekleyecekler.

3 YILLIK PROJE DÖNEMİ SONUNDA 30 BİN GENCE ULAŞILACAK

Öncelikli olarak Sabancı Topluluğu şirketlerinin faaliyet gösterdiği şehirlerde Sabancı Gönüllülerinin desteğiyle hayata geçirilen Sabancı Teknoloji ve Etki Merkezleri'ne, 18-34 yaş arasındaki gençler başvurabiliyor. Proje kapsamında 3 yıllık bir dönemin sonunda, yurt içinde 34 ilde ve 35 üniversitede, yurt dışında ise en az 2 merkezde ve 2 üniversitede olunması; projenin sonunda ise en az 30 bin gence ulaşılması hedefleniyor. Bu merkezlerle gençlere fikirlerini geliştirebilecekleri, değer üretebilecekleri bir ekosistem yaratılmak; sürdürülebilirlik ve sosyal etki yaratacak girişimcilerin desteklenmesi ve yeni nesil liderlik yetkinliklerinin geliştirilmesi amaçlanırken, beyin göçünün beyin gücüne dönüştürülmesi hedefleniyor.

Pick-Up Segmentinin En Güçlü Oyuncusu: Ford Ranger

Ford Ranger, hem Avrupa'da hem de Türkiye'de pick-up segmentinin en güçlü oyuncusu olmaya devam ediyor!

Ford Ranger, 2024 yılında Avrupa'nın en çok satan pick-up modeli unvanını üst üste 10. kez koruyarak %43,6 segment payı ile liderliğini sürdürdü.

Türkiye'de de pick-up segmentinde 2024'ün en çok tercih edilen modeli olan Ford Ranger, güçlü motoru, üstün arazi kabiliyeti ve yenilikçi teknolojileriyle kullanıcılarının beklentilerini aşmaya devam ediyor. Avrupa genelinde 2024 yılında 60.400 adet Ranger satışı gerçekleşirken, bu rakam bir önceki yıla göre %4'lük bir artış gösterdi. Almanya da dahil olmak üzere dört pazarda %50'nin üzerinde segment payı elde edilerek büyük bir başarıya imza atıldı.

BÜYÜK SATIŞ BAŞARISI

Ford'un sıra dışı pick-up modeli Ranger, 2024 yılında 1 Avrupa'daki tüm pick-up satışlarının neredeyse yarısını oluşturdu ve yüzde 43,6 segment payını bir önceki yıla göre yüzde 1,3 artırarak yüzde 54,2'ye yükseltti. Bireysel pazarlarda ise yüzde 18,6 puana varan büyüme kaydetti. Ford, 2024 yılında önceki yıla göre yüzde 4 artışla bölge genelinde 60.400 Ranger satma başarısı gösterdi. Ford Pro Avrupa Genel Müdürü Hans Schep, “Ranger'ın Avrupa'nın en çok tercih edilen pick-up modeli olarak üst üste 10 yıl boyunca liderliğini sürdürmesi, müşterilerimizin araçlarını nasıl kullandıklarını derinlemesine anlamamızın bir sonucu.

Yeni Ranger, sunduğu teknolojiler ile pick-up deneyimini tamamen yeni bir seviyeye taşıyor. Hem yüksek tork değerine sahip olması, hem de kamp ve iş sahalarındaki güçlü ekipmanlar ile olan uyumluluğu sayesinde segmentinde devrim yaratıyor” dedi.

SEGMENTİNİN LİDERİ

Ford Ranger'ın 2024 yılındaki küresel başarısı Türkiye pazarında da güçlü bir şekilde kendini gösterdi. 2024 yılında Türkiye'de toplam 16.806 adet pick-up satılırken, bunların 5.526 adedi Ford Ranger oldu. Bu da %33 'lük etkileyici bir pazar payına denk geliyor.

Avrupa genelinde de Ford Ranger, pazar liderliğini pekiştirdi. İrlanda (%54,2), Almanya (%53,9 – rekor pazar payı), Birleşik Krallık (%52,4) ve Belçika (%50,1) gibi ülkelerde, toplam pick-up satışlarının yarısından fazlasını Ford Ranger oluşturdu. Ayrıca, Polonya (+18,6 puan), İspanya (+9,3 puan), Norveç (+6,1 puan), Birleşik Krallık (+5,3 puan) ve İtalya (+3,4 puan) gibi pazarlarda da segment payında önemli artışlar kaydedildi. Yeni Ranger'ın teslimatları 2023 yılında başladı ve Ford Pro, dünya çapında müşterileriyle iş birliği yaparak ticari kullanım, aile yaşamı ve macera dolu yolculuklar için güvenilir bir pick-up modeli geliştirdi.



Mercedes-Benz Türk Spora Desteğini Kesmiyor

Ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğunu 2 yıl daha uzattı.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, geliştirdiği yeni nesil, güvenli ve konforlu araçlarının yanı sıra gerçekleştirdiği iş birliği ve sponsorluklarla da dikkat çekmeye devam ediyor. Türk sporunun ve sporcuların en büyük destekçilerinden olan Mercedes-Benz Türk, Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğunu 2 yıl daha uzattı. Mercedes-Benz Türk'ün 2022 yılında başlattığı Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğu yenilenen anlaşma ile 2026 yılının sonuna kadar uzatılmış oldu.

HEDEF ZİRVE

Anlaşma kapsamında federasyonun kullanımındaki takım otobüsü de yenilendi. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, milli sporcuların konforunu ve güvenliğini en üst düzeyde sağlayacak şekilde tasarlanan ve giydirmesi yenilenen Mercedes-Benz Tourismo 16 otobüsü Türkiye Hentbol Federasyonu'na teslim etti. Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Mesut Çebi, "Tüm gücümüzü ve konsantrasyonumuzu Türk hentbolunu Avrupa ve dünyada zirveye taşıyabilmek için kullanıyoruz. Biliyorsunuz 2024 yılında hentbol tarihinde ilk kez Kadın A Milli Takımımız Avrupa Hentbol Şampiyonası'nda bizleri temsil etti. Bu başarıların gelecekte katlanarak devam etmesini umuyoruz. Zafere giden yolda en büyük destekçilerimizden biri de kuşkusuz Mercedes-Benz Türk. 2022 yılından bu yana desteğini her zaman hissettiğimiz Mercedes-Benz Türk ile sponsorluk anlaşmamızı 2026 yılı sonuna kadar uzatmış olmaktan büyük mutluluk duyduk. Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri olan Mercedes-Benz Türk ile iş birliğimizin uzun yıllar boyunca güçlenerek devam edeceğine inanıyorum. Kadın ve Erkek A Milli Takımlarımıza sunulan bu çok değerli katkıdan ötürü Mercedes-Benz Türk ailesine teşekkür ediyorum. Devam eden sponsorluk anlaşmasının Türk sporu için hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

TÜRK SPORUNA DESTEĞİMİZ DEVAM EDECEK!

Türk sporunu daha ileriye taşıma hedefi ile sponsorluk desteklerine devam edeceklerini söyleyen Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Mercedes-Benz Türk olarak uzun yıllardır sporun birçok branşına destek verdik; vermeye de devam edeceğiz. 2022 yılında başlattığımız bu sponsorluğun, uzun yıllar hentbol oynamış biri olarak benim için de ayrı bir yeri var. Sporcularımızın ihtiyaçları doğrultusunda tasarladığımız ve teslim ettiğimiz yeni Mercedes-Benz Tourismo 16 model otobüs ile Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımı oyuncularımızın, yeni zaferlere ilerlerken güvenli ve konforlu yolculuklar

geçirmelerini hedefledik. Biliyoruz ki zaferler sadece sahada değil, sahaya çıkan her bir adımda yavaş yavaş kazanılır. Resmi ulaşım sponsoru olarak zafere giden her yolda milli takımlarımızın yanındayız.

Sponsorluğumuzun Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımlarımıza hayırlı olmasını temenni ediyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak spora olan desteğimizi sürdürmeye devam edeceğiz."



Renault Trucks, Flexis Elektrikli Hafif Ticari Araçların Dağıtımını Üstlenecek

Kamyon üretiminde lider bir oyuncu ve düşük karbonlu mobilitede öncü olan Renault Trucks, ürün yelpazesine üç Flexis elektrikli hafif ticari araç modelini ekliyor.



Ek-ticaretin hızla büyümesi, daha kısa teslimat süreleri, artan esneklik talebi ve daha sıkı çevre düzenlemeleri, şehir içinde faaliyet gösteren profesyoneller için önemli zorluklar yaratıyor. Renault Trucks, karbonsuz taşıma çözümleri ve özelleştirilmiş destek sunarak bu ihtiyaçları karşılamadaki kararlılığını gösteriyor. Şehir içi operasyonların gereksinimlerini karşılamak üzere tasarlanan yeni, tamamen özelleştirilebilir hafif ticari araçların Renault Trucks'ın yelpazesine katılması, bu taahhüdü daha da güçlendiriyor.

ELEKTRİKLİ PLATFORM

Yeni tam elektrikli ve bağlantılı bir platforma dayanan bu üç modelin dağıtımını (bir panelvan, modüler şasi kabini ve bir step-in van) Renault Trucks tarafından gerçekleştirilecek.

KANITLANMIŞ UZMANLIK VE GÜÇLÜ BİR YEREL AĞ

Renault Trucks, kırk yılı aşkın süredir kamyon uzmanlığını, geniş dağıtım ve servis ağını kullanarak hafif ticari araç sektörüne hizmet veriyor.

Bu modeller, Avrupa'daki en geniş elektrikli taşımacılık çözümleri yelpazesine sahip olan Renault Trucks E-Tech serisine entegre edilecek. Bu özel seri, Renault Trucks E-Tech Master ve Trafic hafif ticari araçların yanı sıra Renault Trucks E-Tech D, D Wide, T ve C (16 ila 50 ton arası Orta ve Ağır Hizmet Araçları) ve Kleuster kargo bisikletlerini de kapsıyor. Flexis SAS'ın kurucu ortakları arasında yer alan Volvo Grup şirketlerinden Renault Trucks, böylece şehir içi dağıtım ve lojistik alanındaki konumunu daha da güçlendiriyor.

Renault Trucks, hem hafif ticari araç hem de ağır vasıta müşterileri için aynı yaklaşımı benimsiyor; Verimlilik ve çalışma süresine önem veren profesyonellere her sektörün gereksinimlerine göre tasarlanan özelleştirilmiş çözümler sunuyor. Renault Trucks, 1.500 satış ve servis noktasından oluşan geniş ağıyla profesyonellerin ihtiyaçlarını karşılamak için kapsamlı bir destek sunuyor. Bu destek, tüm kamyon ve panelvan modellerinin bakım ve onarımı konusunda uzman teknisyenler, sürücülerin programlarına uyum sağlamak için uzatılmış saatlerle hızlı hizmet sunan Van Center'lar ve 7/24 yol yardım hizmetini de kapsıyor. Flexis tarafından geliştirilen üç yeni elektrikli araç, bu uzmanlıktan faydalanan ve 2026'dan itibaren Renault Trucks Avrupa ağına satışa sunulacak.



“Atık Yönetiminde, Yüksek Operasyonel Güvenilirliği Korumak Önemli”

Avrupalı Atık Toplama ve Geri Dönüşüm Şirketleri’ne göre atık toplama araçlarında şanzıman seçimi çok önemli bir kriter.

Norveç’in atık ve geri dönüşüm alanındaki en büyük oyuncusunun kuruluşu olan Nordisk Återvinning, İsveç genelindeki belediyelere ve belediyeler arası atık şirketlerine atık toplama hizmeti sunuyor. Nordisk Återvinning bünyesinde görevli bir sürücü, her gün kamyonunda ortalama 6 ila 7 saat geçiriyor. Zor manevra yapılabilen dar dönüşlere ve yüzlerce dur-kalk noktasına sahip güzergahlardaki görev süreci, hem sürücüler hem de araçlar üzerinde yüksek talep yaratıyor. Bu nedenle Nordisk Återvinning, filosunda yer alan Allison 4000 Serisi™ tam otomatik şanzımanlı Scania kamyonlar da dahil olmak üzere araçlarının çoğunu Allison şanzımanlarla donatıyor. Nordisk Återvinning Ulaştırma Müdürü Anders Karlsson, açıklamasında; “Sürücülerimiz, genellikle küçük iyileştirmelerin büyük fark yaratabileceği ortamlarda çalışıyor. Bu nedenle, manevraları iyileştirmek ve sürücülerimiz için görevlerini kolaylaştırmak üzere belediyeler ve müşterilerimizle aktif olarak çalışıyoruz. Ancak dış çevrenin iyileştirilmesi mümkün olmadığında, kamyonun konfor ve güvenlik sunması hayati önem taşıyor ve Allison, bu konuda önemli katkı sağlıyor” diye belirtiyor.

GÜVENLİ SÜRÜŞ SAĞLIYOR

Türkiye kamyon ve otobüs sektöründe müşterinin servis tarihçesini sunan uygulamalar arasında öne çıkan ‘Daima İleri’, kullanıcıların araç filolarını ve servis geçmişlerini görmelerine, güncel kampanyalar hakkında bilgi sahibi olmalarına, servis sözleşmeleri ve uzatılmış garanti paketleri gibi avantajlardan faydalanmalarına olanak tanıyor. 100 binden fazla kişiye ulaşma potansiyeline sahip mobil uygulama hizmet kalitesini artıran diğer özellikleriyle de kullanıcılara operasyonel süreçlerde takip kolaylığı ve verimlilik sağlıyor. Ücretsiz olarak hem kamyon hem de otobüs müşterileri tarafından kullanılabilir ve tüm işletim sistemleri ile uyumlu şekilde tasarlanan uygulama, Mercedes-Benz Türk’ün çatı şirketi Daimler Truck bünyesinde hem firma sahiplerine hem de sürücülere aynı çatı altından veri sunan ilk mobil uygulama olma özelliğini taşıyor. ‘Daima İleri’ mobil uygulaması şasi bazlı veri göstererek, müşterilerin araçlarının yetkili servislerdeki son durumuna ilişkin anlık bilgi sahibi olmasına imkân tanıyacak.



Mercedes-Benz Türk Mesleki Eğitim Programlarıyla “Kadının Yapamayacağı İş Yok” Diyor!

Ağır ticari araç endüstrisinin öncü firması Mercedes-Benz Türk, “Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programı” ile mesleki eğitime ve istihdama desteğini sürdürüyor.

Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin öncü firması Mercedes-Benz Türk, yenilikçi ürünleri ve mükemmeliyetçi hizmet anlayışıyla yakaladığı başarıların yanı sıra uzun yıllardır sürdürdüğü “Çeşitliliklerin Yönetimi” çerçevesinde, toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadın istihdamı konusundaki kararlılığını somut bir şekilde yansıtmaya ve uygulamaya devam ediyor. Kadın istihdamı ve toplumsal cinsiyet eşitliğine dair önemli adımlar atarak bu konuda programlarını aralıksız sürdüren şirket, son olarak bu kapsamda hayata geçirdiği “Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programı”na da tam destek sağlıyor. Özellikle ağır sanayide kadınların tercih etmeyeceği “varsayılan” kaynak, robot, makine, forklift operatörlüğü gibi alanlarda kadınların mesleki yeterliliklerini sağlamak ve istihdama kazandırmak amacıyla, İŞKUR iş birliği ile başlatılan “Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programı” kapsamındaki kadın kaynak operatörlüğü eğitimleri ile sektörel istihdama destek oluyor.

BÜYÜK İSTİHDAM

“Kadınların yapamayacağı iş yok” vizyonuyla hareket eden Mercedes-Benz Türk, 2023 yılına göre üretimdeki kadın çalışan oranını iki katına çıkardı. Üretimde her bölümde kadın çalışanları istihdam eden Mercedes-Benz Türk, fırsat eşitliği ve eğitimin daima yanında olmaya devam ediyor. Üretim sahasındaki kadın istihdamını artırmak ve mevcut istihdamın sürekliliğinin sağlanması adına, yenilikçi çalışmalara imza atıyor. Proje kapsamında, mesleki yeterlilik gerektiren alanlardan kaynak bölümünde istihdama katılmak isteyen adaylara İŞKUR aracılığı ile ulaşan şirket, yapılan değerlendirmelerin ardından ilk 12 kursiyer ile eğitimlere başladı. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası yerleşkesinde yer alan Teknik Eğitim



Merkezi’ndeki akredite teknik eğitimciler tarafından düzenlenen eğitim programı ile eğitimlerini tamamlayarak mesleki yeterlilik belgesini alan 12 kadın kursiyer, Mercedes-Benz Türk’ün üretim sahasında kaynak operatörü olarak istihdam edildi. Kadınların mesleki yeterliliklerini sağlamak amacıyla çalışmalarına devam eden Mercedes-Benz Türk, gerçekleştirdiği projelerle yalnızca kadınları sektöre kazandırmayı değil, mevcut istihdamın da sürekliliğini, sürdürülebilir olmasını hedefliyor.

ÜRETİMDEKİ KADIN ÇALIŞAN ORANI İKİ KATINA ÇIKTI

Konu hakkında değerlendirme yapan Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, 1967’den bu yana Türkiye’de ağır vasıta sektörünün öncüsü bir şirket olarak, kadın istihdamına büyük önem verdiklerini söyledi. Türkiye’de hizmet, bankacılık ve finans gibi alanlarda kadın çalışan oranının yüzde 35’lerde olduğunu hatırlatan Süer Sülün, “Bizde de durum paralel. Ancak üretim sahasında bu oran oldukça düşük. İstihdam programımız ve kadın çalışanlara yönelik projelerimizle, sahadaki kadın çalışan oranını 2 katına çıkardık ve daha gidecek çok yolumuz var. Bu sebeple, istihdama katılmayı özendirmemiz gerekiyor. Muhakkak eğitim seviyesine dokunmamız ve özellikle kadınların da mesleki eğitime ulaşmasını sağlamamız lazım. Bu anlamda fabrikalarımızda kadın istihdamı kapsamında yürüttüğümüz projeler çok kıymetli.” dedi. Bugün itibarıyla her bir otobüs ve kamyonun üretiminde montaj birimlerinden, boyahaneye, kaynak bölümünden kalite-kontrolle, koltuk imalatından ambar-lojistik süreçlerine kadar üretimdeki tüm bölümlerde kadınların imzası olduğunu vurgulayan Süer Sülün, şöyle devam etti: “Kadınların yeteneklerinin ve potansiyellerinin ortaya çıkarılması, eşit



fırsatlara ve haklara sahip olmaları için yapılan her bir çalışmanın önemi kritik. En son hayata geçirdiğimiz, üretim sahasındaki kadın çalışan adaylara yönelik “Meslek Edindirme Programı”mız da bu çalışmalardan biri ve bu bizim için de sektör için de çok kıymetli. Üretimden, operasyona, teknolojiye yönetime her alanda fırsat eşitliğini, kadınların varlığını ve istihdamını desteklemeye devam edeceğiz. Endüstride, ‘işin kaynağında’ kadınların imzasının olduğunu her zaman vurgulamaya, bu kapsamda kadınların istihdamı için çalışmaya devam edeceğiz. Uzun lafın kısıası; işin cinsiyeti yok, “kadınların yapamayacağı iş yok” dedi.

İZ BIRAKAN ÇALIŞMALARI SOSYAL MEDYADA

Mercedes-Benz Türk, sosyal medya hesaplarında yayınladığı kısa film serisi ile de “Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programı”na katılan ve Mercedes-Benz Türk bünyesinde göreve başlayan kadın çalışanların bu yolculuktaki cesur adımlarını, kendilerinin, proje ekibinin ve yöneticilerin görüşleriyle aktarıyor. Şirket yayınladığı bu kampanya filmi ile, üretim sahasında istihdama katılan kadınların iz bırakan çalışmalarını örnekleriyle göstererek, tüm kadınlara ilham vermeyi amaçlıyor.



Ford Trucks 300 Bininci Kamyonunu Hattan İndirdi

Ağır ticari araç sektöründe Türkiye'nin lider markası Ford Trucks, Eskişehir'deki fabrikasında ürettiği 300 bininci kamyonunu büyük bir gururla hattan indirdi.

Ford Otosan'ın ağır ticari araç endüstrisinde 60 yılı aşkın deneyimiyle faaliyet gösteren markası Ford Trucks, 300 bininci aracını Eskişehir Fabrikası'nda düzenlediği bir törenle üretim hattından indirdi. Törene, Ford Otosan Genel Müdürü Güven Özyurt, Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, Ford Otosan Eskişehir Fabrikası Lideri Namık Kemal Keskin ve fabrika çalışanları katıldı. 300 bininci kamyon, Ford Trucks'ın global pazarda büyük beğeni toplayan ve uluslararası ödülleriyle taçlandırılan F-MAX'in müşteriye özel opsiyonlu araçlar tasarlayan Özel Araç Merkezi'nde kişiselleştirilen modeli oldu. Türkiye'de araç, dizel motor ve güç aktarma organlarını aynı merkezde üretebilen tek tesis olma özelliği taşıyan Eskişehir Fabrikası'ndaki üretimin büyük bir kısmı ihraç ediliyor. Ford Trucks'ın toplam ihracatındaki en büyük payı ise %69'luk oranla Avrupa Birliği ülkeleri alıyor.

BÜYÜK KİLOMETRE TAŞI

Törende konuşan Ford Trucks Lideri Emrah Duman, markanın "En verimli taşıma çözümleri ile değer yaratmak" vizyonu ile Eskişehir'de doğduğunu söyledi. Duman "Ford Trucks olarak 300 bininci kamyonumuzu Eskişehir fabrikamızda üretim hattından indiriminin mutluluğunu yaşıyoruz.

Bu başarı, yalnızca üretim kapasitemizin değil, aynı zamanda yenilikçi mühendislik anlayışımızın ve müşteri odaklı vizyonumuzun bir sonucudur. Eskişehir'de başlayan hikayemiz, küresel pazarlarda müşterilerimize değer katmaya devam ederek büyüdü. Bu noktaya ulaşmamızı sağlayan en önemli unsur ise, her zaman birlikte çalıştığımız ekiplerimiz oldu. Çalışma arkadaşlarımızın emeği, iş ortaklarımızın desteği ve müşterilerimizin güveniyle daha güçlü adımlarla geleceğe yürüyoruz." dedi.

YÜZDE 100 ELEKTRİKLİ KAMYON BU YIL YOLLARA ÇIKACAK

İklim değişikliğinin etkilerini azaltmak amacıyla 2040 yılına kadar ağır ticari araç üretiminde sıfır emisyonla ulaşmayı taahhüt eden Ford Trucks, "Generation F hareketi" ile sıfır emisyonlu, bağlantılı ve otonom teknolojilere yönelik büyük bir dönüşüm yolculuğu başlattı.



Bu kapsamda şirket, 2024 yılında düzenlenen Hannover Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda sergilediği "Yüzde 100 elektrikli" ilk kamyonun üretimine Eskişehir Fabrikası'nda bu yıl başlayacak. Tamamen Ford Trucks mühendisleri tarafından tasarlanıp üretilen aracın 2025'te yollarda olması planlanıyor. Elektrifikasyonun yanı sıra alternatif yakıt teknolojilerine de odaklanan marka, geleceğin taşımacılık çözümlerine değer katma vizyonu ile Avrupa Birliği'nin 'Sıfır Emisyonlu Taşımacılık Ekosistemi' projesi çerçevesinde hidrojenle çalışacak ilk yakıt hücresi elektrikli (FCEV) F-MAX üzerinde çalışmalarını sürdürüyor.



Mercedes-Benz Türk Bayi Eğitimlerine Devam Ediyor

Mercedes-Benz Türk, devrim niteliğindeki yeni kabin tasarımı ProCabin ve yenilikçi donanımlarla yollara çıkmaya başlayan Mercedes-Benz yeni Actros L'yi düzenlediği lansman eğitimleriyle bayilerine tanıtmaya devam ediyor.

Her gün ortalama 50 katılımcıyla gerçekleştirilen eğitimlerde yeni Actros L'nin segmentinde çıktayı daha da yükselten özellikleri bayilere aktarılıyor. Yeni Actros L ProCabin özellikleri, Genel Emniyet Yönetmeliği kapsamındaki yeni güvenlik sistemleri üzerine düzenlenen eğitimler kapsamında 250 bayi çalışanı eğitim aldı.

BÜYÜK YAKIT TASARRUFU

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, mükemmeliyetçi üretim yaklaşımı ile olduğu kadar geniş ve yetkin bayi ağıyla da müşterilerine üst düzey hizmet sunuyor. Kısa bir süre önce yeni Actros L modelini tanıtan şirket, yeni aracın özelliklerini içeren lansman eğitimlerini bayi ağına vermeye devam ediyor. Geniş bayi ağına stratejik hedefleri kapsamında sürekli eğitim veren Mercedes-Benz Türk, bayilerinin gelişimlerini ve mükemmeliyetçi hizmet kalitesinin sürdürülebilirliğini sağlıyor. Mercedes-Benz Yeni Actros L, devrim niteliğindeki yeni kabin tasarımı ProCabin ve yenilikçi donanımlarla dikkat çekiyor. Araç, önceki modele göre yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.

EĞİTİMLER HIZ KESMİYOR

Mercedes-Benz Türk, 1 gün süren yeni Actros L lansman eğitimleriyle bayi ağını yeni ürün konusunda bilgilendiriyor.

Her gün ortalama 50 katılımcıyla gerçekleştirilen eğitimlerde yeni Actros L'nin segmentinde çıktayı daha da yükselten özellikleri bayilere aktarılıyor. Yeni Actros L'nin özellikleri ve Genel Emniyet Yönetmeliği kapsamındaki

yeni güvenlik sistemleri üzerine düzenlenen eğitimlerden 250 bayi çalışanı faydalandı. Mercedes-Benz Türk, şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda 2025 yılında da eğitimlerine hız kesmeden devam ediyor.



7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi Geniş Katılımla Yapıldı

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) ve Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) iş birliğiyle düzenlenen 7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi, 20 Şubat'ta Crowne Plaza Asia'da gerçekleştirildi.

Taşımacılık sektörüne yön veren gelişmelerin ışığında gerçekleştirilen 7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi geniş bir katılımıla gerçekleşti. Sektörün gelecek vizyonunun değerlendirildiği, yapay zeka, otomasyon ve robot teknolojileri gibi hem üreticilere hem de taşımacılara etki eden konular masaya yatırıldı.

HEDEF BÜYÜK

Zirvenin açılışında konuşan Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) Başkanı Yalçın Şentürk, sektörün 2023 yılında 60 bin adetlik üretimle tarihi bir rekor kırdığını belirterek, “İnşallah bu seviyeleri tekrar görür, hatta üzerine çıkarız. Eğer 100 bin adetlik üretime kavuşursak, Avrupa'da birinci, dünyada üçüncü olacağız” dedi. Şentürk, 2024 yılının zorluklarına dikkat çekerken, 2025'in daha da çetin geçeceğini vurguladı. Treyler üreticilerine seslenen Şentürk, ihracatta geri adım atmamak gerektiğini belirterek, “Kazandığımız mevzileri kaybetmeyelim. Kalitemizle ve rekabet gücümüzle Türk treylerinin yolu açık olacaktır” ifadelerini kullandı.

“GURURLUYUZ”

TREDER Başkan Yardımcısı Kaan Saltık, Türk treyler sektörünün uluslararası pazardaki konumunu güçlendirmek adına önemli adımlar attıklarını belirtti. Saltık, “Bugün, Türk treyler sektörünün Avrupa'da ikinci konuma yükselmesinin haklı gururunu yaşıyoruz. TREDER, bu başarının gerekli temellerini oluşturmuştur” dedi. Sektörün bu noktaya gelmesinde birlikteliğin gücüne inandığını vurgulayan Saltık, Türkiye'nin üretim kapasitesi, kalite standartları ve ihracattaki başarısının sektörün yükselişinde kritik rol oynadığını ifade etti.

“GÜCÜMÜZÜ ARTIRACAĞIZ”

Türkiye Ağır Vasıta Distribütörleri Derneği (TAİD) Başkanı Burak Hoşgören, yapay zeka ve robot teknolojilerinin sanayiye entegrasyonunun kaçınılmaz olduğunu vurguladı. Hoşgören, KOBİ'lerin ve sanayi kuruluşlarının bu dönüşüme ayak uydurması gerektiğini söyledi. Hoşgören, “Robot yatırımını planlamak, sanayide verimliliği artırmak ve ülkemizi rekabet edebilir hale getirmek için adımlar atmalıyız” diyerek, bu alandaki yatırımların hızlandırılması gerektiğine dikkat çekti.



ARAS: KARAYOLU VE TREYLER BİR BÜTÜNDÜR

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Şerafettin Aras, treyler sektörünün 70'ten fazla ülkeye 800 milyon dolar değerinde treyler ihraç ettiğini belirterek, “Biz lojistikçiler de üretilen treylerle Türk ihracat ürünlerini dünyaya taşıyoruz. Karayolu taşımacılığı olmadan lojistik düşünülemez. Sektörümüzün büyümesi ve rekabetçiliğinin artması ülke ekonomisi için kritik öneme sahip” dedi. Aras, geçtiğimiz yıl Türkiye'den TIR'larla yapılan ihracat seferi sayısının 2 milyon 95 bini geçtiğini ve taşınan yüklerin toplam değerinin 107 milyar doları bulduğunu belirtti.

“İHRACAT BÜYÜYECEK”

Devlet Eski Bakanı Kürşad Tüzmen, Türkiye'nin treyler sektöründe 1 milyar dolarlık ihracat hedefine henüz ulaşmadığını belirterek, “Sektör kümelenme çalışmalarını yürüttüğü için önümüzdeki yıllarda dünyadaki sıkıntıları aşarak bu hedefi geçeceğine inanıyorum” dedi. Tüzmen, küresel belirsizliklerin sektörü zorladığını da dikkat çekti. Avrupa'daki ekonomik durgunluğa da değinen Tüzmen, “AB mutlaka girdi maliyetlerini azaltan çalışmalar yapacaktır. Ancak Avrupa şu anda yavaş büyüyor, ABD ise AB'nin iki katı hızla büyüyor. Avrupa'daki bu yavaşlama, en çok bu bölgeye ihracat yapan bizleri etkiliyor” dedi.

TECRÜBE ÖN PLANDA

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan, treyler ve ağır vasıta sektörünün Türkiye'nin Avrupa'da liderlik için mücadele verdiği, son derece tecrübeli ve iddialı olduğu bir sektör olduğunu söyledi. Treylere olan talebin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğini kaydeden Atılğan, “Türkiye, hem Avrupa'ya hem Orta Doğu'ya hem de Afrika'ya üretim yapabilen eşsiz bir coğrafi konuma sahip. Sektördeki tecrübesi, esnekliği ve tedarik ağının da gelişimi rakiplere göre çok daha öne çıkmamıza olanak veriyor” ifadelerini kullandı.



TEŞVİKLER SÜRÜYOR

TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin, treyler sektörünün güvenli, çevreci ve rekabetçi bir yapıya kavuşması için standartlaşma, belgelendirme, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarında atılması gereken adımları anlattı. Şahin, Türk Standartları Enstitüsü (TSE)'nin treyler sektörüne yönelik test, sertifikasyon, tip onay ve belgelendirme faaliyetleri ile Yeşil Mutabakat ve dijital dönüşüm gibi küresel trendlere uyum sağlama çabaları hakkında bilgiler verdi ve “TSE olarak sanayimizin küresel rekabet gücünü artırmak, güvenli ve kaliteli üretim süreçlerini teşvik etmek için çalışıyoruz” dedi.

GLOBAL RİSKLERİ ANLATTI

Topkapı Üniversitesi Rektörü Ekonomist, Yazar Prof. Dr. Emre Alkin, yaptığı sunumla global risklerin etkileriyle ilgili görüşlerini paylaştı. Alkin, “Kalıcı ve çoklu riskler dönemine girdik. Eskiden krizler 10-11 yılda bir oluyordu şimdi sürekli krizler oluyor” dedi. Alkin, önümüzdeki dönemde şirket cirolarının önemli ölçüde artacağını ancak o zamana kadar ayakta kalmanın asıl sorun olarak durduğunu söyledi.



Ford Otosan, İnovasyon Yolunda Bir İlki Daha Gerçekleştirdi

Ford Otosan, Quantum Computing teknolojisini üretim süreçlerine entegre etme hedefiyle, üretim planlama ve optimizasyon süreçlerinde büyük bir dönüşüm gerçekleştirdi ve Quantum Application Hub listesinde yer alma başarısını gösteren ilk otomotiv üretim şirketi oldu.

Ford Otosan, inovasyon yolunda attığı stratejik adımlarla Dünya Ekonomik Forumu (WEF) Quantum Application Hub'a kabul edilen ilk otomotiv üretim şirketi oldu. Quantum Computing teknolojisini otomotiv sektöründe üretim planlama sürecine entegre etme hedefiyle, sektöre yenilikçi bir yaklaşım getirdi. Bu önemli adım, Ford Otosan'ın inovasyon yolundaki kararlılığını ve küresel liderlik hedeflerini bir kez daha ortaya koydu. Şirketin bu projedeki başarısı, 20-24 Ocak 2025 tarihlerinde Davos'ta düzenlenen WEF yıllık toplantısında dünyaya tanıtılan en iyi 13 uygulama örneğinden biri olarak uluslararası düzeyde takdir edildi.

ÜRETİM OPTİMİZE EDİLDİ

Ford Otosan, dünyada tek üretim üssü olduğu Ford Transit'in 1.500'den fazla varyantıyla artan üretim karmaşıklığını yönetmek için Gölcük Fabrikası'ndaki gövde üretim hattına Quantum Computing teknolojisini entegre etti. Bu yenilikçi teknoloji, farklı özelliklere sahip araçların üretim sırasını optimize ederek, geçiş sürelerini azaltıyor ve iş yükü dengesini sağlıyor. Yoğun talep dönemlerinde saatte 0,1 araç daha fazla üretim kapasitesine ulaşmayı mümkün kılan bu uygulamanın, yalnızca üretim hattında değil, fabrikanın diğer alanlarında da önemli verimlilik artışlarına olanak tanıyacak şekilde genişletilmesi hedefleniyor. Teknolojinin, tedarik zinciri yönetimi ve lojistik gibi süreçlerde de uygulanmasıyla, tedarikçi sevkiyatlarıyla ilgili belirsizliklerin daha iyi yönetilmesi, varyantlar arası üretim geçiş sürelerinin daha da kısaltılması, iş gücünün daha dengeli kullanılması ve ekipman arıza sürelerinin azaltılması hedefleniyor. Bu uygulama, Ford Otosan'ın operasyonel verimliliği artırma ve dijital dönüşümde lider olma vizyonunun bir parçası olarak, üretim süreçlerinde devrim niteliğinde bir değişim sağlıyor.

“BİR KEZ DAHA KANITLADI”

Ford Otosan Lideri Güven Özyurt, inovasyonun Ford Otosan'da bir tercih değil, bir zorunluluk olduğunu şu sözlerle ifade etti: “Quantum hesaplama teknolojisinin üretim süreçlerimize entegrasyonu, Ford Otosan'ın inovasyon yolunda ne kadar kararlı ve yenilikçi teknolojilere odaklanan bir yaklaşım benimsediğimizin güçlü bir kanıtıdır. Bu adım, binlerce değişkeni analiz ederek klasik bilgisayarların çok uzun zamanda üreteceği çözümlerini dakikalar içinde sunmamızı sağlıyor.

Bu sayede üretim çizelgelerimizi daha verimli hale getirirken, operasyonlarımızı da daha esnek bir yapıya kavuşturuyoruz. Küresel otomotiv sektöründe bu düzeyde bir uygulamanın başka bir örneğinin olmaması, ileriye dönük vizyonumuzu bir kez daha kanıtlıyor.” dedi.

NETWORK VİZYONU YENİKÖY'E TAŞINIYOR

Ford Otosan, 2019 yılında Endüstri 4.0 uygulamalarıyla WEF tarafından “Global Lighthouse Network”e dahil edilen Gölcük Fabrikası'ndaki öncü başarısını, şimdi Yeniköy Fabrikası'na taşıyor. Bu global prestije sahip fabrika, üretimde dijitalleşme ve yenilikçilikte bir referans noktası olmayı sürdürürken, Yeniköy'de de Quantum çizelgeleme sistemiyle yeni bir döneme imza atılması hedefleniyor. Gölcük Fabrikası'nda gövde üretim hattında uygulanmak için planlanan Quantum çizelgeleme sistemi, Yeniköy Fabrikası'nda da ilerleyen dönemde Ford Custom araçlarının üretim süreçlerini optimize etmek için devreye alınacak. Bu ileri teknoloji sayesinde, sadece gövde üretim hattının çizelgelemesini iyileştirmek hedefiyle yetinilmeyecek; pres, gövde üretim, boyahane, montaj ve tampon stok bölgeleri gibi tüm üretim aşamalarını uçtan uca ele alarak optimize etme hedefiyle çalışmalar genişletilerek çok daha fazla verimlilik elde edilebilecek.

QUANTUM ÇÖZÜMLERİ İÇİN KÜRESEL BİR PLATFORM

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) Quantum Application Hub, quantum teknolojilerini benimseyen öncü projeleri ve bu projelerin sektörlere sunduğu yenilikçi çözümleri sergilemeyi amaçlayan bir platform olarak öne çıkıyor.



Platform, kuantum teknolojilerinin pratik uygulamalarını sergileyen projelere ev sahipliği yapıyor. Bu projeler, kuantum hesaplama, kuantum iletişimi ve kuantum sensörleri gibi alanlarda yenilikçi çözümler sunarak, endüstrilerde verimliliği artırmayı ve yeni fırsatlar yaratmayı amaçlıyor.



Beydağı Turizm Filosunu Mercedes-Benz'den Büyük Teslimat

Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığının yıldızı otobüslerini teslim etmeye devam ediyor.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü firması Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığında faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor.

Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, sektörün önde gelen şirketlerinden Beydağı Turizm'e 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1'i Hasmer Otomotiv Düzce ev sahipliğinde teslim etti. Yeni araçların teslimatı için Hasmer Otomotiv Düzce'de gerçekleştirilen tören, aralarında Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Sönmez İkde, Cevdet Kaya, Ömer Reşat Mutlu, Kemal Mutlu, Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam, Otobüs Satış Müdürleri Yaşar Şahin ve Cezmi Ağırtaş, Satış ve SSH Koordinatörü Burak Ödül, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Ahmet Burak Batumlu, Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez'in de yer aldığı kapsamlı bir katılımı gerçekleştirildi.

BEYDAĞI TURİZM'İN FİLOSUNUN TAMAMI MERCEDES-BENZİ!

İsmi, 1972 yılında gerçekleştirilen halk oylaması ile alan Beydağı Turizm, bugün teslim aldığı 5 adet Travego 16 SHD 2+1 ile filosundaki araç sayısını 30'a çıkarmış oldu. Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere fabrikasında üretilen otobüslerin çoğu Mercedes-Benz Kamyon Finansman aracılığı ile finanse edildi.

“HER ZAMAN MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDAYIZ!”

Törende konuşan Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, “Turizm ve taşımacılık sektöründe büyüme stratejimizin bir parçası olarak araç parkına yaptığımız yatırımları aralıksız sürdürüyor ve filomuzu büyötmeye devam ediyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinin en önemli unsurlarından biri olan otobüslerimize yatırım yaparken de daima çok seçici davranıyoruz.

Bugün filomuza eklediğimiz 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ile toplamda 30 adet olan filomuzun tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşuyor. Bu da Mercedes-Benz otobüslerine duyduğumuz güvenin altını bir kez daha çiziyor. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Hasmer Otomotiv Düzce'nin değerli ekibine, finansman desteği sağlayan Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a teşekkür ediyorum” dedi. Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam ise, “Bugün burada teslimatını gerçekleştirdiğimiz 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüsün satış işlemlerini Mercedes-Benz Türk Hasmer Otomotiv Düzce bayisi olarak gerçekleştirmekten dolayı son derece gururluyuz. Türkiye'nin amiral gemisi Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüsümüzün, Beydağı Turizm'e hizmet kalitesinde ve yolcu memnuniyeti anlamında olumlu katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Böylesine değerli ve köklü bir firma ile iş ortaklığımızın uzun yıllar devam edeceğine inancımız tam.” dedi.

HİZMET KALİTESİ VE MEMNUNİYETİ ARTIRACAK!

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise şu değerlendirmeyi yaptı: “1972 yılında Malatya'da faaliyetlerine başlayan, Türkiye'de ulaşım sektörünün önde gelen firmalarından biri olan ve hemen hemen kurulduğu seneden beri iş ortaklığımızın devam ettiği Beydağı Turizm'e 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1



otobüslerimizin teslimatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Filosunu büyötürken Mercedes-Benz Türk'ün yıldızlı araçlarını tercih eden Beydağı Turizm'e markamıza duydukları güven nedeniyle teşekkür ediyor bugün teslim ettiğimiz araçların hayırlı olmasını diliyoruz.” Mercedes-Benz Türk'ün, 1967 yılında kuruluşundan bu yana daima ilklerin ve yeniliklerin öncü markası olduğunu ifade eden Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da, “Mercedes-Benz Türk olarak, yaptığımız işi sadece araç üretmek olarak görmüyoruz. Biz aynı zamanda şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün gelişimine katkı sunmayı çok önemsiyoruz. Yenilikçi teknolojilerimizle, konfor ve güvenliği bir araya getirerek, yolculuk deneyiminde Mercedes-Benz Türk farkını ortaya koyuyoruz. Piyasa koşulları değişse dahi otobüslerimizin piyasa değerini koruması, uzun vadeli sürdürülebilir kazanç sağlaması ve kullanıldığı süre boyunca işletim giderlerinin minimumda seyretmesi iş ortaklarımızın bizi tercih etmelerinin en önemli sebebi. Biz de Mercedes-Benz Türk olarak gelecekte de müşterilerimizin bize duydukları güveni korumaya ve müşterilerimizin beklentilerini karşılamaya devam edeceğiz.” diye konuştu.



Koçaslanlar Holding, 2025 Stratejik Yol Haritasını Belirledi

Koçaslanlar Holding, 2025 vizyonunu belirlemek ve stratejik hedeflerini şekillendirmek amacıyla 3 Şubat 2025 tarihinde Hilton Bursa'da düzenlenen “2025 Stratejik Değerlendirme Toplantısı”nda bir araya geldi.

BÜYÜK ADIMLAR ATILACAK

Şirket yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda, 2025 yılı “Değişim ve Fırsatlar Yılı” olarak tanımlandı. Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, yeni yatırımlar, yenilikçi iş modelleri ve teknolojik dönüşümlerle sektörün yönünü tayin eden lider firma olma vizyonunu güçlü bir şekilde vurguladı.

“ŞİMDİ FARK YARATMA ZAMANI”

Koçaslanlar Holding'in bugüne kadar elde ettiği başarıların temelinde sürekli gelişim, yenilikçi bakış açısı ve güçlü ekip ruhu olduğuna dikkat çeken Mahmut Koçaslan, 2024 yılının detaylı bir değerlendirmesini yaparak 2025 yılına dair hedeflerini yöneticilerle paylaştı. Bu hedeflerin yalnızca bir vizyon değil, aynı zamanda gerçekleştirilmesi gereken somut bir yol haritası olduğunu belirten Koçaslan, şirketin geleceğini hep birlikte inşa etme çağrısında bulundu. Konuşmasında değişime uyum sağlamak ve fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için birlikte hareket etmenin önemine değinen Koçaslan, 2025 yılında çok daha verimli ve dinamik bir yapıya kavuşacaklarını vurguladı. Teknolojiyi iş süreçlerine entegre ederek dijital dönüşümü hızlandıracaklarını, müşteri memnuniyetini daha da artırarak yeni kazanımlar elde edeceklerini belirtti. Ayrıca, değişime hızla adapte olan, ortak hedef doğrultusunda kararlılıkla ilerleyen, çevik ve güçlü bir organizasyon yapısı oluşturacaklarını ifade etti. Bunları yalnızca birer hedef olarak görmediklerini, aksine her yöneticinin katkısıyla şekillenecek bir dönüşüm süreci olarak ele aldıklarını söyleyen Koçaslan, bu yüzden toplantıyı sadece bir değerlendirme değil, aynı zamanda bir çalıştay formatında gerçekleştirdiklerini vurguladı. Yöneticiler, grup çalışmaları yaparak önerilerini sundu, görüş ve geri bildirimlerini paylaştı. Bu interaktif süreç, Koçaslanlar Holding'in kurumsal başarısının temelinde yatan ekip ruhunun ve ortak aklın ne kadar değerli olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Geleceği



planlamanın önemini vurgulayan Koçaslan, “Biz sadece bugünü değil, yarını da inşa ediyoruz. Bizi farklı kılan, her zaman bir adım ötesini düşünerek hareket etmemizdir. Başarı, planlı ve kararlı adımlarla gelir ve biz bu adımları atmaya hazırız.” diye konuştu.

Toplantıda sadece vizyon ve hedefler değil, ilk çeyrekte hayata geçirilmesi planlanan somut adımlar da detaylarıyla paylaşıldı. Yeni şube açılışlarıyla birlikte büyüme stratejisini sürdürecektir olan Koçaslanlar Holding, yeni yatırımları ve iş modelleriyle verimliliği daha da artırmayı planlıyor. Packs markasıyla yurt dışında alınan yeni distribütörlüklerle uluslararası pazarda daha güçlü bir konuma ulaşmak ise şirketin en önemli öncelikleri arasında yer alıyor. Koçaslan, 2025'teki projelerle ilgili olarak, “İleriye gitmenin tek yolu, değişimi kucaklamak ve cesur adımlar atmaktır. Biz büyümeyi sürdürülebilir kılmak, rekabette öne çıkmak ve sektörümüzde liderliği pekiştirmek için her fırsatı değerlendireceğiz.” şeklinde konuştu.

EMİN ADIMLARLA YÜRÜYÖR

Koçaslanlar Holding'in 2025 hedefleri, yalnızca şirket içinde değil, sektör genelinde de önemli bir dönüşüm sürecinin işaretlerini taşıyor. Kararlılıkla ilerleyerek büyümeye devam edeceklerini vurgulayan Mahmut Koçaslan, toplantının sonunda şu mesajı verdi: “Bugün attığımız her adım, yarının büyük başarılarının temelini oluşturuyor.



Biz geçmişten ilham alıyoruz, geleceğe güvenle bakıyoruz. Elde ettiğimiz başarıları bir tesadüf olarak görmüyoruz; bu, yılların emeği, inancı ve birlikte ortaya koyduğumuz güçlü iradenin sonucudur. 2025, hepimiz için bir fırsatlar yılı olacak ve biz bu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için buradayız.” Şirket, güçlü liderlik anlayışı, dinamik organizasyon yapısı ve yenilikçi bakış açısıyla geleceği şekillendirmeye ve sektörde fark yaratmaya devam edecek.



Gemlik Aktaş-1 Lojistik, 50 Yeni Renault Trucks Çekici İle Yılın İlk Yatırımını Gerçekleştirdi

Gemlik Aktaş-1, Renault Trucks ile 25 yıla dayanan iş birliğini 50 adet yeni Renault Trucks T 480 çekici alımıyla güçlendirerek sürdürüyor.

Gemlik Aktaş-1 Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Faik Aktaş, Genel Müdürü Nuray Eryigit, araçlarını Renault Trucks adına Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan ve Genel Müdürü Mesut Süzer'den teslim aldılar. Teslimat sırasında açıklamalarda bulunan Faik Aktaş, şunları söyledi; “Yeni yatırımımız ile filomuzdaki 100 araç, Renault Trucks çekicilerden oluşuyor. Renault Trucks'ın araç performansından memnuniyetimizin yanı sıra, satış sonrası hizmetlerinin verimliliğimize katkısı alım kararımızda önemli bir rol oynuyor. Her zaman Renault Trucks ve Koçasanlar Otomotiv ile olan yakın iş birliğimiz, yatırım ve operasyonel süreçlerimize değer katıyor.”

REKABETÇİ LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE FARK YARATMAK

Gemlik Aktaş-1 Lojistik, karayolu genel taşımacılığından, gabari yük, açık yük, rulo-saç ve proje taşımacılığına kadar tüm alanlarda yurt içi ve uluslararası lojistik hizmeti sunuyor. Taşımacılık kavramının artık lojistiğe dönüştüğünü belirten Nuray Eryigit, sürdürülebilir ve verimli lojistik hizmetlerinin önemini vurguluyor; “Sektörümüzde rekabet oldukça zorlu hale geliyor ancak şunu da unutmamak gerek, ne olursa olsun lojistik hizmetleri artarak devam edecek.

Tüm sektörlerde en önemli tasarruf kalemleri maliyet ve zaman olsa da lojistik hizmeti alan firmaların, maliyetlerini korumak adına kaliteden taviz verdikleri bir dönem artık geride kalıyor. Kaliteyi sabit tutarak, maliyetleri korumak, ön görülemeyen ek maliyetlerden kaçınmanın anahtarı oluyor. Ayrıca, zamanın çok değerli olduğu günümüzde, daha az zamanda daha fazla işi başarmak önemli bir kriter haline geldi. İşte bu noktada bizim gibi güçlü lojistik firmalarının farkı ortaya çıkıyor. Biz de rekabet gücümüzün sürdürülebilirliği adına sundukları toplam sahip olma avantajlarına güvenerek Renault Trucks ile iş birliğimize devam ediyoruz.”

UZUN VADEDE YÜKSEK VERİMLİLİK

Gemlik Aktaş-1 Lojistik, daha önceki araçlarında olduğu gibi yeni yatırımlarında da Renault Trucks'ın servis sözleşmesi avantajlarından faydalanacak. Renault Trucks Excellence Servis Sözleşmesi kapsamında tüm araçlarının bakım ve onarım işlemleri, Koçasanlar Otomotiv tarafından gerçekleştirilecek. Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçasan; “Excellence Servis Sözleşmesi, Renault Trucks sahiplerine uzun vadeli maliyet yönetimi, yüksek performans ve güvenilirlik sağlayarak operasyonlarını daha da verimli hale getiriyor.



Filo işletme maliyetlerinin daha öngörülebilir ve yönetilebilir olmasını sağlıyor. Sabit maliyetler sayesinde filolar, bakım giderlerini kolayca planlayabiliyor. Düzenli bakım ve kontrol ile olası arızaların erken tespiti yapılarak araçlarda aksamaya riskini en aza indiriyor. Sözleşme kapsamında yapılan bakımlar, özellikle uzun vadede yüksek maliyetli onarımların önüne geçiyor. Yalnızca orijinal yedek parçaların kullanılması sayesinde de araçların performansı yüksek tutuluyor. Bu doğrultuda Gemlik Aktaş-1 ile yıllardır devam eden verimli iş birliğimizi sürdürüyoruz ve Renault Trucks'tan aldıkları satış sonrası hizmetlerden memnuniyetleri, her zaman yatırım tercihlerinde belirleyici oluyor” diye açıkladı.

Anadolu Isuzu'dan Büyük Teslimat

Anadolu Isuzu, Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 51 adet Isuzu D-Max pick-up teslim etti.

Belediyelerin hizmet aracı ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çalışmalarına hız kesmeden devam eden Anadolu Isuzu, 28 Ocak 2025 tarihinde Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne, Sağlık ve Sosyal Hizmetler Dairesi Başkanlığı bünyesinde, vektörle mücadelede kullanılmak üzere, 51 adet Isuzu D-Max V-Cross 4x4 ve V-Life 4x2 pick-up aracı teslim etti. Daha önce 20 adet otobüsle Muğla halkının şehir içi ulaşımına katkı sağlayan Anadolu Isuzu, şimdi de belediyeye dayanıklı ve yüksek performanslı pick-up araçları kazandırarak hizmet ağını genişletti. Teslimat törenine; Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet

Aras, Genel Sekreter Tayfun Yılmaz, Sağlık ve Sosyal Hizmetler Dairesi Başkanı Ünsal Paşalı'nın yanı sıra, Anadolu 'dan Yurtiçi Satış Direktörü Yusuf Teoman ve Filo & Kilit Müşteri Yöneticisi Hamdi Tokar katıldı.

MEMNUNİYET ÜST SEVİYEDE

Teslimat töreninde konuşan Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış Direktörü Yusuf Teoman, konu hakkında şunları söyledi: “Anadolu Isuzu olarak, kamu hizmetlerinde verimliliği artıran, dayanıklı ve yenilikçi araçlar sunmaya devam ediyoruz. Muğla Büyükşehir Belediyesi ile gerçekleştirdiğimiz bu teslimat, uzun soluklu görüşmelerin bir devamı niteliğindedir. Isuzu D-max pick-up'larımız sürüş esnasında sürücüsünü ve etrafı korumak için olası kazaları önleyici sistemlerle donatılmıştır. Binek araç konforunu sağlarken 950 kg'a kadarda ilave teçhizatla donatılabilir veya yük taşıma imkânı sunmaktadır. Isuzu D-max araçlar yolda sadece arkadan tahrirli olarak kullanılabilirken, hareket halinde, bir düğme yardımıyla 4x4 'e çevrilerek arazi şartları veya kaygan yollarda güvenli bir şekilde seyahat edilmesini sağlayabiliyor.



Sertel Grup Lojistik Filosu Mercedes Benz Türk İle Büyümeye Devam Ediyor

Ağır ticari araç dünyasının öncü markası Mercedes-Benz Türk, dev şirketlere teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor.

“BİZE DUYULAN GÜVENİ PEKİŞTİRMEYE DEVAM EDECEĞİZ!”

Müşterilerin beklentilerini karşılayacak çözümlerle, her zaman en üst düzeyde performans, güvenlik ve verimlilik sunmaya devam edeceklerini ifade eden Alper Kurt, “Bu güveni pekiştirmeye devam edeceğiz. Bu anlamda, araçlarımıza güvenip, uzun yıllardır bu kıymetli iş ortaklığında markamızla beraber olan değerli Sertel Grup Lojistik ailesine, bayımız Has Otomotiv'e, Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a ve çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Gelecek dönemde de iş birliğimizin güçlenerek devam edeceğine ve birlikte daha birçok başarıya imza atacağımıza inancımız tam” diye konuştu.

“HAYIRLI OLSUN”

Sertel Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Sert, “Grup olarak yurt içi ve uluslararası nakliye alanında 1993 yılından bu yana önemli başarılarla imza atıyoruz. Bu başarıların devamı için filomuzun genç olmasına, verimli performansına ve araç kalitesine dikkat ediyoruz. Teslim aldığımız 255 araç ile Türkiye'nin en genç ve en büyük filolarından birisi olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 500 aracın üzerindeki geniş filomuzun tamamı Mercedes-Benz Türk üretimi araçlardan oluşmaktadır. İkinci el değeri, yaygın servis ağı ve avantajlı finansal çözümleriyle Mercedes-Benz Türk ile çalışmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Yeni araçlarımızın Sertel Grup Lojistik ailesine hayırlı olmasını dilerim” dedi. Sertel Grup Lojistik ile uzun yıllardır büyük bir uyum içinde çalıştıklarını ifade eden Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali de, şu değerlendirmeyi yaptı: “Satışını gerçekleştirdiğimiz 255 adet Mercedes-Benz kamyon ve çekicilerin Sertel Grup Lojistik'e hizmet kalitesi ve ekonomik kullanımıyla olumlu katkıları olacağına inanıyoruz. Sektörün en güçlü ve köklü firmalarından Sertel Grup Lojistik ile uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz iş ortaklığımızın daha da güçlenerek devam edeceğini düşünüyoruz.”



İŞ ORTAKLIĞINA SON GAZ DEVAM

İzmir'de teslimatı gerçekleştirilen törene Sertel Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Sert, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Abdullah Sert, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Sert, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Kamyon Filo Satış Müdürü Yusuf Adıgüzel, Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Müşteri Hizmetleri - Kamyon Teknik Grup Müdürü Mehmet Karal, Kamyon Büyük Müşteri Satış Koordinatörü Mehmet Arda Erdemir, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, İcra Kurulu Üyesi Kerem Karaali, Genel Müdür Turan Dik, Kamyon Satış Müdürü Okan Gül ile Has Otomotiv'in üst düzey yöneticileri katıldı. Teslimat töreninde konuşan Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, “Türkiye'nin her yerine 15 farklı hizmet noktasından 6 farklı taşıma çeşidinde hizmet sunan Sertel Grup Lojistik ile satış organizasyonumuzdaki 15 yılı aşan iş ortaklığımızı bugün teslim ettiğimiz araçlarımızla büyütüyoruz. Bugün, Sertel Grup Lojistik'in 2023 ve 2024 yıllarında alım işlemini gerçekleştirdiği 255 adet Mercedes-Benz Actros ve Atego aracımızın teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Her yıl ortalama 300 bin sefer gerçekleştiren Sertel Grup Lojistik'in 514 araçlık genç bir filosu bulunuyor. Bu filonun tamamına yakınının Mercedes-Benz kamyon ve çekiciden oluşuyor olması 15 yılı aşkın kıymetli iş ortaklığımızın ve memnuniyetin altını bir kez daha çiziyor. Geçtiğimiz sene Kasım ayında Sertel Grup Lojistik 'Yıldızı Olan Kazanır' video serimizde yer almıştı. O videoda yer alan Sayın Mustafa Sert'in şu ifadesini tekrar dile getirmek istiyorum, 'Biz Mercedes-Benz ile, yıldızla kazanmaya devam edeceğiz.' Bu ifade tüm bu 15 yılı aşkın iş ortaklığımızın özeti niteliğinde” diye konuştu.

Renault Trucks'dan Hollanda'ya Büyük Teslimat

Bidfood Netherlands, Renault Trucks kamyonlarıyla Hollanda'da gıda lojistiğinin enerji dönüşümüne öncülük ediyor.

2021 yılından bu yana filosuna kademeli olarak Renault Trucks elektrikli araçları dahil eden Bidfood Netherlands, karbon emisyonlarını önemli ölçüde azaltmayı hedefliyor. Halihazırda 25 adet Renault Trucks E-Tech kamyonu kullanan şirket, 25 araç alımı daha yapıyor. Bu son teslimatla birlikte, Renault Trucks'ın Blainville-sur-Orne fabrikasında üretilen 2000. elektrikli kamyon, Bidfood Netherlands'a teslim edilmiş oluyor.

ELEKTROMOBİLİTENİN MERKEZİNDE

Blainville-sur-Orne'da bulunan Renault Trucks üretim tesisi, Avrupa'da seri elektrikli kamyon üretimi yapan ilk fabrika olarak sürdürülebilir mobilitenin endüstriyelleşmesinde önemli bir rol oynuyor.



Tesis, Mart 2020'den bu yana şehir içi ve çevre bölgelerde kullanım için tasarlanan, elektrikli Renault Trucks E-Tech D ve D Wide orta hizmet tipi kamyon modellerini üretiyor. Bu fabrikada üretilen 2.000'inci elektrikli kamyonun Bidfood Netherlands'a teslim edilmesi ise lojistik profesyonellerinin karbonsuz mobilite çözümlerine artan talebini gösteriyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR TAAHHÜT

Bidfood Netherlands, 2021'den bu yana operasyonlarında 25 adet Renault Trucks E-Tech kamyonu kullanıyor. Bu elektrikli araçlar, şimdiye kadar 230 ton CO2 emisyonunu önleyerek lojistiğin dekarbonizasyon için kilit öneme sahip bir alan olduğunu gösteriyor. Bidfood Netherlands Genel Müdürü Dick Slootweg, bu dönüşümü çevresel zorluklara somut bir çözüm olarak tanımlıyor; "Bu sonuçlar, elektromobilitenin uzak bir hedef değil, operasyonel ve etkili bir gerçeklik olduğunu gösteriyor. Böylece müşterilerimizin sürdürülebilirlik konusundaki artan beklentilerini karşılarken çevresel ayak izimizi de azaltıyoruz." Renault Trucks ve Bidfood Netherlands, iş birliklerinin başlangıcından itibaren şirketin özel ihtiyaçlarını karşılamak için kesintisiz iletişim ve özel çözümlere dayalı güçlü bir ortaklık



kurdu. Renault Trucks Hollanda Genel Müdürü Jérôme Berthelet; "Üç yıldır, Bidfood ile filolarına elektrikli araçları entegre etmek ve lojistik operasyonlarının zorluklarını çözmek için yakın bir şekilde çalıştık. Bu güçlü iş birliği, onların koşulları ve dekarbonizasyon hedefleriyle uyumlu özelleştirilmiş çözümler geliştirmemizi sağladı" şeklinde açıklıyor. 2025 yılı ilk çeyreğinin sonuna kadar 25 adet yeni Renault Trucks E-Tech, Bidfood Netherlands filosuna katılacak.

Mercedes-Benz'den Şennik Turizm'in Filosunu Dev Teslimat

Mercedes-Benz'in teslim ettiği 202 adet araç ile Şennik Turizm'in filosundaki araçların yüzde 30'u Mercedes-Benz oldu.

Personel taşımacılığı, öğrenci taşıma hizmetleri, kurumsal filo kiralama ve özel transfer alanlarında 1977 yılından bu yana hizmet veren Şennik Turizm'in, Mercedes-Benz'den teslim aldığı 197 adet Sprinter ve 5 adet Vito ile 930 araçlık filosundaki araçların yüzde 30'u Mercedes-Benz oldu.

MÜŞTERİ BEKLENTİSİNİ KARŞILIYOR

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar olarak premium segmentte lider olduklarını ve bu konumlarını daha da güçlendirmek istediklerini belirten Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak bu doğrultuda en büyük avantajlarından birinin de portföylerindeki araçların sektöre özel çeşitliliği olduğunu söyleyerek "Mercedes-Benz olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde araçlarımızı kullanılabilecek sektörlerle uyarlıyor, farklı şekillerde kişiselleştirilebilen araç içi düzenlemeler ve donanımlar sunuyoruz. Yüksek güvenlik ve konfor özelliklerinin yanı sıra premium algısıyla da yolcu taşımacılığında sürücü ve şirket sahipleri tarafından en çok aranan modelimiz

Sprinter, orijinal minibüs olarak çok tercih edilen aracımız. Vito da segmentinde yolcu taşımacılığında lider konumda. Şennik Turizm de filosuna kattığı 202 adet Sprinter ve Vito ile Mercedes-Benz araçlarının hem kendilerinin hem de müşterilerinin beklentilerini en iyi şekilde karşıladığını gösteriyor." dedi.

İŞ BİRLİĞİMİZ SÜRÜYOR

Araçları teslim alan Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şennik, geniş ve modern filo ağlarını sektördeki en donanımlı araçlarla güçlendirmeyi hedeflediklerini, müşterilerine konforlu ve güvenli bir taşıma deneyimi sunmayı amaçladıkları için uzun süredir Mercedes-Benz ile çalıştıklarını belirtti ve "Sektördeki güçlü durumumuzu koruyarak, kaliteli hizmet anlayışımızla müşterilerimize değer katmak ve seyahat deneyimlerini unutulmaz kılmak istiyoruz. Bu doğrultuda da filomuzu sürekli yeniliyoruz. Üst düzey müşteri memnuniyeti sağlayacak hizmetlerimizi sürdürmek amacıyla bugün 197 adet Mercedes-Benz Sprinter ve 5 adet Vito'yu filomuza kattık." diyerek uzun yıllara dayanan iş birliklerinin güçlenerek devam edeceğine inandıklarını vurguladı.



Murat Lojistik'in Tercihi Schmitz Cargobull Oldu

Murat Lojistik son yatırımında tercihi frigorifik pazarının lideri Schmitz Cargobull'dan yana kullandı ve 24 adet "S.KO Cool" model frigorifik semi-treyleri filosuna kattı.

Filosundaki 1000'e yakın aracıyla dondurulmuş gıda, sebze meyve, et ve süt ürünleri, diğer gıda ürünleri, sağlık ürünleri, temizlik ürünleri ve geri dönüşüm ürünleri gibi birçok sektör için yurtiçi taşımacılık faaliyeti gösteren Murat Lojistik, son yatırımında Schmitz Cargobull'un S.KO Cool model frigorifik semi-treylerini tercih etti. Toplam 24 adet Schmitz Cargobull S.KO Cool model frigorifik semi treyler yapılan törenle firmaya teslim edildi.

BÜYÜK MEMNUNİYET

Törende konuşan Murat Lojistik Genel Müdürü Elif Sude Yüksel, Schmitz Cargobull ile çalışmaktan duydukları memnuniyeti dile getirerek yeni yatırımlarındaki tecrübesinin markanın sahip olduğu yüksek teknoloji, ihtiyaçlarının tam olarak karşılanması, düşük işletme maliyetleri, ürünün sınıfının en yüksek güvenlikli taşıma standartlarında sunulması, pazarın en çok tercih edilen frigorifik treyler markası olması, yaygın ve uzman servis ağı yanında yüksek ikinci el değeri gibi önemli kriterlere dayandığını ifade etti. Yüksel, profesyonel kadroları ve teknolojik yatırımları ile sektörde hizmet kalitesinin yanında katma değer yaratılarak müşteri memnuniyetini arttırmalarının en büyük öncelikleri olduğunu belirterek hedefledikleri bu yolda kendilerine destek veren Schmitz Cargobull Türkiye ekibine teşekkür ederek işbirliklerinin uzun yıllar süreceğinden emin olduğunu ifade etti. Schmitz Cargobull Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı ise Türkiye frigorifik treyler

pazarında satılan her iki treylerden birinin Schmitz marka olduğunu ifade ederek, Murat Lojistik'in yeni yatırımlarında markalarını tercih etmiş olmalarının haklı gururunu yaşadıklarını belirtti. Marka olarak müşterilerin istek ve taleplerine göre hem ürün hem de hizmette en kaliteliyi sunmaya ve frigorifik treyler pazarındaki lider konumlarını güçlendirerek sürdürmeye devam edeceklerini ifade eden Tokatlı, Murat Lojistik'e kendilerini tercih ettiklerinden dolayı teşekkürlerini sunarak firmalar arasındaki işbirliğinden duyduğu büyük memnuniyeti dile getirdi.



Nüans Global, İlk Wielton Treylerleri ile Filosunu Güçlendirdi

Nüans Global, filosunu 6 adet Wielton treyler ile büyüttü. Nüans Global'e 5 adet Curtain Dropside Master Mega Multiheight ve 1 adet Curtain Dropside Master model Wielton treyler teslim edildi.

Teslimat töreni, Wielton Yetkili Satıcısı UCR Otomotiv tesislerinde gerçekleştirildi. Teslimat törenine Nüans Global Yönetim Kurulu Başkanı Erdi Çapar, Wielton Türkiye Satış ve SSH Müdürü Ozan Akbal, Wielton Bölge Satış Yöneticisi Erkan Şenyurt, UCR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Uçar ve UCR Otomotiv Genel Müdürü Ertuğrul Emre Uçar katıldı.

"FİLOMUZA YENİ BİR SOLUK GETİRİYORUZ"

Teslimat töreninde konuşan Nüans Global Yönetim Kurulu Başkanı Erdi Çapar, "Deneyimli ekibimizle lojistik

operasyonlarımızı en verimli şekilde yürüterek, sektörde fark yaratmaya devam etmek istiyoruz. Hedefimiz, müşterilerimize hızlı, kaliteli ve güvenilir taşıma hizmeti sunmak. Wielton markasıyla ilk kez çalışacağız. Wielton treylerler, sunduğu operasyonel avantajlarla bizim için önemli bir yatırım oldu" dedi.

NÜANS GLOBAL, AVRUPA LOJİSTİK HATTINDA GÜÇLENİYOR

Nüans Global, Almanya, Fransa ve Hollanda başta olmak üzere Avrupa hattında faaliyetlerine devam ediyor. Yeni Wielton treylerlerin filoaya katılmasıyla birlikte, firmanın operasyonel gücü ve verimliliği artarken, yurt dışındaki iş ortaklarına daha etkin lojistik hizmet sunulması hedefleniyor.



Thermo King Türkiye, En İyi Performans Gösteren Distribütörler Arasında Yer Aldı

Thermo King Türkiye distribütörlüğünü sürdüren Doğu Otomotiv, 28-30 Ocak 2025 tarihleri arasında Katar'da gerçekleşen distribütörler 2024 yılı kamyon üniteleri satışlarında en iyi performans gösteren ilk 3 distribütör arasında yer aldı.

Doğu Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Adnan Yücel, yaptığı açıklamada "Türkiye, gösterdiği büyüme ve sahip olduğu büyük potansiyeli nedeniyle Thermo King için en önemli pazarlar arasında yer alıyor. Thermo King Türkiye olarak kamyon ünitelerindeki güçlü satış performansımız ilk 3 distribütör arasında yer almamızın en önemli göstergelerinden biri. Sürdürülebilir büyüme stratejimiz, müşteri odaklı yaklaşımımız sayesinde pazardaki konumumuzu daha da güçlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de bu ivmeyi sürdürerek, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

HEDEF BÜYÜK

Yücel, "Ülkemizde soğuk zincir taşımacılığı, gıda sektörü başta olmak üzere ilaç ve aşı lojistikinde önemli bir rol oynuyor. Bu sebeple soğuk zincir yatırımları hız kazanırken Thermo

King'in güvenli, sürdürülebilir ve kesintisiz soğuk zincir alt yapısı, pazarda rekabet avantajı sağlıyor. 2025 yılında ürün gamımıza yeni eklemelerle Thermo King olarak soğuk zincir pazarında etkinliğimizi daha da arttırmayı

hedefliyoruz" dedi. Thermo King, elde ettiği bu önemli başarıyı daha da ileriye taşımak ve sektördeki güçlü konumunu korumak adına yatırımlarına ve müşteri odaklı çalışmalarına devam edecek.



NEWSCOPE İLE TANIŞIN, MARKANIZI GELECEĞE TAŞIYIN!

197 ülkeyi kapsayan, 40 sosyal medya platformunu ve 152 milyon haber sitesini anlık olarak takip eden Newscope, markanızın geleceğine yön veriyor.



GÜÇLÜ, GÜVENİLİR ÖLÇÜMLER EDİNİN

YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ ÖNERİLERE ERİŞİN

EN GENİŞ TAKİP HAVUZUNA SAHİP OLUN



444 9 522

info@aptech.com.tr

AjansPressMT
AjansPress.Turkey

Top Team Yarışması 2025 Türkiye Kazananı Scania Gebze!

Scania'nın satış sonrası hizmetlerinde teknik eğitim süreçlerini desteklemek, kaliteyi artırmak ve motivasyonu yükseltmek amacıyla tüm dünyada gerçekleştirdiği Top Team yarışmasına, bu yıl Scania Türkiye'de dahil oldu.

Dört adet uygulamalı ve bir adet teorik sınav istasyonu kurularak gerçekleşen Türkiye finalinde, Scania Gebze, Konya Ağır Vasıta, Başaran Otomotiv, Scania Tuzla, Akdeniz Ağır Vasıta, Ankara Ağır Vasıta ve Koçaslan Otomotiv satış sonrası hizmetler ekipleri katıldı. Tüm parkurları başarı ile tamamlayan Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Gebze ekibi Türkiye şampiyonu olarak İtalya'da gerçekleşecek bölge finalinde Türkiye'yi temsil etme hakkını kazandı.

HEDEF BÜYÜK

Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereşer, kazanan ekibe ödülünü verirken yaptığı açıklamada "Ağır ticari araçlarda satış sonrası hizmetler, araçların güvenli, daha verimli ve uzun ömürlü olabilmesi için büyük bir öneme sahiptir. Bakım ve servis, araçların kullanım ömrünü uzatarak işletme maliyetlerini düşürür, ikinci el değerini yükseltir. Scania olarak müşterilerimizin operasyonlarını kesintisiz sürdürebilmeleri için en kaliteli ve güvenilir servis hizmetini vermeyi her zaman hedefliyoruz. Scania Top Team yarışması, ekiplerin ortak bir vizyon ile, güncel teknolojik altyapı gereksinimlerinde birlikte çalışma yeteneğini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Yarışmaya katılan tüm ekipleri tebrik ediyoruz. Türkiye birincisi olan Scania Gebze ekibinin bölge finalinde de aynı başarıyı göstereceğine olan inancımız tam." dedi.

KAZANAN SCANIA GEBZE YETKİLİ SERVİSİ

2025 yılı Top Team yarışması Türkiye finalinde ipi göğüsleyen Scania Gebze ekibi 2007 yılından bu yana 8'inci kez katılıyor. Takım Kaptanı ve Servis Yetkilisi Kadir Çakır, Servis Mühendisi Alper Çıtır ve Master Teknisyenler Murat Çelik, Yusuf Ziya Demeli, Burak Kolay, Hilmi Öztürk'den oluşan ekip, 21.500 metrekare açık alan, 2.500 metrekare atölye bölümü olmak üzere 3.500 metrekare kapalı alana sahip Gebze Yetkili Satıcı ve Servisi 1995 yılından bu yana Scania araçlarına hizmet vermekte.



Temsa'dan 'Dört Dörtlük' Büyüme

TEMSA, 2020 sonunda 771,5 milyon TL seviyesinde olan gelirlerini 2024 sonunda yaklaşık 20 katlık artışla 15,2 milyar TL'ye yükseltti.

2020 yılı sonunda Sabancı Holding-PPF Group ortaklığı çatısı altına giren TEMSA, 2024 yılındaki güçlü performansı ile otobüs satışlarında son 10 yılın en yüksek satış hacmini gerçekleştirdi. Türkiye'de daralan pazara rağmen satış adetlerini koruyan TEMSA, aynı dönemde Amerika, Fransa ve Batı Avrupa gibi öncelikli pazarlarında tüm zamanların en yüksek satış rakamlarına ulaştı. 2020-2024 arası kapsayan 4 yıllık dönemde ise TEMSA TL bazında cirosunu 20 katına çıkarırken, aynı dönemde dolar bazlı cirosunu yüzde 320, ihracatını ise yüzde 655 artırarak Türk iş dünyasında son dönemin en dikkat çekici büyüme performanslarından birine imza attı.

"TARİHİNİN EN YÜKSEK CİROSUNA ULAŞTIK"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Evren Güzel, ticari araç pazarının 2024 yılı performansını ve TEMSA'nın bu dönemdeki rakamsal gelişmeleri hakkında bilgi verirken, şirketin gelecek yol haritası konusunda açıklamalarda bulundu. Son dönemde dünyada ve Türkiye'de faaliyet ortamını zorlaştıran çok sayıda gelişme yaşandığının altını çizen Evren Güzel, "Tüm bunlar ticari araç pazarı üzerinde de önemli etkiler bıraktı. Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) verilerine göre, 2024 yılında Türkiye'de toplam ticari araç pazarı 305.291 adet olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl ise bu sayı 316.705'ti. Dolayısıyla yıllık bazda yaklaşık yüzde 5'lik bir küçülme söz konusu" dedi. Pazarın daraldığı, talebin ötelendiği bir konjonktürde TEMSA'nın toplam satışlarını geçtiğimiz yıl ile aynı seviyede tutmayı başardığının altını çizen Evren Güzel, "Şehirler arası taşımacılık segmentinde ise yurt içi trafik kayıtlarında geçtiğimiz yıla göre yüzde 15'lik bir büyüme ortaya koyduk. Rekabetin yoğun olduğu, küresel oyuncuların aktif olduğu şehirler arası segmentinde, bir önceki yıla göre büyüyen tek markayız. Yurt içinde olduğu gibi küresel ölçekte de son derece başarılı bir yıl geçirdik. 2024 yılında, Amerika pazarında yüzde 49, Fransa pazarında yüzde 32 ve Batı Avrupa pazarında yüzde 54 büyüyerek bu pazarlarda tüm zamanların en yüksek satış rakamlarını gerçekleştirdik.



Fransa'da 6.000'inci aracımızı teslim ettik. Tüm bunların finansal sonuçlarımıza da büyük katkısı oldu. Ciromuzu TL bazında 15,2 milyar TL'ye, dolar bazında ise 462,1 milyona taşıdık. Böylece döviz bazında şirket tarihinin en yüksek cirosuna ulaştık. Bu dönemde gelirlerimizin yüzde 68'ini yurt dışından sağlarken, yüzde 32'sini ise Türkiye'deki operasyonlarımızdan elde ettik." dedi. 2020 yılının TEMSA için tarihi öneme sahip bir yıl olduğunun altını çizen Evren Güzel, şöyle devam etti: "2020 yılı TEMSA'nın, hem Sabancı Holding-PPF Group ortaklığıyla yola devam ettiği hem de konkordatodan kendi rızasıyla çıktığı yıl. Dolayısıyla bazı rakamlarımızı 2020'den itibaren vermek buradaki ilerlemeyi görebilmek için de daha sağlıklı. Bu şekilde baktığımızda 2020-2024 arası dönemde ciro büyümemiz TL bazında yüzde 1871, USD bazında is yüzde 320. Aynı şekilde ihracattaki artış yüzde 655. Bunlar TEMSA'nın 2020 sonrası dönemde, ayaklarını ne kadar sağlam bastığının, geleceğe finansal olarak ne kadar güçlü hazırlandığının bir göstergesi."

"DAHA DEĞERLİ BİR İHRACAT YAPIYORUZ"

TEMSA'nın bugüne kadar yaklaşık 139 bin araç üretimi yaptığını, bunun da yaklaşık 17 bin adedinin dünyanın 70 ülkesine ihraç edildiğinin altını çizen Evren Güzel, "İhracat TEMSA'nın en güçlü kaslarından bir tanesi. 2024 yılında 296 milyon dolar ihracat ile şirket tarihimizin en yüksek ihracatını gerçekleştirdik. Araçlarımızda kendi teknolojilerimizin, tasarımlarımızın ağırlığının çok yüksek olması, net ihracat katkımızın da yüksek olmasını sağlıyor. 2024 yılında net ihracatçı pozisyonumuz da diğer rasyolarımıza benzer şekilde yine rekor seviyede gerçekleşti. Net ihracat katkımız 148 milyon dolar ile bir önceki yılı 5'e katlarken, önceki yıllardaki rekorumuzun da 3,5 katına ulaştı. Ülke ihracatına katkımızı kanıtlayan diğer bir veri de kilogram başı ihracatımız. Türkiye ihracat ortalamasında bu veri 2024 yılında 1,42 dolar olarak gerçekleşti. Bizim ise kilogram başı ihracatımız 19,26 dolar. Diğer bir ifadeyle, Türkiye ortalamasından 13,6 kat daha katma değerli bir ihracat yapıyoruz. Elektrikli araçlarda ise kilogram başı ihracatımız 31,15 dolar." dedi.

"TEMSA, YENİ YATIRIM VE KÜRESEL BÜYÜME DÖNEMİNE HAZIR"

Tüm bu büyüme rakamlarının yanında, TEMSA'nın 2024 yılında imza attığı kulüp kredisinin de şirketin geleceği açısından tarihi bir öneme sahip olduğunu hatırlatan Evren Güzel, "Geçtiğimiz aylarda, 5 bankanın katılımıyla imzaladığımız yaklaşık 90 milyon Euro karşılığı TL tutarında kulüp kredisi ile 2020 yılında imzaladığımız yeniden yapılandırma anlaşmasından çıktık.



Önümüzdeki dönemde, bu sözleşmenin de katkısıyla, uluslararası pazarlarda çok daha hızlı büyüyen, sıfır emisyonlu araçlardaki öncülüğünü pekiştiren, mobilite şirketine dönüşümünü hızlandıran bir TEMSA göreceğiz. Tabii bunu yapabilmenin çok önemli bir finansal manevra kabiliyeti gerektirdiğinin farkındayız. Bugün TEMSA, sektörde bu manevra kabiliyetine sahip ender şirketlerden biri. Türk ticari araç pazarında en düşük borçluluk oranına sahip şirketlerden biriyiz. Tüm bunlar TEMSA'nın küresel büyüme dönemine hazır olduğunu gösteriyor."

"HEDEF, 1 MİLYAR DOLAR CİROLU MOBİLİTE MARKASI OLMAK"

TEMSA'nın bundan sonraki yol haritasına ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Evren Güzel, "Bizim hedefimiz, TEMSA'yı bir otobüs, midibüs, hafif kamyon üreticisinin ötesinde bir mobilite markası olarak konumlamak. TEMSA'nın küresel ölçekte güçlü ve tercih edilen bir mobilite markası olarak konumlanması için stratejimizi dört temel sütun üzerine inşa ettik. Bu dört sütun; 'Odak pazarlarda Coach ve Intercity segmentlerinde tercih edilen marka olmak', 'Pazar ihtiyaçlarına uygun özgün ve yenilikçi ürünlerle niş segmentlerde fark yaratmak', 'Şehir içi segmentinde iş birlikleri kurmak ve ekosistem oyuncusu olmak', 'Üretim merkezi ve geleceğin mobilite çözümleri sağlayıcısı olmak'. Stratejimizin merkezine ise 'Müşterimizi' konumlandırarak her zaman ve her yolda müşterimizle birlikte olduğumuzu vurguluyoruz. Bu strateji ile birlikte vizyonumuz, sadece bir otobüs üreticisi olmak değil; müşterisinin her zaman ve her yolda yanında olan, 'tercih edilen bir mobilite markası haline gelmek'; küresel ayak izini kuvvetlendirmiş, sürdürülebilirlikte güçlü bir oyuncu olarak 1 milyar dolarlık ciro seviyesine ulaşmak" şeklinde konuştu.



PETROLEUM -ISTANBUL

17. Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Araç Yıkama, İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı

24-26 NİSAN 2025

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ



Eş Zamanlı Fuar

GAS & POWER

6. Elektrikli Araçlar, Şarj, Depolama ve Enerji Dönüşümü Teknolojileri, Yenilenebilir Enerji, Elektrik ve Doğal Gaz Fuarı

**Hemen Kaydolun,
Sektörün Liderleriyle
Tanışma Fırsatını
Yakalayın!**



www.petroileumistanbul.com.tr



YENİLENEN ÖZELLİKLERİYLE, YOLLARIN ÖNDE GELENİ.

Mercedes-Benz seyahat otobüsleriyle her yolculuk, benzersiz bir deneyime dönüşüyor.

Teknolojiden ve gelecekte ilham alarak, konforlu ve güvenli yolculukları odağımıza alıyor, yollara getirdiğimiz yeniliklerle fark yaratıyoruz. Yenilenen özellikleri ve teknolojileriyle, güvenliğin ve konforun önde geleni Mercedes-Benz Travego ve Tourismo'yu yollarda keşfedin.

#YollarınÖndeGeleni

Mercedes-Benz
The standard for buses.

