



Sayfa 6'da
Turizmin Başkentine 85'lik teslimat



VIB'ten 13
TEMSA
Maraton
yatırımı



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y m l maparman

Yıl: 1

Sayı: 13

Tarih: 12 Nisan 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y m l haberulasim

Pilota var da kaptana yok mu?



Mercedes'i Mercedes
gibi kullanma eğitimi
kesintisiz sürüyor...



Otokar, beş firmaya
Sultan teslimatı yaptı



İSTAB Gül ile 'Yola
Devam' kararı aldı



EBOD, Gerilakan'a
devam vizesi verdi



Kara: Çarklar düzgün
dönmezse teker dönmez



Çağa ayak
uyduramayan
ayakta kalmaz

Koronaya karşı en büyük silah aşı. Sağlık çalışanı, 65 yaş derken sıra risk altında olan pilotlara geldi. Tek tek aşılanıyorlar; iyi de yapılıyor. Peki ya otobüs kaptanlarımız. Yoksa yine mi ayrımcılık yapılacak? Hani otobüsler daha riskliydi; böyle ise otobüs kaptanı daha büyük risk altında değil mi?



TTDER OLAĞAN GENEL KURULUNU YAPTI

Yönetim Kurulu Üyeleri: Başkan Sümer Yiğci, Mümtaz Er, Mehmet Öksüz, Mehmet Katırcıoğlu, Hüseyin Satır, Taşkın Arık, Güray Buruk, Başar Ulusoy, Koray Yılmaz, Serkan Temizsoy, Murat Yeşilyurt. Denetim Kurulu: İbrahim Artırdı, Şevket Ak, Tahsin Yücefer. Disiplin Kurulu: Fatih Tamay, Mehmet Ak ve Vedat Çakmak...

Duayen Yiğci ile yola devam

TTDER, 11. olağan kongresini yaptı. Tek liste ile girilen genel kurulda, Kurucu Başkan Sümer Yiğci'ye 3 yıllık yönetim vizesi verildi. Yiğci, 'Yapılacak pek çok iş var' dedi...

TURİZM taşımacılarının yegane sivil kuruluşu Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), pandemi nedeniyle ertelenmiş 11. kongresini, Büyük İstanbul Otogarı Konferans Salo-

nu'da yaptı. Divan Başkanlığının sektörün 'BİLEN' emektarlarından Nusret Ertürk'ün yaptığı genel kurula, derneğin Kurucu Başkanı Duayen Sümer Yiğci'nin tek listesiyle gidildi. Yiğci ve yakın yol arkadaşlarından oluşan ekip, TTDER'i 3 yıl daha yönetecek. Kongrede dikkat çeken en önemli husus, TTDER yönetimine bağlı buldukları federasyondan ayrılma ve kendi başına federasyon kurma yetkisinin verilmesi oldu. Bu arada çatı örgüt TOF adına konuşan Başkan Mustafa Yıldırım, mayıs ayında yapacakları kongrede fede-

rasyonun isminin 'Tüm Otobüsçüler ve Turizm Taşımacıları Federasyonu' şeklinde değiştirilmesi yönünde öneri sunacaklarını söyledi. Başkan Yiğci, kısa teşekkür konuşmasında, "Bizi oyladınız, tekrar yetki verdiniz. Bugün kabul görmüş turizm taşımacılığı kavramı ve mesleği varsa, bu TTDER olarak bizlerin bir başarısı. Bunları biz ortaya çıkardık, korumamız lazım. Derneğimizi hastahaneye benzetirim. Geleni iyileştirir, yola koyar. Uzaktan çok iş yapmamış görünebiliriz fakat, kazanımlar o kadar çok ki!" dedi.



İŞTE RAKAMLARLA YENİ HAREM

- 42 bin m2 hizmet alanı - 110 peron sayısı
- Günlük 2 bin otobüs kapasitesi - Ortak servis kullanılacak
- 25 odalı şoför dinlenme tesisi - 250 kişilik konferans salonu
- Yeme-içme ve sergi alanları...

Yeni Harem'in tabelası asıldı

Harem Otobüsçüler Derneği ve Park Group'un ortak projesi olan Anadolu Harem Otogarı, Orhanlı-Kurtköy gişeleri arasında bir arazide yapılacak. 42 bin m2'lik otogarin peron sayısı 110.

OTOBÜŞÇÜNÜN mabetlerinden birisi olan Harem Otogarı, yıllardır atıl durumda. İstanbul Anadolu yakasında otogar yapılması ciddi bir ihtiyaç. Yeni bir otogar için farklı cephelerde girişimler oldu. An itibarıyla yansıtılan şekliyle artık arazi, konumu belli somut bir proje var. Harem Otogarı İşletmecileri Acenteleri ve Esnafın Derneği ile Park Group'un ortak projesi olan İstanbul Anadolu Harem Otogarı,

İstanbul TEM girişi Orhanlı-Kurtköy gişelerinin arasında konumlanacak. Yeni otogar için proje alanında bir tanıtım toplantısı düzenlendi. Basın mensuplarının yer aldığı etkinliğe Dernek Başkanı Kemal Kolaçoğlu, yönetim kurulu üyeleri ile Park Group yöneticileri katıldı. Projenin detaylarını paylaşan yetkililer, paydaş tüm esnafın haklarını koruyacaklarını dile getirerek, kaplarının herkese açık olduğunu ifade etti.



Kâmil Koç'un 20'lik
yatırımdaki tercihi
Lion's Coach oldu..

Sayfa 17'de



Anadolu Otogarı; yanlış şeyler oluyor

Mustafa Yıldırım
Sayfa 7'de



2021 yaz sezonu da tehlikede

İbrahim Artırdı
Sayfa 12'de



Bir haftalık mola

Yalçın Şahin



Sıkıntılı günler bizleri bekliyor

Levent Birant
Sayfa 15'te



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Neredeyiz?

Emre Ak
Sayfa 7'de



Üçüncü ve son viraj

Cem Türkkan
Sayfa 4'te

PRESTİJ, KAZANDIRIR

PİLAVCI OTOMOTİV

İhtiyacınıza uygun Temsa'lara, uygun fiyat avantajı ve cazip ödeme koşullarıyla sahip olabilmek için sizi de PİLAVCI OTOMOTİV'e bekliyoruz.



İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad.
No:150, 41400 Gebze/Kocaeli
T: 0 262 656 46 44

temsa.com



EBOD, Gerilakan ile 'YOLA DEVAM' dedi

Ege Bölgesi Otobüs İşletmecileri Derneği (EBOD), olağan genel kurulunu gerçekleştirdi. Derneği yıllardır başarıyla yöneten Başkan Serdar Gerilakan ve ekibi, üyelerin oylarıyla yeniden devam vizesi aldı.

TÜRKİYE Otobüsçüler Federasyonu'nun (TO-FED) en güçlü ve aktif derneklerinden birisi olan Ege Bölgesi Otobüs İşletmecileri Derneği (EBOD), geçen hafta olağan kongresini gerçekleştirdi.

Tek liste ile gidilen genel kurulda, derneği yıllardır başarıyla yöneten Başkan Serdar Gerilakan ve ekibi, üyelerin oylarıyla yeniden yönetim vizesi aldı.

Yeni isimlerin yer aldığı yönetim kadrosu ise şu şekilde oldu:

Yönetim Kurulu (Asil): Serdar Gerilakan (Başkan), Çetin Kıranşal (Başkan Vekili), Remzi Şen (Başkan Vekili), Şehmus Peker (Başkan Yardımcısı) Ali Yaramışlı (Genel Sekreter), Ömer Efendi Yılmaz (Genel Sekreter Yardımcısı), Taner Sönmez (Muhasep Üye),



Osman Ulusoy (Muhasep Üye Yardımcısı), Ahmet Peköz (Üye), Doğan Aysel (Üye), Necip Özdemir (Üye)...

Denetim Kurulu (Asil) Abdülkadir Özkaya, Yılmaz Özkaçar ve Arif İltaş...

Bu güvene layık olacağız Seçildikten sonra kısa bir te-

şekkür konuşması yapan EBOD Başkanı Serdar Gerilakan, Haber Ulaşım'a şunları söyledi:

Öncelikle beni ve ekibimi yeniden bu göreve layık gören üyelerimize teşekkür ediyoruz.

Biliyorsunuz, yönetim olarak geçmiş dönemlerde bir yandan İzmir Otoğan esnafının

sorunlarını çözmek için yoğun uğraş verirken, diğer taraftan da üzerimize düşen sorumluluk gereği sektör sorunlarının çözümü için mücadele verdik.

Yeni dönemde de bu mücadelemizi kararlılıkla sürdüreceğiz, üyelerimizin bize olan güvenine layık olmaya çalışacağız...

Akdeniz Travego'larını Has Otomotiv'den aldı

MERCEDES-Benz Türk Bayi Has Otomotiv, Güney Akdeniz Seyahat'in bireysel elcisi Şeref Kuyumculuk'a 2 adet Travego SHD 2+1 otobüs sattı. Araçlar, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Şeref Kuyumculuk Otobüs Sorumlu Müdürü Şükrü Temizkalp, kaptanlar Deniz Yılmaz, Alper Arslan, Vedat Gençün, Tamer Kılınç ve Mehmet Dönmez'e teslim edildi.

Soner Balaban, otobüslerin hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini dileyerek, "Dünya bir yıldır salgın ile

mücadele ediyor. Bu süreçte en çok etkilenen sektörler arasında yolcu taşımacıları oldu. Dolayısıyla otobüs sektörünün sezondan beklentisi çok yüksek" dedi. Şükrü Temizkalp ise, "Mercedes-Benz otobüslerin yeni donanımları çok güzel, Travego ise Yıldız'ın 'amiral gemisi'. En arka koltuktaki yolcu bile seyahat sürecinde en yüksek konforu yaşıyor. Otomatik şanzımanlı olması da bizce çok iyi. Artık her yol şartlarında kendini ayarlayan bir şanzıman sistemi var. Yapılan yenilikler otobüschüye katkı sağlayacak özellikler" diye konuştu.



Köksallar 2 Tourismo aldı

GÜNEY'in köklü firması Köksallar, Mercedes-Benz Türk Bayi Hasmer üzerinden 2 adet Tourismo yatırımı yaptı. Araçların anahtarları Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından Köksallar İstanbul İşletmecisi Fatih Keske'ye teslim edildi. Keske, bu yatırımda kendilerine her türlü kolaylığı sunan Mercedes camiasına ve Hasmer ailesine teşekkür etti.

ANDROID VE YARI ANDROIDLERDE

DEV KAMPANYA

10.1 HD FULL DOKUNMATİK EKРАН

TÜRKİYE'DE TEK TRT BANDROLLÜ

BU ÖZELLİKLER

TÜRKİYE'DE TEK

- 4 Dakika Reklam Alanı
- Cep Telefonu Ekranını USB'den Televizyona Yansıtma
- USB'den Film, Müzik Oynatma
- Radyo ile Lisanslı Müzik Durdur
- Film İzlerken Anlık İleri Geri Alma
- 2 Sene Bire Bir Değişim Garantisi

harward

"Kırılmaz Çizilmez IPS Ekran"

35 Yıllık Tecrübe

YERLİ ÜRETİM

Yücel KAYGUSUZ :0533 516 17 23
Ünal KAYGUSUZ :0532 564 55 64



TTDER acil sorunların çözümü için Bakan'dan destek istedi

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), olağan genel kurulunun ardından icraatlarına kaldığı yerden devam etti. Dernek yönetimi, bu çerçevede Turizm Bakanı Mehmet Nuri Aksoy ile verimli bir görüşme gerçekleştirdi.

TURİZM taşımacıları, pandemiden en çok etkilenen kesimlerin başında yer alıyor. Sektörün yegâne sivil toplum kuruluşu Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), bu sorunların çözümü için yoğun ve etkili girişimlerini sürdürüyor.

Dernek yönetimi, kongrenin ardından girişimlerine kaldığı yerden devam ediyor.

TOF Genel Başkanı ve TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Başkanı Sümer Yiğci ve TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile önemli ve verimli bir görüşme gerçekleştirdi.

Heyet, görüşmede turizm taşımacılarının acil çözüm bekleyen sorunları hakkında Bakan Ersoy'a briefing verdi. Görüşmede özellikle

seyahat acentelerinin karşı çıktığı 1618 sayılı kanunda değişikliğin geri çekilmesi değerlendirildi.

Mustafa Yıldırım görüşmenin çok verimli geçtiğini ve Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Ersoy'un kendilerine desteklerinin olduğunu, sektörün karşılaştığı sorunları içeren bir rapor hazırlanıp tekrar bir araya gelmek istediklerini belirtti.

Görüşme ile ilgili bilgi veren Başkan Mustafa Yıldırım, şunları söyledi:

Gerek sektörümüzü gerekse insanlığı tehdit eden bu salgından kurtulmak için dünyada bir sürü çalışma söz konusu.

Biz de gerek otobüslerimizde, restoranlarda, kafelerde, okullarda kullanılabilecek 'UV' ışınlarıyla beraber ortamı sterilize eden bir çalışmayı sayın bakanımıza anlattık. Bu çalışmanın desteklenmesi

gerektiğini belirttik.

Sadece bu salgın için değil tüm salgınlar için uçaklarda bulunan 'hepa' filtrenin yerini tutacak ondan daha etkili bir çalışma yapılmış.

Türkiye'de bunu birçok kurum kullanmaya başladı hatta bunun ihracatına bile başlandı.

Otobüslerimize de bu sistemi uygulamayı düşünüyoruz otobüscüye fazla maliyeti olmayacak şekilde. Sektörümüzün artık bu salgından bir şekilde sıyrılması gerek.

O yüzden bu tür çalışmaların desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Bu çalışmalarını yapan arkadaşları da tebrik ediyorum.

Onlar sayesinde Türkiye takip eden değil, takip edilen konumda olacaktır. O yüzden bu konuyu sayın Cumhurbaşkanımıza kadar götürmeyi hedefledik.

ÜÇÜNCÜ VE SON VİRAJ

DAHA önceki yazılarımda sıkça pandemiden ve pandeminin getirdiği şartlardan bahsetmişim. Her ne kadar bu yazıma başlamadan önce "bu hafta pandemiden artık bahsetmeyeceğim" desem de; ne yazık ki son zamanlardaki mevcut şartların kötümser havası yine yazımın ana konusunun salgın olmasını zorunlu kılmaktadır.

Geçen sene bu zamanlar ramazan ayı sonrası turizm eskisi gibi olur diye düşünürken; aradan koca bir sene geçti. Ancak bu süre zarfında belli zamanlarda bazı ivmelenmeler olsa da genel olarak süreç durağan bir seyir izledi. Normal koşullar altında ramazan ayı dönemi biz turizm taşımacıları için genelde durağan bir ay olup; araçlarımızın bakımlarını yaptığımız bir inanç ve dinlenme ayı olarak geçmektedir. Aslında yaz dönemi öncesine denk gelen ramazan ayları ise sezon öncesi son mola olarak değerlendirilmektedir. Ancak 2020 yılının ramazan ayı ise ne yazık ki böyle geçmemiş ve içimizde buruk bir anı bırakmıştır. Muhtemeldir ki bu ramazan ayı da benzer geçecektir.

Ülke olarak son yaşadığımız vaka artışları ile birlikte bu virajı da atlattırsak, hep birlikte daha güzel günlere kavuşacağımıza inancım tamdır.

Ramazanla birlikte bir taraftan da Nisan ayının ortasına geldik. Yaz mevsimine çok da bir zaman kalmadı.

Vakalar ciddi boyutta artsa da, biz turizm taşımacıları için umutlar sürüyor.

Özellikle Rusça konuşan ülkelerden turist beklentisi yüksek. Bunun en büyük belirtisi ise yaşadığımız bu zor günlerde bile ciddi rakamda turistin bu ülkelere ülkemize geliyor olmasıdır. Bu artan ivmeyle birlikte geçen sene Kültür ve Turizm Bakanlığımızın koordinesi ile başlayan Güvenli Turizm Sertifikası'nın Karayolu uygulamalarının önemini bu sene daha da artacağına inanmaktayım.

Geçen hafta İstanbul Büyükşehir Belediyesi bünyesindeki Turizm Platformu'nda katıldığım bir organizasyonda Ukrayna Ulusal Televizyonu'na özellikle Türkiye Turizm Taşımacılık alanındaki sertifikasyon süreçleri ve kriterleri konusunda bilgilendirmelerde bulundum ve bu inancım daha da arttı.

Bizim için bu dönemde artık normal olarak saydığımız birçok uygulamanın, turist açısından onlara güven verdiğine bu röportajda aldığım olumlu tepkilerle şahit oldum. Sonuçta biz turizm taşımacıları için şu aşamadaki önceliğimiz taşıdığımız misafirin sağlığı ve onların kendilerini güvende hissetmeleridir.

Turizm ise otel, restoran, müze, kültürel alan ve biz turizm taşımacılarının bir araya geldiği bütünsel bir zincirdir. Aslında yabancı turistler uçaktan indikten sonra daha otellerine yerleşmeden ülkemizle ilgili ilk izlenimlerine bizim araçlarımızla seyahat ederken sahip olurlar. Bu da "Güvenli Turizm" in başlangıç yerinin turizm araçları olması gerektiğini açık bir şekilde ortaya koymaktadır.

Bugün sürücü, araç ve yolcu üçgenindeki belirlenen kriterlerin sağlanması turizm sürekliliği açısından en azından bu pandemi döneminde önemli rol oynayacaktır.

Seyahat öncesinde, seyahat sırasında ve seyahat sonrasında olmak üzere Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı'nın web sayfasında da belirttiği maddeleri hep birlikte sağlıyor olmamız, biz işletmecileri de olabilecek kötü sürprizlerden koruyacaktır.

Son olarak özellikle sürekli misafirlerle her ne kadar maske, mesafe ve hijyen kuralları çerçevesi söz konusu olsa da, çevresel etmenlere maruz kalan turizm sürücülerimizin de turizmde aşı önceliğinde olması çok önemli olacaktır.

Aslında salgın dışında konuşacak ve yazılacak çok konu var. Ancak bu konular pandemiden getirdiği şartlardan dolayı biraz daha ikincil planda kalmaktadır.

Yazımın sonuna gelirken herkese sağlıklı ve hayırlı ramazanlar dilerim. Seneye iftar sofralarında hep birlikte yan yana olmak dileği ile.



Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'a yapılan ziyarette, Yazkar Yönetim Kurulu Başkanı Cem Yazıcı virüsün yayılımını ortadan kaldıran yerli olarak geliştirdikleri 'SAFEAIR-UV Dezenfeksiyon Sistemi' hakkında Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'a teknik bilgiler aktardı.

Cem TÜRKKAN



UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

Güç ve yüksek performans ile hem yolcu hem de sürücünün konforunu en üst seviyeye taşıyacak özellikler Maraton'da buluştu. O, eşsiz seyahat deneyimleri için yola çıkmaya hazır. Ya siz?



KONFOR ve LÜKS BİR ARADA...

12.2 ve 13 metre seçenekleri ile, 46+1+1'den 54+1+1'e varan koltuk opsiyonları sunan Safir Plus ve 41+1+1 koltuk kapasiteli Safir Plus VIP, otobüste yolculuğu keyifli bir deneyim haline getiriyor.

mapar

5 turizm firmasına 85 adet araç teslim etti



Zemzem Turizm 55 Temsa araç aldı



TEMSA COŞTU BİR KERE!

TEMSA teslimatlarının ardı arkası kesilmiyor. Şirket, son olarak Antalya'daki turizmcilere 85 adetlik bir araç filosu teslimatı gerçekleştirdi. Yeni sezona TEMSA yatırımları ile giren firmalar, alınan tedbirler ve aşılama çalışmalarının hızlanması dolayısıyla 2021 turizm sezonuna umutlu bakıyor.

Kıraç'tan 3'lük Safir yatırımı

TEMSA'nın önemli müşterileri arasında yer alan Antalya Kıraç Turizm'e 3 adet Safir teslimatı yapıldı. Araçları; TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Satış Direktörü Baybars Dağ, Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç'a teslim etti. Kıraç Turizm'e araç teslimatı yapmaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Tolga Kaan

Doğancıoğlu, "Yıllardır başarıyla devam eden bir iş birliğimiz var. Bir de babadan kıza bir nesil aktarılmış bir şirket var. Bugünlerde Antalya'da olmak ve teslimatlar yapmak hem heyecan veriyor hem de mutluluk. Kıraç Turizm'in parkında Safir araçları görmek mutluluk veriyor" dedi. Kıraç Turizm Genel Müdürü Havva Kıraç, 10 adetlik bir sipariş de verdiklerini belirterek, "Filomuzda 300 TEMSA var. 10 adetlik siparişimiz turizmdeki hareketliliğe bağlı olarak artabilir" diye konuştu.



BİR yandan Avrupa'ya yaptığı elektrikli otobüs ihracatıyla adından söz ettiren TEMSA, diğer taraftan da iç pazarda fırtına gibi esiyor. Pek çok turizm firması, sezona TEMSA araçlarla hazırlanıyor. TEMSA, son olarak yeni yetkili satıcısı Antalya Oto üzerinden Zemzem Turizm, Kıraç Turizm, Aksu Turizm, Şekerler Turizm ve Sorkun Petrol'e toplam 85 adet otobüs teslimatı yaptı.

Sezon heyecanına ortak olduk

Son teslimatları değerlendiren TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, iki günlük süreçte 5 firmaya teslimat yapmaktan mutlu olduklarını açıklayarak, "Biz aslında bu teslimatlarla sektör mensuplarının sezon heyecanına ortak oluyoruz. Müşterilerle, iş ortaklarımızla TEMSA'nın ilişkisi pandemi sürecinde de sıcak oldu. Antalya'da, satış ve servis taraflı çok iyi bir ekibimiz var. Bu başarıda onların katkısı çok daha büyük. Turizm sezonunun beklentiler doğrultusunda iyi geçmesini diliyoruz" dedi. TEMSA Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ise, Antalya'nın turizm sektörünün gözbebeği olduğunu ifade ederek, "Antalya'nın marka haline gelmiş şirketlerine sezon öncesinde teslimatlar yaparak bizim için çok değerli iki gün geçirdik. Antalya Oto, bölgede bizim gücümüze daima güç katkı ve katmaya devam ediyor. Bu iş birliktir. Otobüs tarafında satış için müşteri-

riplerle iyi iletişim kurmanın önemini ve kazanımlarını her zaman görüyoruz" dedi.

Zemzem TEMSA'dan şaşmadı
TEMSA'dan toplam 55 araç teslim alan Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, TEMSA ile 13 yıldır ticaret yaptıklarını belirterek, "Neredeyse 10 yıldır filomuzda TEMSA markası dışında araç bulunmuyor. TEMSA ürünlerini tercihimizi düşük yakıt tüketimi ve satış sonrasında yüksek hizmet kalitesine sahip olması belirliyor. Satış sonrasında hizmetten de çok memnunuz. Yedek parça ve bakım noktasında, beklemediğimiz destekleri alıyoruz. Maraton'da bölgede iyi bir ivme yakalattık, bu ivmeyi devam ettirmek istiyoruz. Şu an filomuzda 1200 özmal içerisinde 400 adet TEMSA araç var. Her ay TEMSA araç alıyoruz. Filomuzda 10 Maraton, 10 Safir, 35 adet Prestij daha ekledik" dedi.

TEMSA CEO'su Doğancıoğlu da, "Zemzem Turizm TEMSA'nın en eski müşterisi hatta ürünlerimizi alan ilk firma. TEMSA'nın yeniden yapılandığı süreçte en büyük volümlü satışının yapıyor olması bizim için çok değerli. Antalya firmaları turizm sezonunu TEMSA yatırımları ile açıyor. Umuyoruz ki iyi bir turizm sezonu olacak. Türkiye otobüs pazarında her 3 otobüsten biri TEMSA markalı. Biz bunu Antalya'da her 3 araçtan ikisi TEMSA markalı ürün haline getirmek istiyoruz" dedi.



20 Prestij alan Şekerler 50'lik yatırım yapacak

TEMSA, Şekerler Turizm'e 20 Prestij SX teslim etti. Şekerler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şeker, her yıl araç yatırımı yaptıklarını belirterek, "Sektör her ne kadar pandemide büyük yaralar olsa da biz bu süreyi lehimize çevirecek markalarla, doğru fiyatlarla filomuzu güncel tutuyoruz. TEMSA ile son 4-5 yıldır özellikle, güzel çalışmalara imza atıyoruz. Yeni dönemde de filomuz büyümeye devam edecek. TEMSA ile bu yıl için toplamda 50 araçlık bir görüşmemiz var. TEMSA araçlar işletme maliyetleri ve müşteri memnuniyeti açısından tercihimize öne çıkıyor. Özellikle yakıt tüketimi çok düşük" dedi.

TEMSA Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Şekerler Turizm'in 26 yıllık bir geçmişe sahip olduğu-

nu belirterek, şunları söyledi: "TEMSA'nın Antalya'da çok geniş bir müşteri kitlesi var. Bu müşteriler de gerçekten Şekerler Turizm gibi hizmet yapısı ve kurumsal kimlikleriyle bölgede fark yaratmış, markalaşmış şirketler. Şekerler Turizm yeniliğe açık bir firma. Bu anlayışa sahip firmalarla iş ortaklığı yapıyor olmak da bizleri mutlu ediyor.

Burada başarının sırrı iyi bir ürünü pazara sunmanın yanı sıra o ürüne satış sonrası süreçte de sahip çıkılması ve müşterinin ihtiyaçlarına, beklentilerine uygun çözümler üretmesi. Her iki tarafın da kazandığı bir sistemin olması da iş birliklerinin yıllarca devam etmesinde önemli etken. Şirketler umutla yeni yatırımlar yapıyor ve biz de gerekli her türlü desteği sunmaya çalışıyoruz".

Aksu Turizm 2 Safir, 1 Maraton yatırımı yaptı

TEMSA; Aksu Turizm'e 2 Safir, 1 Maraton teslimatı gerçekleştirdi. Teslimat töreninde konuşan Aksu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, uzun yıllardır TEMSA ile iş birliğinde olduklarını belirterek, "Markaya güvenimiz çok sağlam. Ayrıca ilk alım maliyeti anlamında TEMSA çok daha avantajlı.

Bu yıl Safir yatırımının yanı sıra filomuzda Maraton araçlardan katıyoruz. Bence turizmin yükselen yıldızı Maraton olacak" dedi. Bu yıl 10 araçlık bir yatırım planı olduklarını belirten Karacan, "10'un 7'si TEMSA olacak. Şu an üçünü aldık. Diğer araçlar mayısta filoda yerini alacak. Tes-

lim aldığımız araçlarla filodaki TEMSA sayısı 17 oldu" dedi.

TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ, Aksu Turizm ile uzun süredir iş ortaklıklarını bulunduğunu söyleyerek, "20 yılı aşkın süredir iş birliğimiz sürüyor. Kriz dönemlerinde bile Aksu Turizm mutlaka 1-2 adet de olsa TEMSA yatırımı yapıyor. Şu anda bir paket anlaşması yaptık ve 3 adedini bugün teslim ettik. Sezonun başlangıcına kadar diğer araçları da teslim edeceğiz. Aksu Turizm Safir yatırımlarının yanı sıra bu sene Maraton yatırımları da yapıyor. Antalya'da, Maraton araçlara da bu süreçte yoğun bir ilgi olacağını düşünüyoruz" dedi.



Sorkun da 'Safir' dedi

SORKUN Petrol, Safir yatırımı yaptı. Aracı, TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Volkan Tolunay, Sorkun Petrol sahibi Emin Ünal'a teslim etti. Tolunay, Sorkun Petrol ile yıllarca dayanan iş birlikleri olduğunu vurgulayarak, "Emin Ünal ile iş ortaklığının yanı sıra bir dostluğumuz da var. Her yıl Sorkun Petrol ile alışverişimiz oluyor. Yeni Sa-

fir hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Emin Ünal da, "Umuyoruz bu turizm sezonu herkes için bereketli ve kazançlı olur. Tamamı TEMSA markasından oluşan filomuz yeni aldığımız araçla birlikte 8 araca çıktı. Bu araç TURSE bünyesinde hizmet verecek. Önümüzdeki dönemde de filomuzu yine TEMSA ile büyütmeyi istiyoruz" dedi.



PRESTİJ, KAZANDIRIR

Güçlü performansı ve yakıt tasarrufu ile Prestij SX hem sürücülerin hem de yolcuların yüzünü güldürüyor



mapar

güvencesi ile Temsa'nın üstün teknolojik araçlarına sahip olmanın tam zamanı...

MAPAR MERKEZ OFİS

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar
Sitesi 16. Blok No: 42-44
İkitelli / İSTANBUL
TEL: 0224 671 27 35 - 36

MAPAR BURSA

Yeni Yalova Yolu 12. Km No: 493
Alaşar Mah. Osmangazi / BURSA
TEL: 0224 261 00 70
FAKS: 0224 261 00 53



VİB TURİZM, METSAN'DAN 13 MARATON ALDI



BAŞKAN SUAT AKIN:

TEMSA İLE YOLA DEVAM!

Ulusal marka yolunda emin adımlarla yürüyen VİB Turizm; bir yandan yeni üyelerle büyürken, diğer taraftan da da filosunu 2+1 otobüslerle yeniliyor. Firmanın bu dönüşümdeki tercihi, TEMSA'nın 'Amiral Gemisi' Maraton... Firma bu çerçevede TEMSA'nın başarılı bayi METSAN'dan 13 adet 2+1 Maraton aldı, 8 otobüs alımı için de karşılıklı görüşmeler devam ediyor.

MART 2021'de ülkemizde de görülmeye başlanan korona virüs pandemisi, herkesin hesaplarını bozsa da, kimileri yaşanan bu krizi fırsatlara

dönüştürme yolunu tercih etti. 25 yıldır kooperatif işletmeciliğinin mükemmel örneğini sergileyen Sakarya VİB Turizm de, bu firmalardan birisi...

Kooperatifin direksiyonuna geçen vizyon sahibi Başkan Suat Akın, tam da böylesi kritik bir süreçte; bir yandan firmaya yeni üyeler kazandırırken, diğer taraftan da yeni

otobüslerle filosunu gençleştirip toplam konforu artırma yoluna gitti.

Tüm bunların arkasında ise, firmanın ulusal bir marka olma hedefleri var. VİB Turizm, bu bir yıl içerisinde önemli otobüs yatırımları yaptı. Firmanın marka tercihi ise TEMSA'nın otobüsteki 'Amiral Gemisi' Maraton oldu. VİB, bu yatırımları TEMSA'nın başarılı bayi METSAN Otomotiv üzerinden gerçekleştirdi. An itibarıyla 13 adet 2+1 Maraton VİB'in filosuna dahil oldu.

Otobüsler için Sakarya Otogar'nda görkemli bir tören düzenlendi.

VİB'e çözüm ortağı olmak gurur verici

Konuyla ilgili olarak Haber Ulaşım'a açıklamalarda bulunan Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, şunları söyledi:

40 ortaklı VİB Turizm, otobüs sektörünün örnek ve kurumsal markalarının başında yer alıyor.

Firmanın bölgesel yapıdan çıkıp, ulusal çapta bir yapıya kavuşma gibi iddialı bir hedefi var. Ben vizyon sahibi yönetimle, bunu başaracaklarına inanıyorum.

Bu süreçte iş ortağı ve yol arkadaşı olarak TEMSA'yı tercih etmeleri de bizim için gurur verici. Otobüsteki Amiral Gemimiz Maraton; konforu ve ekonomisiyle VİB Turizm'i hedeflerine ulaştırmada önemli bir rol üstlenecektir.

Markamızı tercihlerinden dolayı kendilerine teşekkür eder, araçların hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilerim...

8 otobüs yatırımımız daha olacak

VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın da, "Bugün yeni Temsa Maraton araçlarımızı teslim alıyoruz.

13 adetini teslim aldık. Bundan sonrasındaki yatırımlarımız da, yine Temsa markası üzerine yapılacak.

Filomuzu 2+1 otobüslerle gençleştirip konforumuzu artırıyoruz. Yatırımlarımız, pandemi sürecinin akış hızına göre daha düşük bir hızla devam edecek. Ama tekrar altını çiziyorum, yolumuza Temsa ile devam etmekteyiz. VİB Turizm artık yöresel firmadan, yani kendi kabuğundan ayrılıyor. Bu sezonda çeşitli bölgelerde VİB Turizm'i göreceksiniz.

Pandemi seyrinin düşüşüyle atılımlarımız daha hızlı bir şekilde devam edecektir. VİB Turizm artık Sakarya'nın bölgesel bir firması değil, Türkiye'nin ulusal bir firması olma yolunda emin adımlarla yoluna devam etmektedir.

Şu ana kadar TEMSA bayi METSAN otomotiv üzerinden 13 adet 2+1 Maraton alımı gerçekleştirdik. Sezon öncesi 8 otobüs yatırımını daha yapmayı planlıyoruz.

Bu konuda da TEMSA ve METSAN Otomotiv ile görüşmelerimiz devam ediyor. Kısa sürede görüşmeleri nihayettendirip bu 8 otobüsü de filomuza katacağız.

Ben tüm bu yatırımlarda bizlere her türlü kolaylığı sunup destek veren TEMSA ailesi ve METSAN Otomotiv yetkililerine teşekkür ediyorum. Ayrıca bu süreçte bizleri hiçbir zaman yalnız bırakmayan METSAN Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Sonat Demirci'ye de ayrıca şükranlarımı sunuyorum" şeklinde konuştu.

İyi bir sezona hepimizin ihtiyacı var Yaşanan sıkıntılı süreçte de dikkat çeken Suat Akın, "An itibarıyla pandeminin zirvesini yaşıyoruz. Tam kapanma ve şehirlerarası seyahatlerin kısıtlanmasından söz ediliyor.

Tabii ki istemediğimiz bir durum bu. Ama iyi ve verimli bir yaz sezonu adına gerekirse buna da katlanacağız.

Umuyorum ki yoğun aşılama ve alınacak önlemlerle yaz sezonundan önce normale döneriz. Hepimizin buna fazlasıyla ihtiyacı var. Bu arada mübarek ramazan ayına giriyoruz. Tüm sektör mensuplarına hayırlı ramazanlar diliyorum" dedi.



Anadolu Otogarı projesinin sektörden kaçırılması yanlışır

PANDEMİ nedeniyle çok sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. Vaka sayısı, vefat sayısı rekor düzeyde. Tam kapanma ve şehirlerarası seyahatlerin kısıtlanması konuşulmaya başlandı.

Umarım yeniden evlerimize kapamayız, yeniden kontak kapatmayız. Tabii diğer taraftan hayat devam ediyor.

Bizler de sektörün sivil kuruluşları olarak sorunların çözümü için yoğun çabalarımızı sürdürüyoruz.

Geçen hafta iki önemli konuyu görüşmek üzere İstanbul Büyükşehir Belediyesi yetkilileri ile bir araya geldik. İstanbul'daki ulaşım altyapısı hakkında görüş ve taleplerimizi iletip, şehirlerarası otobüslerin ve turizm otobüslerinin konularını gündeme getirdik.

Biliyorsunuz Anadolu yakasında bir otogar çalışması mevcut. Harem Otogarı esnafları tarafından sektörün bilgisinin dahi olmadığı bu otogar çalışmasına onay vermeyen İstanbul Büyükşehir Belediyesi de sıcak bakmıyor.

Projeyi gerçekleştiren arkadaşlarımız, nedense projelerini bizden saklıyorlar, kaçırıyorlar. Sektörden kaçırıyorlar.

Firmaların çoğunun bu yapıdan haberi yok. Bu sektör bir bütündür. Bu sektörü ayrı ayrı değerlendirmemek gerekli.

Başkasının arsası, başkası tarafından yapılacak, nasıl yapılacak, kim tarafından işletilecek?

Esnafın buraya getiriliyor. Bunu daha önceki yazılarımda da dile getirmiştim; bizim, Büyükşehir Belediyesi ile birlikte Anadolu Yakası Otogar projesi ile alakalı konularda ciddi oranda mesafe aldık.

Onun için arkadaşlarımız yanlış bir yolda mesafe almaktalar. İlçe belediyesinin böyle bir yetkisi mevcut değil. Bizim Cumhurbaşkanımızla, İçişleri Bakanlığıyla, Ulaştırma

Bakanlığı ile yapmış olduğumuz görüşmeler dışında sizlerin böyle bir girişimde bulunmanız doğru değil. Sektörün yıllardır beklediği bir otogarı olsun diye, yanlış bir konumda, yanlış bir proje ile yapmak doğru değil.

Bunu biz belirttik fakat geri dönüş alamadık.

Böyle bir şey yapılacaksa, sektörün tüm paydaşlarıyla bir araya gelinip, onay alınması lazım.

Sektörün uzun yıllardır beklediği konu bu.

Biz yolumuza devam ediyoruz. Mehmetçik Vakfı Tesisleri veya fuar alanı dediğimiz Viaport'un yanındaki arazide, konumuz çözüm aşamasında. İnşallah müjdeli bir haberi de kısa zaman içerisinde duyuracağız.

Başta da dile getirdiğim üzere sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. Pandemi seyrinde artış söz konusu. Yolcu sayısında gerileme mevcut.

Tam kapasiteye döndü ama firmalarımızın da gerekli önlemleri alması lazım.

Gerekli talimatlara titizlik ile özen gösterilmeli. Ramazan ayına girmek üzereyiz.

Sıkıntılı bir dönemdeyiz. Ertesinde Ramazan Bayramı ve sonrasında hareketlilik artacak.

Bu konuda gerekli önlemler alınması lazım. Bilim Kurulu'na toplu taşıma araçlarında gerekli önlemlerin alınması adına bir takım tavsiyelerimiz oldu.

Sürücülerimizin aşı önceliği olması lazım. Çünkü her gün yüzlerce insanla muhatap olmaktadır.

Önceliğe turizm şoförlerimiz alındı fakat, müracaat kısmında problemler yaşanıyor.

Aşı için randevu alınmadığı söyleniyor. Bu konuyu Sağlık Bakanlığı'na bildirdik.

Kültür ve Turizm Bakanımız sayın Mehmet Nuri Aksoy ile makamında görüştük, kendileri sorunların tarafına iletilmesini talep etti.

Çözümler için yardımcı olacağını belirtti. Sayın Bakanımız dördüncü maddeyi iptal ettiğini belirtti.

Belge üzerine belge bulunmasını istemiyoruz biz.

Taşıma mevzuatlarının bir bakanlık etrafında toplamak varken, dağıtmanın bir anlam ifade etmeyeceğini belirttik.

Kazlıçesme Turizm Otoparkı için bir çözüm arayışı içerisindeyiz. Belediyenin bize destek vereceği belirtildi. İstanbul için turizm araçlarının parklanma konularının şehir dışlarında olmaması gerektiği kanısına vardılar.

Utku beye teşekkürlerimi iletiyorum. Çözüm aşamasında birlikte yol kat edeceğimizi belirtti, Ulaştırma Platformu ile değerlendirileceğini belirtti.

Yatan araçların MTV'leri sorununun çözülmesi lazım.

Sigortaların riskleri azaldı, fiyatlandırma yeniden yapılmalı. Bir iyileştirme sağlanmalı.



Mustafa YILDIRIM

NEREDEYİZ?

TAM 1 yılı aşkın süredir %20 ve altında bir hızla hareket ediyoruz, etmeye çalışıyoruz. Bu süreç herkese önemli öğretiler kazandırdı, maddi ve manevi olarak ne olduğumuzu yüzümüze vurdu.

Ayrıca bu süreçte sektör olarak ne olduğumuzu, bizi nasıl bildiklerini, kimin destek olduğunu da gözlemleme fırsatımız olduğuna inanıyorum.

Bürokrasinin bizi tek yürek, tek yumruk olarak görmediğini düşünüyorum, kendimizi ifade edemediğimizi de. Bizi bürokrasi önünde temsil edenler gelişen ve değişen ekonomi ve ticaret diline ne kadar hakimler, teknolojinin ne demek istediğini, sektörümüzün nereye evrildiğini algılayabiliyorlar mı?

Tarifersiz taşımacının, tarifeli taşımacının, personel servisi sağlayıcısının gerçek ihtiyacının ne olduğunun farkındalar mı?

Yüksek hareketin ve dolayısıyla ticaretin merkezi konumundaki İstanbul'un, söz hakkının fazla olduğu bir ortamda bürokrasiye giden talepler de İstanbul taşımacısının talepleri veya çözüm önerileriyle kısıtlı kalıyor, oysa ki yolcu taşımacılığı sektörü her şehirde, her bölgede farklı diller kullanıyor.

Bugün Antalya'da yapılan turist taşıma hizmetinin yönetmelik ve kanunla alakalı sıkıntıları İstanbul'da yapılan turist taşıma hizmetinin karşılaştığı sorunlarla farklı, keza İstanbul'da yaşanan otogar sıkıntısı ki hepimiz Anadolu Otogarı ihtiyacı ile ilgili bilgi sahibiyiz, Türkiye'nin başka bir ilindeki sıkıntıdan da bir haberi. Benzer konular personel taşıma için de geçerli, İstanbul'un Kocaeli ile il sınırı olması bölgenin sanayi bölgesi olması nedeni ile iki il arası personel taşımada evraklarla boğuşularak yapıldığını biliyoruz.

Ulaştırma Bakanlığının bu noktada devreye girerek, kullanımına işine yatırımdan ziyade yeni masraf kapısı açtığı D4s belgesi eşliğinde evraklara bir de bu

evrakı eklediğini de.

Burada başka iller de diye devam etmeyeceğim. İSTAB pandemi öncesi bir çok başka şehir taşıma dernekleri ile beraber ortak sorunlar ve çözümler bulmak adına başarılı çalışmalar düzenledi, raporlarını da ilgili makamlara ilettiler.

Bürokrasinin katılcılık anlayışı ile daha etkin olmayı hedeflediği bu dönemde, gerekli bilgi ve işleyiş beslemesinin sektörümüz adına ne kadar önemli olduğunu söylemeye gerek yok, bizleri temsil edenleri yalnız bırakmayıp, yaşadığımız tüm sorunları paylaşmalı ve sıkıntılarımızın takibi yapılmalıdır.

Sektöre yön vermek, önünden giderek yolu temizlemekle yükümlü olması gereken sektör dernekleri sırasıyla genel kurullarını yapıyorlar. Biz sektör mensuplarına düşen görev katılımımız ile (gerekli önlemlerimizi alarak) demeklerimize verdiğimiz desteği göstermektir.

Böylesi bir dönemde yüksek önemler eşliğinde, yüksek katılım ile gerçekleştirilen genel kurul aracılığı ile iki dönemdir yedek yönetim kurulu üyesi olduğum İSTAB'da, sayın Başkan Turgay Gül'ün listesinde yer vermesi ile yeni dönemde İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak olmaktan onur duyuyorum.

Sizlere de soruyorum "Nerede değiliz?"



Emre AK

Öz Erciş filosunun tamamını 2+1'e dönüştürüyor



DEV YATIRIM!



Öz Erciş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit ve Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yiğit

SEKTÖRÜN köklü ve kurumsal firmalarından Öz Erciş Seyahat, yolcusuna daha kaliteli ve konforlu hizmet vermek adına hiçbir fedakarlıktan kaçınmıyor.

Firma, bu çerçevede tamamı Mercedes-Benz otobüslerden oluşan 35'lik filosunun tamamını 2+1 konseptine dönüştürüyor.

Otobüslerin dönüşümüne başladığını dile getiren Öz Erciş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit ve Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yiğit, sezon öncesi dönüşüm işlemlerinin biteceğini dile getirdi.

Şık ve rahat koltuklarla kalite çitasını daha yükseklere çıkaracaklarını ifade eden Seracettin Yiğit, "Pandemi nedeniyle çok sıkıntılı bir sene yaşadık. Ümidimiz o ki, aşılama ile birlikte pandeminin sezonundan önce sona ermesi. Şayet bu gerçekleşir ise, geçen yıldan da ertelenmiş seyahatlerle birlikte, son derece verimli bir sezon yaşarız. Biz firma olarak, gerekli tüm hazırlıklarımızı yapıyoruz. Bu arada 2+1 dönüşümü yapan iş ortağımıza da teşekkür ediyoruz" şeklinde konuştu.

*Sensiz
tam bir yıl...*



Rahmet ve Özlemle

***Özkaymak
Ailesi***

MARATON'LA UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN

Uzun yollarda aradığınız, üstün performans ve konfora
TEMSA Maraton yanınızda. Mükemmel sürüş deneyimi
için sizi de Metsan Otomotiv'e bekliyoruz.



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Çoşkuner Sok.
No:8 Körfez / KOCAELİ
T: 0262 527 45 39

temsa.com



TEMSA

UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

OTOBÜS ve MİDİBÜS SATIŞININ GÜVENİLİR ADRESİ

MARATON

PRESTİJ

SAFİR



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Bayi & Servis
İstanbul Yolu Cad. No: 493A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70 --- Fax : 0 224 261 00 53
E-posta: mapar@mapar.com.tr



Acil
Servis : 0 533 153 96 73



/mapartemsa



TEMSA

HER YÜKÜNDE YANINDA

SATIŞIN GÜVENİLİR ADRESİ

MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Bayi & Servis
İstanbul Yolu Cad. No: 493A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70 --- Fax : 0 224 261 00 53
E-posta: mapar@mapar.com.tr



Acil
Servis : 0 533 153 96 73



/mapartemsa



DİKKAT! Pandemi 2021 yaz sezonunu da tehdit ediyor

HAYATIN normale dönmesini beklerken, maalesef bugün çok daha şiddetli bir üçüncü dalga yaşıyoruz. Vaka sayısı, hasta sayısı, ağır hasta sayısı ve tabii ki vefat sayıları gün be gün tüm zamanların rekorunu kırıyor. Virüsün bulaşması açısından, herkes için çember gittikçe daralıyor.

Arkadaşlarımız, yakınlarımız, komşularımız gözlerimizin önünde hastalanıyor ve ne yazık ki kimilerini de kaybediyoruz.

Tabii ki çok önemlidir; vatandaşın maske takması, sosyal mesafeleri koruması ve hijyene dikkat etmesi. Etmeyenlerimiz de hayli fazla; ama bir salgını bu şekilde yönetmek de mümkün değil.

Tüm suçu vatandaşın üzerine atıp onlara kızmakla kriz yönetilemez diye düşünüyorum. Hem her gün tıklım tıklım tramvaylara, metrobüslere, otobüs ve dolmuşlara binip işe gitmek zorunda olanlara 'nasıl sosyal mesafeni koru' diyebiliriz? Varsa araçların içinde böyle bir

mesafe ve vatandaş buna uymuyorsa, bu doğru, ama herkes yapıp yapıp gidiyor.

Buluşma açısından herkes Allah'a emanet. Aylardır bilim insanları birkaç hafta da olsa tam kapanma olsun diyor. Evet belki 2-3 hafta ekonomik açıdan sıkıntılar baş gösterirdi, ama bu acı tabloyu yaşamaz ve belki de yazdan önce normalimize dönerdik.

Şimdi tüm yazı ve hatta yılı kaybetme riski ile karşı karşıyayız.

Yok mu örnek; alın size İngiltere! Biliyorsunuz İngiltere hükümeti, tüm ülkede bir ay tam kapanmayı uyguladı. Ayın sonunda baktılar ki tehlike geçmemiş, bir takım kısıtlamaları devreye soktu. Eş zamanlı olarak da yoğun aşılama yaptılar.

Bu satırlar yazıldığında, İngiltere'de her 10 kişiden 7 kişi bağışıklık kazanmış. Yani her 10 kişinin 7'sinde güçlü antikor mevcut.

Biliyorsunuz bir ülkede yüzde 70 bağışıklık kazanmışsa, bu iş bitmiş demektir. Bunu ilk

başaran ülke oldu İngiltere... Bizde ise bu oranı hala yüzde 20-25'ler civarında olduğu dile getiriliyor.

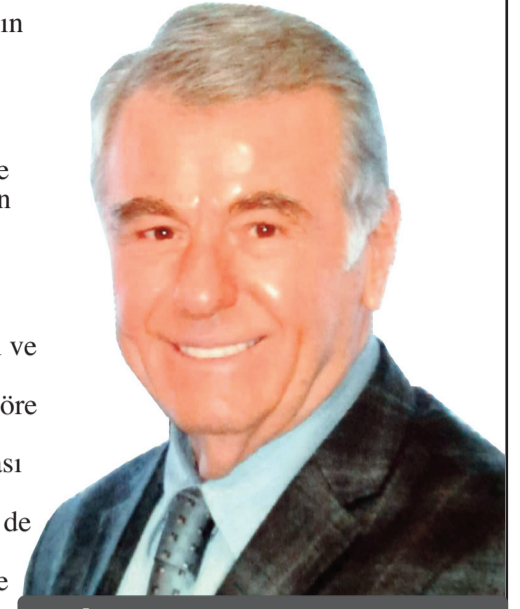
Umarım geç kalmamışızdır, geç de olsa tam kapanma gündemde.

Kapanma deyince de ilk iş herhalde otobüsle seyahatin kısıtlanması olacak. Ben, bu sektörün geleceği, başka bir ifadeyle bekası için bu sezonun mutlaka kazanılması gerektiğini düşünüyorum. Ancak en kötü senaryolara da hazırlıklı olmamız gerekiyor.

Sinir bozucu ama, herkesin 'geçen yılki gibi ve hatta ondan da kötü bir sezon yaşarsak ne yaparız' sorusunu kendisine sorması ve buna göre hazırlık yapması gerektiğini düşünüyorum.

Tabii bu arada kapanma, seyahatlerin durması vs gibi önlemler alınırsa, başta kısa çalışma ödeneği olmak üzere hibe şeklinde desteklerin de yürürlüğe girmesi gerekiyor.

Herkes başta sağlık, sonrasında da huzur ve kazanç diliyorum...



İbrahim ARTTIRDI

MERCEDES'İ 'MERCEDES GİBİ KULLANMA' EĞİTİMLERİ KESİNTİSİZ SÜRÜYOR



Amacı güvenlik ve maksimum verim

41 yenilik ile 'Yıldız' otobüsleri daha güvenli, daha ekonomik ve konforlu hale getiren Mercedes-Benz Türk, bu otobüslerden daha fazla verim alınması amacıyla filo müşterilerine yönelik kapsamlı eğitim programları düzenliyor. Mercedes'in uzman ekibi, son olarak Esadaş, Best Van ve Lüks Artvin kaptanlarına teorik ve pratik eğitimler verdi...



YILDIZ otobüslerin üreticisi Mercedes-Benz Türk, satış sonrası hizmetleriyle de her daim müşterisinin yanında. Yeni üretim otobüslerde 41 yeniliğe giderek Yıldız'ların daha kusursuz hale getiren Mercedes, bu yeniliklerle ilgili olarak müşterilerine yönelik kapsamlı eğitimler başlattı.

Bu teorik ve pratik eğitimlerin amacı, bir yandan yeni güvenlik donanımlarıyla ilgili kaptanları bilgilendirmek, diğer taraftan da doğru sürüş ile maksimum verim elde edilmesini sağlamak.

Mercedes-Benz Türk Eğitim Biriminden Olcay Apa ve Büyük Müşteri Sorumlusu Hüseyin Helvacı, geçen hafta Esadaş Turizm, Best Van Turizm ve Lüks Artvin Seyahat'in kaptanlarına eğitim verdi. Seminerlerin yanı sıra sahada sürüş eğitimleriyle de kaptanlar bilgilendirdi.

Esadaş eğitiminde şirketin Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat da bizzat yer aldı. Bu önemli hizmet dolayısıyla Mercedes-Benz Türk'e teşekkür eden Şenpolat, "Doğru aracı almak tek başına yetmez, bu aracı doğru ve layıkıyla kullanmak da önemli. Bugün kaptanlarımız, otobüslerdeki yeniliklerle ilgili detaylı bilgiler aldı. Ben bu eğitimlerin sonuç açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum" dedi.

Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir de, otobüslerin kalitesi kadar satış sonrası hizmetleriyle de Mercedes'in fark yarattığını dile getirerek, "Sadece kaptanlarımız değil, bizler de bu eğitimle otobüslerdeki yenilikleri daha yakından görme şansını elde ettik. Mercedes camiası ve eğitimcilerini teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Sezon öncesi 'Yıldız' yatırımları hız kazandı



MART ayı sonu itibarıyla başlayan sezon yatırımları kapsamında; çok sayıda firma ve bireysel otobüsü Mercedes-Benz otobüsü alımı gerçekleştirildi. Karadeniz bölgesinin önemli firmaları arasında yer alan Lüks Bayburt Seyahat, Hassoy Motorlu Vasıtalar ve Mengerler üzerinden 3 adet otomatik şanzımanlı Mercedes-Benz Travego yatırımı yaptı.

Araçları teslim alan Lüks Bayburt Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Emre Seyhan Yıldız otobüsleri, üstün özelliklerden dolayı tercih ettiklerini söyledi. Düzce Güven firması da Hasmer üzerinden 2-2 koltuk düzenine sahip Mercedes-Benz Yeni Turismo yatırımı yaptı. Altur Turizm de Hassoy'dan Turismo alan firmalardan birisi oldu. Firma, 15 Turismo yatırımları yapacak

HABER **JULASIM**

www.haberulasim.com

İMTİYAZ SAHİBİ: Haziran Gazete Medya Yayıncılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

YAZIŞLARI MÜDÜRÜ
Mahmut Salık

GENEL MÜDÜR
Rafii Candan

GENEL YAYIN
YÖNETMENİ
Recep Yalamaçlar

HABER MÜDÜRÜ
Doğukan Aydın

İRTİBAT

Osman Caner Bozoklu: İstanbul Muhabiri
Emirhan Yağcı (Ankara) - Umud Sayın (İzmir)
Muhammed Şahin (Kayseri) - Buğrahan Ersöz (İzmit)
Ahmet Mete Yalçınkaya (Karadeniz)
Ahmet Safa Mutlu Güneyoğlu

ADRES: Altıtepsi Mahallesi
Yahya Kemal Caddesi No 93/2 (A2 Kulesi)
İç kapı No: 3409 Bayrampaşa/İstanbul

BASKI YERİ: Dünya Eko Basım Yayın
Dağıtım Tic. ve San ve A.Ş.
İSTANBUL

ANMA



Değerli büyüğümüz

RAHİM ÖZKAYMAK'ın

aramızdan ayrılışının 1. yılında
sevgi ve özlemle
anıyoruz.

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Mehmet Kılıç (Buzlu Turizm Genel Müdürü): Çağa ayak uyduranların ayakta kalabileceği bir dönemdeyiz...

Haber Ulaşım: Buzlu Turizm'in geçmişinden, bugününden, faaliyet gösterdiği sektörlerden bahsedersiniz?

İlkemiz güveni boşa çıkarmamak

KILIÇ: Buzlu Turizm, Eskişehir merkezli, 1998 yılından beri hizmet vermektedir. Firmamızın ilk dönemleri İzmir-Alanya ve Bodrum ağırlıklı seferlerle geçmekteydi; daha sonra Edirne ve Ankara eklendi. İstanbul, Edirne, Tekirdağ, İzmir, Bodrum, Kuşadası, Marmaris, Antalya, Alanya hatlarıyla hizmet vermekteyiz. Şehrimizin yerel olarak tek firmasıyız. Hemşehrilerimiz de bize bu yüzden sahip çıkmaktadır. Bizim en büyük ilkimiz bu güveni boşa çıkarmamak. Pandemi sürecinde halkımızı, personellerimizi güvenlerini boşa çıkarmamak adına, seferlerimizde ciddi oranda azaltma gerçekleştirmedik. Elimizden geldiğince bu süreçte para kazanmasak da seferlerimizi sürdürdük.

Haber Ulaşım: Filonuz hakkında bilgi verir misiniz? Kaç özmal ile başlandı. Şu an sayı nedir?

Özmal ile yürüyen firmamız

KILIÇ: Bu firma sıfırdan oluşan bir firma. Şu an tamamı özmal olmak üzere 35 otobüslük bir filomuz mevcut. Aynı zamanda farklı sektörlerde de yatırımlarımız var. Tekstil fabrikamız mevcut ve o iş kolumuzda da 300 kişiye istihdam sağlamaktayız, işimizin yüzde 80 kadarı yurtdışı ihracat. Eskişehir, İstanbul ve Ankara yazıhanelerimiz firmamıza ait. Diğer büyükşehirlerdeki yazıhanelerimiz firmamızın kuruluşuyla çalışmaya başladığımız tek işletme tarafından işletilen sabit yazıhanelerdir.

Haber Ulaşım: Pandemi süreci Buzlu adına nasıl geçti. Bize bu süreçten bahsedersiniz? Kayıp ne yönde?

Pandemi kötü bir sürpriz oldu

KILIÇ: Firmamız, pandemi öncesinde geçmiş yıllara kıyasla, büyüyerek, yolcu sayımızı ciddi sayıda artırarak yoluna devam ediyordu. Tabii pandemi daha önce hiç kimsenin yaşamadığı, sektörümüzün de hazırlıksız olduğu bir durumdu. Başlangıcı, bitışı belli olmayan, sınırı olmayan bir süreç içerisindeyiz. İlk kapanmada birkaç ay sonra her şeyin normale döneceğine inancımız artmış idi. Ancak evdeki hesap çarşıya uymadı. İnsanların farklı yatırımları mevcut, ödemeleri mevcut. Yapılandırılmış, geriden gelen ödemeler mevcut. Tüm bu durumlar 3 aylık kapatma sonrası insanların sırtına bindi. Borçlarda yeterli ötelemeyi alamadık. Süreç devam ederken bizden borçlarımız istendi. Bu da hem kendi firmamızı, hem de meslektaşlarımızı dara sokan bir durum oldu. Yolcu kısmında ciddi oranda kayıp yaşadık. Gerek kapasitenin yarıya indirilmesi, gerek de insanların seyahat alışkanlıklarının değişmesinden ötürü. Biz kendi adıma konuşacak olursak, kayıplarımızı fiyatlara yansıtmadan bu süreci geçirmekteyiz. Sektörümüzde ilginç bir yanılma oldu. Koltuk kapasitesinin yarısı kadar yolcu taşıyabildiği için. Zarar ediyoruz diye düşüldü. Ancak yolcu sayısında bir düşüş mevcuttu. Asıl kayıplarımız buradaydı. Koltuklar açılınca her şey çözülecek, eskiye dönüş olacak tahmini vardı. Kapasitenin kalkmasıyla yanılıya düşüldüğü anlaşıldı. Bizim gider kalemlerinde düşüşe ihtiyacımız vardı. Asıl talep edilmesi gereken husus, vergi indirimleri, köprü ve otoyol indirimleri ve yapılandırılmış vergi borçlarımızın en az bir yıl ertelenmesi lazım idi. Sektörümüzde birlik ve dayanışma olmadıktan ötürü, ortada bir temsilîyet sorunu mevcut. Bir diğer sıkıntı bu süreçte firmaların yeterince denetlenmemesi.

Haber Ulaşım: Dijitalleşme adına Buzlu Turizm neler yapıyor?

Teknolojiye ayak uydurmak zorundayız

KILIÇ: Teknolojik gelişmeler dışlanamaz. Çağımızın gerektirdiği her şeyi yerine getirmek zorundayız. Buna istesek te istemesek de mecburuz. Sektör içerisinde, sektörler oluşmaya başladı. Sosyal medya olarak destek almak zorundayız. Kendimiz bunun üstesinden gelemiyoruz. Bu işi uzmanlarla yapıyoruz. Online bilet satışında işimizi uzmanlara bırakmış durumdayız. Yazılım konusunda destek almaktayız. Kişisel verilerin korunması adına ciddi önlemler almaktayız. Veri saklamamız için ekstra yatırımlar yapmaktayız. Dijital sürece Buzlu Turizm olarak tam anlamıyla ayak uydurmaya çalışmaktayız. Pandemi süreci her ne kadar kazanç olarak bize gelir sağlamasa da, biz bu süreci en verimli şekilde kullanmaya çalıştık. Altyapımızı ördük, kuvvetlendirdik. Kurumsallaşma adına ciddi oranda adımlar attık.

Haber Ulaşım: Haksız rekabet konusunda her bölgenin bir serzenşi mevcut. Siz bu konu hakkında ne aktarmak istersiniz?

Rekabetin kazanımı sadece yolcu

KILIÇ: Anlaşarak bir şeylerin üstünden gelmek en iyi durumdur hayat için. Ama bizim sektörümüzde bu kavram ütopya olarak kalmakta. Çok zor. Çünkü büyük firmalarla, yerel firmaların istekleri hiçbir zaman aynı değil. Birbirinin menfaatini hiçbir şekilde gözetmezler. Bunun için patronları aynı masaya toplamak çok zor. Aynı masaya toplanmadığımız zaman da, kendi derdinizi yukarıya anlatamamaktasınız. Hepimizin faydasına olacak bir durumda bile hemfikir olamamaktayız. Tabii ki insanlara, kimseye kızmıyoruz. İnsanlar çalışmak zorundalar. Çalışanlarına ekmecek vermek zorundalar. Keşke yapılmasa ama gerçeklerine saygı gösteriyoruz. Bu süreci çalışarak geçirdik, mevcudumuzu koruduk. İnşallah yarın işler normale döndüğünde kazanacağımızı daha da fazla artırmış olarak yolumuza devam ederiz.

Haber Ulaşım: Araç yatırımı konusunda yapınız ne



yönde? Ayakta kalmak için neler yapıyorsunuz? Firmalar nasıl bir yol izlemeliler?

Yatırım zor da olca yapacaksınız

KILIÇ: Firmalar uzun vade içerisinde bu iş içinde var olmak istiyorlarsa, geniş çerçevede doğrultusunda yatırımlarını ayarlamak zorunda. Tüm filoyu yenilemek mümkün değil fakat biz her yıl düzenli olarak belli yaş aralığını korumak için yatırım yapmaktayız. Pandemi sürecinde de yatırım yaptık. Ve kaldığımız yerden de-

vam edeceğiz. Şu anda da görüşmelerimiz mevcut. Pandemiye bahane edip, kenara çekilip ağırlanamayız. Biz bu işi uzun vadeli olarak yapıyoruz. Bu bir zorunluluktur. Yatırımı erteleyemeyiz.

Haber Ulaşım: Sektörü gelecek dönemde nasıl görüyorsunuz?

Hesaplarımızı çok iyi yapmalıyız

KILIÇ: Sektörümüzde eski kâr marjı kalmadı. Çok

düşük marjlarla çark dönmekte. Bazı hatlarımızda zarar ediyoruz. Diğer hatlarımızda bunu toparlamaya çalışıyoruz. Gider kalemlerimiz çok fazla. Hesabını iyi yapanlar, bilançosunu koruyabilenler, uzun yıllar ayakta kalabilecek firmalarımızdan. Eskiden 10 yılda hayata geçen yenilikler, günümüzde 3-5 ay da faaliyete geçmekte. Çağa ayak uyduranların kazanacağı bir çağ içerisindeyiz. Bu işi sürdürmek isteyen, çağa ayak uydurmalıdır. Rekabette kimseye bir fayda yok. Rekabetin tek fayda sahibi, yolcularımızdır.

ANMA



Sektörün ulu çınarı,
çok değerli büyüğüm

Rahim Özkaymak¹

aramızdan ayrılışının birinci yılında
saygı ve hürmetle anıyorum...

SERDAR GERİLAKAN



İSTAB, Gül ile 'Yola devam' kararı aldı

İSTAB 15. olağan genel kurulunu gerçekleştirdi. Tek liste ile girilen kongrede, Başkan Turgay Gül ve ekibi, yeniden yönetim vizesi aldı.

SERVİS taşımacılığının güçlü sivil toplum kuruluşu İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB), 15. Olağan genel kurul toplantısını gerçekleştirdi.

Maltepe Cevahir Asia Hotel'de yapılan kongre, önceki yıllarda olduğu gibi olgun ve yapıcı bir atmosferde gerçekleşti. Gelenek bozulmadı ve bu genel kurula da tek liste ile gidildi.

Derneği başarıyla yöneten Başkan Turgay Gül ve ekibi, tüm üyelerin ortak oyuyla yeniden göreve seçildi.

Yönetime, Emre Ak gibi yeni ve genç isimler de dahil edildi. Seçildikten sonra kısa bir teşekkür konuşması yapan Turgay Gül, servis sektörünün son yıllarda ciddi sıkıntılar yaşadığını, pandemi ile sorunların daha da derinleştiğini dile getirerek, yeni dönemde sıkıntıların aşılması için var güçleriyle mücadele edeceklerini söyledi. Gül, büyük bir sorumlulukla karşı karşıya olduklarını belirterek, üyelerin desteğine layık olmaya çalışacaklarını söyledi.

Yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Turgay Gül (Başkan), Aziz Baş, Esat Yıldırım, Köksal Yüzbaşıoğulları, Bülent



Doğmuş, Ahmet Akgeç, Metin Uludağ, Vahit Kaya, Murat Akdoğan, Önder Kara, Emre Ak ve Emin Akkurt...

Denetleme kurulu asil üyeleri ise şu isimlerden oluştu:

Dursun Ali Camadan, Recai Ergün ve Erdal Akışlı...

Çok sıkıntılı bir süreç bizleri bekliyor

TÜRKİYE, pandemiyin ilk görülmeye başladığı Mart 2020'de çok seri davranarak süreci sağlıklı bir şekilde yönetti.

Pek çok Avrupa ülkesinde olduğu gibi sağlık sistemimiz çökmedi. Ancak gelinen nokta itibarıyla durum içler acısı... An itibarıyla pandemi sürecini incelediğimiz zaman ülkemiz, 1,5 milyar nüfuslu Hindistan'ın ardından vaka sayıları itibarıyla ikinci sırada.

Her geçen yeni günde, vaka ve vefat sayılarında dünya rekorları kırmaya başladık.

Beklentilerimiz çerçevesinde aşıyla beraber vaka sayılarının düşmesi yönündeydi. Aynı zamanda şehirlerarası yolcu taşımacılığında kapasite sınırlamasının kaldırılması ile beraber, beklentilerimiz bir miktar daha yukarıya doğru seyrlemişti. Maalesef hem hastalığın seyri yukarı doğru gitti, hem de bizim şehirlerarası seyahat eden yolcu sayılarımızda düşüş yaşandı.

Ciddi bir süreç var, tüm ciddiyeti ile birlikte devam etmekte olan. Pandemi başlayalı 13 ay gibi bir zaman geçti. Bunun 2 ayında tam kapanmayı yaşadık. Geldiğimiz noktayı incelediğimizde günlük vaka sayılarında 55 bin üstü rakamlar açıklamaya başladı. Dolayısıyla tahminlerime göre Ramazan Ayı boyunca bizi bekleyen komple bir kapanma yaşanacak. Bu ciddi anlamda tüm süreçleri olumsuz olarak etkilemektedir.

Otogar çıkış ücretleri sanki pandemi bitmiş gibi tam kapasiteye geçmemizin hemen ertesinde, tam tarifeye göre alınmaya başlandı. Bu süreçte vergi açısından incelediğimizde, vergi borçları yapılandırıldı fakat, işlerde bir yapılanma, düzelleme yaşanmadı. Diğer giderlerimizde de bir değişiklik yaşanmadı.

Sanki her şey normalmiş gibi giderlerimiz devam ediyor ancak, gelirlerimiz yüzde 20 seviyelerini geçememekte. Dolayısıyla önümüz bayram, sezon hazırlıkları ile geçirilmekte. Ama bu gidişle bayramı görüp, göremeyeceğimiz net değil.

Ortada ciddi bir belirsizlik mevcut.

Kısa dönem çalışma ödeneğinin kalkması ile birlikte özellikle şehirlerarası kısımda darboğaza giren bir süreç yaşanmakta. Okullar kısmında da durum şehirlerarasından farksız. Mart ayı içerisinde okulların bir kısmı açılmış olsa da velilerin tercihleri kesinlikle servis kullanımaması yönünde oldu.

Bu yılı okul servisi taşımacılığı konusunu Milli Eğitim Bakanımız'ın yapmış olduğu açıklama doğrultusunda tamamiyle kapattık. Önümüzdeki sezonun nasıl geçeceğine dair bir öngörümüz yok. Hepimiz bu durumu yaşayıp, deneyimleyerek öğreneceğiz. Dernekler konusunda kongre yasakları mevcuttu. Yeni düzenleme ile birlikte kongreler başladı. Öncesinde Turizm Taşımacıları Derneği'nin (TTDER) ardından, İSTAB'ın olağan genel kurul toplantıları yapıldı. İSTAB'ta da TTDER'de olduğu gibi mevcut başkanlar yeniden devam vizesi aldı. İSTAB Başkanı Turgay Gül, derneği bir dönem daha yönetecek.

Ben kendisine ve ekibine başarılar diliyorum. Kendisi çok kritik dönemlerde yöneticilik yaptı, plaka tahdidini sektöre kazandırdı. Ben kendisinin çalışmalarını çok başarılı buluyorum. İnşallah önümüzdeki süreçte de başarılarının devamını diliyorum.



Levent BİRANT



Halil Baylam yine başkan

İZMİT Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri ve Yazıhanecileri Derneği'nin 16'ncı Olağan Genel Kurulu otogardaki dernek binasında gerçekleştirildi. Derneğin kuruluşundan bu yana 36 yıldır Başkanlık görevini sürdüren Halil Baylam bir kez daha güven tazeledi.

Seçildikten sonra teşekkür konuşması yapan Halil Baylam, "Otogarımız için yapmamız gereken çok şey var. Çocukluğumdan bu yana tam 55 yıldır otogarın içerisindeyim. Buranın sorunlarını sıkıntılarını biliyoruz. Otogar denin-

ce insanların bazı çekinceleri olabiliyor. Bu korkuları aşacak çalışmalarını yaptık yapmaya da devam edeceğiz. Burası birçok insanın ekme kapağı. Yolcuların ilimiz için ilk izlenimlerini edindikleri değerli bir nokta. Burayı hep beraber daha güzel bir hale getireceğiz" dedi.

Yönetim kurulu ise şu isimlerden oluştu: Halil Baylam (Başkan), Abdullah Gürkan, Gültekin Büyüksökmen, Ali Gülal ve Sürmeli Çavuş... Denetleme Kurulu: Şahabettin Ayıldız, İlkay Baylam ve Ömer Yılmaz...

Mustafaoğlu'na 'Yılın En Genç Dernek Başkanı' ödülü



2021 yılı 'Uluslararası Doğu Ödülleri' bu yıl Şanlıurfa'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Pek çok sanatçı ve seçkin konunun katıldığı törende, bir ödül de otobüscüye verildi. Şanlıurfa Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri Derneği Başkanı Abdulkadir Mustafaoğlu, "2021 Yılı'nın En Genç Dernek Başkanı" ödülüne layık görüldü.

Törende kısa bir konuşma yapan Başkan Mustafaoğlu, "Bu ödül, benim için gurur verici. Böyle bir sektörde yer almak ve meslektaşlarıma Başkan olarak hizmet vermekten de büyük mutluluk duyuyorum. Bu ödülü sektörümüze atfiediyorum" şeklinde konuştu

FİYATIYLA 2. EL, KENDİSİ SON MODEL!



2018 model MAN Lion's Coach otobüsler, 2021 sonuna kadar uzatılmış garanti ve periyodik bakımlar dahil MAN TopUsed fiyatları ile sizin oluyor.

Kısıtlı bir süre için geçerli kampanya fırsatını kaçırmayın.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [i/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [@/mankamyonotobus](https://www.tiktok.com/@mankamyonotobus)

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



Çarklar düzgün dönmezse teker dönmez

HAS Turizm; otobüs sektörünün öncü, parlak ve uluslararası markası... Firma, büyük emekler ve fedakârlıklarla bugünlere geldi. Has Turizm'i, bugün artık 3. kuşak yönetiyor. Yeni kuşak, geçmişin değerli birikimlerinin de ışığında şirketi daha bilimsel, daha akılcı ve çağın gerektirdiği mantıkla yönetiyor. Has Turizm Covid-19 salgını olmasaydı bugün çok daha farklı noktalarda olabilirdi çünkü yönetimin yeni dönem stratejisi; genişlemek, daha çok

noktaya yolcu taşımak ve ulusal arenada öncü firma olmak üzerine kurgulanmıştı. "Pandemi hesaplarımızı aşırıya da, bu stratejiyi hayata geçirmeye devam edeceğiz" diyen Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kara, "Sektördeki seviyeli ve karşılıklı saygı içindeki rekabet tarafları güçlendirir, olgunlaştırır, diri ve aktif tutar" diyor. İşte Ayhan Kara ile yaptığımız çarpıcı söyleşi:

Haber Ulaşım: Söyleşimize sizi ve Has Turizm'i tanıyarak başlayalım. Has Turizm kaç yılında kuruldu? Faaliyetleri nasıl başladı?

'KAZAN KAZAN' MANTIĞI ÖNE ÇIKMALI

KARA: Üç katada yüzlerce kara taşıtı ile yük ve insan taşımacılığı yapan Has Turizm'in temelleri, 1900'lü yılların başında atıldı. 1940 yılına kadar büyük baba Kamil İsmail Kara, at sırtında postacılık yaptı. Ardından İsmail ve Mehmet Selim Kara kardeşler araba taşımacılığı ve taşıma işiyle uğraşmaya başladılar. 1952 yılında kamyondan bozma bir otobüs ile Antakya - Ceyhan - Adana - Tarsus - Mersin hattında ilk seferlerini yapan kardeşler, bu şekilde yolcu taşımacılığı sektörüne ilk adımlarını atmış oldular. Günümüzde ise biz 3. kuşak olarak bu işletmeyi yönetiyoruz.

Mehmet Selim Kara'nın 7. çocuğuyum. Eğitim hayatıma Hatay'da başladım. Akabinde Ankara Gazi Üniversitesi'nde lisans eğitimimi tamamladım. Daha sonra Rusya'da inşaat mühendisliği okurken, Rusça öğretmenliği için ek dersler aldım. İngilizce ve Rusça öğretiliyordum. Bunun yanında inşaat mühendisliğim. Uzun yıllar yaşamımı Rusya'da sürdürdüm. Orada şirketin idaresini yıllarca üstlendim.

Söz konusu ülke karayolu yolcu taşımacılığında ülkemize kıyasla oldukça geri kalmış idi. Uluslararası taşımacılıkla başladık işe. Akabinde yolların fiziki şartları, iklimin elverişsiz oluşu bizi şehirçi ve şehirlerarası turist taşımacılığına yönlendirdi. Tüm odağımız bu oldu. Yıllar içerisinde de çok önemli başarıları imza attık. Önemli projeleri gerçekleştirdik. Rus Kültürü'nün kalbi Bolşoy Tiyatrosu'nun taşımacılık ihalesini üst listede 8 kez kazandık. Dışişleri Bakanlığı'nın ihalesini defalarca kazandık ve alacağımız akyıla yıllarca hizmet verdik. Bizim Rusya'da bir sloganımız vardı "Rus Kültürü, Avrupa Standartları, Türk Misafirperverliği" bu prensiple hareket ettik ve başarılı olduk. Bizi tercih eden insanlar müşteriden ziyade misafirimizdi. Bu hususu o kadar çok önemsedik ki işbirliği içerisinde olduğumuz insanlarla aramızdaki ticari bağa duygu katmaya çalıştık. Herhalde başarımızın en büyük sırrı buydu.

Yıllar içinde güzel bir ivme kazandık. Bir kaç yıl içinde de şirketimizi zirveye taşıdık; Rus ulaşım ve taşımacılık sektörünün en anlamlı ödüllü olan "Zolotaya Kolesnitsa-Altın Atarabası" ödülünü defalarca kazandık. Alamımızdaki tek yabancı şirket bizimki idi. Evvela bütün yerli şirketler bize karşı kenetlenildiler. "Türkler geldi, ekmeğimizi göz dikti" gibi söylentiler duyuyorduk. "Birleşelim de bunları buradan göndereyim" düşünceleriyle hareket ediyorlardı. Ardından tüm şirket temsilcileriyle bir araya geldik. Rekabetten ziyade iş birliğine inna oldular. Kazan kazan ilkesiyle hareket ettik. Bizim sektörümüz çok acımasız. Bu ülkenin her yerinde geçerli. Karşımdakine kaybettireyim de ben de kaybedeyim mesele değil, benim mantığım "Kazan kazan" ilkesi ancak ülkemizde bu mantık "Kaybet, kaybet ve kaybet". Ben bu mantığın doğru ve sağlıklı bir yaklaşım olmadığını düşünüyorum.

Haber Ulaşım: Filonuzda kaç adet araç mevcut, kaç farklı hatta yolcularınıza hizmet vermektedir? Yeni araç yatırımlarınız olacak mı?

BÜYÜME PLANIMIZDA PANDEMİ ENGELİ

KARA: Son beş yıl içerisinde ciddi bir yatırım hamlesi başlattık. 2017 yılında 50 araçlık bir filo yatırımını yaptık. Çok ciddi bir yatırımdı. Sektörde de bir duraklama vardı bu dönemde. Bir kıpırtı oldu, moral oldu. Burada ciddi bir istihdam sağladık. Bu anlamda yatırımlarımız şaşırtıcı bulundu, işin özünde yenilenme vardı. Akabinde kurumsal yapıya yönelik ciddi çalışmalar yaptık. An itibarıyla geldiğimiz noktadan evet memnunuz fakat bunu daha da ileri taşımak zorundayız. Sefer düzenlediğimiz il sayısı beş yıl içerisinde 37'den 55'e ulaştı. Pandemi sürecinden ötürü hali hazırda 50 ile sefer düzenlemekteyiz. Yolcu sayısı yıllık bazda, milyonları geçmiş durumda. Pandemi süreci, öncesinde Rusya ile yaşanan gerginlikler bizim operasyonlarımızı çok etkiledi. Suriye meselesi ile birlikte Arabistan'a erişimimiz kesildi. İki yıl önce almış olduğumuz karar doğrultusunda tamamıyla Türkiye'ye odaklandık.

Araç yenilemek zorundayız. Bu bizim için gelenekselleşti. Belli periyotlarda, filomuzun belirli bir kısmını yeniliyoruz. Garanti durumu, KDV'si, vitrin yenileme ve saire... Bu bağlamlarda yerinizde durur iseniz, geriliyorsunuz demektir. Bir otobüsçü. "Tamam, artık araç yenilemeyeceğim" diyemez. Bu dükkânı kapatmak anlamına gelir. Yatırım kısmında ekonomik şartlar çok önemli, önümüzü görmek zorundayız, özellikle pandemi sürecinde ciddi dalgalanmalar yaşandı. Ortalık durulunca geleceğe ve yenilenmeye yönelik önemli adımlar atmaya devam edeceğiz.



Röportaj - Foto: Doğukan Aydın

Haber Ulaşım: Has Turizm yolcularına kusursuz hizmet vermek için hangi adımları izliyor, bize çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

GÜVENLİK VE KONFOR ÖNCELİLİ OLMALI

KARA: Yolcularımız ile sürekli iletişim halinde bulunuyoruz. En önemlisi, anlık şikayet hattımız. Yolcu seyahat esnasında bile bize şikayetini bildirebiliyor ve o yolcumuz seyahatini tamamlamadan biz şikayetini çözüme kavuşturmuş oluyoruz. 24 saat hizmet vermekte olan bir çağın merkezimiz var. Bizim için önemli olan ilkelerden birincisi güvenlik, ikincisi ise konfor. Güvenlik, iki farklı başlıkta incelenebilir: Şoför ve araç. Araç konusunda hiçbir sıkıntımız yok. Filomuzun tamamı Mercedes-Benz marka araçlardan müteşekkil. Şoför konusu bizim için oldukça önemli. Personel almı için oluşturduğumuz kurul ince eleiyip sık dokuyor. Başvuru sahipleri öncelikle form dolduruyorlar, başvuru formlarını inceleyerek bir ön eleme gerçekleştiriyoruz. Eğer adayın tecrübesi yeterli ise mülakata davet ediyoruz. Şoför alımlarında çok daha hassas davranıyoruz, şoförlerin 1999 yılından günümüze kadar ehliyetine ilişkin olan tüm trafik cezalarını sorguluyoruz, inceliyoruz. Belge itibarıyla kriterlerimizi karşılayan şoför adaylarını bir deneme sürüşüne çıkarıyoruz. Deneme sürüşünden gelen raporları ışığında hareket ediyoruz. Bu raporlardan bir tanesi dahi olumsuzsa başvuru yapan şoförümüz kesinlikle işe kabul edilmemektedir. Bununla da yetinmiyoruz, araç takip sistemleri ile ilgili verileri inceleyerek gerekli önlemleri ivedilikle alıyoruz. Yolcu taşımacılığı sektöründeki tüm aktörler için olduğu gibi Has Turizm için de öncelik yolcularımız sağ salım, güvenli, konfor ve huzur içinde birbirine kavuşmak, ulaşmak istedikleri noktalara taşımak. Bunu yaparken de büyük bir hassasiyet ve özen gösteriyoruz zira kimsenin başkalarının canı üzerinden kumar oynama lüksü olmamalı. En ufak ihlali bulunan şoförlerimizi arıyoruz, eğitiyoruz, takip ederek olumsuz yönlerini düzeltiyoruz, düzelme eğilimi göstermeyen şoförleri ise sistemden düşürüyoruz. Uyarı alan şoförlerimizle bizzat ben şahsen görüşüp gerekli uyarıları yapıyorum, şoförlerimiz gerekli uyarıyı almadan tekrar yola çıkamaz. Buraya geliyorlar en ince ayrıntısına kadar anlatıyorum. Birincisi kendi canımız, iki taşıdığımız insanların canı, onları bekleyenler, sizi bekleyenler, şirketimizin mazisi, geleceği, milli servet vs. Bütün bunları göz önüne alarak bu sorumluluk çerçevesinde hareket etmelisiniz diyoruz. Yüzde yüz

verim alabiliyor musunuz der iseniz cevabım şimdilik hayır. Ama bu oranı maksimum seviyeye ulaştırmak için çalışıyoruz. Sürüş güvenliği açısından çok önemli etkenlerden söz edebiliriz; ülke ekonomisinin durumu, pandemi, aile durumu, kişisel problemler, şirket içi uyum, çevre vs. Dolayısıyla yolculuğun güvenliğini bu etkenlerden bağımsız değerlendirebilmemiz mümkün değil. Şirket yöneticileri olarak şoförlerimizin psikolojisini son derece önemsiyoruz. Bugüne kadar destek talebinde bulunan, izin kullanmak isteyen, herhangi bir konuda fikir isteyen hiçbir personelimizi geri çevirmemişizdir. Çünkü şoförün zihin rahatlığı yolcularımızın güven içerisinde seyahat etmesini sağlayabilir. Değnek istediğim konulardan bir tanesi de konfor. Bunu iki başlık altında ele almak isterim. Birincisi otobüs, burada marka tercihimiz Mercedes, bundan yana hiçbir problemimiz yok. İkincisi şoför ve muavin. Bana göre en az konforlu araç kadar önemli iki unsur şoför ve muavindir. Yolcularımız, şirket sahiplerini, ortaklarını, merkez çalışanlarını görmeye, gördüğü insanları şoför ve muavindir. Taşıdığımız insanlar bizleri onların davranışlarına göre değerlendirmektedir. Yalnız burada da çok enteresan bir çelişki var muavin konusunda, maalesef genç kardeşlerimiz bu mesleğe geçici bir gözle yaklaşmakta. Her birinin kafasında farklı düşünceler var, kimisi başka bir iş bulana kadar muavinlik yapıyor, bazıları askere gidene kadar, bir başka grup ise gemek için bu mesleği seçiyor, kimisi de sadece harçlık peşinde. Bu anlamda muavinliği, sonrasında şoförlüğü meslek olarak düşünmeyen insanların bazıları bizim vitrinimiz. Kendilerini bu sektörde kalıcı görmedikleri için işi kaybetme kaygısı taşımıyor ve işe dört elle sarılmıyorlar. Bu bizim için de, tüm sektör için de büyük bir dezavantaj. Sırf bu yarığın üzerinden tüm muavinleri değerlendirmek yetersiz olacaktır zira sektörde pırlanta değerinde gençlerin varlığı da bir gerçek. Geçmişte muavinlerimizin çoğu şoför olmayı hedefleyerek şirkette ve sektörde kalıcı olmaya çalışırdı, ideal olanı da bu aslında, şirket özelinde muavinlikten şoförlüğe geçiş yapan çalışanlarımızın sayısı azımsanmaz, Has Turizm'de üç kuşak boyunca çalışan personelimiz var ki bu bağlılık, sadakat ve aidiyeti beraberinde getiriyor, sonuçta emeklerimiz kader birliği ve başarı ile taçlanıyor.

Haber Ulaşım: Geçtiğimiz yıl tanıştığımız Covid19 pandemisini Has Turizm nasıl geçirdi? Süreci nasıl yönettiniz, kayıp ne ölçüde oldu?

DEVLETTEN GEREKLİ DESTEĞİ ALAMADIK

KARA: 60 yıllık geçmişli olan firmamız tarihinde ilk defa iki ay kontak kapattı. Bu bize işkence gibi geldi. Personellerimiz, araçlarımız, yazhanelerimiz, otogarlar iki ay boyunca hizmet veremedi. O kadar hareketli bir sektörde, birden stop düşmesine basmak, çok acı verici idi. Ülkedeki yolcu hareketliliğinin baş aktörü bizim sektörümüz. Masraflarımız devam etti, gider kalemlerimiz durmadı. Hükümetimiz kısa çalışma ödeneği sağladı fakat ciddi bir yetersizlik söz konusu idi. Destekler yeterli değil idi. Çok daha farklı bir tutum sergilenebilirdi. Bizim sektörün sahipsiz olduğunu yüzlerce söyleyebilirim. Haklarımızı talep edemiyoruz. Kontak kapattığımız süreçte de ciddi problemler yaşadık. Tekli koltuk uygulamasının baskın şeklinde uygulamaya sokulmuş olması ciddi mağduriyetler yarattı. Elinde bilet olan yolcular araçlardan indirilemeye çalışıldı. 1+1'e dönüş ile alakalı olarak bize belirli bir süre verilebilirdi. Ortada bir organizasyon eksikliği var. Bizler ciddi şekilde, kanunlara riayet ettik. İlgili bakanlıkların tüm genelgelerini hassasiyetle takip ettik ve kriterleri yerine getirdik. Salgın şartlarında görevimizi ifa ederken sadece kendi imkanlarımızı kullandık, bu da haliyle ekstra maliyetlere sebebiyet verdi, yolcularımızın sağlığını ilgilendiren adımları atarken zerre kadar duraksamadık zira misafirlerimizin sağlığına can güvenliği konusunda olduğu gibi her şeyin üstünde görürüz. Haber Ulaşım: Bölgenizdeki rekabet ne durumda?

Haber Ulaşım: Bölgenizdeki rekabet durumu ne?

40 YILLIK MANTIKSIZ REKABET SÜRÜYOR

KARA: Hizmet kalitesi ile ön plana çıkmak yerine sadece hesapsız fiyat kırmak olarak karşımıza çıkan anlamsız ve mantıksız bir rekabet 40 yıldır kaldığı yerden devam ediyor. Aynı kullarda koşan şirketlerin arasındaki düzeyli rekabet tüm tarafları yararlandır, rekabet içindeki firmalar birbirini teşvik eder, geliştirir lakin genel yolcu sayısını artırmaz. Yolcu potansiyeli belli, sizin bilet ücretlerini artırmamız ya da azaltmamız, hizmet kalitenizi yükseltmeniz veya düşürmeniz ilinizdeki genel yolcu sayısı üzerinde bir etki yaratmaz. Türkiye geneli araçların doluluk oranına baktığımızda yıl bazında yaklaşık yüzde 30'luk bir rakam söz konusu. Yıllık sefer sayısını bakıldığında yüzde 70'lik bir kayıp var. 3 otobüs ile taşıyacağımız yolcuyu 10 otobüs ile taşıyoruz. Masrafı düşünebiliyor musunuz? Sektörün aktörleri oturup bir hesap yaparsa, rekabet ortamında değil de, uzlaşma içerisinde olur. Uzlaşmadan kastım şu, bir bakıyorsunuz aynı saatte, aynı güzergahta 5-10 ayrı firmanın otobüsü var. Bu otobüslerin tamamının dolma ihtimali sıfır. Halbuki oturulup konuşulur, bir sohbetlerimizde defalarca söyledik; elimizdeki ekmeğin büyük bir kısmını birbirimizin gözlerimizin içine bakarak alıp çöpe atıyoruz, yazık, günah, o kadar sermaye, milli servet ve alın teri ziyan oluyor. Örneğin Hatay'ın veya diğer şehirlerin yolcu potansiyeli ortada. Firmaların kesat olduğu dönemlerde iyi bir planlama yaparak, boş otobüs kaldırmamanın önüne geçebilir dolayısıyla zarar önler, kazanç sağlar. Mevcut ekonomik şartlarda, işletme giderlerinin pik yaptığı bu dönemde bu hususlar sektörün geleceği adına önemsenmesi gereken salt bir gerçekliktir.

Haber Ulaşım: Son dönemlerde internet satışlarında ciddi artış var. Siz bu konuda hangi noktadınız?

ŞEHİRÇİ YAZIHANELER KALKMALIDIR

KARA: Üç koldan online bilet satışımız devam ediyor. Sanal ortamda tatmin edici rakamlara ulaştığımızı söyleyebiliriz. Kendi web sitemiz mevcut, aynı zamanda iki tedarikçi firma üzerinden de satış yapmaktayız. Günümüzde zaman çok kıymetli, ayrıca salgın şartlarında minimum temas çok önemli. Doğal olarak da insanlar online alışverişe yöneliyor. İnanıyorum ki birkaç yıl içerisinde şehirçi yazihaneler tamamen kapanacak, biz bu konuda adım attık. Şehirçi yazihanelerinin tamamını kapattık. Bunların maliyeti çok yüksek idi. Bu maliyetleri bilet ücretlerine yansıtılmaya kalkarsak rakamlar katlanır, ki bu durumdan herkesi olumsuz etkilenir.

Haber Ulaşım: Sektöre vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

SEKTÖRÜN EKŞİĞİ SAĞLIKLI İLETİŞİM VE TEMSİLİYET

KARA: En önemli konu yolcularımızın can güvenliği. Mevzuu daha iyi irdelemek için üç ayrı pencereden bakabilmek lazım. Birincisi yolcu açısından; yolcu kaliteli hizmeti uygun rakamlara almak ister. İkincisi şoför; huzur içinde, tüm özlük haklarına sahip olarak çalışma ve emek kazanma arzusunda. Üçüncü olarak işveren penceresinden baktığımız zaman; evet, biz bu işi ekmeğimizi kazanmak için yapıyoruz ama bunu layıkıyla yapmak isteriz. Sağladığımız istihdam ve kattığımız artı değer ekstra memnuniyet sebebiyle bizler için. Yolcularımızın can ve mal güvenliğini sağlarken konforu da düşünerek, misafirlerimizi bir noktadan diğerine sağ salım bir şekilde ulaştırmalıyız. Bu üç bakış açısını en mantıklı şekilde birleştirebilen şirketler ayakta kalabilecekler. Bunun dışında rakip firmaların sahipleri, temsilcileri, birbirlerini dost olarak görebilmeli, oturup konuşabilmeli. Şunu görüyoruz; kimi firmalar acımasızca rekabet içerisindedir ve bu rekabet esnasında ciddi oranda zarar ediyorlar. Sağlıkli iletişim kültürü çok önemli. Sektör temsilcilerinin daha sık bir araya gelmesi lazım, sektörün ayrıca sivil temsil desteğine ihtiyacı var. Bu alanda hizmet veren dernekler ve sivil örgütler söz konusu lakin sektör arzulan bir noktaya taşınamamışsa bu sektörel örgütlerin de kendilerini sorgulaması gerekir. Sektör temsilcilerinin isteklerini, eksiklerini, sorunlarını ilgiliyle görüştükten sonra doğru tespit ederek ve buna yönelik önerilerle öne çıkararak düzenleyici organlara ulaştırılmalı. Çarklar düzgün bir şekilde dönmeli, aksi bir durumda teker dönmez.



İkitleli tesislerinde düzenlenen törene MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan, Operasyon Direktörü Çağatay Kepek ve şirket yetkilileri katıldı.



Koç'un 20'lik yatırımındaki tercihi MAN oldu

Bir yandan yerel partnerlerle büyümesini sürdüren Kâmil Koç, diğer taraftan da özmal otobüs yatırımı yapıyor. Firma, 2021'in en büyük filo yatırımlarından birisine imzasını atarak MAN'dan 20 adet Lion's Coach ve Neoplan aldı.

PANDEMİNİN gölgesinde geçen 2020'yi başarıyla kapatan MAN, 2021'e de hızlı başladı. Bireysel ve firma bazında pek çok otobüs teslimatına imzasını atan şirket, geçen hafta önemli bir filo teslimatı gerçekleştirdi. MAN, sektörün köklü ve öncü firmalarından Kâmil Koç'a Lion's Coach ve Neoplan'lardan oluşan 20'lik bir teslimat yaptı. Otobüslerin teslimatında konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Kamil Koç ile uzun yıllara dayanan iş birliklerinden duydukları memnuniyeti dile getirerek şunları söyledi: "İş birlikleri, öncelikle karşılıklı 'güven' temelinde kurulur. Bu iş birliklerinin büyüüp, gelişmesi ve uzun yıllara yayılması ise, ancak tarafların karşılıklı memnuniyeti ile mümkün olur. Kamil Koç ile olan 'Yol Arkadaşlığımız' da; 'güven' temelinde kurulan, karşılıklı memnuniyet sayesinde uzun yıllara dayanan bir yol arkadaşlığıdır. Kamil Koç, ülkemizin seyahat sektöründeki en değerli firmalarından bir tanesidir... Seyahat sektörünün böylesine güzide firmasının yeni yatırımlarında da otobüslerimizi tercih etmesi, bizim için çok değerli."

MAN olarak, yüksek nitelikli araçlarımızla olduğu kadar, satış sonrası hizmetlerimiz ile daima müşteri memnuniyetini hedefliyoruz. Sunduğumuz hizmetin her kademesinde de daima bu hedef doğrultusunda çalışıyoruz. Müşterilerimizin araç ve hizmet kalitemizden memnun kalmaları ve yeniden bizleri tercih etmesi, bizim işimizi ne kadar doğru yaptığımızı ortaya koyuyor.

Bugün de burada birlikte çalışmaktan büyük keyif aldığımız değerli firmamız Kamil Koç ile uzun yıllara



dayanan iş birliğimize yeni bir halka daha eklemek için bulunuyoruz. Kamil Koç ile iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine olan inancımınla yeni otobüslerimizin hem firmamıza hem de yolcularına hayırlı, uğurlu olmasını dilerim."

Konfor ve güvenden taviz vermedik

Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan ise şöyle konuştu:

"Kamil Koç olarak Covid-19 nedeniyle oldukça zorlu geçen son 12 ayda iş ortaklarımız ve çalışanlarımızla birlikte yolcularımıza en sağlıklı, en güvenli ve en konforlu hizmeti sunmak için yolumuza devam ettik."

Türkiye'nin en büyük karayolu yolcu taşımacılığı firmasıyız. Bu güce iş ortaklarımızla geldik. Bundan sonra da yine iş ortaklarımızla büyümeye, güçlenmeye devam edeceğiz. Yeni projelerle, iş ortaklarımızla ağımlı genişletmek ana hedefimiz olacak."

Kamil Koç olarak durmadan, yorulmadan hizmet seviyesini her zaman daha iyiye doğru taşıyoruz. Bu inancımızın önemli bir göstergesi olarak, böylesine zor bir dönemde, yolcularımızın güvenliği ve konforu için son model otobüs yatırımlarımıza devam ediyoruz."

Filomuzu MAN otobüslerle güçlendirdiğimiz için çok memnunuz. MAN'dan aldığımız son model 20 yeni aracımızla hem filomuzu güçlendiriyoruz, hem de yolcularımıza sunduğumuz güven ve konforu artırıyoruz. Türkiye'nin dört bir tarafını birbirine bağlamak için yatırımlarımız sürecektir. MAN'la işbirliğimiz, bu amacımızı gerçekleştirmek için önemli adımlardan biri oldu."

Firmalara her noktada güven veriyoruz

Daha sonra konuşan MAN Otobüs Satış Direktörü Can Cansu da şunları söyledi: "Pandemi nedeniyle tüm dünya ile birlikte ülke olarak da çok zorlu bir yılı geride bıraktık. MAN olarak, yaşadığımız tüm

zorluklara rağmen 2020 yılını, 99 adetlik otobüs satışıyla başarılı bir şekilde tamamladık. Bu süreçte Türkiye seyahat otobüsü pazarındaki, pazar payımızı artırarak, %21'lik orana ulaştık. Hedefimiz, aşılma çalışmalarının da artmasıyla önümüzdeki aylarda daha da hareketlenecek olan ulaşım, turizm ve seyahat sektörleri ile birlikte bu başarı grafiğimizi 2021 yılında da büyütürük, sürdürmek. Buna inanıyoruz, çünkü hem otobüslerimize hem de sunduğumuz satış ve satış sonrası hizmetler kalitemize güveniyoruz. Türkiye'nin en yoğun ana hatlarında sefere çıkan MAN otobüsleri, kişiye özel, firmaya özel tasarımlarının yanı sıra ileri teknoloji, yüksek performans, etkileyici yakıt tasarrufu ve her yıl daha da ileriye taşınan üstün MAN Güvenlik Konsepti ile fark yaratmaya devam ediyorlar. Teslimat töreni, konuşmaların ardından MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu'nun sembolik MAN anahtarını Kamil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan'a vermesiyle son buldu."



"Hayallerinizi Gerçeğe Dönüştürüyoruz"



Araç Koltuk Değişimi Araç Koltuk Döşeme Tavan Döşeme

'Şık, rahat ve ekonomik olsun' diyorsanız bize gelin...



Özikizler Turizm



Adnan Kahveci Taşımacılık

5 firmaya Sultan teslimatı

Geçen yılı toplam otobüs pazarının lideri olarak kapatan Otokar, 2021'de de yaptığı satışlarla pazar etkinliğini artırıyor. Şirket yetkili satıcısı Atalay Otomotiv üzerinden İzmir'li 5 firmaya 7 adet Sultan teslimatı gerçekleştirdi.

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki güçlü markası Otokar, 2021'in ilk aylarında özellikle yüksek yolcu kapasitesi, motor gücü, zengin aksesuarları ve üstün güvenlik özellikleriyle göz dolduran Sultan otobüsleri ile turizm ve servis taşımacılığında ilk tercih olmayı sürdürüyor.

Tasarım ve teknik özellikleri ile Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir

yanında büyük ilgi gören Sultan, İzmir Bölgesi'ndeki varlığını artırdı.

Sultan, son olarak Özikizler Turizm, Uşaklıoğlu Turizm, Aktaş Taşımacılık, Adnan Kahveci Taşımacılık, Erdal Tur'un da tercihi oldu. Euro 6 çevreci motorunun yanı sıra düşük işletme giderleriyle her zaman kazanç vadeden 7 araç teslimatı, Otokar İzmir Bayii Atalay Otomotiv tarafından gerçekleştirildi. Araçlar için İzmir'de düzenlenen teslimat törenleri Özikizler

Turizm sahibi Hüseyin Bür, Uşaklıoğlu Turizm sahibi Murat Uşaklıoğlu, Aktaş Taşımacılık yetkilisi Şevki Aktaş, Adnan Kahveci Taşımacılık sahibi Adnan Kahveci ve Erdal Tur sahibi Erdal Cerşit'in katılımıyla gerçekleşti. Yolların Sultanları, İzmir Bölgesi'nde turizm ve personel taşımacılığında kullanılacak.

Otokar yetkilileri, turizm sezonu öncesi önemli araç teslimatları gerçekleştireceklerini dile getirdi.



Uşaklıoğlu Turizm



Erdal Tur



Aktaş Taşımacılık

Kayıp bagaj bedeli

YAZ ayları yaklaşıyor 2020 Mart ayından beri Covid-19 Pandemisi sebebiyle kurak geçen ülkemiz turizmde, hızlanan aşılama ile beraber, ivme bekliyoruz. Artan yolculuk talebi karayolu yolcu taşımacılarının sık yaşadığı sorunlardan biri olan "KAYIP BAGAJ" olaylarını gündemimize taşıyor.

Peki yolcuların beraberinde getirdiği bagaj kaybolursa ne olur? Taşımacının sorumluluğu ne boyuttadır?

Öncelikle belirtelim ki, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu Madde 912'ye göre bagaj ve el bagajı eğer aksine sözleşme yoksa ücretsiz taşınır. Bununla beraber Karayolları Taşıma Yönetmeliği bu ücretsiz taşımayı yolcu başına 30 kilogram ile sınırlamıştır. Bunun anlamı, taşıyıcı firma 30 kilogramın üzerinde kalacak bagaj için ücret belirleyebilir.

Bahsi geçen 912. Madde aynı zamanda yolcu bagajının kaybolması veya hasarından taşıyıcıyı sorumlu tutmuştur. Eğer otobüs firmaları olabilecek en üst derecede özeni göstermiş fakat yine de kaçınmayacağı ya da sonuçlarını önleyemeyeceği sebeplerden zarar meydana gelmişse, bu zararı karşılama sorumluluğundan kurtulur. Burada araç arızasından bahsetmiyoruz. Kanunlar, araç arızasına dayanarak sorumlu olmaktan kurtulmayı yine Ticaret Kanunu Madde 877'de yasaklamıştır.

Sorumluluktan kurtulma taşıyıcı firma için her zaman mümkün değilse de sorumluluk sınırsız değil. Dikkatimizden kaçmaması gereken nokta bagajda bulunan eşyanın maddi tazmin bedelinin sınırsız olmadığıdır. Kimi zaman tarafların kötü niyetli davrandığı durumlar oluşabiliyor. Yolcu bazen bagajında 2-3 bilgisayar, 2 fotoğraf makinesi bulunduğu dair hayatın olağan akışına hiç uymayan beyanlarda bulunurken, taşımacılar da kendi sorumluluklarını bilet fiyatı ile sınırlandırabiliyor.

Bu tür uygulamalar için Ticaret Kanunu ayrıntılı düzenlemelere gitmiş. Bagajların kayıp veya hasarlı olma durumları için ödenecek bedel kilogram başına 8,33 Özel Çekme Hakkı (SDR)* olarak hesaplanacak ve herhalde hasar ya da kayıptan dolayı ödenecek miktar iç hat taşımalarında 500 Özel Çekme Hakkı tutarını geçmeyecektir. Ticaret Kanunu yolcuların isteyebileceği miktarları bu şekilde sınırlandırırken, Madde 854 ile

taşıyıcılara da kendi sorumluluklarını ortadan kaldıracak şekilde biletlere ya da başkaca belgelere kayıtlar düşmesini yasaklamıştır.

Bu durumda yapılması gereken hem yolcular hem de taşıyıcı firmalar için bagaj teslim alınırken ya da bagaj teslim ederken, bagajın ortalama ağırlığını bagaj fişine yazmak ve içerisinde değerli bir eşya olup olmadığını sormak ve bunları kayda geçirmek. Böylece karşılıklı bir yargılama sürecine girmeden taraflar aralarında bir orta yol bulabilirler. Yine de adaletin sağlanmadığı durumlarda dava yoluna gidilebilir. Önemli olan hem taşıyıcı firmaların hem de yolcuların sınırlarını bilmesi, tazminat anlamında gerekinden fazlasını ödemek zorunda kalmamak ya da alacağından daha azına razı olmamaktır.

* SDR, IMF tarafından oluşturulmuş uluslararası rezerv para birimidir. 07.04.2021 tarihli Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası kur bilgilerine göre 11.648 (On Bir Lira Altı Yüz Kırk Sekiz Kuruş) TL dir. 30 kilogramlık bir bagaj için ödenecek tutar hesaplanırken;

30 kg*11.648 TL*8.33= 2.910,84 TL sonuç elde edilecektir. Yani, 07.04.2021 tarihinde kaybolan bir bagaj için ödenecek tutar 2.910,84 TL olacaktır.

Eğer sadece belirli bir oranda hasardan bahsediliyorsa, örneğin bagajın 10 kilogramlık bir kısmı zayı olmuşsa ya da bagaj sadece 10 kilogram ağırlığındaysa bu durumda;

10 kg*11.648 TL*8.33=970,28 TL ödenecektir.



Av. Lerzan BAYRAM

**İHTİYACINIZA GÖRE ARAÇLAR
UYGUN VADE ve HER TÜRLÜ
TAKAS SEÇENEKLERİ
METSAN OTOMOTİV'DE!**



Aracınızın değerlendirileceği, sizin kazançlı çıkacağınız bu fırsat kaçmaz!
Aracınızı piyasa değerinde satın, kazançlı çıkın.

METSAN
OTOMOTİV

METSAN OTOMOTİV
Kuzey Mah. Coşkuner Sok.
No:8 Körfez / KOCAELİ
T: 0262 527 45 39
www.metsanotomotiv.com

f metsanotomotiv i metsanotomotiv41

KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZA
SİZLERİ BEKLİYORUZ.

**ANTALYA
OTO**



Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No: 202 Aksu/Antalya/Türkiye
T 0242 420 01 01 F +90 242 420 01 02

temsa.com



Şanlıurfa

Halilürrahman Cami

Hoş geldin Ramazan

obilet.com