



S. 10'da

**Mercedes-Benz Türk ilk yarının da lideri oldu**



S. 14'te

**Turgutreis ve Anka da Temsa'nın Maraton'unu tercih etti**



**mapar**  
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y h  
maparman

Yıl: 1

Sayı: 18

Tarih: 19 Temmuz 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

# ULASIM

www.haberulasim.com

Bayramınızı tebrik ederiz

f t i y h haberulasim

# TAVAN soğuk duş etkisi yaptı

Cılız da olsa bir ışık göründü derken; Bakanlık, şehirlerarası otobüs taşımacılığına yeni bir tavan fiyat belirledi. Kısa hatlarda pek sıkıntı yok; ama orta ve uzun hat fiyatları olmasının gerekeninin çok altında. 2019'da İstanbul-İzmir bilet fiyatı 180 TL civarı iken, tarife '144' diyor. Kim, ne kazanacak? Kararın gözden geçirilmesi isteniyor



Sayfa 19'da

**Yenilenen efsane Yıldız büyük beğeni topladı**



Sayfa 29'da

**Hassoy'un teslimat serisi devam ediyor**



S. 23'te

**Gelecek Otomotiv teslimatta çok hızlı**



S. 35'te

**Başkan Ömer Hanoğlu Dolapdere hedefini açıkladı:**

**Yüksek Marka Değeri**



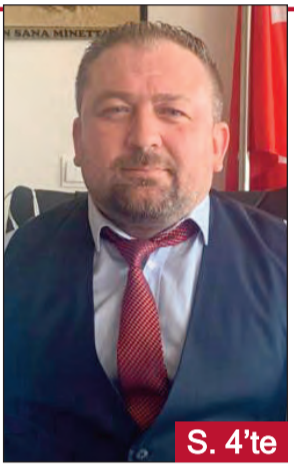
S. 5'te

**Ortak hareket artık kaçınılmaz**



S. 12'de

**Ortak araç elzem olmuştur**



S. 4'te

**Dolmuşçuluğa döndü bu iş...**



S. 36'da

**Bu sektörde rekabet bitmez!**

**HAS TURİZM 30 FIRMA TEMSİLCİSİNİ HATAY'DA AĞIRLADI**

## Sektörde yeni bir 'SİNERJİ' arayışı



Sayfa 18'de

**SIKINTI** büyük; şehirlerarası otobüs sektörü kendi çaresini arıyor. Evet mevcut sivil toplum kuruluşlarımızın çalışmaları var; ama acil çözüm bekleyen sorunlar bir türlü nihayettendirilemiyor. Bu arada sermayesini kaybetme riski ile karşı karşıya olan ve haliyle en çok canı yanan firma sahipleri, çıkış yolları aramaya başladı. Bu girişimlerden birisi de Has Turizm'den geldi. Has, 30 firmanın sahip ve yönetici-

lerini Hatay'da ağırladı. Yeni bir sinerji amacını taşıyan ve turistik gezileri de içeren bu renkli buluşma, sezon öncesi katılımcılara moral aşıladı. Yapılan toplantılarda, 'devami da gelecek' fikirler ortaya çıktı. Toplantıya katılanlar, İstanbul'da federasyon başkan ve yöneticileri ile yemekli bir toplantı gerçekleştirdi. Nihai toplantının ise kısa süre içerisinde Başkanlık Ankara'da gerçekleştirilmesi planlanıyor.

**KISA** bir özet: 3 ay kontak kapatma, 1,5 yıl yüzde 50 koltuk sınırı. Güvensiz gösterildiği için de, yolcusunun önemli kısmını 'kaptırdı' otobüsçü! Kayıp çok büyük! Ramazan Bayramı tatilinde taşıma fiyatlarını biraz yükselterek aylardan sonra becerleri para gören otobüsçü, 1 Temmuz normalleşmesi ile epey bir umutlandı. Yolcu patlaması var, fiyatlar da iyi... Kayıpların bir kısmı telafi edilecek gibi görünüyor; derken medya, otobüsçülerin fırsatçılık yapıp fahiş fiyatlarla yolcu taşıdığını manşetlerine 'yapıştırdı'! Otobüsçü anladı, 'mutlaka bir tavan gelecek'! Nitekim de öyle oldu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, bir tebliğ ile şehirlerarası otobüs taşımacılığına yeni bir tavan fiyat tarifesi belirledi. Kanuni hakkıdır tabii; ama belirlenen fiyatlar nesnelliği yansıtmaktan hayli uzak. Kısa hat taşıma fiyatlarında ciddi bir düşüş yok; ama orta-uzun hatlarda maliyetleri kurtaramaz rakamlar söz konusu.

**ÖRNEĞİN;** 2019 yılında İstanbul-İzmir bilet fiyatları (firmalara göre değişkenlik gösteriyor); 150-180 TL arası rakamlardaydı. Aradan 3 yıla yakın bir zaman geçti. Enflasyonla artan maliyetler, korona darbesi; buna karşın fiyat birden 144 TL'ye düşürülüyor. Soğuk duş etkisi dememiz de bu yüzden. Konuyu köşesinde ele alan yazarımız Levent Birant, şunları dile getirdi: Peki soran var mı; 14 aydır bu işletmeler kendilerini bugüne kadar nasıl taşıdılar? Fiyatlar yüksek diyenler bunları da sorgulasa... Aslında tavan değil, taban fiyat belirlenmesi gerekiyor. Biz açıklanan fiyatları doğru bulmuyoruz açıkçası. Masa başında oturarak bu fiyatların oluşturulması doğru değildir. Bizlerin, sektörün sivil toplum kuruluşlarımızla birlikte oturup, bu yanlış fiyatlandırmanın düzeltilmesi için, ellerimizi taşın altına koymalıyız.



Sayfa 33'te

**Turgay Gül, TÜSFED'in yeni Başkanı oldu...**



**Sisteme neşter atma zamanıdır**

Mustafa Yıldırım  
Sayfa 36'da



**3 aylığına ÖTV'siz mazot desteği verin**

İbrahim Artırdı  
Sayfa 18'de



**Sezonun önemi bir kat daha artmıştır**

Yalçın Şahin  
Sayfa 5'te



**Daha güçlü STK'lara ihtiyaç var**

Levent Birant  
Sayfa 33'te



**Bir haftalık mola**

İrem Bayram



**Uzun aradan sonra iş başı yapmak**

Emre Ak  
Sayfa 36'da



**Bayram telaşı**

Cem Türkkan  
Sayfa 4'te



**Otobüs bileti iptal edilebilir mi?**

Lerzan Bayram  
Sayfa 20'de

# KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZA  
SİZLERİ BEKLİYORUZ.

**ANTALYA  
OTO**



**Tüm dost ve müşterilerimizin  
Kurban Bayramı'nı tebrik ederiz**







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

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



## Bu bayram milyonları kavuşturmak için hazırız.

Bayramı bayram yapan, sevdiklerimizle yan yana olmaktır. Milyonların kavuşmasında emeği olan tüm ulaşım sektörü çalışanlarının Kurban Bayramı kutlu olsun.

-  mercedesbenzotobus
-  MercedesBenzOtobus
-  Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs
-  [www.mercedes-benz-bus.com](http://www.mercedes-benz-bus.com)

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



# Salihli Güven Kooperatif Başkanı Ali Çakır: Otobüs taşımacılığı dolmuşçuluğa döndü

**O**TOBÜS sektöründe hizmet veren firmaların sahip ve yöneticileri ile yaptığımız söyleşi serimiz devam ediyor. Bu sayımız için de çok sayıda sektör mensubu ile sizler için söyleşi yaptık. Bu konular-

mızdan birisi de sektörün saygın kooperatifi Salihli Güven'in Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çakır. Pandeminin tüm dengeleri alt üst ettiğine vurgu yapan Çakır, 2022'den son derece umutlu. İşte Ali Çakır ile yaptığımız söyleşimiz:

**Haber Ulaşım: Yaklaşık 1.5 yıl süren korona virüs pandemisi şirketinizde nasıl bir mali kayba neden oldu?**

**Yolcu sayısı yüzde 75 düştü**

**ÇAKIR:** Pandemi öncesinde kısa mesafede yıllık 650-700 bin civarında konduğumuz mevcuttu. Pandeminin hüküm sürdüğü 2020 yılında yolcu sayımızda yüzde 75 oranında düşüş yaşandı. İş olmayınca, önem olarak servis sayılarımızı düşürmek zorunda kaldık.

Bu daralma sadece şehirlerarası taşımacılıkta olmadı. Turizm taşımacılığı da yine ciddi oranda darbe yedi. Önceki yıllarda turizm taşımacılığında kullanılmak üzere gönderdiğimiz araçları, 2020 ve 2021'in şu ana kadarki döneminde gönderemedik. Parasal olarak bunu anlatırsam; ay bazında hesapladığımızda 25 ila 30 bin lira arasında bir kaybımız mevcut. Özetleyecek olursak; ayakta kalmak ve tekeri bir nebze olsun döndürebilmek için bankalardan kredi çektik. Kredilerimizi ödeyemez durumdayız. Her şey bundan sonraki gelişmelere bağlı; tabii kaderimiz de!

**Haber Ulaşım: Parlak geçen 2019 yılı tüm firmalara çita yükseltti. Sizin 2020 planlarınızı neydi, bunları hayata geçirebildiniz mi?**

**Üyelerimize para dağıtamadık**

**ÇAKIR:** Bizim, 2020 yılında borçlarımızı bitirip kooperatif üyelerimize para dağıtma gibi bir hedefimiz vardı. Maalesef durum tam tersi oldu. Pandemi nedeniyle işler durma noktasına geldi ve bizler de haliyle üyelerimize para dağıtamadık. Neresinden bakarsanız bakın, bu durum an itibarıyla sürdürülebilir değil. Yukarıda da belirttiğim gibi borçlarımızı, vergilerimizi, sigortalarımızı ödeyemez durumdayız.

**Haber Ulaşım: Firmaların büyük kısmı pandemi nedeniyle hat açılmalarını ve otobüs yatırım planlarını hayata geçiremedi. Siz yatırım yapanlardan mısınız, ertelenenlerden mi?**

**Servis kısmına ağırlık verdik**

**ÇAKIR:** Karayolu Taşıma Kanunu ve yönetmelikte D1-D2 belgeli araçlarda yaş sınırlaması olduğundan ötürü, tüm zorluklara karşın otobüs yatırımları yapmaya mecbur kaldık. Pandemi sürecinde de şunu anlamış olduk: Karayolu yolcu taşımacılığında servis



taşımacılığı hiçbir zaman bitmeyecektir. Pazarı daralabilir ama yine de bitmez. Biz de bu anlayıştan hareketle son dönemlerde J plaka, yani servis kısmında yatırıma ağırlık verdik. Anlayacağınız servis işine girmeye karar verdik. Umarım başarılı olur, üyelerimize daha fazla kazanç vaad ederiz.

**Haber Ulaşım: Tam normalleşme startı verildi. Sizce de ışık görüldü mü? Normal bir sezon yaşayabileceğimiz mi? Gelecek öngörüleriniz neler?**

**2022, 2019 gibi parlak olur**

**ÇAKIR:** Şirket araçlarını üyelerimize açıp, sezona model sınırlaması getirerek başladık. Otobüs sektörü bir nevi dolmuşçuluğa dönüş sağladı; özellikle de internet sitesinde alışveriş yapıldığı için. Hatlarımızı uzatıp, maliyeti artırmadan, kazancı yükseltmeye yönelik hareket ediyoruz. Sezonda 3 ay boyunca büyük şehirlerde, sahil illerine, kültür turlarının, gezi organizasyonlarının yoğun talep yaşayacağını düşünmekteyim. 2022 yılı beklentilerimize bakacak olursak, tıpkı 2019 yılındaki gibi ciddi bir yolcu patlamasının olacağına

inanmaktayım; tabii ki turizm olursa. Araçlar yetişmediğinden ötürü, kazançta artış meydana gelmekte.

**Haber Ulaşım: Sıfır ve ikinci el otobüs fiyatları arasındaki makas açıldıkça açılıyor. Bu durum sıfır yatırımını zora sokuyor. Bu gidişat nereye varır? Bu konuda üreticilerden beklentileriniz neler?**

**Yüksek kurlar büyük sıkıntı**

**ÇAKIR:** Ekonomik şartlar yüzünden Türkiye maalesef eski sıkıntılı günlerine dönüyor. Aşırı şekilde yükselen döviz kurları yüzünden tüm sektörler, tabii ki bizim de üretim, yaptırım vs. konularda, çaresiz bir duruma düşüyor. İnsanlar, yeni otobüs yatırımları yapmak yerine kendi ellerindeki araçlarını revize edip, bir şekilde ayakta durmaya çalışıyor. Ne olup biteceği konusunda ise pandemi nedeniyle tam bir belirsizlik durumu hakim. İlerleyen günleri yaşayıp, bizlerin nelerin beklediğini hep birlikte göreceğiz. Gönül ister ki müşterilerimize sıfır araçlar ile hizmet verelim, ancak maalesef şartlardan ötürü olmuyor. Ben bu vesile ile herkese sağlık, sektörümüze de bol kazançlı bir sezon diliyorum.

## Kurban Bayramı telaşı

**G**EÇEN Ramazan Bayramını ne kadar umutsuz geçirmiş olsak bile, bu Kurban Bayramında ise aksine o kadar umut doluyuz.

Haziran sonu itibarıyla aşılamanın yaygınlaşması ile birlikte normalleşme sürecine girdik.

Kısıtlamalar ve sokağa çıkma yasakları da kaldırıldı.

Geçen yaz pandemi sürecindeki Kurban Bayramında da herhangi bir kısıtlama Türkiye genelinde uygulanmamıştı ancak buna rağmen ciddi bir turizm aktivitesi ne yazık ki oluşmamıştı.

Bu kurban bayramının ise biz turizmci ve otobüschüler açısından hareketli geçeceğini şimdiden söyleyebiliriz.

Tatilin 10 gün sürecek olması da bu hareketliliği artıracak bir diğer unsur olarak görülebilir.

Yerli ve yabancı turist hareketliliğinin başlaması ile birlikte irili ufaklı tüm turizm araçları garajlarından çıktı, bakımları yapıldı ve hizmete başladı.

Birçok turizm şehrinde bu hareketlilik turizmci yüzünü güldürse de, pandemiyi bıraktığı tortular ise yatırımcılar açısından sancılar oluşturmaktadır.

İlk etapta karşılaşılan en önemli iki sorun sektörde araç arzının azalması ve kalifiye personelin başka sektörlerle kaymış olmasıdır.

Yatırımcılar ise 4. dalgadan korktukları için ve aynı zamanda kısa çalışma ödeneği desteğinin de bitmesiyle uzun dönemli sürücü istihdamı yapmaya çekinmektedirler.

Bu ise sektörde iş olmasına rağmen sürücüsüz araçların ve otobüslerin parklarda beklemesine neden olmaktadır.

En çok karşılaştığımız klişe cümle ise şu sıralar " araç var, sürücü yok"tur. Ancak süreç geçtikçe ve hastalık

korkusu tamamen insanların kafasından çıktıkça istihdam sektöründe artacaktır.

Diğer bir konu ise maliyetlerin ciddi boyutta artmış olmasına karşın, ulaşım bedellerinin aynı oranda artmamış olması ve hala sektörün 2019 fiyatları ile çalışıyor olmasıdır.

Ancak arz talep dengesinin bir noktaya gelmesi fiyatların 1-2 ay içerisinde yükseleceğine inancımız tamdır.

Kıscacası pandemiyin olumsuz etkileri sürse bile, önümüzdeki günlere umut dolu bakmaktayız. Yakın zamanda kongre ve fuar turizminin de hareketleneceğini düşünürsek araç ihtiyaçlarının artacağı da aşikardır.

Pandemiden olumsuz şekilde etkilenen biz turizm taşımacılara özellikle araç üretici firmaların hem satışta, hem takasta ve hem de bakımında bundan sonra verecekleri destek çok önemli olacaktır.

Kendilerinden beklentilerimiz büyüktür. Yazımın sonuna gelirken hem bayram telaşımızdan hem de pandemi sonrası yaşanan ufak tikezlemelerden bahsetmeye çalıştım.

Umarım en kısa sürede sorunsuz turizm dolu günlerde tekrar buluşuruz. Şimdiden kurban bayramınızı ise da en içten dileklerimizle kutlarım.

Görüşmek üzere



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.

TTDER GENEL SEKRETERİ - İTO MECLİS ÜYESİ MEHMET ÖKSÜZ:

# Ortak hareket; bugün değilse ne zaman?

**T**URİZM, en kırılgan sektörlerin başında yer alır. Siyasi kriz, diplomatik kriz, pandemiler vs; en fazla bu sektörü vurur. Tabii ki sektörün sac ayağı turizm taşımacıları da... Pandemi belirsizlik hala sürüyor. Pek çok sektör normalleşirken, turizmde beklenen canlanma yok. İşler biraz açılrsa da, artan maliyetler nedeniyle

para kazanılmıyor. Bu cephedeki gelişmeleri turizm otobüsçülüğünün kanaat önderlerinden Mehmet Öksüz ile konuştuk. İşler açısından pek umutlu konuşmayan Öksüz, birlikteliğin ve ortak hareketin önemine dikkat çekti. Öksüz, firmalara ve STK'lara ortak hareket çağrısı yaptı. İşte Mehmet Öksüz ile sizler için yapmış olduğumuz söyleşimiz:

**Haber Ulaşım: TTDER'in kongresinde TOF'tan ayrılıp bir federasyon kurma yönünde bir karar aldınız? Var mı bir federasyon kurma çalışmanız?**

**TTDER varlığını sürdürecektir**

**ÖKSÜZ:** Turizm Taşımacılar Derneği (TTDER), sorun çözücü icraatlarıyla faaliyetlerine olduğu gibi devam edecek. Bağlı olduğu Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) ise Turizm Otobüsçüler Federasyonu olarak varlığını sürdürecektir.

Orada yeni bir yönetim belirleyeceğiz.

İsminden de anlaşılacağı gibi yönetim, turizm otobüsçülerinden oluşacak.

Başka oluşumlar elbette olacak, ama biz rotamızı bu şekilde belirledik.

**Haber Ulaşım: Mimarı olduğunuz Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Otoparkı ile ilgili son gelişmeler hakkında bilgi verirsiniz?**

**TTDER Otoparkı zaten zararda**

**ÖKSÜZ:** Yaklaşık 1.5 yıldır devam eden pandemi, en çok turizmi ve turizm taşımacılığını vurdu. İşler uzun süre tamamen durdu.

Bu durum nedeniyle Turizm Otoparkı da uzun zamandır zarar ediyor, halen de etmeye devam ediyor.

Yaşanan işsizlik nedeniyle firmalar otopark abonmanlarını ödemekte zorlanıyorlar.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi yönetimi, turizm taşımacılarına yeni otopark alanı göstereceğini söyledi; bizler de gelişmeleri takip ediyoruz.

**Haber Ulaşım: Turizmde işler yavaş yavaş açılıyor. Bu seneye dair öngörünüz ne? Taşımacıyı nasıl bir sene bekliyor?**

**Gider artıyor, gelir azalıyor**

**ÖKSÜZ:** Uzun bir aradan sonra yavaş yavaş araçlarımız işe



gitmeye başladı...

İşe başladılar başlamasına da, ama maalesef bu araçlarımız para kazandırmıyor.

Çünkü maliyetlerimiz katlamalı olarak artarken, buna rağmen gelirlerimiz bir o kadar azaldı.

Şu anda herkes elindeki korumaya çalışıyor.

Çok fazla aracı olan firmalar, filolarındaki araçları satarak bugüne kadar gelmeyi başardı. Ya 'bundan sonra ne olacak' dersiniz, inanın ne olacağı belli değil.

Öyle bir belirsizlik durumu var ki, kimse yarın ne olacağını kestiremiyor.

Baksanıza her yeni güne yeni bir virüs varyantı ile başlıyoruz.

Bakanlık yetkilileri her gün yeni yeni virüs açıklamaları yapıyor. Üstelik çifte aşısı olanlar bile yeniden virüs kapabiliyor.

Bu haberler yayıldıkça, bu açıklamalar yapıldıkça turizmci için umutlar biraz daha başka bahara kalıyor.

**Haber Ulaşım: Sıkıntı çok büyük, diğer taraftan da devlet**

**desteği yetersiz diyorsunuz. Yani iş başa düşüyor. Firmalar ve sektör olarak neler yapılmalı?**

**Gücümüzü birleştirme zamanı**

**ÖKSÜZ:** Peki bizler ne yapabiliriz. Öncelikle bu sene başta olmak üzere, tüm firmalar olarak ortak hareket etmeyi öğrenmeliyiz. Acil olarak toplam elimizdeki araçları 'daha faydalı nasıl kullanabiliriz', buna bakmalıyız.

Filomuzda yatar da olan ama başkasına da yarayacak araçlarımız var; bunları ortak bir havuzda buluşturup filolarımızı daha verimli kullanmaya başlamalıyız.

Buradan tüm sivil toplum kuruluşlarımıza çağrıdır: Gelin hep beraber ortak hareket ederek, güçlerimizi dağıtmadan sektörümüze en iyi hizmeti sunalım.

Sektörün can çektiği bugünlerde, 'sen-ben' kavgası çok ama çok yanlıştır!

## Sezonun otobüsçü için önemi bir kat daha artmıştır

**B**U haftaki yazıma başlamadan önce, tüm ülke insanımızın "15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü"nü kutlamak istiyorum.

Biliyorsunuz; ülkemizin önünü kesmek isteyen odaklar, 15 Temmuz 2016'da hain darbe girişiminde bulunmuş, halkımız kendi milli iradesine sahip çıkarak canları, kanları pahasına darbeyi puskürtmüştü.

Bu direnme sırasında 200'e yakın insanımız şehit düşmüş, bin 500 insanımız ise gazi olmuştu. Bu vesile ile canlarını siper edip vatanlarına sahip çıkan kahraman şehitlerimizi saygı ve minnetle anıyor, gazilerimize de şükranlarımı sunuyorum.

Temmuz ayına denk gelen bir diğer bayramımız ise mübarek Kurban Bayramı...

Kurban Bayramı, bu sene tam da otobüsçü ve turizmcinin sezonunun ortasına denk geldi. "15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü" tatilini, 9 günlük Kurban Bayramı ile birleştirecek olan vatandaşlarımız, kendilerine 11 günlük uzun bir tatil fırsatı yaratmış oluyor. Pek çok vatandaşımız da bunu yapacaktır.

Geçen sene pandemi nedeniyle tatillerini yapamayan milyonlarca insan tatil için yola çıkıyor. Uçakla, trenle, özel ve kiralık araçlarla tatile çıkanların sayısı elbette fazla; ancak yolcuların en büyük kısmı yine otobüsleri tercih edecektir. Bu vesile ile karayolu yolcu taşımacılarının, ülke insanımızın ve tüm İslam aleminin mübarek Kurban Bayramı'nı tebrik ediyor; herkese sağlıklı ve mutlu bir gelecek diliyorum.

Gelelim sezona...

Otobüsçü ve turizmci, pandemi sebebiyle 1.5 yıldan fazladır kan kaybediyor. Kayıp o kadar büyük ki, çok kazanıp, çok da tasarruf yapmaları gerekiyor. Dolayısıyla bu sezonun, otobüsçü için önemi bir kat daha artmıştır.

Bir kere şurası kesin; yolcu arzı çok fazla...

Bütün otobüsler an itibarıyla yüzde 100 dolulukta; ayrıca da çok fazla ek seferler düzenleniyor. Belki de otobüsçülük tarihinde en fazla yolcunun olduğu, 11 gün olacak bu. Elbette sezon ağustos ve eylül'de kapsıyor ama bu 11 günün çok iyi değerlendirilmesi gerekir. Daha önce yıkıcı rekabet yapanların bahanesi de yok;

**Yalçın ŞAHİN**

çünkü dediğim gibi yolcu bol...

Dolayısıyla kimse rekabet etmeyi düşünmesin bile! Bu arada Ramazan Bayramı tatilinde otobüs firmalarımız yüzde 50 koltuk sınırının da etkisiyle taşıma fiyatlarını günün koşullarına göre yükseltmiş, bunun sonucu olarak ceppler uzun bir aradan sonra para görmüştü. Bu bolluk ve bereketin tüm sezonu kapsamasını diliyorum.

Yaz sezonunun acı yüzü ise, trafik kazaları.

En fazla ölümlü ve yaralanmalı trafik kazaları, yaz sezonunda meydana gelir. Bunun asıl sebebi, yüzbinlerce özel aracın şehirlerarası yollara çıkması.

Uzun yol kültürü olmayan, yolları tanımayan bu özel araçlar, maalesef kazalara davetiye çıkarıyor.

Keşke insanlar seyahatlerde toplu ulaşımı tercih etse.

Benim bu noktada değerli otobüs kaptanlarımıza nazikane tavsiyem: 'Çok ama çok dikkatli olun! Siz iyi kaptanlar olabilirsiniz, ama unutmayın ki yolda yalnız değilsiniz.'

Bir başkasının hatası sonucu siz de kazaya karışabilirsiniz. Dikkati elden bırakmayın.

Bu arada, federasyonlarımız genel kurul toplantılarını yapacak. Yeni ve etkili adımlar atmak artık elzem olmuştur. Birlikte ve ortak hareket edip, otobüsçünün önünü açacak girişimlerin başlatılması gerekiyor. Kongrelerde seçileceklere büyük sorumluluk düşüyor.





# mapar

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



**PRESTİJ, KAZANDIRIR**

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

**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




[mapartemsa](https://www.mapartemsa.com)


**TEMISA**  
Yetkili Bayi ve Servis



# **KURBAN BAYRAMINIZ**

*Mübarek Olsun*

Uluslararası yolcu ve yük taşımacılarının,  
Laleli esnafının bayramının sağlık, mutluluk  
ve huzur içinde geçmesini dileriz.

*Hayırlı  
Bayramlar*

**İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI  
EMNİYET YOLCU VE KARGO  
TERMİNALİ**

# Kurban Bayramınız

*Kutlu Olsun*

Sevdiklerinizle, sağlık ve huzur dolu bir bayram  
geçirmenizi dileriz.



YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI





## DOSTLUK VE PAYLAŞIM DOLU NİCE BAYRAMLARA

Sağlıklı, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.  
Kurban Bayramınız kutlu olsun.

Mitsubishi Fuso Yetkili Satıcısı  
**ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV**

Doğu Mah. E-5 Yanyolu Pendik Hospital Yanı  
No:24 Pendik/İstanbul  
Tel: 0216 354 14 18 [www.cavusoglu.com.tr](http://www.cavusoglu.com.tr)

**CANTER**

[www.fusocanter.com](http://www.fusocanter.com)



## YOLCULUK KEYFİ GÜZEL OLSA DA BU BAYRAM KAVUŞMAK EN GÜZELİ!

Hep beraber olduğumuz bu yolda , bayramın coşkusu sizi ve sevdiklerinizi kavuştursun.  
Sağlıklı, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.

Kurban Bayramınız kutlu olsun.

**ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV**  
Temsa Yetkili Satıcısı

Doğu Mah. E-5 Yanyolu Pendik Hospital Yanı  
No:24 Pendik/İstanbul  
Tel: 0216 354 14 18 [www.cavusoglu.com.tr](http://www.cavusoglu.com.tr)

  
**TEMSA**

# Mutlu Bayramlar

*Bu bayram gönüller de, eller de,  
yanaklar da, gülüşler de yan yana.  
Nice Yollara, Nice Bayramlara...*



# MBT ilk yarının da lideri

Türkiye ekonomisinin 54 yıllık dev markası 2021'in ilk 6 ayına ait pazar rakamlarını açıkladı. Şirket, ilk yarıda 107 adet büyük otobüs satışı gerçekleştirerek şehirlerarası otobüs pazarındaki lider konumunu korudu.

**T**ÜRKİYE'deki faaliyetlerine 1967 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk, pandeminin etkisiyle geçen 2020'nin ardından 2021 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Ocak-Haziran 2021 arasındaki otobüs sektörünü değerlendiren Mercedes-Benz Türk, 2021'in ilk 6 ayında Türkiye iç pazarına 107 adet şehirlerarası, 22 adet de şehiriçi otobüs olmak üzere toplamda 129 adet otobüs satışı gerçekleştirdi.

Şirket, bu süre içerisinde 708 adet şehirlerarası otobüs üretirken, 165 adet de şehir içi otobüs üretmek toplamda 873 adetlik üretim hacmine ulaştı. Üretilen otobüslerin yüzde 74'ü ihrac edilirken Ocak-Haziran 2021 arasındaki toplam otobüs ihracatı 645 adede ulaştı. Bu veriler ışığında Türkiye'de üretilen her 2 otobüsten 1'i Mercedes-Benz Türk fabrikasından yollara çıkarken ihrac edilen her 4 otobüsten 3'ünde de Mercedes-Benz Türk imzası yer alıyor.

Güvenilir 2. El faaliyetlerini BusStore ile gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, satış sonrası hizmetler alanında da bu dönemde müşterilerinden gelen taleplere uygun kampanyalar düzenledi. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ile de kişiye özel kredilendirme imkânları yılın ilk 6 ayında devam ettirildi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "Pandeminin etkisiyle daralan iç ve ihracat pazarlarına rağmen 2020 yılını başarıyla tamamlamıştık. BusStore, satış sonrası hizmetler, finansal hizmetler, üretim, AR-GE, bayii yönetimi gibi pek çok bölümümüz, birbiriyle dirsek teması halinde ve iş birliği ile içerisinde sektöre nasıl daha iyi hizmet verebiliriz, neler yapabiliriz diye gece gündüz çalışıyor.

Bu çalışmaların bir sonucu olarak Mercedes-Benz Türk olarak yine 2021'in ilk 6 ayında şehirler arası otobüs pazarındaki liderliğimizi sürdürdük. Ayrıca Türkiye'nin otobüs pazarının çok daha üst seviyelere ulaşabileceğine de inancımız tam. Ülkemizdeki otomotiv sektörü içinde, otobüs üretimimiz ve ihracatımız sayesinde ekonomimize katkılarımızı ara-

lıksız sürdürmeyi planlıyoruz" dedi.

**2021'e 41 yenilik sunularak başladı** Mercedes-Benz Türk; yolcular, host/hos-tesler, kaptanlar, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında 2021 yılı için 41 farklı yeniliği otobüs modellerinde sunmaya başladı. Güvenlik, konfor ve ekonomik sürüş gibi 3 ana başlıkta yeniliklerini sunmaya başlayan marka, Covid-19 pandemisine karşı geliştirilen yeni donanımlarıyla da daha sağlıklı yolcuları garanti ediyor.

COVID-19 pandemisine karşı yeni donanımlar: 2021 Şubat itibarıyla üretilen tüm Mercedes-Benz şehirler arası otobüslerde, Covid-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtreleri standart olarak sunulurken, yeni iklimlendirme sistemi de opsiyonel olarak sunuluyor. Yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki hava, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebiliyor.

Yeni otobüs siparişleri haricinde mevcut otobüslere de eklenebilen bu donanımlar sayesinde daha güvenli ve huzurlu yolculuklar yapılabiliyor.

Yeni donanımlar, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs AR-GE Merkezi'nin Almanya'daki ekipler ile ortak çalışması sonucunda geliştirildi.

Yeni güvenlik standartları: Güvenlik alanında standartları oluşturan öncü marka Mercedes-Benz, 2021'de de çok sayıda yeniliği otobüslerinde devreye aldı. İlk olarak ve şimdilik sadece Mercedes-Benz şehirlerarası otobüslerinde sunulan bu donanımlar arasında Dönüş Asistanı (Side Guard Assist), Dikkat Asistanı (Attention Assist), Dönüş farı ve Dur & Kalk (Stop & Go) özelliği sunulurken; Park Sensörü/Asistanı ve Yokuş Kalkış Desteği de 2021 itibarıyla otobüslere eklendi.

**SSH müşterilerinin yanında oldu**

Covid-19 pandemisi sebebiyle umulmadık koşullarda ve değişken uygulamalarla tamamlanan 2020 yılında, hayatın devamlılığını sağlamak anlamında müşterilerinin 7/24 yanında olan Mercedes-Benz Türk bu uygulamaları 2021'de de aralık-

sız sürdürüyor. 2021'nin Ocak-Haziran döneminde, satış sonrası hizmetleriyle de müşterilerinin ihtiyaçlarına göre destek sağlayan Mercedes-Benz Türk, müşterilerin yaşadığı finansal zorlukları yakından hissederek yüzde 35'e varan yedek parça indirimleriyle müşterilerine destek oldu. 2021 yılında satışı gerçekleşen otobüslerin yüzde 75'i servis paketi ile beraber satın alındı. Müşterilerin ilk satış anında gelecekte yapacakları masrafları planlayabilmek istemesi ve 2. El araç satışıında yetkili serviste bakım ve onarımı yapılmış araçların daha fazla tercih ediliyor olması bu rakamların artışı sağlarken; Mercedes-Benz Türk'ün sunduğu Bakım, Aşınım ve Uzatılmış Garanti paketlerindeki avantajlı fiyatlar da etkisini gösterdi. Ayrıca şirket, peşin fiyatına taksitli satış seçeneğini de başlatarak müşterilerinin harcamalarını daha planlı ve zamana yayabildikleri ödeme imkânları sağladı. Bu kapsamda müşteriler; araçlarını çalıştırmadıkları dönemlerde, paketleri dondurma seçeneğini kullanarak avantaj sağlayabiliyorlar.

**2. El satışları aralıksız sürdürüldü**

Mercedes-Benz Türk'ün otobüs alanında 2. El faaliyetlerini sürdüren BusStore markası, 2021 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız sürdürdü. BusStore, ihrac edilen otobüsler sayesinde Türkiye ekonomisinde de katkıda bulundu.

BusStore, 2019 yılının son çeyreğinde giriş yaptığı şehir içi otobüs pazarında 2021 yılında konumunu sağlamlaştırdı ve yılın ilk yarısında şehir içi otobüs ihracatı gerçekleştirmeye başlayarak tarihinde bir ilke imza attı. BusStore ayrıca sıfır şehir içi otobüs alan müşterilerinin takas araçlarını alarak onlara destek oldu.

Ocak-Haziran 2021 tarihleri arasında aralarında; Esadaş, Best Van Turizm, Kale Seyahat, Ali Osman Ulusoy ve Emiralemli Turizm gibi şirketlerin 2. El otobüslerini satın alan BusStore, toplamda 11 adet şehir içi otobüs satışı gerçekleştiren, 64 adet de şehirler arası otobüs satışı gerçekleştirdi. Söz konusu satışlar Ocak-Haziran 2020'ye göre yüzde yüzde 188 artış ger-



çekleştirilmesini sağladı. BusStore ayrıca, 2021'in ilk 6 aylık döneminde 3 adet şehir içi otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Tek noktadan tam hizmet anlayışını sürdüren BusStore, müşterilerine kredi imkânları da dâhil olmak üzere en iyi şekilde destek oldu. BusStore, hem alım hem de satış tarafında, şehirler arası veya şehir içi otobüs pazarında güvenilir iş ortağı olmaya devam etmeyi planlıyor.

**Finansal Hizmetler başarılarına imza attı**

Ocak-Haziran 2021 tarihleri arasında satılan her 2 Mercedes-Benz marka otobüsten 1'i, Bus Store'da satılan her 3 otobüsten ise 2'si Mercedes-Benz Finansal Hizmetler (MBFH) tarafından kredilendirildi. MBFH'in şehirler arası otobüs penetras-

yon oranı yüzde 79 iken, BusStore penetrasyon oranı yüzde 81 olup, MBFH toplam otobüs portföyünün önemli bir kısmını revize ederek, müşterilerine bu zor günlerde de yanlarında olduğunu bir kez daha gösterdi.

MBFH taşıt kredisinin yanı sıra sunduğu farklı sigorta paketleri ile de Mercedes-Benz marka araçları, Mercedes-Benz kasko güvencesi ile koruma altına alıyor.

Pandeminin beraberinde getirdiği olumsuz piyasa koşulları, turizm sektöründe yaşanan çalkantılı dönemler, seyahat kısıtlamaları gibi pek çok zorlu süreçlerden geçen sektör, MBFH'in sunduğu yeni revize planlar ile müşteri memnuniyet çitasını pandemi döneminde de yukarıya taşıdı.



Hastalya Otomotiv ailesi olarak büyüklerimizle birlikte geçireceğimiz nice bayramlar dileriz.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.







Hastalya Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Mercedes-Benz Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi Altunkale Mahallesi Akdeniz Bulvarı No: 205, Döşemealtı, Antalya | Telefon 0242 443 30 40

[f /hastalyaotomotiv](#) [i /hastalyaotomotivantalya](#) [www.hastalya.com.tr](#)



Tüm dost ve müşterilerimizin  
bayramını en içten  
dileklerimizle kutlar sağlık ve  
mutluluk dolu günler dileriz...

-  [hassoy.motorlu.vasitalar](https://www.instagram.com/hassoy.motorlu.vasitalar)
-  [HassoyMotorluVasitalarTicveSanAs](https://www.facebook.com/HassoyMotorluVasitalarTicveSanAs)
-  [HassoyOtobus](https://www.youtube.com/HassoyOtobus)
-  [www.hassoy.mercedes-benz.com.tr](http://www.hassoy.mercedes-benz.com.tr)

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



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A 61300 Trabzon  
Tel: 0 462 6966161

# ÖZEL TUR YÖNETİM KURULU BAŞKANI CEMİL ÇEVİK: 'Ortak araç' kullanımı elzem olmuştur

**B**u bayram özel sayımızı, ağırlıklı olarak söyleşilere ve açıklamalara ayırdık. Öte taraftan yolcu taşımacılığı, yani sadece otobüs tarafında olduğumuz için açıkçası haber sıkıntısı da çekmiyor değiliz. Zira pazarda 'yaprak kimildamiyor' durumunu yaşıyoruz. Taşımacı firmalar cephesi ise biraz daha hareketli. Uzun aradan sonra yasaklar kalkmış, koltuk sınırlaması sona ermiş. Firmalar, fiyatlama noktasında da doğru işler yapıyor. Yeni bir dalga yaşanmaz ise, şehirlerarası otobüsçüler ve turizm taşıma-

cıları için 'çok şükür' dedirten bir sezon yaşayabiliriz. Bu sayımızın röportaj konuklarından birisi de turizm taşımacılığının önemli firmalarından Özel Tur Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Çevik. Çevik, özellikle pandemi sürecini sektörü adına o kadar güzel özetledi ki, biz de yeni şeyler öğrendik. Cemil Çevik'in bundan sonra süreçle ilgili asil üzerinde durduğu mesele ise, turizm taşımacılığında 'ortak araç' kullanımı. "Bu fiyat istikrarından daha önemli bir konu" diyen Cemil Çevik, tüm firma sahiplerini ortak harekete davet etti.

**Haber Ulaşım: Pandemi'nin yıkıcı yansımalarını tüm sektörler, tüm firmalar ve aslında insanlık çok derinden yaşadı. Turizm taşıma sektörü ve Özel Tur, bu süreci nasıl yaşadı?**

**ÇEVİK:** Sektörümüz uzun süredir çok zor durumda. Normalde pandemi ülkemizde açıklandığı zaman aslında biz turizmciyiz, 4 ay öncesinden pandemiye yakalanmıştık. Özellikle Uzakdoğu ülkeleri ile çalışan turizmci arkadaşlarımız bunu daha iyi bilirler. Uzakdoğu ülkelerinde korona ilk çıktığı zaman, ülkemize gelen turistlerin turları bir bir iptal olmaya başlamıştı. Birçok arkadaşımız, o zamanlar bunun mevsimsel grip olabileceğini söylüyordu; ama ne zaman ki korona dünya üzerinde bir pandemi olarak kabul edildi, işte o zaman işin rengi tamamen değişti. O tarihten itibaren tüm sektörler büyük bir krizin içine girdi. Şüphesiz en büyük darbeyi turizm sektörü aldı. Tüm tur paketleri iptal edildi. Uçuşlar kapatıldı. Ülkemizde korona salgını maalesef birçok can aldı. Sektörümüzden de birçok tanıdığımızı kaybettik. Biz de firma olarak, çalışanlarımızı korona belasına karşı korumak için tüm önlemlerimizi hızlıca aldık. Özel bir sağlık kuruluşu ile anlaşarak tüm çalışanlarımızın ücretsiz 'PCR' testlerini yaptırdık. Bu zor dönemde çalışanlarımızı maddi olarak mağdur etmemek adına sermayemizle tüm ekibimize tam destek sağladık. Çünkü yarın öbür gün işler açılmaya başladığı zaman, çalıştıracak personel bulmak çok zorlaşacak. Öte taraftan maalesef ki çevremizde işsiz kalan birçok personel gördük.

Umarım işler düzene kavuşur ve bu arkadaşlarımız bir an önce işlerine geri dönerler.

**Haber Ulaşım: Bu zorlu süreçte devletin desteğini arkanızda hissettiniz mi? Verilen destekler yeterli miydi?**

**ÇEVİK:** Pandemiye iliklerimize kadar hissederken hükümet, birçok destek paketleri açıkladı. Bu desteklerin büyük kısmı, bizim yaramıza hiç ama hiç çare olmayacak nitelikteydi. Bazı paketlerden ise yararlanma imkanı bile olmadı. Bu zorluklarla bugüne kadar şirketlerimizi zar zor getirdik; şükür! Araçlarımız aylarca otoparklarda yattı ve kontağı açılmayan binlerce araç var. Ama biz bu süreçte tüm araçlarımızı hergün boş olduğu halde İstanbul'da saatlerce trafikte dolaştırmak durumunda kaldık. Çünkü bu araçlar yattığı zaman arıza kat sayıları artıyor. Biz de sürekli araç çalıştırarak arızalarımızı minimuma indirme yoluna gittik.

**Haber Ulaşım: Aşılama oranı arttı, vaka sayıları düştü. Kuşukular, korkular sürse de artık neredeyse tam normaleşmeye geçtik. Turizmde de umutlar yeşerdi. Sezona dair neler söylersiniz?**

**ÇEVİK:** Yoğun kampanya ile birlikte aşılama, ülkenin büyük çoğunluğuna ulaşmış durumda. Umutlarımız yeşerdi elbette. Kayıp 2 sezon var geride kalan. Umarım bu sezon iyi geçer ve bir nebze olsun nefes alma imkanı sağlanmış olur. Tabii ki işler yavaş yavaş açılıyor; ama şimdi ise en büyük sorun taşıma

fiyatları... Düşük fiyat konusu, her zaman taşıma sektörünün en kötü karnesi oldu. Mesela bir tur için alınması gereken ortalama fiyat 2 bin lira; ama bizim sektörümüzde aynı işi bin liraya da yapan hemen çıkıyor. Halbuki ucuza giden asla para kazanamaz; ama yine de düşük fiyata giderek sektörün hizmet kalitesini her geçen gün düşürüyor. Peki bu duruma yaptırım uygulayacak bir yapımız var mı; yok!

**Haber Ulaşım: Özellikle de pandemi gibi büyük krizlerde sektör STK'larına büyük görev ve sorumluluk düşer. Bizim STK'lar pandemiye nasıl bir sınav verdi?**

**ÇEVİK:** Sivil toplum kuruluşlarımız, bizleri temsil etmek üzere kurulmuş yapılardır. Bizlerin sorunlarını gerekli mercilere iletmek, bu kuruluşlarımızın başlıca görevidir. Bizler, sürekli 'dernek veya federasyonlarımız yetersiz kalıyor' diye serzenişte bulunabiliyoruz. Ancak bana göre, asıl önemli konuyu gözden geçiriyoruz. Şöyle ki: Peki bunları söylerken bizler firma sahipleri olarak, sorunlarımızı doğru anlatabiliyor muyuz? Hukuki haklarımızı biliyor muyuz? Derneklerimize veya federasyonlarımıza gelip, sektörel sorunlarımızı doğru bir biçimde anlatabiliyor muyuz? Bana göre, birçok firma sahibi, firması ile ilgili sorunlarını hâlâ doğru bir şekilde anlatmakta sıkıntı yaşıyor.

**Haber Ulaşım: Bu zor günlerin aşılması için sektör ve firmalar olarak nelerin yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?**



**ÇEVİK:** Her şeyden önce fiyat istikrarı kadar, artık firmaların bir başka önemli konuya odaklanmaları gerekiyor; ortak araç kullanımı. Firma sahipleri bir araya gelip, birlikte hareket etmeyi hayata geçirmek durumunda. Çünkü bu sektör hergün ciddi kan kaybediyor. Birçok arkadaşımız pandemi nedeniyle araç parkından ciddi miktarda aracını satmak durumunda kaldı. Kalanların ise araç modelleri

gittikçe eskiyor. Firmalar olarak, yeni yatırımlar yapamaz durumdayız. Öte taraftan elimizde olan araçları korumak ve taşıma güvenliği adına bakımlarını ihmal etmemeliyiz. Zira bizler can taşıyoruz. Çok kutsal bir görevimiz var. İnsanları gidecekleri yere güvenli ve konforlu bir şekilde gitmelerini sağlamak, birinci vazifemiz. Bu bağlamda mutlaka araç bakımlarının doğru yapılması elzemdir. Tüm meslektaşlarıma bol ve bereketli sezon diliyorum...



Tüm müşterilerimizin bayramını en içten dileklerimizle kutlar sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz...

 koluman\_ticari  
 KolumanTicari  
 KolumanTicari  
 Koluman A.Ş.  
 www.koluman.com.tr

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








Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

İstanbul: Fatih Mahallesi Yakacak Caddesi No:33 Sancaktepe - İstanbul Tel: 0 216 311 80 50 Fax: 0 216 311 82 29  
Ankara: Karaoğlan Mahallesi Ankara Caddesi No:207-209 Gölbaşı - Ankara Tel: 0 312 497 55 00 Fax: 0 312 497 55 40 - 41  
Gaziantep: Aktoprak Mahallesi Gaziantep Caddesi No: 70 Şehitkamil - Gaziantep Tel: 0 342 211 25 00 Fax: 0 342 437 84 00  
Mersin: Şahin Mah. Sait Polat Bulvarı No:386 A Blok Tarsus - Mersin Tel: 0 324 651 42 42 Fax: 0 324 651 42 45 - 48 78



Tüm dost ve müşterilerimizin  
bayramını en içten  
dileklerimizle kutlar sağlık ve  
mutluluk dolu günler dileriz...

-  bayraktarlarmerkonicari
-  bayraktarlarmerkonicari
-  merkonicari
-  bayraktarlarmerkona.ş
-  [www.bayraktarlarmerkon.mercedes-benz.com.tr](http://www.bayraktarlarmerkon.mercedes-benz.com.tr)

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



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Motorlu Araçlar Tic. San. A.Ş Mercedes-Benz Türk A.Ş Bayi  
Horozluhan Mah. Çevreli Sokak No:2/A 42110 Selçuklu - KONYA  
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Fax: 0332 248 23 80



# Turgutreis ve Anka da 'Maraton' dedi



## Pilavcı'dan MD9 teslimatı

TEMSA'nın personel ve turizm taşımacılığı için geliştirdiği MD9'un ilk yerli müşterisi Şimşek Line Seyahat oldu. Firma, Temsa bayi Pilavcı Otomotiv üzerinden bu yatırımı gerçekleştirdi. MD9, Temsa Marmara Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel tarafından Şimşek Line Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Şimşek'e teslim edildi.



## Çavuşoğlu'nun Prestij satışları sürüyor

TEMSA bayi Çavuşoğlu Otomotiv, özellikle Prestij satışlarıyla adından söz ettiriyor. Bayi, son olarak İZKAR Taşımacılık'a 3 adet Prestij sattı. Araçlar, Temsa Marmara Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel ve Çavuşoğlu alım Satım Yönetmeni Levent Öksüz tarafından firma sahibi Sefer Uysal'a teslim edildi. Çavuşoğlu, Çoşkun Tur'a da 1 adet Prestij sattı. Aracı Çavuşoğlu Otobüs Satış Müdürü Gökcan Gök tarafından yatırımcı Çoşkun Dikili'ye teslim edildi.



TEMSA'nın büyük otobüste-ki 'Amiral Gemisi' Maraton, son dönemlerde birçok firmanın yatırımdaki tercihi oldu. Bu firmalarda birisi de Doğu Anadolu bölgesinin güçlü kuruluşu Turgutreis oldu. Firma, 2021 yatırım planları kapsamında Temsa'dan 2 adet Maraton aldı. Otobüsler, törenle teslim edildi. Törende şu isimler hazır bulundu: Temsa Türkiye Satış Direktörü Baybars Dağ, Temsa Bölge Satış Yöneticileri İlker Canbolat ve Mehmet Akiz ile Turgutreis Yönetim Kurulu Başkanı Tolgahan Reis ve veliaht Yiğit Reis... Turgutreis gibi önemli bir firmanın Temsa markasını seçmesinin kendileri için gurur verici olduğunu belirten Baybars Dağ, araçların firmaya bol kazanç getirmesini diledi.

Güneydoğu'nun yıldızı parlayan firmalarından Adıyaman Anka Turizm de Temsa Maraton'u tercih etti. Anka Turizm, aldığı Maraton ile birlikte toplamda 16. otobüsünü almış oldu.

Araç sahibi Sırrı Güçlü ve Adıyaman Anka Genel Müdürü Ömer Ateş, otobüsün anahtarını Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve teslimat sorumlusu Mustafa Güleriyüz'den teslim aldı.

Sevdiklerinizle beraber sağlıklı ve huzur içinde mutlu bir bayram geçirmenizi dileriz

## KURBAN BAYRAMIMIZ

Mübarek Olsun



Adıyaman **Anka** Turizm  
AHMET TAŞ  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Bayramınız huzurlu, sofralarınız lezzetli ve tüm ibadetleriniz kabul olsun.

Kurban Bayramınız

Mübarek Olsun



www.istab.org.tr

# Kurban



*Paylaşmaktır*



*Yakınlaşmaktır*



*Muhabbettir*



*Teslimiyettir*

Kurban Bayramınız  
*Kutlu Olsun*

**biletara.com**  
" Aradığın Bilet Burada "

**MyData**  
"Future of technology"  
Bilet Satış Otomasyonu



## Coşkun Altın Turizm ailesi düğünde buluştu



**P**ANDEMİ yüzünden düğünlerimizi bile yapamaz olmuştuk. Neyse ki 1 Temmuz itibarıyla normalleşmeye geçtik ve genç çiftler de erteledikleri düğünlerini salonlarda ve açık havada yapabilme imkanına kavuştu.

Geçen hafta turizm taşımacılığı sektörünün önde gelen Egeli markası Coşkun Altın Turizm'de de düğün vardı. Coşkun Altın Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Duman, biricik kızı Betül Duman'ı evlendirmenin mutluluğunu yaşadı. Betül Duman ve eşi Utku Bilen, muhteşem bir düğün töreni ile dünyaevine girdi. Coşkun Altın Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın ve aile büyükleri Mehmet Altın'ın da hazır olduğu düğüne, çok sayıda Egeli yolcu taşımacısı katıldı.

Biz de Haber Ulaşım ailesi olarak Betül Duman ve Utku Bilen çiftine mutluluklar diliyoruz.

## ISUZU ihracatta vites büyüttü

Anadolu Isuzu, Gürcistan'daki konumunu güçlendiriyor. Tiflis Ulaşım Şirketi'nin açtığı küçük otobüs ihalesini kazanan Isuzu, yıl sonuna kadar Tiflis Ulaşım Şirketine 180 adet Novociti Life'ın teslimatını yapacak.

**A**NADOLU Isuzu, yurtdışındaki satışlarını ve pazar payını artırmaya devam ediyor. 66'dan fazla ülkede 15 binin üzerinde aracı ile yer alan Anadolu Isuzu'nun Gürcistan distribütörü GT Group LLC, Tiflis Ulaşım Şirketi'nin (Tbilisi Transport Company) açtığı araç ihalesini kazandı. Anadolu Isuzu GT Group LLC ile yaptığı satış sözleşmesi kapsamında yıl sonuna kadar Tiflis Ulaşım Şirketi'ne 180 adet Novociti Life teslimatı yapacak.

Bu zorlu dönemde ihaleler kazanmaya ve yeni ihalelerde yer almaya devam ettiklerini belirten Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "Markamızı dünyada da

güçlendiriyoruz. Yenilikçi bakış açımız ile geliştirdiğimiz modellerimiz belediyelerin gözdesi olmaya devam ediyor.

Daha önce de 220 adet Novociti Life teslimatı gerçekleştirdiğimiz Gürcistan pazarında bir kez daha tercih edilmenin gururunu yaşıyoruz. Ülkenin en büyük ulaşım şirketlerinden biri olan Tiflis Ulaşım Şirketi'ne araçlarını yıl sonuna kadar teslim edeceğiz.

Anadolu Isuzu olarak, 2021 yılı uluslararası satış hedeflerimiz paralelinde, tüm pazarımızda operatör filo satışlarının yanı sıra önemli belediye ihaleleri kazanmayı hedefliyoruz" dedi.



BAYRAMDA MUTLULUK VE SAĞLIK

*Sizinle Olsun*

Mübarek Kurban Bayramınızı kutlar,  
sevdiklerinizle birlikte mutlu ve  
sağlıklı günler dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



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

4440 KOC 4440562

1926®  
**KÂMİLKOÇ**

Birlikte geçireceğimiz  
daha nice mutlu bayramlara...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



[www.ozelturizm.com](http://www.ozelturizm.com)

Büyükdere Caddesi Andaç Apt. No:45 Kat:3  
Daire: 24 Mecidiyeköy Şişli-İSTANBUL

# 3 aylığına ÖTV'siz mazot desteği verin bari

**B**İR sektör düşünün; 3 ay kontak kapatmak durumunda kalmış, 1,5 yıldır da en alt seviyelerde çalışıyor. Ayakta kalmak için var gücüyle çalışıyor ama, derin yara almış. İnsanlara şehirlerarası ulaşım imkanı sunan bir sektör. Yani o kadar önemli ki, bu sektörün mutlaka yaşatılması gerekiyor.

Pandemi sürecinde devletten beklediği desteği alamayan şehirlerarası otobüsçüler, sermayeden yiye yiye bugüne kadar ayakta durmasını bildi. Ama artık sermaye de tükeniyor.

Firmalar koşullara direnebilme adına araçlarının bir bölümünü satmak durumunda kalıyor.

Otobüs yatırımı da yapamadıkları için filolar yaşıyor; ama nereye kadar! Otobüs sektörü, 1,5 yıl aradan sonra geçtiğimiz Ramazan Bayramı'nda bir

nebze para kazandı. Bunun nedeni ise, bilet fiyatlarını yükseltmek.

Aslında yükseltmek değil, reelize etmek demek daha doğru olacak. Bu sektör, enflasyona, artan maliyetlere, hizmet kalitesini sürekli yükseltmesine karşın, taşıma fiyatlarına uzun yıllar zam yapmadı, yapamadı.

Yıllık enflasyona göre fiyatlar yükseltilmiş olsa, belki de bugünün iki katı olurdu. Yüzde 50 sınırın var, üstelik de 1,5 yıl doğru dürüst iş yapmamışsın; bilet fiyatlarında düzeltmeye gitmek hakkın değil mi? Sektörün realitesinden bihaber medya, gündür bu konuyu işliyor, otogarlara gidip fiyatlar 'astronomik' diye vatandaşın tepkilerini afişe ediyordu. Bunun sonunun nereye varacağını bu sektör biliyordu; nitekim de öyle oldu.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı

şehirlerarası otobüs fiyatlarında 'fahiş fiyatın' önüne geçmek için bir tebliğ yayımladı.

Bu tebliğ, sezonun tamamını kapsasın diye 3 ay ile sınırlandırıldı. Sonraki zamanlarda zaten yolcu yok, fiyat yükseltilsen ne olacak. Belirlenen fiyatları ben çok düşük buldum. Örneğin İstanbul-İzmir arası en fazla 144 liraya bilet kesebileceksin.

Oysa 2019 yılında firmalar 170-200 TL arası bilet kesiyorlardı. Bu fiyatlarla para kazanmak mümkün mü; kesinlikle hayır. Evet tabii ki devlet vatandaşını düşünüp korumak zorunda. Ama bunu yaparken, başkasının sermayesi ile değil kendi kaynaklarıyla yapması gerekiyor. Mesela bu ay vatandaş ucuz gidebilsin, otobüsçü de ayakta kalabilsin diye ÖTV'siz mazot imkanı verilebilir.



İbrahim ARTTIRDI

## HAS TURİZM 30 FİRMA TEMSİLCİSİNİ HATAY'DA AĞIRLADI



Toplantıya alfabetik sıraya göre şu firmalardan, şu isimler katıldı: Adıyaman Ünal (Ünsal Sönmez), Ak Aksu Turizm (Muzaffer Güzel), Ali Osman Ulusoy (Eray Eray), Best Van (İrem Bayram), Beydağı Turizm (Sönmez İkde), Efe Tur Nurullah Taşçı, Esadaş Turizm (Haluk Şenpolat), Has Turizm (Ayhan Kara), Lüks Artvin (Arslan Aydemir), Lüks Kahra-

manmaraş (Alican Kayabaşı), Mersin ViF (İbrahim Yumuşak), Özdiyarbakır Seyahat (Mahmut Arıkoğa), Pamukkale Turizm (Ahmet Bababalım), Süha Turizm (Rahmi Hamurcu), Urfa Cesur (Necdet İpekçioğlu), Tokat Seyahat (Mustafa Tekeli), Vangölü Turizm (Erdal Antika), Varan Turizm (Kemal Soğancı), Yeni Aksaray Seyahat (Nurettin Yumuşak)...

# Yeni bir 'SİNERJİ' arayışı

Sıkıntı büyük; sektör çaresini arıyor. Evet STK'larımızın çalışmaları var; ama çözümler üretilemiyor. Canı yanan firma sahipleri, çıkış yolları arıyor. Bu girişimlerden birisi de Has Turizm'den geldi. Has, 30 firmanın sahip ve yöneticilerini Hatay'da ağırladı. Yeni bir sinerji amacını taşıyan ve turistik gezileri de içeren bu renkli buluşma, sezon öncesi katılımcılara moral aşıladı. Yapılan toplantılarda, 'devamı da gelecek' fikirler ortaya çıktı



**B**UNALDIK: İşlerimiz, moralimiz ve psikolojimiz bozuldu. Risk olsa da, gezmeleri, buluşmaları özledik. Özellikle de milyonları seyahatlere taşıyan otobüsçü, gezmeleri pek sever. Has Turizm, hem böylesi bir özlemi gidermek hem de artan sorunlara ortak çare aramak adına, Hatay'da bir organizasyon düzenledi. Çok sayıda firmaya davetیه gönderildi; 30'u aşkın firmanın sahibi ve yöneticisi bu buluşmaya icabet etti. Organizasyon programı çerçevesinde kadim şehir Hatay'ın tarihi ve turistik yerlerine geziler düzenlendi, eşsiz Hatay mutfağının leziz yemekleri ikram edildi. Tabii sorunlara çare arama toplantısı da yapıldı. Birlikte ve ortak harekete vurgu yapılan toplantıda, firmaların giderlerini kısacak formüller üzerinde de kafa yoruldu.

Buluşmaya ev sahipliği yapan Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Züheyr Kara, Yönetim Kurulu Üyesi Nezihe Kara ile birlikte buluşmanın ev sahipliğini yapan Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara, ilk etapta dar kapsamlı bir toplantı planladığını, bu toplantıdan çıkacak sonuca göre merkezi bir şehirde genişletilmiş bir toplantı yapılabileceğini öngördüğünün altını çizdi.

Ayhan Kara, şunları söyledi: Toplantıda katılımcılar bakış açılarını, tecrübelerini, önerilerini ve geleceğe dair umutlarını paylaştı. Yolculara daha kaliteli hizmet verebilmenin ipuçlarının da paylaşıldığı toplantıda sektörü temsil eden TOFED ve TOF gibi sivil örgütlerle ile bir araya gelinmesi noktasında fikir birliğine varıldı. Buna göre İstanbul'da bir araya gelecek ve şirketleri temsil oluşturulan ve firma sahipleri ile üst düzey yöneticilerinden müteşkil 10 kişilik heyet söz konusu kuruluşlara toplantıda gündeme gelen konuları ve talepleri iletilecek.

Katılımcılar tarafından karara bağlanan bir başka konu da bir sonraki toplantının geniş katılımı olmasını sağlamak ve bu toplantıyı Ankara'da organize etmek. Hatay'daki toplantının gündem maddelerinden birisi de internet üzerinden bilet satış sistemleriydi. Konuyla ilgili olarak tüm katılımcılar fikir beyan ederek çeşitli önerilerde bulundu"...



## RESTORASYONU GRANDBUS YAPTIRDI



# Efsane 'YILDIZ' göz doldurdu

**S**AHİBİNE gani gani ekmek yediren Mercedes-Benz'in efsane Yıldız otobüsleri, yıllar geçse de otobüsçülerin kalbinde hep yaşıyor.

Bu efsane otobüsler, usta eller tarafından yeniden diriltilip yaşatılıyor. Peçok çok firmanın filosunda bu 'Yıldız'lar mevcut.

Sektörün emsal markalarından Pamukkale Turizm'in filosuna da, böyle bir efsane katıldı.

Otobüsleriyle Pamukkale Turizm'e iş ortaklığı yapan, ikinci el otobüs alım satımının önde gelen firmalarından Grandbus'un sahibi Erman Geyik, Mercedes-Benz 302s'i teknik ve estetik olarak yenileyerek, Pamukkale Turizm logosu ile donattı.

Uzun ve özenli dönüşümün

ardından, yenilenmiş 302S, Büyük İstanbul Otogarı'nda Pamukkale Turizm yetkililerinin huzuruna çıktı.

Otobüsü şu isimler inceledi: Pamukkale Turizm İcra Kurulu Üyeleri Ahmet Bababalım ve Sadık Bababalım, Koordinatör Ufuk Bababalım, Operasyon Müdürü Ahmet Dombaz, İstanbul Bölge Müdürü M. Resul Kılınc, Ankara Otogar Müdürü Hakan Cimbış, İstanbul Otogar Müdürü Ahmet Emre Yitük, İstanbul Servisler Müdürü Erol Gömleksiz ve firma yetkililerinden Hüseyin Artırdı...

Bu özenli dönüşümden dolayı Grandbus Market sahibi Erman Geyik'e teşekkür eden Pamukkale Turizm İcra Kurulu Üyeleri Ahmet Bababalım ve Sadık Bababalım, efsane otobüs 302S'in öntüne kameramıza poz verdi



**BAYRAMIN  
EN GÜZEL  
YANI  
KAVUŞMAK**

**efe tur**  
• www.efetur.com.tr

Hemen tıkla biletini al ▶

**VEVİTB**  
"Biz Bir Aileyiz..."

Kurban Bayramını sevdiklerimizle birlik ve beraberlik içinde, huzur ve sevgi dolu anlarla yaşamamız dileğiyle...

**Kurban Bayramımız**  
*Mübarek Olsun*

**VEVİTB**  
"Biz Bir Aileyiz..."

Sevdiklerinize kavuştuğunuz Nice Yollara, Nice Bayramlara...

**KURBAN BAYRAMINIZ**  
*Mübarek Olsun*

Cejna  
We Piroz Bir  
Happy  
Eid  
Mubarek

**BEST VAN TUR**

**BEST VAN**

0850 259 00 00  
bestvantur.com

**KURBAN BAYRAMINIZ**  
*Mübarek Olsun*

Kurban Bayramını sevdiklerinize beraber sağlıklı ve huzur içinde geçirmenizi dileriz. Sevgi dolu ve huzurlu nice bayramlar geçirmek dileğiyle...

ŞAHİNLER OTOMOTİV  
MAN YETKİLİ SERVİSİ

**MAN**

**KURBAN BAYRAMIMIZ**  
*Mübarek Olsun*

**SALİH**  
*Beyaz Yıldız*

**KAHTA PETROL**

www.kahtapetrol.com.tr | **KAHTA PETROL** | 0416 725 51 09

**Aker**  
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

www.akerotobus.com.tr

Hayallerinizin ulaştığı  
her noktaya...

**Kurban**  
Bayramınız  
mübarek  
olsun



www.deryatur.com.tr

**derya tur**  
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

Tüm sevdiklerinizle  
mutluluk, huzur ve sağlık dolu  
bir bayram geçirmeniz dileğiyle

**Kurban**  
Bayramınız  
KUTLU OLSUN



turkkanturizm  
turkkanturizm  
turkkanturizm

**TÜRKKAN**  
TURİZM ve TAŞIMACILIK

www.turkkanturizm.com

Hep bir arada, sevgi dolu ve huzurlu nice  
bayramlar geçirmek dileğiyle,

**KURBAN**  
**BAYRAMINIZ**  
Kutlu Olsun

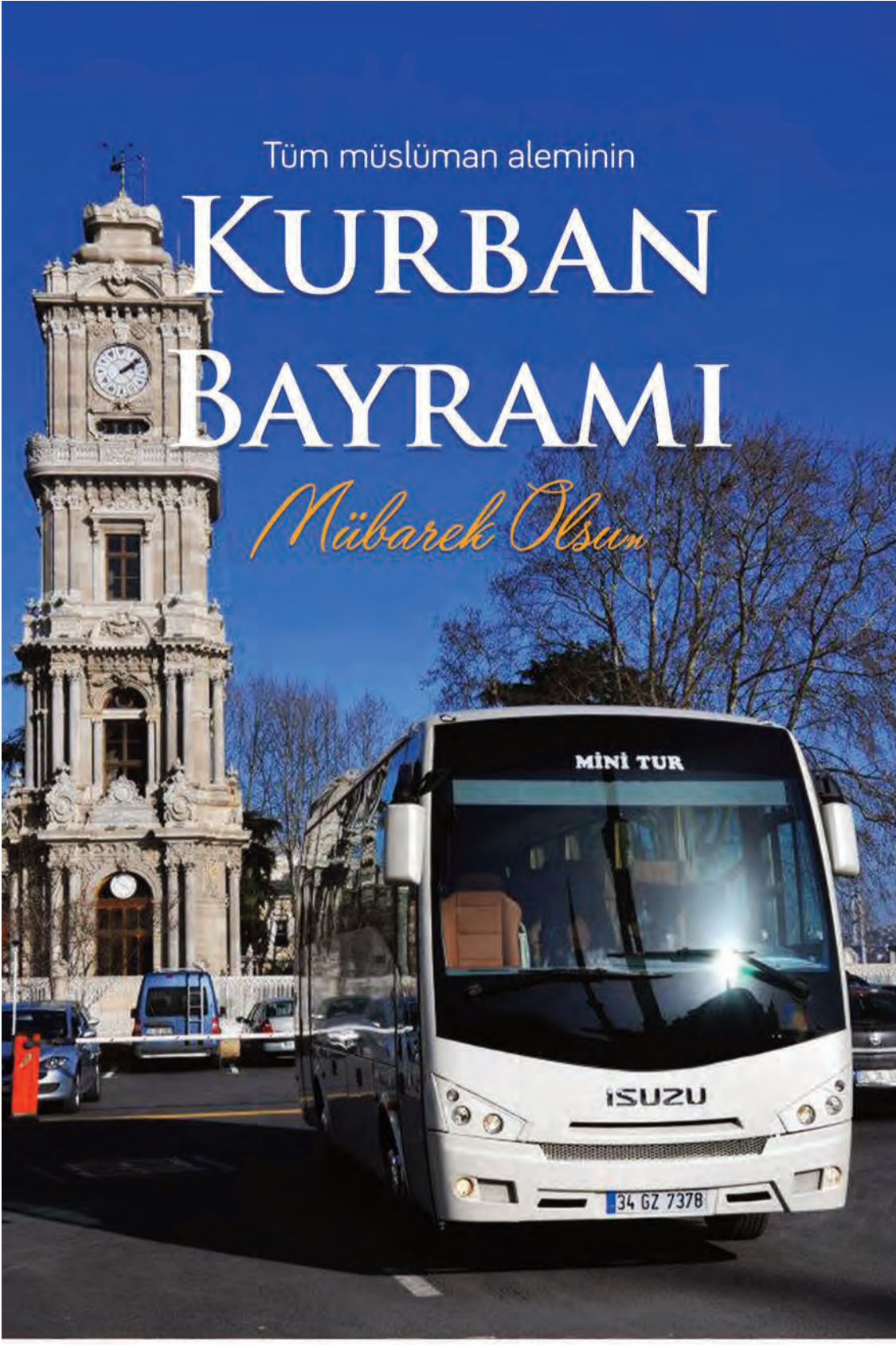


**Coskun Altın Group**  
www.coskunaltingroup.com

**KURBAN**  
**BAYRAMINIZ**  
Mübarek Olsun



**ege**  
**hakan**  
turizm



Tüm müslüman aleminin  
**KURBAN  
BAYRAMI**

*Mübarek Olsun*



MEHMET ÖKSÜZ  
YÖNETİM KURULU  
BASKANI



TOBB SEKTÖR MECLİSİ  
TURİZM KOMİSYONU  
BASKANI



İSTANBUL TİCARET  
ODASI  
MECLİS ÜYESİ



# Mutlu Bayramlar

Barış, sağlık, mutluluk,  
kardeşlik ve huzur dolu  
bir dünya ümidiyle...  
Kurban Bayramınız kutlu olsun.



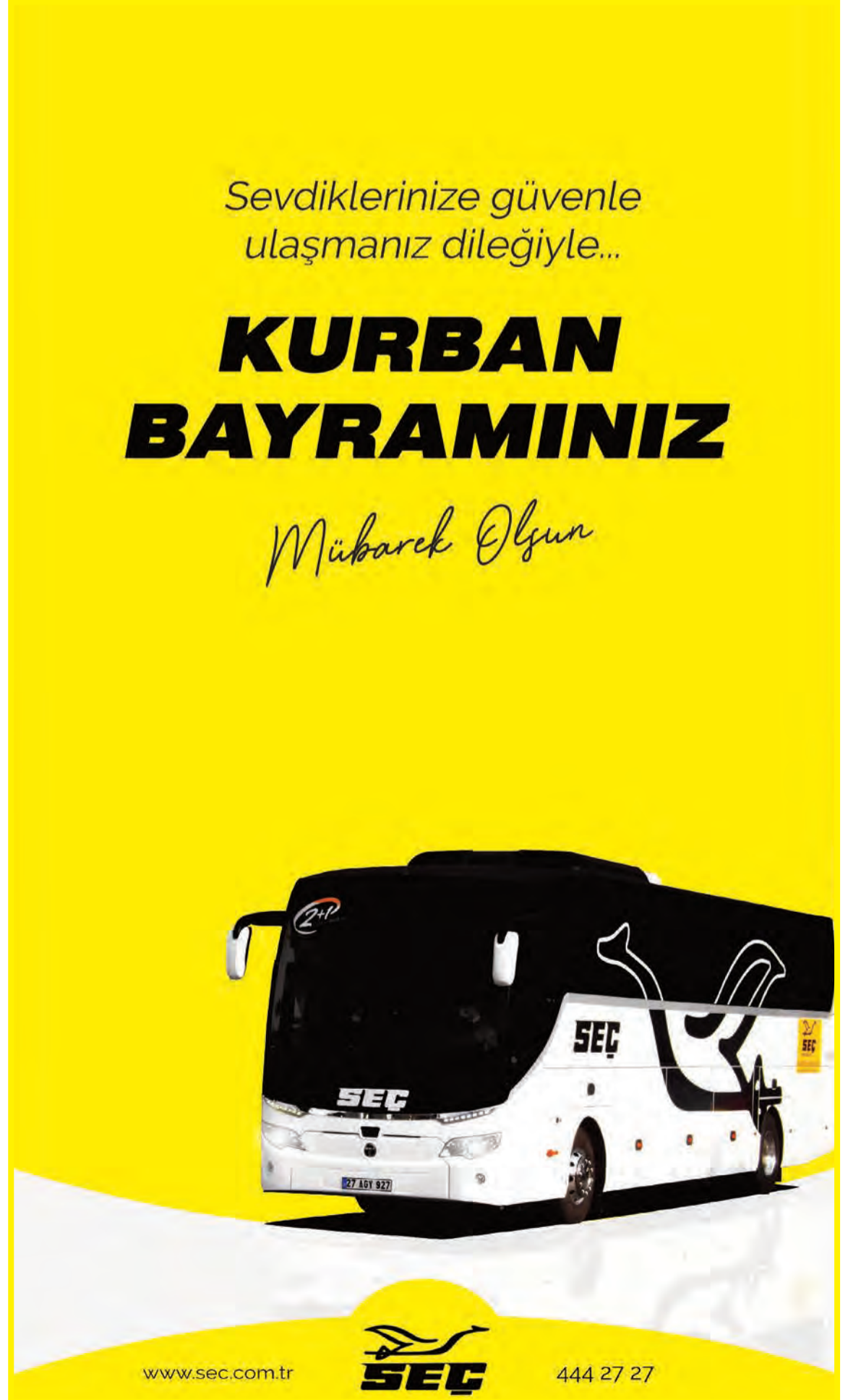
Sevgi dolu bir  
bayram geçirmeniz dileğiyle...

# KURBAN Bayramınız

*Mübarek Olsun*



**ŞAHİNOĞLU  
GROUP**



Sevdiklerinize güvenle  
ulaşmanız dileğiyle...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*

www.sec.com.tr



444 27 27



## Cesur Bingöl, Travego'larını Gelecek Otomotiv'den aldı

Gelecek Otomotiv, sezon ortası satışlarıyla adından söz ettirmeye devam ediyor. Bayi, son olarak Cesur Bingöl firmasına 2 adet Mercedes-Benz Travego teslimatı gerçekleştirdi...

**Y**ENİ sahipleriyle birlikte yeniden yapılanan Gelecek Otomotiv, kısa süredeki başarısıyla Mercedes-Benz Türk'ün en çok satanları arasında yer aldı. Özellikle hafif ticari araçlarda söz sahibi olan bayi, son dönemlerde yaptığı büyük otobüs satışlarıyla da dikkatleri

üzerine çekiyor. Gelecek Otomotiv, sezonun ortasında otobüs teslimatlarını sürdürüyor. Başarılı bayi, son olarak Doğu Anadolu bölgesinin köklü firmalarından Cesur Bingöl Turizm'e 2 adet Yeni Travego sattı. Otobüsler, düzenlenen törenle firma yetkililerine teslim edildi. Teslimatı yapan ise Gelecek

Otomotiv Erzurum Otobüs Satış Danışmanı Ahmet Berat Topdaş... Mercedes-Benz Travego'nun sağlamlığı ve yakıt ekonomisiyle ideal bir otobüs olduğunu dile getiren Cesur Bingöl yetkilileri, bu yatırımda kendilerine her türlü kolaylığı sunan Mercedes camiası ve Gelecek Otomotiv yetkililerine teşekkür etti.

## Gelecek Otomotiv'den Travel Express'e Yeni Turismo...

**M**ERCEDES-Benz Türk'ün 41 yenilik ile daha güvenli, daha ekonomik ve daha sağlam hale getirdiği Yıldız' otobüsler, şehirlerarası otobüsçüler ve turizm taşımacılarının tercihi olmaya devam ediyor. Turizm taşımacılığının önde gelen markaları arasında yer alan Travel Express de, filosuna yeni Mercedes-Benz Turismo katan firmalardan birisi oldu. Travel Express, otobüs yatırımını Mercedes-Benz Türk'ün güçlü bayi Gelecek Otomotiv üzerinden

gerçekleştirdi. Otobüs, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Travel Express Ceo'su Mohamed Mostafa ve Rezervasyon Yöneticisi Seher Çetin'e teslim edildi. Bu işbirliğinin kendileri açısından çok değerli olduğunu dile getiren Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Mercedes-Benz markasını ve bayi olarak da kendilerini tercih ettikleri için Travel Express Ceo'su Mohamed Mostafa'ya teşekkür ederek, aracın kendilerine hayırlı olması temennisinde bulundu.



Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda sizleri sevdiklerinize kavuşturacağımız nice bayramlara!

Gelecek Otomotiv olarak mutlu bayramlar dileriz!

Mercedes-Benz



Gelecek İstanbul İletişim: (0212) 322 80 00  
Gelecek Diyarbakır İletişim: (0412) 252 00 52  
Gelecek Erzurum İletişim: (0442) 329 04 50

# MBT'de üst düzey atama: Tolga Bilgisu, direktörlüğe terfi etti

**M**ERCEDES-Benz Türk Müşteri Hizmetleri - Kamyon & Otobüs Direktörlüğü görevine, 1 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla Tolga Bilgisu atanıyor. 2016 yılın-

dan bu yana bu görevi sürdüren Can Balaban ise, 1 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla İngiltere'de Mercedes-Benz Kamyon Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü görevini üstlenecek.



Tolga Bilgisu

**M**ERCEDES-Benz Türk yönetim ekibinde önemli atama gerçekleşiyor. 2019 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürlüğü görevini yürüten Tolga Bilgisu, 1 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla Müşteri Hizmetleri - Kamyon & Otobüs Direktörlüğü görevini devralıyor.

#### Tolga Bilgisu kimdir?

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Tolga Bilgisu, 2000 yılında Mercedes-Benz Türk bünyesinde tüm ürün gruplarının Satış Sonrası Hizmetleri Bölümünde göreve başlamıştı.

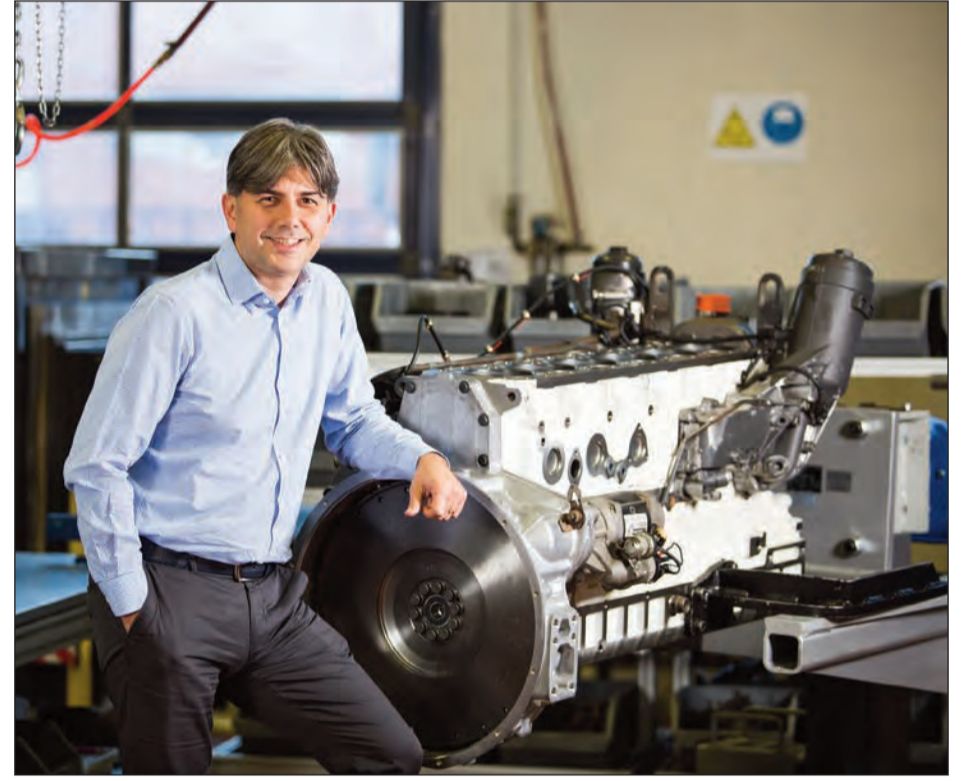
2004 yılında Müşteri Hizmetleri Bölümü Bayi Ağı Geliştirme Birim Müdürü, 2007 yılında Müşteri Hizmetleri Pazarlama Grup Müdürü olarak devam etmiş ve 2009 yılında 2.El Satış & Pazarlama Grup Müdürlüğü görevini üstlenmişti.

2012 yılında TruckStore Grup Müdürlüğü görevini üstlenen ve 2016 yılında Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürlüğü'ne atanan Tolga Bilgisu, 2019 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürlüğü

görevini yürütmekteydi.

**Balaban İngiltere'ye tayin oldu**  
2016 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri - Kamyon &

Otobüs Direktörlüğü görevini yürüten Can Balaban ise 1 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla İngiltere'de Mercedes-Benz Kamyon Müşteri Hizmetleri Direktörlüğü görevini üstlenecek.



## Bayramınızı kutlar, nice bayramlar dileriz.

Bayramda sevdiklerinize emniyetle gidin. İyi bayramlar



**GURSEL**

Her şey yolunda!  
gurseltur.com.tr

İçinden geçtiğimiz bu zorlu süreci geride bırakmayı  
sevdiğinizle birlikte huzurlu ve sıhhatli nice bayramlar dileriz

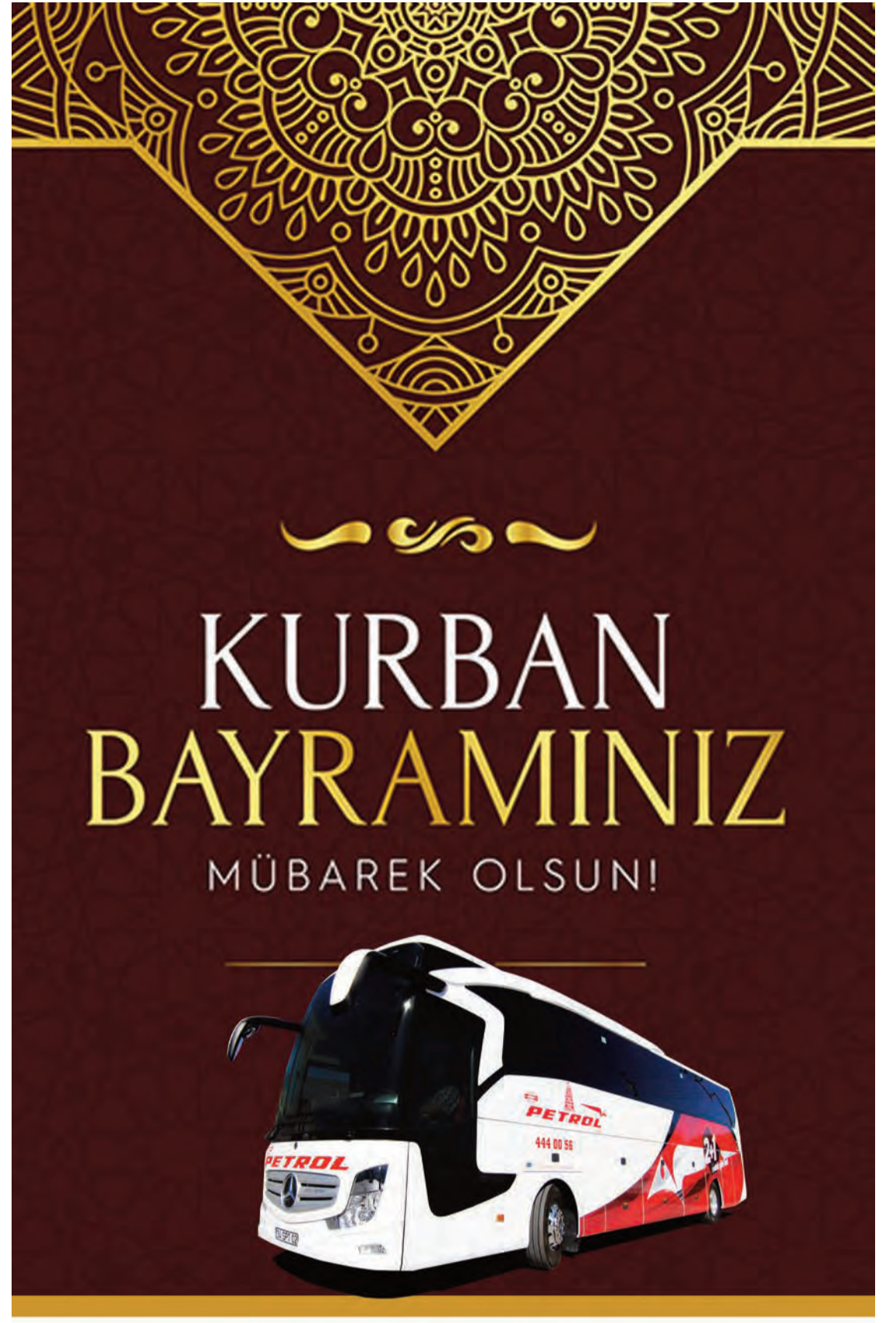
# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



[www.luksmersin.com](http://www.luksmersin.com)

Türkiye'nin  
Her Yerinden 444 0012



# KURBAN BAYRAMINIZ

MÜBAREK OLSUN!

Sevdiklerimize kavuşacağımız,  
özlemlerin son bulacağı nice bayramlara...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



**ASTOR**  
[www.urfaastor.com](http://www.urfaastor.com)

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*

Tüm dost ve müşterilerimizin  
bayramını en içten  
dileklerimizle kutlar sağlık ve  
mutluluk dolu günler dileriz...



**BLUECOM**

"KOLTUK ARKASI EKRAM SİSTEMLERİ"

[www.bluecomglobal.com](http://www.bluecomglobal.com)

DTEK DETAY TEKNOLOJİ OTOMOTİV LTD ŞTİ  
Adres: Büyük İstanbul Otogan Yeni Doğu Çarşısı No:158 Bayrampaşa/ İSTANBUL  
E-Posta: info@bluecomglobal.com Telefon:0 533 033 05 04 - 0 212 658 35 90

Bayram, sürekli yenilenen hayatta,  
hiçbir zaman eskimeyecek  
duyguları hatırlamaktır.

# KURBAN BAYRAMIMIZ

*Mübarek Olsun*



**Esadaş**

www.esadas.com  
444 00 25

Sevdiklerinize kavuşturduğumuz hergün bayramdır bize  
hep birlikte nice seyahatlere, nice güzel bayramlara

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Kutlu Olsun*



online bilet için tıkla [www.tokatseyahat.com.tr](http://www.tokatseyahat.com.tr) 444 11 60

**TOKAT** seyahat.

Siz kazancınıza bakın, biz otobüsünüze bakarız...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek olsun*

**antepli**  
MOTORLU ARAÇLAR

Esenler San. Sit. 11. Blok No:2  
İkitelli/İSTANBUL  
 0212 549 79 16  
 info@anteplimotorluaraclar.com.tr  
 www.anteplimotorluaraclar.com.tr

Bayramlarda kavuşmak güzeldir...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



**METRO**  
ADANA - MERSİN İŞLETMECİSİ  
YALÇIN LAÇİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sevdiklerinizle beraber güzel zaman  
geçirmeniz dileğiyle

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



www.adiyamanulturizm.com.tr



Güzel bayramlarda buluşmak dileğiyle...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



## KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*

Bu bayramda ilk dileğimiz  
sağlık, sonrası ise umut.  
Hep birlikte göreceğimiz  
nice neşeli ve  
mutlu bayramlar dileğiyle...



## KURBAN BAYRAMIMIZ

*Mübarek Olsun*



Neşe, huzur, bereket, güzellik,  
birlik ve beraberlik dolu;  
her zaman bir öncekinden daha  
güzel ve mutlu bir Kurban Bayramı diliyor;  
büyüklerimizin ellerinden,  
küçüklerimizin gözlerinden öpüyoruz



Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı, mutlu  
nice bayramlar dileriz.

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



 **VANGÖLÜ**

 **Ali Osman  
Ulusoy**

○ eski bayramlar gibi,  
sevdiklerine sarılmayı özleyen herkesin

## Kurban Bayramı'nı Tebrik Ederiz!



aliosmanulusoy.com | 0850 532 88 88

*Geçmişten gelen güvenle...*

En güzel anıları birlikte paylaşmak,  
her bayramda hatırlanmak dileğiyle...

# KURBAN BAYRAMIMIZ MÜBAREK OLSUN



 **yeni aksaray**

 **MERSİN  
VİF  
TURİZM**

Sizleri kavuşturacağımız nice bayramlara

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*

0232 472 1197  
www.villaseyahat.com

**Villa**

Size  
mutluluk  
getirecek



# HASSOY'un teslimat serisi devam ediyor

Mercedes-Benz Türk bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar; Kâmil Koç bireyselci, Lüks Bayburt Seyahat ve Altur Turizm'e sezon ortasında peş peşe otobüs teslimatları gerçekleştirdi

**P**AZARDAKİ durgunluğa karşın Mercedes-Benz Türk, bayileri aracılığıyla otobüs teslimatlarını sürdürüyor. Şirketin en çok satan

bayilerinde Hassoy Motorlu Vasıtalar, sezon ortasında teslimat serisini sürdürüyor. Hassoy, son olarak Kamil Koç bireyselcisine, Lüks Bayburt Seyahat ve Altur Turizm'e teslimatlar

yaftı. Kamil Koç bireyselci Nail Gürkan 1 adet Turismo aldı. Aracı Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan teslim etti.

Hassoy'un bir diğer teslimatı Lüks Bayburt Seyahat'e yapıldı. Firma, geçen hafta 5. otobüsünü de teslim alarak sezona daha güçlü bir başlangıç yaptı.

Hassoy Motorlu Vasıtalar üzerinden Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapan bir diğer firma ise, sektörünün dev markası Altur Turizm oldu. Altur, son olarak teslim aldığı 4 otobüle birlikte yakın zamanda filosuna kattığı Yıldız otobüs sayısı da 10'a çıkmış oldu.

Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, otobüs teslimatlarının yıl boyunca devam edeceğini dile getirerek; Mercedes-Benz Markası ve Hassoy'u tercih eden tüm müşterilerine teşekkür etti.

## Otobüs bileti iptal edilebilir mi?

**B**AYRAMLARDAN önce otogarlarda normalin çok üzerinde bir kalabalık oluşuyor. Memlekete gidenler, yazlık yerlere tatile gidenler, kültür tatilleri tercih edenler derken boş yer bulmak son dakikaya kalınmışsa imkansızlaşıyor.

Son dakikada yer bulunabilmesi ise ancak son dakikada gelmeye karar veren yolcular sayesinde oluyor.

Ancak bazen bu son dakika iptallerinin yerine yeni yolcu bulunamayabiliyor.

Bununla birlikte karayolları yolcu taşımacılığı sektöründe en çok görülen sorunlardan biri gelmeyen yolcuların, seferin tamamlanmasından bir ya da birkaç gün sonra bilet ücretini talep etmesidir.

Bu durumda ne yapılmalıdır?

Öncelikle söylememiz gereken yolcu taşıyan firmalar açısından sefer bittikten sonra gelmeyen yolcunun bilet bedelinin iadesi zorunlu değildir.

Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nin 36. maddesinin 8. Fıkrası şu şekilde düzenlenmiştir; "Yetki belgesi sahipleri, otobüs hareket saatinin 24 saat öncesine kadar yapılacak müracaatlarda, bilet ücretinin tamamını iade etmek, otobüs hareket saatinden 12 saat öncesine kadar yapılacak müracaatlarda ise 6 ay geçerli açık bilet düzenlemek zorundadırlar.

Bu fıkraya uymayan yetki belgesi sahiplerine 5 uyarma verilir."

Buradan anlaşılması gereken, yolcuların 24 saat kalana kadar yapacakları

bilet iptallerinde tam ücretlerini alacakları, 24 saat-12 saat arasında yapacakları bilet iptallerinde ise biletlerini açık bilete çevirebilecekleridir.

Son 12 saat içerisinde girildiyse eğer, bu durumda yolcuya herhangi bir ödeme yapılması gerekmemektedir. Yani karayolları yolcu taşımacılarının bilet iptallerinde iade zorunluluğu seferin devamındaki günlerde söz konusu değildir.

Seferin başlamasına 12 saat kalmadan itibaren yapılan iptallerden, firma sorumlu olmayacaktır.

Başka bir deyişle, eğer son 12 saate girildiyse, firmanın iptal bilet için herhangi bir ödeme yapması ya da açık bilete çevirmesi zorunluluğu bulunmamaktadır.

Yolcuların her zaman bu sürelere dikkat etmesi gerekir.

Bununla birlikte otobüs firmalarının da bu süreleri göz önünde bulundurarak yolcuların kanundan kaynaklanan haklarını kullanmalarını engellemeleri karayolları taşımacılığı adına önemlidir.

Av. Lerzan BAYRAM



Karayolu yolcu taşımacılarının ve turizm taşımacılarının Kurban Bayramını kutlar, sağlık ve huzur dolu nice bayramlar dileriz.

## Bayramınız Kutlu Olsun

*Hep Birlikte  
Nice Bayramlara...*



**Mustafa YILDIRIM**  
GENEL BAŞKAN



**Sümer YIĞCI**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# KURBAN BAYRAMIMIZ

*Mübarek Olsun*



Hep bir arada, sevgi dolu ve huzurlu nice bayramlar geçirmek dileğiyle,  
Kurban Bayramınız kutlu olsun.

**GRAND**  
BUS MARKET

*Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres*

**Erman GEYİK**

[www.grandbusmarket.com](http://www.grandbusmarket.com) / [info@grandbusmarket.com](mailto:info@grandbusmarket.com)

# 15 TEMMUZ

Demokrasi ve Milli Birlik Günü



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



# Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun.

Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nde, geçmişten günümüze tüm şehit ve gazilerimizi saygıyla anıyoruz. Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun.



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz

The standard for buses.



**Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TÜSFED) olağanüstü genel kurulunu yaptı****Yeni Başkan Turgay Gül**

TÜSFED'in seçimli Olağanüstü Genel Kurulu'nda yeni yönetim kurulu ve Başkan da belirlendi. TÜSFED'in yeni Başkanı aynı zamanda İSTAB Başkanı olan Turgay Gül oldu. Başkan Yardımcılığını ise İZTAD Yönetim Kurulu Üyesi Özer Bür üstlendi

**KURUCU** Başkanlığını Dr. Hakan Orduhan'ın yaptığı Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TÜSFED)'in Olağanüstü Genel Kurulu İstanbul, İzmir, Ankara, Adana, Gebze dernek yöneticilerinin de katılımıyla Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirildi.

Genel Kurulda divan başkanlığını İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Aziz Baş yaptı. Genel kurulda yeni hedeflerle ilgili değerlendirmeler yapıldı. Daha sonra yeni yönetim kurulunun seçimine geçildi.

Tek liste ile gidilen seçimde TÜSFED'in yeni Başkanı aynı zamanda İSTAB Başkanı da olan Turgay Gül oldu. Genel kurulda yapılan oylama ile Dr. Hakan Orduhan TÜSFED'in Onursal Başkanı oldu.

**YÖNETİM KURULU**  
Turgay Gül - İstanbul

Taşımacılar Birliği Derneği (BAŞKAN)  
Özer Bür - İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (BAŞKAN YARDIMCISI)  
Esat Yıldırım - İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (GENEL SEKRETER)  
Ziyaettin Yüzbaşıoğulları - Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (SAYMAN)  
Cemal Baltacı - Ankara Toplu Taşımacılar Derneği (ASİL ÜYE)  
Ufuk Mert - Sivas Servisçiler Birliği Derneği (ASİL ÜYE)

**DENETİM KURULU**  
Aziz Baş - İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (BAŞKAN)  
Köksal Yüzbaşıoğulları - İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (BAŞKAN YARDIMCISI)  
Rakibe Cangöz - İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (ASİL ÜYE)

**Daha güçlü STK'lara ihtiyaç var**

**MALUMUNUZ;** 1 Temmuz'da kapasitenin normale dönmesiyle, kamuoyunda fiyatların yüksekliğiyle ilgili bir algı oluşmuştu. Yüzde 50 kapasite kalktığı zaman bu fiyatların düşmesi gerektiği öngörülmüştü. Peki soran var mı; 14 aydır bu işletmeler nasıl ayakta kaldılar? Nasıl kendilerini bugüne kadar taşıdılar? Fiyatlar yüksek diyenler bunları da sorgulasın... Dolayısıyla gider kalemleri üst üste konulduğunda bu tarifenin tavan sınırı getirilmesi konusu değil, tavan, taban fiyat belirlenmesi gerekiyor. Verilen hizmetin kalitesine, çeşidine göre fiyatlar farklılık gösterebiliyor. Tüm firmalarımızın fiyatları aynı değil, bu fiyatlandırmada tavan değil, taban fiyat oluşumu yapılması gerekiyor idi. Dolayısıyla açıklanan tablo incelendiğinde 300 km'ye kadar olan mesafelerde mevcut fiyatlara yakın rakamlar mevcut. Fakat 300 km üzeri mesafelerde, bu fiyatlar, kabul edilebilecek uygun fiyatlar değildir. Yıllardır şehirlerarası taşımacılıkta fiyat yükseltmeler sezon dönemi ortaya çıkar. Her yıl ortalama yüzde 10'luk bir artış gözlemlenir. Ekim aylarında ise yüzde 10'luk indirim gerçekleşir. Pandemi öncesi dönemde böyle bir düzen mevcuttu. Biz açıklanan fiyatları doğru bulmuyoruz açıkçası. Masa başında oturarak bu fiyatların oluşturulması doğru değildir. Bizlerin sektörün STK'ları ile birlikte oturup, bu yanlış fiyatlandırmanın düzeltilmesi için, ellerimizi taşın altına koymalıyız.

**Has Turizm'e teşekkürler**  
Sektör temsilcilerimizin biraraya gelmesinden, her zaman mutluluk duyuyorum. Bu kritik dönemde Hatay'da anlamlı ve zevkli bir buluşmaya ev sahipliği yapan Has Turizm yönetimine de teşekkürlerimi iletmek isterim. Önümüzdeki günlerde daha kapsamlı bir toplantı olacağını tahmin ediyorum. Sektörün gerçekleri mevcut. Bugüne kadar derneklerimiz ne yazık ki firmaların, işletme sahiplerinin ihtiyaçlarına

yönelik yeterli bir çalışma gerçekleştirilemedi. Pandemi dolayısıyla 14 aydır ciddi bir kriz yaşanmakta. Bugün şehirlerarası taşımacılığa dair en ufak bir iyileştirme görmedik. Genel olarak hükümetin tüm sektörleri sağladığı destekler dışında bir fayda sağlanmadı sektöre. En büyük adaletsizlik de, havayolu taşımacılığı tam kapasite çalışırken, bizler 2 ay hiç araç çalıştırmadık. Bunun dışında da 12 ay yarı kapasite ile taşımacılık yaptık. Bu kadar kritik bir virajdan geçiş yaptığımız süre boyunca, STK'larımız neler yaptılar? Bir şeylere gayretleri bulunmuş olabilir; fakat bir arpa boyu dahi yol alamadık. Onun için ben kesinlikle yeni dönemde daha aktif, işleri nihayetlendirebilen STK'lara ihtiyaç olduğu kanaatindeyim. İsim önemli değil; sayısız federasyon var ve önemli olan bu federasyonların işlevini artırmak. İşlevin artırılması için de D1 yetki belgesi sahipleri ve firma yöneticilerinin bu oluşumlara sahip çıkması gerekiyor. Diğer destek unsurları da, tabii ki işletmecilerin de, filo sahiplerinin de içerisinde olacağı, şehirlerarası taşımacılığın tüm paydaşlarının birarada olacağı el ele, hareket etmeliyiz. Çünkü bu sektörde kimse kimsenin rakibi değil, tamamlayıcıdır. Bu sektörü, bu şekilde ileri noktalara taşımalıyız.

**Levent BİRANT**

**KURBAN BAYRAMINIZ**  
*Mübarek Olsun*

**Lüks Artvin**

Hep bir arada, sevgi dolu, mutlu ve huzurlu nice bayramlar geçirmeniz dileğiyle..

Riskler ne olursa olsun, size birşey olmasın!

**KURBAN BAYRAMINIZ**  
*Mübarek Olsun*

Keyifli ve neşeli bir Kurban Bayramı geçirmenizi dileriz.

**Sigorta Akademi**

www.sigortaakademi.com

# PRESTİJ, KAZANDIRIR

PİLAVCI OTOMOTİV

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



**Tüm dost ve müşterilerimizin  
Kurban Bayramı'nı tebrik ederiz**



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

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

# Başkan Ömer Hanoğlu hedefini açıkladı: Yüksek marka değeri!



İkitelli-Dolapdere Sanayi Sitesi'nin yeni Başkanı Ömer Hanoğlu, seçilmesinin ardından yaptığı ilk açıklamada, yeni dönem stratejileri hakkında bilgiler paylaştı. Hanoğlu, bu dönemdeki ana hedeflerinin, Dolapdere Sanayi Sitesi'nin marka değerini yükseltmek olacağını ifade etti.

**O**TOMOTİV dünyasının Türkiye'deki merkezlerinden biri olarak bilinen ve otomotiv yan sanayii içerisinde özellikle, tamir ve yedek parça da marka haline gelmiş İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nin en önemli sanayi sitelerinden birisi hiç kuşkusuz Dolapdere Sanayi Sitesi... Bu köklü sitenin yönetimini seçmek üzere 24 Haziran 2021 tarihinde olağan genel kurul toplantısı yapılmıştı.

Kongrede, 10 yıldır başkanlık yapan Cemal Bacakçı'nın karşısına, yönetim kurulu üyesi olan Ömer Hanoğlu çıkmış; yapılan oylama sonucu Değişim Grubu Başkanı Ömer Hanoğlu'nun listesi 196 oy alarak, 49 oyda kalan eski başkanı geride bırakmıştı.

Dolapdere Sanayi Sitesi'nin yeni Başkanı Ömer Hanoğlu, ilk açıklamasında şunları söyledi: "Sitemiz için, değişimin gerekli olduğunu gördük. Sitemizde yönetim anlayışı ve uygulamalarından kaynaklı çözülememiş sorunlarımızın mevcudiyeti karşısında, çözüm için projelerimizi hazırladık. Yapacaklarımızı genel kurul öncesinde ve genel kurulda üyelerimize duyurduk. Sonuçta üyelerimizin teveccühü ile değişim isteyen büyük çoğunluğun desteğini alarak yönetim sorumluluğunu üstlendik.

Böylece yapacağımız çalışmalarda gücümüzü üyelerimizden alarak yeni bir vizyonla sitemizi hak ettiği marka değerine ulaştırma hedefiyle çalışacağız."

Kayahan Otocam'ın Yönetim Kurulu Başkanı olarak, 25 yıldır Dolapdere Sanayi Sitesi'nde yönetim kurulu üyesi ve esnaflık yaptığını söyleyen, Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Hanoğlu, genel kurula katılıp yeni bir değişimin gerçekleşmesini sağlayan bütün üyelere teşekkür etti.

Ömer Hanoğlu gazetemize şu açıklamaları yaptı:

#### Yeni bir sinerji için 'DEĞİŞİM'

"Sitemizin daha etkin ve şeffaf yönetilebilmesi, üyelerimize daha yaşanabilir bir ortam sağlamak için, değişime ihtiyaç olduğunu gördük ve Değişim Grubu olarak yola çıktık.

Önceki yönetimle herhangi bir sorunumuz olmadı ama ben ve ekip arkadaşlarım; hizmetlerin daha etkin, verimli ve kaliteli gerçekleştirilmesi için bilgi birikimlerimizi ve iş hayatında edindiğimiz tecrübelerimizi, sitemizin mevcut sorunlarını çözmek için kullanmaya karar verdik.

Çalışkanlık, dürüstlük ve şeffaflık ilkeleriyle; işletmelere ve kişilere değil, doğru işlere, yeniliklere ve gelişmeye taraf olma yaklaşımı içerisinde, gücünü üyelerinden alan yönetim anlayışıyla, yeni bir vizyonla Dolapdere Sanayi Sitesi'nin içinde bulunduğu durumu değiştirerek sitemizin katma değerini daha üst seviyelere yükseltmek istiyoruz. Bunun için önümüzdeki dönem projeler yapmak amacındayız.

#### Site artık yoğunluğu kaldıramıyor

Sitemiz içerisinde bulunan dükkanlar artık esnafımız için yeterli değil. 30 yıl önceki proje mevcut iş yükü kaynaklı yoğunluğu daha fazla taşıyamıyor. Çalışma alanları, otopark, sokaklar bu yoğunluğu kaldırmıyor.

Bu nedenle çevremizde, imar planlarında kat irtifakı artışını

gerçekleştiren ve blok bazında dükkanlarını genişleten kooperatifler var.

Bizim dükkanlarımızın altlı üstlü olmasından dolayı ne enine ne boyuna ne aşağı ne yukarı genişletemiyoruz.

Bunun için biz; daha geniş kapsamlı bir projeksiyonla önümüzdeki elli yılın projesini yapma hedefini amaçlıyoruz.

Hayallerimiz ve projelerimiz çok büyük. Bunu üyelerimizle paylaşarak yapacağız.

Yani biz proje üreteceğiz, onlara sunacağız; üyelerimiz ve esnafımız nasıl kabul buyursa biz o doğrultuda hedef ve hayallerimizi gerçekleştireceğiz. Ancak, bu uzun süreçli, zaman isteyen, emek isteyen bir proje.

#### Otomotivde Türkiye'nin merkezi

Dolapdere Sanayi Sitesi, Türk otomotiv sektörü için bir markadır.

Türkiye ihracatına yüzde 7 katkı sağlayan İkitelli OSB'de Dolapdere Sanayi Sitesi de bu yüzde 7'lik dilime yüzde 1 oranında önemli bir katkı sağlamaktadır.

Sitemiz, ülke sanayimize bakım, onarım, imalat ve ihracat olmak üzere farklı alanlarda hizmet veriyor.

Sanayi sitemizde mülkünün ofis olarak kullanıp da büyük fabrikalara sahip olan birçok iş insanımız var.

Sanayi sitemiz, otomotiv sektörü bağlamında büyük, küçük her çeşit aracın, tamir bakım, imalat ve ihracatına kadar her alanda taleplere yüzde yüz cevap veriyor.

Sanayi sitemizin her alanda bakış açısı ve vizyonu çok yüksek.

Biz bu vizyonu hayata geçirerek işletmelerimizin katma değeri daha yüksek ürün ve hizmetleri geliştirilebilmesini destekleme hususunda ve bu bağlamda işletmelerimizin mevcut ve potansiyel müşterilerinin memnuniyetini artırma noktasında, sanayi sitemizi daha modern, daha cazip ve daha işlevsel hale getirmeyi hedefliyoruz.

#### Sorumluluğumuzun farkındayız

Genel kurula katılan üyelerimizin yüzde 80'ine yakınının bizi tercih ettiği bir seçim süreci geçirdik.

Çok büyük bir teveccüh olması da bizim yükümüzü ve sorumluluğumuzu bir kat daha artırıyor.

Üyelerimizin bize gösterdiği ilgi, alaka ve güveni sarsmadan daha fazla çalışacağız.

İkitelli OSB yönetimiyle, bölgemizdeki bütün sanayi sitesi başkanlarıyla beraber uyum içerisinde çalışarak, güzel hizmetler vermek istiyoruz.

Ben ve ekip arkadaşlarım hayırlı hizmetler gerçekleştirme azmindeyiz ve inşallah yapacağız. Bu vesileyle herkesin Kurban Bayramını kutluyor; sağlıklı ve mutlu bir gelecek diliyorum."

#### Yönetimde güçlü isimler var

Kongrede seçilen yeni yönetim kurulunda şu isimler yer alıyor (asil): Ömer Hanoğlu, Süleyman Ertürk, Cengiz Dinç, Osman Aras, Mete Coşkun Delibaşı, yönetim kurulu yedek üyeleri Habib Sarı, Cengiz Soğuktaş Ahmet Duran Yiğit, Metin Karamanlı, İbrahim Aslan. Denetim kurulu asil üyeleri; Meltem Şimşek Cengiz, Mustafa Mirza. Denetim kurulu yedek üyeleri; Sefa Demir, Rasim Gümrükçü.



Büyüklerin ellerinden, küçüklerin gözlerinden öpeceğimiz bayramları yaşamak dileğiyle...

# KURBAN BAYRAMINIZ

*Mübarek Olsun*



**KAYAHAN**  
OTO CAM

# Sisteme neşter atma zamanı

**ULAŞTIRMA** ve Altyapı Bakanlığı, 6-7-8 Ekim 2021 tarihlerinde Ulaştırma Şurası toplantısı yapacak. Geçtiğimiz günlerde katıldığımız Afyon'daki toplantı, bu toplantıya hazırlık niteliğindedir. Ayrıca, 'Ulaştırma Ana Planı' hazırlık çalışması, daha öncesinde yabancı bir şirkete verilmişti. Ülkemizde bu tarz yaklaşım başarız olunca, bakanlık doğru olması gerekeni yaptı ve plan çalışmalarını yerli bir şirkete verdi. Katılımcılarla, şura hazırlık toplantımızı sağladık. Verimli bir toplantı geçirdik.

Bakanlıklara kapsamlı raporlar sunacağız. Bu toplantılarda, otoparların ulaşım entegrasyonunu konuştuk.

Ulaşım entegrasyonu, sihirli sözlük olmaktan çıkmalı. Bu unsuru faaliyete geçirmeliyiz. Havayollarını, otoparları, demiryollarını birbirine, altyapıda ve işletmede entegre etmeliyiz. Otoparların konumları, sektör raporu alınmadan, entegrasyon sağlanmadan, Türkiye'nin hiç biryerinde otopar yapılmamalıdır. Bunun ağır bedellerini, Mersin'de, Aydın'da yaşadıklarımız, yarın Trabzon'da yaşayacağlarımız, İstanbul'da yaşayacağlarımızın bedelleri ağır olmuş, bu yanlışın cezası otobüscüye çekirtilmiştir. Görülüyor ki, Ulaştırma Bakanlığı'nın görüşü de, altyapıda başarılı projelerin hayata geçirilmesidir.

İkinci bir husus olarak dijitalleşme ve mobilite üzerine odaklandık. Dijitalleşme kaçınılmaz. Ancak burada önemli olan husus, bunun sektöre ciddi bir yük getirmemesi. Çünkü bu sektör artık bu komisyonları kaldıramıyor. Dijitalleşmeyi şu şekilde görüyoruz: TURSAB gibi, bu sektörün de kendi yazılımının olması.

Elbette diğer yazılı portalların yok olmasını da istemiyoruz. Kendilerinin de bizim sistemimiz içerisinde paydaş kalmalarını isteriz.

Sektörün artık verecek komisyonu kalmadı. Acentelik sisteminde ciddi sıkıntılar var. Ulaştırma tarafından F1E diye bir belge çıkarıldı. Acente komisyonlarını da zamanla aşağıya

doğru indireceğiz. Sektörde, artık havayollarında olduğu gibi her hizmet için bir bedel alınacak. Yüzlerce firmaya bilet satan acenteler, hizmet bedelinin de bir kısmını firmalara geri iade edecekler.

Bu sektörün başka türlü yaşama şansı yok. Aynı gemideyiz, acenteleri de destekleyeceğiz. Ancak acente niteliğini artıracacağız.

Bu sektöre yapılacak yazılımın bedelini de, acentelerden, sponsorlardan karşılayacağız. Hizmet bedeli kavramı, bu sektör içerisine de yansıtılmalıdır.

Aksi takdirde bu sektör, komisyon keserek, servis parası vererek bir yere ilerleyemez.

Her zaman söylüyorum; Tüm bunların hayata geçmesi ve sağlıklı bir ulaşım sistemi için 'Ulaştırma Sektör Kurulu' oluşturulmalıdır. İlgili bakanlıkların da içerisinde yer alacağı, koordinasyon kurulları kurulması gerektiğine inanmaktayım.

## Ticaret Bakanımıza teşekkürler

Geçen hafta Ankara'da Ticaret Bakanı eşliğinde, 58 adet sektör başkanı, sektörleri için, önerilerini, tavsiyelerini gündeme getirdiler. Bizler de sorunlarımızı gündeme getirdik.

Buradan Ticaret Bakanı'mız Mehmet Muş'a teşekkürlerimi sunuyorum. TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu beye teşekkürümü sunuyorum. Sektörlerimiz hayati konularını, öncelikli olarak gündeme getirme fırsatı elde etti. Bakanımız, her temsilciyle ilgilendi, soru sordu, fikir oluşturdu.

Tüm sektörlerin gelişmesi için katkı sağlayacağından hiç şüphem yok. Benim sektör olarak sunduğum önerim şu şekilde oldu: Sorunlarımızın çözülmesi adına Ulaştırma Bakanlığı'ndan öte geçemiyoruz, diğer bakanlıklarla da koordinasyon sağlanması lazım. Örneğin hükümet tavan ücret politikasını yayınladı. Bu genelge yayınlanmadığı için, araçlarımız yolcu dolu olarak, kapılarda beklemek zorunda kaldılar.

**Mustafa YILDIRIM**

Onun için bizim talebimiz şudur: Bakanlıklar arası koordinasyon kurullarının kurulması gerektiğini belirttik. Bunun içerisinde sektör meclislerinin de bulunması gerektiğini belirttik.

## Sektörde filolar yaşanıyor

Sektör, ikinci el otobüs mezarlığına döndü. Bununla alakalı bir düzenleme yapılmalı.

Gerek otobüs ihracının sağlanması, gerekse karşı ülkelere hizmet yapılması gerektiğini belirttik. Bayram sonrası randevu verilmesini ve ikinci el otobüslerin sergileneceği, daimi otobüs fuarlarının yapılması gerektiğini, bunun için arazi tahsil edilmesini, teşviklerin sağlanmasını, başta Balkanlar ve Kafkaslar olmak üzere yapılacak taşımacılığın teşvik içerisine alınmasını, ikinci el otobüslerin hurdaya ayrılıp devlet tarafından bedel ödenmesi yerine, ihraç edilip, döviz olarak gelir sağlanması için çalışmalar yapılmalıdır.

Krizden çıkan sektörün sıkıntı yaşadığını, dolayısıyla Kısa Çalışma Ödeneği'nin 31 Aralık 2021 tarihine kadar devam etmesini, KDV oranının yüzde 8'de kalması gerektiğini, MTV'nin 2 taksidinin alınmaması gerektiğini ifade ettik.



# Uzun aradan sonra yeniden işbaşı yapmak...

Sevgili okurlar, Sevgili sektörtaşlar,

**ÇOK** hızlı değişimlere alıştığımız bir sürecin sonuna doğru yaklaştığımızı hissettiğimiz bir döneme girdik. Özellikle Kurban Bayramı bereketi ile geldi diyebiliriz.

Tarifeli tarifersiz her işletme, yoğun bir şekilde hazırlıklarını tamamlamaya devam ediyor.

Uzun süredir marşa basmamış araçlar son kontrolleri yapıp yola çıkmaya hazırlanıyor, hazırlandık bile, kimisi yollara düştü. Allah kazasız, belası hayırlı ve bereketli kazançlar versin herkese.

İş arkadaşlarımız uzun süren durgunluktan sonra yoğun bir tempoya girdiler, psikolojik olarak herkes hazır ancak dikkat etmemiz gereken noktaları atlamamamız, unutmamamız lazım.

Müşteri ilişkilerinin önemini, sürüş güvenliğinin önemini es geçmeden değerlendirilmesi gerekenler listesinin en tepesine yerleştirmemiz gerekiyor.

Bu satırlarımı herkesin Kurban Bayramı'nı kutlayarak, sağlıklı huzurla göreceğimiz nice bayramlarda görüşmek üzere diyerek sonlandırmak isterim.

Yollarda olan kaptanlarımızı güç, kuvvet ve dikkat, masa başındaki arkadaşlarımıza kolaylıklar dilerim.

Duran bir hayatın ardından, turizmde de hissedilir bir canlanma söz konusu. Antalya'da Rus turistlerin kattığı bir canlanma yaşıyoruz. Uzun süredir iş yapamayan

bölge turizmcileri, iş yapmaya başladı. Turizm Bakanı Sayın Ersoy, bu yıl 25 milyon civarında turistin ülkemize gelmesinin beklendiğini dile getirdi. Pandemiye rağmen bu rakamlara ulaşabilirsek, hiç de fena olmaz.

Bu arada ülkemizdeki aşılama tüm hızıyla sürüyor. Tek doz aşı sayısı 65 milyona ulaştı.

Keza ikinci doz yapanların sayısı da 25 milyonun üzerine çıktı. Bu hızla devam edersek ve vaka sayılarını daha da aşağılara çekersek, turizmde 'güvenilir' ülkeler arasına girebiliriz.

Türkiye'nin en büyük turist deposu konumunda olan Avrupa'yı yeniden kazanmak durumundayız.

Öte taraftan ertelenmiş tatiller nedeniyle bu yıl iç turizmde büyük bir canlilik söz konusu.

Bu hareketliliğin ekime kadar sürmesi bekleniyor. Bu vesile ile tüm turizm taşımacılarımıza ve şehirlerarası otobüscülere kazasız-belasız bol kazançlı bir sezon diliyorum.

Güzel günlerde buluşmak dileğiyle!



**Emre AK**

## Yıltur - Çorum Kargı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Bertan Kale:

# Yıkıcı rekabet: Böyle gelmiş böyle gider!

**B**U sayımızın röportaj konuklarından birisi de Yıltur-Çorum Kargı Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Bertan Kale... Aslında turizm taşımacılığı

yapan Bertan Kale, turizmin tamamen durma noktasına gelmesi sebebiyle yaklaşık 6 ay önce şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanına girmiş. Pek çok konuda

önemli fikirleri olan Bertan Kale, yakında gelecekte bilet satışlarının tamamen dijitalle kayabileceğini söylüyor. İşte Bertan Kale ile yaptığımız çarpıcı söyleşimiz:

**Haber Ulaşım: Firmanız Çorum Kargı Turizm'den bizlere bahsedermisiniz?**

**KALE:** Çorum Kargı Turizm, temelleri 1960 yılına dayanan Kargı merkezli bir şirkettir. Bundan 10 yıl öncesinde Çorum iline de açılarak genişleme sağlamıştır. Pandemi döneminde tüm sektörün gördüğü sıkıntıları Çorum Kargı Turizm de gördü. Bizler de turizm sektöründe yaşanan daralmadan ötürü, şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapma kararı aldık. Çorum Kargı Turizm'e ortak olduk.

2+1 sistemine geçiş yaptık. Hizmetimizde iyileştirmeye gittik. Araç yatırımlarında bulunduk. Toplamda 10 araç ile Ankara-Çorum,Osmanlı-Çorum,İstanbul-Çorum karşılıklı seferlerimiz ile hizmet vermekteyiz. Filomuzun tamamı özmal olmakta. İş gidişatına göre turizm kısmından yine araç çekimi yapmaktayız. Firmamızda 50'ye aşkın personelimiz mevcut. Bu 50 kişiyi de aileleriyle baz aldığımızda 250 kişiye istihdam sağlamaktayız.

**Haber Ulaşım: 1,5 yıldır sürmekte**

**olan bir covid19 sürecini geçirmekteyiz. Çorum Kargı adına bu dönem nasıl geçti?**

**KALE:** Biz, pandemi sürecinin sonlarına doğru şehirlerarası yolcu taşımacılığına katılmış olduk. 6 aylık bir geçmişimiz mevcut. Onun öncesinde ciddi anlamda pandemi sürecinde tüm taşımacılar gibi bizler de ciddi darbeye maruz kaldık. Dünyada eşi benzeri yaşanmamış olayı, yaşamış olduk. İnsanlar yatırım yapamadılar. Bazıları yapmış olduğu yatırımları iptal edip, geriye çevirmek zorunda kaldılar. Zararı rakam olarak belirtmemize gerek yok fakat, ciddi kayıplarla karşı karşıya kaldık. 15 aylık süreçte bunun 3 ayı hareketli geçti. Pazar yüzde 30 oranında daraldı.

**Haber Ulaşım: 0-2. el araç fiyatlarında makas ciddi oranda açıldı. Yatırımlar devam edecek midir? 2.el kısımda revize edilen araçlar mı gündemde olacak?**

**KALE:** Bu sektör, yeni araçlarla devam etmek zorunda. Firmalar ne yazık ki yolcuları yeni araçlar ile hizmet vermeye alıştırdılar. Bugün eski araçlara revize, tamir yapılarak, 2+1 yapılarak kullanılıyor fakat, yolda kalıyorlar. Ekmeğini yemiş araçlar sonuçta ikinci el araçlar. Her ne kadar tamiri yapılsa da yürütülüyor. Ha ne olur, marka tercihinde farklılık olur, 2,3 yaşında araçlar alınır. İnsanlar bu şekilde yollarına devam ederler. Eski den üretilen araçlar bu şekilde değildi. Günümüzdeki araçlar elektronik sistemde kontrol ediliyor. Oldukça hassas. Revize edip yeniden çalıştırmak çok zor. Kurdan kaynaklı

parça fiyatları çok fazla. Mecbur insanlar yenilemeye gidiyor.

**Haber Ulaşım: 1 Temmuz itibariyle normalleşme adımları hızlanıyor. Sizin sezon öngörünüz ne yönde?**

**KALE:** Ben sezonun daraldığına kanaatindeyim. Sezon daraldığı için, temmuz, ekim aylarında ciddi bir yoğunluk beklemekteyim. İnsanlar bir nebze de olsa yaralarını saracaklardır.

**Haber Ulaşım: Bu yıl otobüs yatırımlarında artış olacak mıdır?**

**KALE:** 2021 yılı adına kimsenin yeni yatırım yapacağını düşünmüyorum. İnsanların yatırım anlayışı şu şekilde. Bir yıl çalışsın, daha sonrasında faturalarını kesersin, vergilerin çıkar. Aralık ayında yatırım yaparsın. Ödeyeceğin vergi ile araç yatırımı yapılır. Ancak bizler, 2020 yılı ocak ayından beri fatura kesmedik. Dolayısıyla vergi ödememiz çıkmadı. Bizim otobüse yatırım yapabileceğimiz bir sermayemiz bulunmamakta. Ben, bu yatırımların 2022 yılında yapılacağını düşünmekteyim. Bugün pandeminin biteceği konuşuluyor. Fakat bugün bitse, yarın başka bir durumun ortaya çıkacağı ne malum?

**Haber Ulaşım: Çorum bölgesinde yıkıcı rekabet var mı? Sizi bunu nasıl değerlendirirsiniz?**

**KALE:** Pandemi süreci, ciddi değişkenlikler gösteriyor. İzmir'e 200 TL'ye giden ferri da mevcut, 100 TL'ye giden de... Dolayısıyla şehirlerarası yolcu taşımacılığında fiyat tarifesi adına herhangi durum yok maalesef.



Herkes birbirini özellikle yolcunun olmadığı dönemde, yıkmanın peşinde. Ben ciddi bir fiyat istikrarı olacağını düşünmüyorum. Böyle gelmiş, böyle gidecek bir sektörün içerisindeyiz.

**Haber Ulaşım: İnternet biletleri hakkında yorumunuz ne yönde?**

**KALE:** İnsanlarda dijital kayma mevcut. Bizim bilet satışlarımızın yüzde 35'i internet üzerinden sağlanmakta. Bunun daha da artacağına inanmaktayım. Gelecekte ben yazıhanelerin çalışacağını düşünmüyorum. Bizim otoparlarda yazıhane tutmamızın tek amacı, araçlarımızın kalkacağı temiz bir alana sahip olmamız ve kargolarımızı teslim almak. Kargo sistemini kaybedersek, olayın tamamen dijital platformlarına kayacağına inanmaktayım.



15  
TEMMUZ

# TÜRKİYE GEÇİLMEZ

Demokrasi ve Milli Birlik Günü

15 Temmuz'da Türkiye Cumhuriyeti'ne  
kast edenlerin  
hain planına canını siper ederek  
karşı koyan şehitlerimizin  
rahmetle ve dualarla anıyoruz.

**eefe tur** **İZMİT**  **özemniyet**  
SEYAHAT

# KURBAN

*Bayramımız*

## KUTLU OLSUN

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

**bilet all**

