



## Duayen Bababalım'ı saygıyla anıyoruz

TÜRKİYE, tüm dünyaya örnek temsil eden bir otobüsçülük sistemi kurdu. Unutulmasın ki, bu başarının ardında öncülerin, duayenlerin büyük ve sabırlı bir mücadelesi var. Onlar, mesleği bugüne başarıyla getirdiler. Ve aramızdan ayrıldıkça da, sektörel dayanışma

ve kaynaşma azalıyor. Otobüsçülüğün öncülerinden birisi de Pamukkale Turizm gibi parlak bir markayı ülkemize kazandıran Duayen Cafer Sadık Bababalım... Duayen, 2 yıl önce aramızdan ayrıldı. Haber Ulaşım ailesi olarak Duayen'i rahmet ve minnetle anıyoruz.



**mapar**  
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com

maparman

Yıl: 1

Sayı: 20

Tarih: 13 Eylül 2021

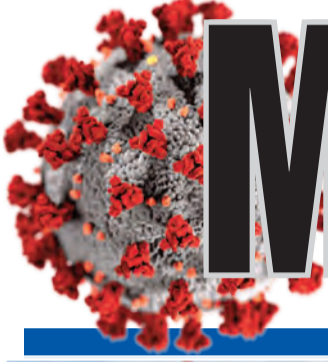
Fiyatı 2 TL

HABER

# ULAŞIM

www.haberulasim.com

f t i y m haberulasim



Sayfa 10'da

**Satılan her 2 Yıldız'dan birisi servis sözleşmeli**



Sayfa 2'de

**TEMSA, Diana'ya 5 Maraton, 2 MD9 sattı**



Sayfa 10'da

**Otokar'ın çevreye katkısı pandemi sürecinde sürdü**



S. 5'te

**MAPAR'dan Aztekin'e 5 Prestij teslimatı...**

**Otobüs sektörünün temsiliyet sorunu var**

S. 3'te



# Mağdur yine otobüsçü

Yağmur duasına çıkma misali; otobüsçü, 20 aydır 'şu üniversiteler açılrsa' diye dua ediyor. Nihayet okullar açıldı; ama sevinen yok. Çünkü bereket yağmadı. Korona virüs ile mücadele kapsamında getirilen çift doz aşı veya PCR testi zorunluluğu, işleri alt üst etti. Görüştüğümüz otobüsçüler, 'yüzde 60-70 yolcu kaybı oldu' diyor.

## Yaş sınırı 69 oldu; güzel ama yetmez!

**ÇEKİRDEKTEN** otobüs kaptanı artık yetişmiyor. İşin ehli kaptanlar ise, para kazanamayan bir sektörde çalışmak istemiyor. Turizm ve şehirlerarası otobüs taşımacılığında, kaptan bulma sıkıntısı adım adım krize doğru gidiyor. Taşımacılar, yıllardır 65 yaş olan kaptanlık sınırının 70'lere kadar çıkarılmasını talep ediyordu. Olmadı! Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, geçen hafta aldığı kararla kaptanlık yaşını 69'a çıkardı. Çok güzel ve sevindirici! Ama; bu karar, korona virüs ile mücadele kapsamında alınmış. 31.12.2023 tarihine kadar geçerli olacak bu karara sevinen sektör mensuplarının bakanlıktan beklentisi, 69 yaşın kalıcı olarak uygulanması... Bu imkandan yararlanmak isteyen otobüs kaptanlarının, gerekli belgeleri tamamlayarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı bölge müdürlüklerine başvuru yapması gerekiyor...



**ÇOK** arabesk oluyorum farkındayız ama; otobüsçünün tek gündemi de sıkıntı! Evet; her sektör pandeminin sıkıntısını şu veya bu şekilde yaşıyor ancak; durum otobüsçü için kronik hal aldı. Daha ortaya çıkar çıkmaz 4 ay kontak kapatılan virüs, normalleşmede bile otobüsçüye yüzde 50 kapasite sınırı olarak yansdı. Sınır kalktı, yine geri geldi... Derken, hayatımızın olmazsa olmazı, okulların açılmasına karar verildi. Ciddi kan kaybı yaşayan okul servisçileri için müthiş bir müjde ve sevinç! Aynı sevinci şehirlerarası otobüsçünün de 'normalde' yaşaması gerekiyordu. Çünkü üniversiteler açılacak ve yıl boyu süren bir yolcu sirkülasyonu olacaktı. Ancak bu açılış, sevinç getirmede. Şöyle ki: 6 Eylül itibarıyla, korona virüsle mücadelede yeni bir dönem başladı. Önlemler kapsamında; çift doz aşısı veya 48 saat içerisinde alınmış PCR testi olmayanlar, otobüsle seyahat edemeyecek. Edemediler de!

## YILDÖNÜMÜ RENKLİ ETKİNLİKLERLE KUTLANDI



Sayfa 8'de

## Otogarın İBB'ye devri 2. senesini doldurdu



**BÜYÜK** İstanbul Otogarı, sözleşme süresinin dolması üzerine 2019 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devredilmişti. Mega otogarın devrinin üzerinden 2 yıl geçti. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, pandemiye rağmen bu 2 yıl içerisinde otogarı adeta yeni baştan diriltip esnafın ve yolcunun hizmetine sundu. İhmal edilmiş otogardaki düzenlemeler henüz bitmedi; ama buna rağmen çehre tamamen değişti. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, devrin ikinci yıl döneminde renkli etkinlikler düzenledi. Sergiler, müzik dinletileri, ödüllerin verildiği renkli gece etkinliği bunlardan bir kaçısı...

**BU** kararın kendisini, işlere nasıl yansıdığını ve 'neler yapılabildi'yi pek çok sektör mensubu ile konuştuk. Öncelikle hemen herkes, işlerde yüzde 60-70'lere varan bir düşüş olduğunu söylüyor. 'Bu karar doğru' diyen de çıkmadı. Soruyorlar: Metrobüs, metro, şehiriçi otobüs ve dolmuşlarda insanlar adeta kucak kucağa seyahat ediyor. Üstelik maske takmayanlar da hayli fazla. Dahası; ortamı steril etme, havalandırma da hak getire! Bunlara PCR zorunluluğu getirilmiyor da, neden her türlü önlemini alan, çok kısıtlı kapasite ile yol giden otobüslere getiriliyor?... Dikkat çekilen hususlardan birisi de; havalimanlarında ücretli de olsa 1 saat içerisinde sonuçları açıklanabilen PCR test laboratuvarları var da neden otogarlarda bu hizmet sunulmuyor? Öte taraftan; 'bu zorunluluk 1-2 hafta sonra getirilmiş olsa bu kadar kaybımız olmazdı' da diyorlar.

İnsana Saygı Ödülü  
MAN Türkiye'nin!



Sayfa 9'da

**MAN, istahdama katkısı ile 'İnsana Saygı Ödülü' aldı**



**Sektör en zorlu sınavını veriyor**

Mustafa Yıldırım  
Sayfa 9'da



**Doğanın mesajlarına kulak vermeliyiz**

İbrahim Artırdı  
Sayfa 2'de



**Bir haftalık mola**

Yalçın Şahin



**Bir haftalık mola**

Levent Birant



**Bir haftalık mola**

İrem Bayram



**Bir haftalık mola**

Emre Ak



**Bir haftalık mola**

Cem Türkkan



**Mevsimlik kaptanlar belirli iş sözleşmeleri**

Lerzan Bayram  
Sayfa 13'te

# Doğanın mesajlarına tüm insanlar kulak vermeli

**K**ARAYOLU yolcu taşımacılığının, özellikle de şehirlerarası otobüs sektörünün yegane gündemi sıkıntı! Aylardır bu sıkıntıyı konuşuyor, sektörü bekleyen tehlikelere dikkat çekiyor, işletmecileri ve yönetenleri daha fazla duyarlı olmaya çağırıyoruz.

Sıkıntı, aynı şekilde devam ediyor. Asıl konuma geçmeden, son 20 ayda otobüs sektörünün neler yaşadığını ve ne kadar kan kaybettiğini bir hatırlayalım. Biliyorsunuz; ülkemizde ilk korona virüs vakası 2020 Mart ayı ortalarında çıktı. Vaka sayılarının artmaya başlamasıyla da mart ayı sonunda karantina ilan edildi.

Yaklaşık 4 ay süren bu kapanmada; pek çok iş kolunda üretim ve hizmet devam ederken, otobüscülükte çark tamamen durdu, kontaklar kapatıldı. Hiç ciro üretilmeyen bu 4 ayda, giderler aynı

şekilde işlemeye devam etti. Derken 2020 Haziran'ında kısmi normalleşmeye gidildi. Pek çok sektör iş başı yaptı, tam kapasite ile çalışmaya başladı.

Tam da otobüscünün sezonunun hemen öncesiydi. Bir umut belirse de, bakanlık diğer modların aksine sadece şehirlerarası otobüs taşımacılığına yüzde 50 kapasite sınırlaması getirdi.

Yüzde 50 tırpan yiyen otobüscü, yara saramadı. Bu kısıtlama, Ramazan Bayramı öncesinde kaldırıldı. Bu da bir şey derken; vakaların artışı üzerine yeniden yüzde 50 sınırı geri getirildi.

Yani potansiyel olarak dolu kalkabilecek otobüsler, yüzde 50 daha az yolcu taşıdı. Şunun da altını çizmek gerekiyor; otobüs firmaları onca yaşanan sıkıntı nedeniyle Ramazan Bayramı tatilinde taşıma fiyatlarını haklı olarak yükseltilmişlerdi. Bu

şekilde sezona girilseydi az çok bir kazanç elde edilecekti. Ama tam da sezonun arifesinde bu kez yine sadece otobüslere bilet fiyatlarında 'tavan' uygulaması getirildi. Bu heves de kursakta kaldı.

Evet özellikle üniversitelerin açılması pozitif bir etki yaptı; umarız yeniden kapanma olmaz.

Bu yazının asıl konusu, son 20 ayda yaşadığımız salgın ve doğal afetlerin bize verdiği mesajlar olacaktır.

Doğa bizi ciddi ciddi uyarıyor. Küresel ısınma, küresel açlık, aşırı tüketime paralel olarak üretim, doğamızı çok yordu.

Nefes alamaz duruma gelen yaşlı dünyamız için insanlık olarak daha ciddi tedbirler almak durumundayız.

Özellikle bu yaz neredeyse tüm Türkiye'yi saran orman yangınları, bizleri bir kez daha düşünmeye davet ediyor.



İbrahim ARTTIRDI



# Diana'ya 5 Maraton, 2 MD9 teslimatı

İç ve dış pazara yönelik önemli satışlar gerçekleştiren TEMSA, turizmin başkenti Antalya'da otobüs teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Son olarak turizm taşımacılığının en önemli şirketlerinden Diana Travel, TEMSA bayi Antalya Oto'dan aldığı 5 adet TEMSA Maraton ve 2 adet MD9 ile filosunu takviye etti

**H**ER ne kadar kurlar ve faizler yüksek olsa da, üstüne üstlük pandemi süreci devam etse de, Türkiye'deki otobüs pazarı civıl olmasa da canlılığını korumaya devam ediyor. Yeni sahipleri tarafından yeniden yapılanıp hedef büyüten TEMSA da, satışlarıyla pazara ciddi hareket katıyor. TEMSA, Avrupa ve diğer bölgelerdeki başarılı satış grafiğini Türkiye pazarında da hızla sürdürüyor. Son olarak, Turizm sektörünün 44 yıllık markası Diana Travel, Antalya Oto'dan 5 adet Maraton ve 2 adet MD9 olmak üzere filosunu 5 adet TEMSA otobüsü ile güçlendirdi.

## İhtiyaçlar için ideal araçlar

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

TEMSA araçlarının tüm beklentilerini karşılayacak düzeyde olduğunun altını çizen Tonbul şöyle devam etti: "Araçlarla ilgili konuşurken iki noktada talebimiz oldu. Birincisi konforlu koltuklar ve yolcunun rahat edeceği koltuk aralığı. İkincisi yolcuların memnun kalacağı dijital orta

sağlanması. Maraton ve MD9 bunu fazlasıyla karşılıyor. Öte yandan konfor, performans, sunduğu teknoloji ve üzerinde bulunduğu koltuk kadar yolcu alabiliyor olması açısından bence mükemmel araçlar. Deneyimledikçe bunu daha iyi görebileceğiz. TEMSA'yı tebrik ediyorum ve bu iş birliğinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

## MD9 için mükemmel lansman

Teslimat töreni sonrasında açıklamalarda bulunan TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, bu teslimatın TEMSA için çok önemli olduğunu belirterek, "Turizm sektörünün en önde gelen markalarından olan Touristica ve Diana Travel'in filosunda ürünlerimizin yer alması markamızı daha da güçlendiren bir unsur. Aynı zamanda bizler için de yeni fırsatlar sunacak bir iş birliği bu. Üstelik yıllardır yurtdışına ihraç ettiğimiz ve yurtdışı taşımacılardan büyük beğeni toplayan MD9 ürünlerimizin böylesine güçlü bir turizm markası olan iki şirketin filosunda yer alması bu ürünün de yurtdışındaki saha başarısını çok ileriye taşıyacak. Bu teslimatın ayrı bir önemi de MD9 otobüslerimizin Türkiye lansmanı yapmadık ama en önemli lansman böyle bir güçlü turizm markasının filosunda yer almak olacak. Bundan daha iyi lansman olamazdı. Bu yüzden çok mutluyuz ve gururluyuz" dedi.

## Satış sonrasında fark yaratıyoruz

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Diana Travel'in otobüs filosunun tamamının TEMSA markasından oluştuğunu söyleyerek, "Düzenlediğimiz tören ile 12 metrelik 4 Mara-

ton, 1 adet 13 metrelik Maraton VIP ve 9.5 metrelik 2 adet MD9 otobüsü turizm sektörünün marka haline gelmiş iki şirketi Touristica ve Diana Travel'e teslim ettik. Bizim için aynı zamanda referans niteliğini taşıyan bu anlaşma özellikle 39 koltuklu MD9 için çok önemli bir pazar oluşturacak. Araçların ayrıca kültür turunda kullanılacak olmaları da çok önemli bir süreç. Kültür turu yolcusu arabanın daha yüksek ve konforlu olmasını ve yeni olmasını istiyor. Araçlarımız bu ihtiyaçlara cevap verecek. Bugün arabaları teslim ediyoruz ama bizim işimiz araçların kontağı

çevrilip yola çıktığında başlıyor. Bundan sonraki süreçte satış sonrası hizmet süreçlerimizle de bu arabaların sorunsuz çalışmasını sağlamak öncelikli hedefimiz" dedi.

## İşbirliğimiz artarak devam edecek

Araçların satışını gerçekleştiren TEMSA bayisi Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabir ise, "MD9 ve Maraton araçlarımızın hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum. Bundan sonra iş birliği sürecinin artarak devam edeceğini inanıyoruz" diye konuştu.



# Çekya Büyükelçisi Egemen Bağış'tan Skoda'ya ziyaret

**T**EMSA'nın güçlü global ortağı Skoda Transportation Group, geçen hafta önemli bir konuğu ağırladı. Çekya'nın Türkiye Büyükelçisi Egemen Bağış ve beraberindeki heyet, Skoda'nın Pilsen'deki üretim tesislerini ziyaret ederek, incelemelerde bulundu. TEMSA'in CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu'nun da hazır bulunduğu ziyarette; Skoda Transportation

adına ev sahipliğini ise Group Başkanı Petr Brzezina ve Yönetim Kurulu Üyeleri Zdenek Majer ile Tanya Altmann yaptı. Görüşmenin çok verimli geçtiğini dile getiren Skoda yetkilileri, "Üretimi gözden geçirip gelecekle ilgili ortak planları tartıştık. Bağlantımızdan dolayı çok mutluyuz ve Türkiye'yi önemli bir iş ortağı olarak görüyoruz" dedi.



# Bizim İğdır Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Balbaros: Sektörün temsiliyet sorunu var

**O**TOBÜS firmalarının sahip ve üst düzey yöneticileriyle yaptığımız söyleşi serimiz devam ediyor. Bu hafta, istikrarlı bir şekilde büyümesiyle dikkatleri üzerine çeken Bizim İğdır Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin

Balbaros Haber Ulaşım'a konuk oldu. Kendisiyle firmasını, sektörün realitesini ve gelecek öngörülerini konuştuk. Krizde büyüme stratejisini izleyerek pandemi sürecinde önemli otobüs ve hat yatırımları yapan Bizim İğdır, yurtdışı ayağını güçlendir-

meye odaklanmış durumda. Başkan Balbaros'a sektörün temsil sorununu da sorduk. 'Sahipsiz' olduklarını söyleyen Balbaros, yaşanan kan kaybının kaygı verici olduğunu söyledi. İşte Mehmet Emin Balbaros ile yaptığımız çarpıcı söyleşimiz:

**Haber Ulaşım: Söyleşimize sizi ve firmanızı tanıyarak başlayalım?**

**22 yıllık bir geçmişimiz var**

**BALBAROS:** Ben, bireysel otobüscü olarak 1980 yılından beri bu sektörde araç çalıştırmaktayım. Kendi firmamızı ise 1996 yılında kurduk ve İğdır Hat olarak yolculuğumuza başlamış olduk, 2009 yılında İğdır'daki esnaflarımız ve değerli iş arkadaşlarımızın isteği üzerine, Bizim İğdır Turizm olarak, isim değişikliğine gittik. Yaklaşık 12 yıldır da günümüze kadar hizmetimizi başarıyla devam ettirmekteyiz.

**Haber Ulaşım: Bizim İğdır Turizm filusunda kaç adet araç bulunmakta? Müşterilerinize kaç farklı hat ile hizmet vermektensiniz?**

**Krizde büyüme seçtik**

**BALBAROS:** Bizler 2009 yılından 2020 yılına kadar 2 İstanbul ve 1 Ankara servisi ile toplamda 10 araç ile hizmet vermektendik. Pandemi sürecinde kısıtlamalar yaşandı, ağır şartlar altında kötü dönemlerden geçtik. Hemşehrilerimiz ve yolcularımızın talebi üzerine, risk alarak 20 araçlık yatırım yaptık. Filomuzda bulunan 30 aracın 25 adedi özmal, kalan 5 araç ise iş ortaklarımıza aittir. Biz, işler planlandığı şekilde gider ise 2022 yılında parkımızdaki araç sayısını 40 adede çıkarmayı hedefliyoruz. Pandemi sürecinde birçok firmamız servis ve araç sayısının azalmaya giderken biz, hem yeni hat açılımlarında bulunduk hem de filomuza yeni araçlar kattık. Pandemi sürecinde İğdır, Kağızman, Horasan, Pasinler merkezli İzmir, Antalya, Bursa, Bodrum hatlarımızı aktif hale getirdik. Bugün İğdır'dan 10 aracımız güzergahlarına, hemşehrileri için hizmet vermektedir.

**Haber Ulaşım: Büyük bir risk alarak pandemi sürecinin başladığından beri araç yatırımı yapıyorsunuz. Neden risk aldınız; bu konuyu biraz açar mısınız?**

**Az borçlanıyoruz**

**BALBAROS:** Krizi fırsata çevirmeyi tercih ettik. Yıllardır, ticaret içerisinde bulunan biriyim. Araçlarımız değerlerini korudu hatta biraz üzerine koydu. Acele etmiyoruz. Mümkün oldukça az borçlanıyoruz. Az önce de belirttiğim gibi, tahminlerimizin üzerinde bir sezon geçirdik. Zarar etmedik, Bizim İğdır ailesi 300 kişiye ekmek kapısı

oldu. Bizler çalışanlarımıza mahcup olmadık. Bu durumdan ötürü çok mutluyuz. İnşallah ekip arkadaşlarımız ile beraber çok daha iyi yerlere ulaşacağımıza eminim.

**Haber Ulaşım: 2021 yaz sezonu sizin için nasıl geçti? Umutduğunuzu bulabildiniz mi?**

**Verimli bir sezon geçirdik**

**BALBAROS:** Biz bu sezon da dahil; pandemi dönemi boyunca hep şükrederek hareket ediyoruz. Sezonda, tahminlerimizin üzerinde yolcu potansiyelimiz oluştu. Mutluyuz, en iyi hizmetimizi sunuyoruz, yolcularımız bizleri destekledi, bizler de pandemi sürecinden kuvvetle çıkmış olduk. Son bir haftadır, aşı şartının getirilmesi üzerinde ciddi problemler yaşamaktayız. Bu durumdan ötürü işlerimiz zayıfladı. Bu sıkıntıyı da kısa dönem içerisinde aşmayı planlamaktayız.

**Haber Ulaşım: Karayolu şehirlerarası seyahat sektörü nereye gidiyor? Geleceği nasıl görüyorsunuz?**

**Bu yöneticiler sorun çözemez**

**BALBAROS:** Maalesef klişe bir söz olacak ama, sahipsiz bir sektörüz. Pandemi krizi, tüm dünya üzerine etkisi oldu fakat; bizler gerekli desteği alamadığımız için gün geçtikçe erimekteyiz. Derneklerle, bazı illerde kemikleşmiş insanları başkan ilan ederek, bu işin üstesinden asla gelemeyiz. Dernek ve federasyon yöneticilerinin umurunda bile değiliz. Her geçen gün yaramız açılmakta. 26 yıllık firmayım. Daha öncesinde bireysel otobüscü dönemim oldu. Biz 1982-1990 yılına kadar muhteşem işler yaptık. Bu sektörün bir kıymeti vardı, personelin bir değeri vardı. Fakat şu anda, sektör sahipsiz olduğundan dolayı, 3 arabası olan insan, 150 koltuğu tamamlayan insan, gidip belgeyi alıyor, birkaç tesisçiyle görüşüyor, tesisi mağdur ediyor, bu işi gerçekten yapan sektör paydaşlarını etkiliyor. Bunlar hep sahipsizlikten meydana gelen durumlar. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız, İçişleri Bakanlığımız, Sayın Cumhurbaşkanımız dahi temsil sorunundan ötürü kimse bu sektöre sahip çıkmıyor. Demiryollarında, havayollarında, denizyollarında, ÖTV'ler alınmıyor, teşvik sağlanıyor, leasingler var. Biz ise, bırakın bir takım teşvik ve destekleri bir de çeşitli kısıtlamalar ve engellerle karşılaşıyoruz. Trafik cezaları ödüyoruz, otoyol, köprü ücretleri, otogar çıkışları ödemekteyiz. Rabbim tüm meslektaşlarımızın yardımcısı olsun.

**Haber Ulaşım: İğdır'da rekabet durumu nasıl?**

**Rekabet kan emiyor**

**BALBAROS:** İğdır'da firmalar arasında bir dayanışmamız söz konusu değil. Rekabet ettiğimiz firmamız, yıllardır tek başına çalıştığından ötürü, kendilerini bölgeyi parsellemiş olarak görüyorlar. Haksız rekabet en üst seviyelerde. Düşünsenize; biz şu an Nağçıvan'a girmeyi hedeflemekteyiz ama bize engel olmaya çalışıyorlar. Engel olan insanlarda belli. Umuyorum ki bizler bu sorunlarımızda çözeceğiz ve hizmet rekabeti ile yolumuza devam etmeyi hedeflemekteyiz.

**Haber Ulaşım: Sizin eklemek istediğiniz konu ve görüşler var mı?**

**AB otobüsü destekliyor**

**BALBAROS:** Keşke sektörümüz devletimiz tarafından desteklense. Biz hiçbir finansal faaliyetten faydalanamıyoruz. Bizler zaman zaman Mercedes-Benz ve



bayileriyle birlikte yurtdışı gezilerine çıktık; hep birlikte Avrupa'nın hemen hemen tamamını gezdik. Rahmetli Ali Osman Ulusoy amcamız ile gezdik. Almanya bir dönem karayollarını tamamıyla bırakıp, raylı sistemlere ve havayoluna geçiş yapmış idi; şu an gidip gördüğümüzde ise doğruyu bulup karayollarına geri dönüş yaptılar. Hükümetler, otobüsle şehirlerarası yolcu taşımacılığına ciddi destekler

veriyor. Bizler dünya genelinde kaliteli bir şekilde otobüs ile hizmet vermektendik. Alman araçlarını kullanıyoruz. Kendilerinin kullanmadığı araçlar ile hizmet veriyoruz. Bizdeki gibi otogarlara yok, halk otobüsü durakları gibi alanlardan hareket etmekte, araçları yaşlı. Fakat araca bindiğiniz zaman 300 km yol gidiyorsa 60 euro'ya yakın bilet ücreti mevcut. Demiryollarında bu

fiyat 90, havayollarında 180 euro. Fakat biz maalesef ülkemizde 300km lik yolu 100 TL'ye taşıyamıyoruz. Biz 1700 KM yolu 240 TL'lik bilet ücreti ile gidiyoruz. Benim rakibim 200 TL'ye bilet kesiyor. Kars firmaları 160 TL'ye bilet kesiyor. Yolcunun olmadığı dönemde THY 250 TL'ye bilet kesiyor. Yolcu olduğu zaman 700 TL'den aşağıya bilet kesmiyor. Ben şimdi burada nasıl fiyat rekabeti edebileyim...



**Turizm ve kısa mesafe taşımacılığının Mega'sı!**

Otokar Sultan Mega güçlü motoruyla üstün performanslı, düşük işletme giderleriyle mega kazançlı... Üstelik Sultan Mega'nın bagajı da mega!

Siz de Otokar Bayileri'ne gelin, Sultan Mega'yla bir an önce tanışın.



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

**Koç**

**Otokar**  
Doğru karar



# Temsa'dan AB'nin kalbine 'elektrikli' çıkarması

TEMSA, Münih'te düzenlenen IAA Mobility 2021 Fuarı'nda Avenue Electron ve MD9 electricITY araçları ile 'shuttle' hizmeti verdi. Fuarda, Adana'da üretilen batarya paketlerini de sergileyen TEMSA, akıllı şehirler vizyonunu da katılımcılarla paylaştı...

**A**DIM adım teknoloji şirketine dönüşen TEMSA, yerli yeniliklerini dünyayla buluşturmaya devam ediyor.

TEMSA, son olarak Münih'te düzenlenen ve Avrupa otomotiv pazarının en önemli organizasyonları arasında gösterilen IAA Mobility 2021 Fuarı'nda; Avenue Electron ve MD9 electricITY araçlarının yanı sıra kendi bünyesinde üretmeye başladığı batarya paketlerini de sergiledi.

TEMSA'nın standında sergilenen Avenue Electron ve MD9 electricITY, aynı zamanda fuar alanında ulaşım hizmeti verirken, katılımcılardan büyük beğeni topladı.

## Daha akıllı bir gelecek için...

Fuarda düzenlenen basın toplantısında konuşan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğançoğlu, dünya otomotiv endüstrisinin artık akıllı şehirler etrafında şekillendiğinin altını çizerek, "Akıllı şehirler aynı zamanda bugün sektörün büyümesindeki en büyük itici güç konumunda.

Yakın bir gelecekte, akıllı şehirlerin toplu ulaşım anlayışını baştan aşağı değiştireceğini söylemek mümkün. Biz de TEMSA'yı, gelişen teknolojiye öncülük eden, akıllı ürünlerini akıllı fabrikada üreten bir şirket olarak konumlandırıyoruz.

Geliştirdiğimiz bu ürün gamımız ile otomotiv endüstrisinin geleceğini şekillendirecek 'smart mobility' çözümlerine katkıda bulunuyoruz. Bununla beraber, insanı odağa alan akıllı şehir vizyonumuzla; çok daha akıllı, çok daha temiz bir gelecek için çalışıyoruz.

TEMSA olarak, yakın gelecekte toplu ulaşım anlayışını baştan aşağı değiştirecek olan 'akıllı şehirler'in önemli bir parçası olacağız diyebiliriz.



Son dönemde yaptığımız tüm yatırımların arkasında bu vizyonumuz var.

Elektrikli araçlar da bu vizyonun en önemli bölümünü oluşturuyor.

Bugün burada sergilediğimiz bu araçlar bu vizyonun en önemli yansıması" dedi.

## Elektriklide sayılı şirketlerdeniz

Teknolojik gelişmelerin tüm sektörlerin dönüşmesine, yeni iş modellerinin ortaya çıkmasına sebep olduğuna dikkat çeken Doğançoğlu şöyle devam etti:

"Sektörler arasındaki yaklaşma hız kazanıyor.

Geleceğin şirketi olabilmek için de bu dönüşümü benimsemek ve hayata

geçirmek gerekiyor.

Otomotiv sektörü bu değişimden en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyor.

Teknoloji ve dijitalleşme, ulaşımı yeniden şekillendiriyor. Müşteri beklentileri yükseliyor; rekabet artıyor; fark yaratabilen öne çıkıyor.

Biz de bu süreçte, TEMSA olarak teknoloji odaklı bir otomotiv şirketinden çok, otomotiv odaklı bir teknoloji şirketi olarak yolumuza devam ediyoruz.

Artık sadece bir otobüs üreticisi değil, aynı zamanda bir servis sağlayıcı olmamız gerektiğini çok iyi biliyoruz. Her yıl ciromuzun yüzde 4'ünü Ar-Ge merkezimize aktarıyoruz".

## Elektrikli araç seferberliğine hazırız

Avrupa ülkelerine elektrikli araç ihracatlarına başladıklarını ifade eden Doğançoğlu, Türkiye'de de bu konuda bir farkındalık oluşturmanın önemine dikkat çekti.

TEMSA'nın gerek altyapısı gerekse teknoloji birikimiyle Türkiye'de yapılacak bir elektrikli araç seferberliğine hazır olduğunu vurgulayan Doğançoğlu, "Geçtiğimiz haftalarda, ASELSAN ile geliştirdiğimiz ilk yerli elektrikli aracımızın Samsun'da yollara çıkması için gerekli imzalar atıldı.

Farklı elektrikli modellerimiz de şu anda Türkiye'nin farklı bölgelerinde test sürüşlerini gerçekleştiriyor. Aldığımız geri dönüşler de bizi son derece mutlu ediyor, gururlandırıyor. Bugün TEMSA İsveç'e elektrikli araç ihracatı yapabilen; küresel şirket vizyonuyla Mersin'den Kaliforniya'ya kadar çok farklı bölgelerde elektrikli araçlarını yollara çıkarabilen bir teknoloji şirketine dönüşmüş durumda.

Bu birikimi ülkemizin sürdürülebilir geleceği için kullanmaktan mutluluk duyacağız" şeklinde konuştu.

**A1 Belgeli araçlar yüzünden D1'ciler iş yapamaz hale geldi**

## Bayburtlu otobüsçü 'Haksızlık bu!' diyor

**T**IPKI otobüsle şehirler arası yolcu taşımacılığı yapan D1 ve tarifesiz turizm taşımacılığı yapan D2 gibi otomobille taşımacılık yapan A belgeli taşımacıların da yasal bir dayanağı var.

Şehirlerarası otobüsçüler otogardan çıkarken her türlü denetimden geçerken, A1'ciler denetimsiz.

Gazetemize konuşan Bayburtlu bir otobüsçü, baktın bu konuda neler söylüyor:

Bayburt-Trabzon arası 175 kilometre.

Şehirlerarası otobüsler, bu mesafeyi 2 saat 45 dakika ya da 3 saat arası katediyor. Ama aynı güzergahı kullanmakta olan A1 yetki belgeli araçlar, aynı yolu 1,5 ya da 2 saat arasında katedebiliyor.

Otobüslerde takograf zorunluluğu var, bu kısa mesafe çalışan A1 araçlarında takograf yok.

Bu yüzden otobüslerden çok daha hızlı bir şekilde

yola çıkıyorlar.

Öte taraftan bu güzergahta A1 belgeli araçların karıştığı onlarca kazalar meydana geldi ve gelmeye de devam ediyor.

Bu araçlar otogardan kalkmadığı için, şu an otogar adeta sinek avlıyor.

Hiçbir trafik denetlemesine tabi değil.

Çünkü ruhsatları otomobil olarak geçiyor.

Otogar çıkışı almadıkları için trafik kontrolleri yapılmıyor. Alkol testleri yapılmıyor. Merkezlerden diledikleri gibi yolcuları alıp taşıyorlar.

Otogar esnafı dükkan kirası başta olmak üzere, vergi, sgk, elektrik, doğalgaz, su ve internet faturalarını ödemek için gece gündüz hizmet vermeye çalışıyor.

A1 belgesi ile yolcu taşımacılığı yapan araçlar ise hiçbir mali yükümlülüğe girmeden şehirlerarası yolcuları vergi dahi vermeden taşıyorlar.



## UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

Güç ve yüksek performans ile hem yolcu hem de sürücünün konforunu en üst seviyeye taşıyacak özellikler Maraton'da buluşt. 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** 'dan Aztekin'e 5 Prestij

TEMSA bayi MAPAR Otomotiv, sektörün önde gelen markalarından Aztekin Turizm'e 5 adet Prestij SX sattı. Araçlar, törenle teslim edildi. MAPAR yetkilileri, araç teslimatlarının önümüzdeki süreçte artarak devam edeceğini dile getirdi.

**S**ATIŞ, servis ve yenileme alanlarında sektöre çözüm ortağı olan MAPAR Otomotiv, pandemiye rağmen parlak bir yıl geçiriyor. Sektörün güvenilir iş ortağı, yılın son çeyreğinde de araç teslimatlarını sürdürüyor.

TEMSA bayi MAPAR Otomotiv, son olarak yolcu taşımacılığının değişik alanlarında hizmet veren kurumsal marka Aztekin Turizm'e 5 adet Prestij SX satışı gerçekleştirdi. Araçlar, TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz tarafından Aztekin Taşımacılık ortakları Ahmet Aztekin ve Vakkas Çoban'a teslim edildi.

Teslimatta kısa bir açıklama yapan Ahmet Aztekin, "TEMSA Prestij, sınıfının en ideal araçlarından birisi. Yakıt ekonomisi, sağlamlığı ve işletme noktasında yatırımcısına eklemek yediren bir araç. Ayrıca TEMSA'nın satış sonrası hizmetlerdeki başarısı da bizi Prestij yatırımına yapmaya yöneltti. Bu satışta bizlere gösterdiği yakınlık ve kolaylık nedeniyle TEMSA ve MAPAR Otomotiv yetkililerine teşekkür ediyoruz. İşbirliğimiz sonraki süreçlerde de devam edecek."



## Okul sezonu ile birlikte Prestij satışları arttı

TEMSA'nın önde gelen bayileri arasında yer alan Pilavcı Otomotiv, Prestij satışlarını aralıksız sürdürüyor. Bayi, geçen hafta da teslimatlarını sürdürdü. Pilavcı, son olarak turizm ve servis taşımacılığı yapan Elitsun Turizm'e Prestij sattı. Araç, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz tarafından şirket yöneticisi Abdullah Aksoy'a teslim edildi.



## Metro Travel'den 'portal' hamlesi

**1**2 yıl önce hizmet hayatına atılan Metro Travel, sunduğu hizmetleri çeşitlendiriyor. Bu yılın başında yeniden yapılanan şirket, artık online otobüs ve uçak bileti satışı da gerçekleştirecek. Bu amaçla kurulan sistem için Metro Travel yetkilileri hayli iddialı. Sistem, Metro Travel acentelerinin yanı sıra, satın almak isteyen yeni müşterilere de kurulacak. Sistemin detaylarını ve şirketin hedeflerini Metro Travel Genel Müdürü Samet Alıcı anlattı. İşte Samet Alıcı'nın açıklamaları:

**M**ETRO Travel'in yeni yönetimi olarak, 2021 yılına yeni yapılanma ve yeni ideal bir proje ile 'merhaba' dedik. Bu proje ile seyahat acentalarına, turizm noktalarına ve otobüs bilet satış noktalarına tam kapsamlı bir portal ile hizmet vereceğiz. Portalımızın içeriğinde; otel rezervasyonları, dünya genelinde 25 bini ülkemizde olmak üzere 65 bin farklı otel seçeneği sunuyoruz.

En iddialı olduğumuz noktamız ise fiyatımız olacak. İnternetteki diğer fiyatlarla aynı, bazı rezervasyonlarda ise daha hesaplı olacağız. Ayrıca online otobüs bilet satış sistemini devreye alacağız. Bu konuyla alakalı birçok firmamızla görüşmelerimiz devam etmektedir. Vize işlemlerini portalımıza dahil ettik. İDO, BUDO, Deniz Otobüsleri'nin biletlerini yine acentelerimiz müşterilerine sunabilecekler. Uçak bileti satışı da olacak. Bununla alakalı olarak 120 farklı havayolu şirketinin yanı sıra, charter uçuşların satışı yapılan birçok firma ile görüştük. Acentelerimiz tarafından bunların satışları da yapılacak. Satış noktalarına vereceğimiz sistem, mevcut acentelerin satışlarının 2,5 katı üzerine çıkacak. Bu sistemimiz ile beraber, iş ortaklarımıza ciddi ek gelirler kazandırmayı hedeflemekteyiz. Bununla acentalarımızın bu ekonomik krizde, ayakta kalabilmesini, darboğazdan ek gelirler sağlayarak

kurtulabilmesini amaçlamaktayız. Türkiye'de hali hazırda çalıştığımız birçok seyahat acentesi var; sistemimizi mevcut müşterilerimizin yanı sıra bizden talep eden tüm firmalarımıza vermeyi planlamaktayız. Bizim sistemimize geçiş yapmak isteyen firmalardan, acentelerden hiçbir şekilde franchise bedeli, sistemin kullanım bedeline dair, tek bir kuruş para almayacağız.

Sistemimizi firmalarımıza kurulu bir düzen içerisinde vereceğiz. Bu firmalar, bizim sistemimizi aylık kullandıkları vakit, satmış oldukları rezervasyon, bilet kadar komisyon ödemelerini düzenli bir şekilde alacaklar.

Bizim bu sistemde iki farklı çalışma modelimiz mevcut: Tabla acentası olan acentalarla farklı bir iş birliği, portal kullanımı yapan acentalarla da daha farklı bir sistem üzerine çalışmayı planlamaktayız. İki farklı çalışma metoduna da uygunuz, acentalarımızdan tekliflerini beklemekteyiz. Bu yıl sonuna kadar aylık hedefimiz, 50 bin adet uçak bileti satışı, 10 bin civarı otel rezervasyonu satışı. Bu satışların tamamını kaldırabilecek bir altyapı örüntüsüne sahibiz. Türkiye'nin turistik noktalarından havalimanı transfer hizmeti ile beraber, otobüs ve binek araç kiralaması da sistemimizin sunduğu ek hizmetler dahilinde. Kültür turları ve okul gezilerine, özmal filomuzdan araç tedariği sağlamaktayız.



## PRESTİJ, KAZANDIRIR

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



**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



# ANMA



Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

# Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## İstanbul'da 1.500-2.000 okul servis aracına ihtiyaç var

**Y**AKLAŞIK olarak 20 aydır ticaretini yapamayan bir sektörle karşı karşıyayız. Servislerin yetersiz olmasındaki sebepleri sıralayacak olursam, aracını satın, plakasını boşa çıkarırlar. Maalesef geri dönüşte ekonomik sıkıntılardan ötürü, aracını geri alıp, bu işe başlamakta büyük sıkıntılar yaşamaktalar. Aynı zamanda kaliteli ve eğitimli iş gücünün de kaybı söz konusu oldu. Araç ile birlikte, şoför sıkıntısı da meydana gelmiş oldu; çünkü 20 aydır kontak çevirmeyen şoförler, farklı iş kollarına geçiş yaptılar ve tekrardan bu sektöre geçiş yapmak istemiyorlar. Pandemi sürecinde rakamlar ortada, bu problem bir şekilde çözülüyor. Ümidimiz, okulların kapanmaması bu şekilde devam etmesidir. İstanbul'daki bütün hareket şu anda sabah, 08.00-08.30 arası gerçekleşmekte. Bizim sistemimizdeki araçların, İstanbul trafiğini de göz önüne alırsak, tek bir işte kalması söz konusu. Bu ekonomik şartlar altında tek bir iş ile araç sahiplerinin, şirketlerin ayakta kalabilmesi mümkün değildir. Burada fiyatların normal kalması ancak, bu araçların iki veya üç iş yapmasının mümkün kılınması lazım. Burada özel okullar ile alakalı, sorun yaşadığına dair bilgiler gelmekte. Biz dernek olarak Esnaf Odası'na başvurduk. Fiyatlarda anlaşma olduğu takdirde 10 bin aracı da sisteme katmak istiyoruz.

Maalesef şöyle bir algı oluşuyor, çocuklar taşınabilir, fiyatlardan ötürü yapılmadığı belirtiliyor. Böyle bir durum söz konusu değil. Biz Esnaf Odasıyla da görüşmekteyiz. Bu sorunlara karşılık bir aksiyon almamız gerekiyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile de görüşmekteyiz. Şu an özel okullardan, devlet okullarına doğru servis sıkıntısı kaymış durumda. İlave araç taleplerinde bulunuyor velilerimiz, bunu tedarik edememekteyiz.

Maalesef şöyle bir algı oluşuyor, çocuklar taşınabilir, fiyatlardan ötürü yapılmadığı belirtiliyor. Böyle bir durum söz konusu değil. Biz Esnaf Odasıyla da görüşmekteyiz. Bu sorunlara karşılık bir aksiyon almamız gerekiyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile de görüşmekteyiz. Şu an özel okullardan, devlet okullarına doğru servis sıkıntısı kaymış durumda. İlave araç taleplerinde bulunuyor velilerimiz, bunu tedarik edememekteyiz.

Maalesef şöyle bir algı oluşuyor, çocuklar taşınabilir, fiyatlardan ötürü yapılmadığı belirtiliyor. Böyle bir durum söz konusu değil. Biz Esnaf Odasıyla da görüşmekteyiz. Bu sorunlara karşılık bir aksiyon almamız gerekiyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile de görüşmekteyiz. Şu an özel okullardan, devlet okullarına doğru servis sıkıntısı kaymış durumda. İlave araç taleplerinde bulunuyor velilerimiz, bunu tedarik edememekteyiz.

Maalesef şöyle bir algı oluşuyor, çocuklar taşınabilir, fiyatlardan ötürü yapılmadığı belirtiliyor. Böyle bir durum söz konusu değil. Biz Esnaf Odasıyla da görüşmekteyiz. Bu sorunlara karşılık bir aksiyon almamız gerekiyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile de görüşmekteyiz. Şu an özel okullardan, devlet okullarına doğru servis sıkıntısı kaymış durumda. İlave araç taleplerinde bulunuyor velilerimiz, bunu tedarik edememekteyiz.



Turgay Gül (İSTAB Başkanı)

# MBT'ten iki firmaya '4 YILDIZ' teslimatı

Mercedes-Benz Türk, bayileri üzerinden otobüs satışlarını kesintisiz sürdürüyor. Şirket, son olarak Yeni İnan Turizm'e 2, Reverans Turizm'e de 2 adet olmak üzere toplamda 4 otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

**P**ANDEMİNİN kasıp kavurduğu 2020'de önemli bir satış gerçekleştirerek, şehirlerarası otobüs pazarındaki liderliğini kesintisiz sürdüren Mercedes-Benz Türk, ivmenin biraz düştüğü 2021 yılında da yaptığı teslimatlarla adından söz ettiriyor.

Lider, sezon öncesi ve sonrasında bayileri aracılığıyla 'Yıldız' satışlarını sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk, son olarak Ali Osman Ulusoy Seyahat'te çalıştırılmak üzere Reverans Turizm'e 2 adet Yeni Turismo; Yeni İnan Turizm'e ise 1 adet Turismo ve 1 adet de Travego olmak üzere toplam 4 otobüs sattı.

Reverans Turizm sahibi Ömür Öztürk, Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen araçlarını Hassoy Otobüs Satış Müdürü

Cenk Soydan'dan teslim aldı.

Yatırımlarıyla dikkat çeken Yeni İnan Turizm ise, Bayraktarlar Merkon ve Mengerler tarafından satışı gerçekleştirilen 1'er adet Yeni Turismo ve Yeni Travego'yu ger-

çekleşen törenle birlikte bünyesine kattı. Niğde İnan Turizm Şirket Ortağı İhsan Aygün, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Çelik, araç sahibi Zafer Özer, araç kaptanları Mehmet Bahar ve Osman

Açıkgöz'ün katılımlarıyla gerçekleşen törende Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş ve Mengerler Bursa Otobüs Satış Müdürü Kadir Gökeşme, yeni araçlarının anahtarlarını teslim etti.



# METRO

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

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

Detaylı Bilgi ve İletişim için;

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



# iBB, otogarın devrinin 2. yılını muhteşem etkinliklerle kutladı

İstanbul Büyükşehir Belediyesinin; Büyük İstanbul Otogarının idaresini devir alışının ikinci yıldönümünü, sergiler, konserler ve renkli sunumlarla kutladı. Düzenlenen renkli etkinlikler, otogar esnafları tarafından büyük ilgi gördü.

**A**VRUPA ve Ortadoğu'nun en büyük, dünyanın ise en büyükleri arasında yer alan Büyük İstanbul Otogarı, sözleşme süresinin dolması üzerine 2019 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne devredilmiştir.

Otogarın devrinin üzerinden 2 yıl geçti. Büyükşehir Belediyesi, pandemiye rağmen bu 2 yıl içerisinde otogarı adeta yeni baştan diriltip esnafın ve yolcunun hizmetine sundu. İhmal edilmiş otogardaki düzenlemeler henüz bitmedi; ama buna rağmen çehre tamamen değişti.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, devrin

ikinci yıl döneminde renkli etkinlikler düzenledi. Sergiler, müzik dinletileri, ödüllerin verildiği renkli gece etkinliği bunlardan bir kaç... Federasyon yöneticileri ve otogar esnafının yoğun ilgi gösterdiği etkinlikleri sizler için izleyip fotoğraflandırdık.

Etkinliklerle ilgili otogar yönetiminden yapılan açıklamada şu ifadelerle yer verildi:

İstanbul Büyükşehir Belediyesinin; Büyük İstanbul Otogarının idaresini devir alışının ikinci yıldönümünü, bir takım etkinliklerle kutladık.

Bu iki yıllık süreci özetleyen

sunumumuz, "2 yılın En'leri"ne anmalık verilmesi, M.K.Perker karikatür sergisi ve paneli, Grup Oba'nın "Tahta Bavul" konseri ile program renkli ve etkili oldu.

Bu çalışmalarımızın bir başarı öyküsü olarak kabul ve takdir görmesini sağlayan yolbaşçılarımız Boğaziçi A.Ş. Genel Müdürü sayın Ethem Pişkin, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcımız sayın Murat Yazıcı, İBB Meclis Grup Başkan Vekilimiz sayın Doğan Subaşı önceliğinde, tüm İBB Birimlerine, yol ve mesai arkadaşlarımız ile otogar camiasına şükranlarımızı sunarız.



## PCR uygulamasında otobüsçüye çok büyük haksızlık yapılıyor

**O**KULLARIN açıldığı 6 Eylül tarihi itibarıyla, korona virüsü ile mücadelede yeni bir döneme girildi. Bu yeni dönemde, pek çok alanda olduğu gibi şehirlerarası otobüs taşımacılığına da çift doz aşı veya 48 saat içerisinde alınmış PCR testi zorunlu kılındı. Aşısı ve testi olmayan yolcular, otobüslerle seyahate çıkamıyor.

Peşinen söylemeliyim ki; PCR testi zorunluluğu ciddi anlamda sektörümüzü derinden etkiledi. 2-7 Eylül arası listelerimize baktığımızda dolu olan araçlarımız, bir anda şok etkisi yaşayarak, bomboş kaldı. Sektörümüz ciddi anlamda yolcu kaybına uğradı. Bu uygulamanın yapılmasını kesinlikle kabul etmiyorum. Eleştiriyorum, çünkü çok büyük haksızlık yapılmakta.

Halkımıza belirtiyoruz ki sen pazara gidebilirsin, alışveriş yapabilirsin, bankaya gidebilirsin, restoranta, kafeye gidebilirsin, şehriçinde toplu taşımaya binebilirsin, şehirlerarası kendi aracınla seyahat edebilirsin, ancak uçak ve otobüs ile seyahat edemezsin. Böyle anlaşılması çok güç, akla uymayan uygulamanın neye hizmet etmeyi amaçladığını ben şahsen bilemiyorum. Bana göre pandemi ile mücadelede böyle yönetim sistemi olamaz. Ben şahsen, belirttiğim sebeplerden ötürü uygulamayı kabul edememekteyim. Ancak, cezalar ağır, şartlar ağır.

Bunu dayatıyorlar. Maalesef sektörümüzü temsil edebilecek, sorunlarımızı dile getirebilecek STK henüz olmadığı için, bizler bugünleri yaşıyoruz. Havalimanı özeline incelediğimizde son dönemlerde hızlı test alanları kurulmakta, niçin tüm şehirlerimizin otogarlarında bu sistem kurulmuyor?

Bu otogarlarda taşınan yolcu hangi ülkenin vatandaşı?

Anlam veremediğimiz uygulamalar ile karşı karşıyayız. Sektörün sivil kuruluşları, bu yanlış uygulamaları her platformda dile getirmeli, sesimizi duyurarak çözüm üretmesine katkıda bulunmalıdır. Tamam kısıtlama getirilebilir; ancak siz bir yandan yüzlerce insanın iç içe, nefes nefese seyahat ettiği kentçi toplu ulaşım araçlarına veriyorsunuz, yarım kapasite ile çalışan, her türlü tedbiri alan şehirlerarasına PCR zorunluluğu getirirsiniz. İşte karşı çıktığım nokta tam da bu!

Şehirçinde bu kadar hareketlilik varken, niçin birden şehirlerarası kısıtlanmakta. Alınan kararlar, kademeli olarak belirlenebilirdi. İstanbul üzeri örnekleştirdiğimizde, metrobüste geçmeyen korona, şehirlerarası araçlarda mı

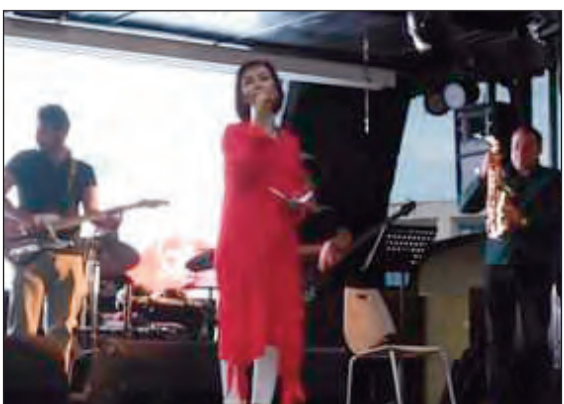
mevcut?

Öte taraftan, bu zorunluluk sektörümüzün her zaman yaşadığı problemlerden bir tanesi olan korsan taşımacıların ekmeğine yağ sürdü. Bu araçlar hiçbir şekilde denetlenmiyor. Daha etkin korsanla mücadele kontrol mekanizmaları kurulmalıdır. Gerekli ve sıkı denetimler yapılmadığı için de her ciddi olaylar oluyor ve bizim sektör zan altında kalıyor. Denetim var deniyorsa, neden mültecileri taşıyan firmaları durduruyorsunuz, o yolları indirmiyorsunuz?

Şu an da ciddi olarak mülteci taşıma üzerine kurulan firmalar mevcut. Mülteci taşıyan firmalar, aynı zamanda korona virüsü de taşımakta. Gelen 10 mültecinin 7'sinde korona mevcut. Kim yayıyor virüsü? İşini doğru dürüst yapmaya çalışan insanlar cezalandırılıyor, ama nerede kayıp, kaçak, korsan iş yapanlar var, bu iş üzerinden para kazanıyor. Bunu eleştirmek lazım. Ben denetimleri sonuna kadar destekliyorum. Biz çeviren kontrol noktalarındaki ekipler; "Biz Beydağı'nı çeviriyoruz, nasıl olsa Beydağı işini düzgün yapıyor. Bizim başımız ağrımıyor. Mülteci firmasını denetlersek, bizler 8-10 saat bu araç ile uğraşacağız" diyor. Anlayacağımız kendilerine mesai yaptırarak korsanlara yönelik uygulamaya yapmıyorlar. Ben burdan sesimi duyurmaya çalışıyorum. Durum maalesef ortada.



Sönmez İkde



# Bu sektör en zorlu sınavını veriyor

**B**ÜTÜN ulaşım modları, aslında bir birinin tamamlayıcısıdır ve öyle de olmalıdır. Bu çerçeveden bakacak olursak, bir ülkenin ulaşım stratejisi ve ulusal ulaşım planının olması da kaçınılmaz.

Bu noktada 'entegrasyon' kavramı büyük önem kazanıyor. Her zaman dile getiriyorum; ulaşım entegrasyonu, sihirli sözlük olmaktan çıkmalı.

Bu unsuru faaliyete geçirmeliyiz. Hava yollarını, otogarı, demiryollarını birbirine, altyapıda ve işletmede entegre etmeliyiz. Otogarıların konumları, sektör raporu alınmadan, entegrasyon sağlanmadan,

Türkiye'nin hiç bir yerinde otogar yapılmamalıdır.

Bunun ağır bedellerini, Mersin'de, Aydın'da yaşadıklarımız, yarın Trabzon'da yaşayacağımız, İstanbul'da yaşayacağımızın bedelleri ağır olmuş, bu yanlışın cezası otobüsçüye çekirilmiştir.

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 içerisinde 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.

Şehirlerarası otobüs sektörünün reelitesine bakacak olursak...

Özellikle korona virüs pandemisinin ortaya çıkmasıyla birlikte sektör ciddi manada kan kaybetti ve etmeye de devam ediyor.

Üstelik pandeminin ne zaman sona ereceğini de hiç birimiz bilmiyoruz.

Firmalar, bu ağır koşullara dayanmaya çalışsa da, durum hiç de iç açıcı değil.

Yüzde 50 kapasite sınırı, PCR testi zorunluluğu; tüm bunların hepsi firmalara ciddi zararlar veriyor.

Durum böyle olunca da, yenilenemeyen bir sektör konumuna doğru gidiyoruz.

Bu da bir ciddi yarış ve rekabet içerisinde olan bir hizmet sektörünün elini zayıflatıyor.

Pek çok firmamız otobüs yatırımı yapamaz hale geldi.

Bunun sonucu olarak da 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.



**Mustafa YILDIRIM**

## İSAROD: İstanbul'da tahditli servis plakası ihtiyacı yok

**İ**STANBUL Umumi Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD), İstanbul'da servis sıkıntısı var yönündeki açıklamalara yanıt verdi. Yönetim Kurulu Başkanı Hamza Öztürk imzalı İSAROD açıklamasında şu ifadelerle yer veriliyor:

**2021-2022 Eğitim Öğretim yılının başlaması ile birlikte daha önceden öngördüğümüz gibi servis aracı ihtiyacı doğal olarak arttı.**

**İstanbul'da Okul ve Personel Taşımacılığı yapan 56482 tahditli plaka bulunmaktadır. Bunun yanında İstanbul Büyükşehir Belediyesi 2 Kasım 2020 tarihinde sona eren 25.05.2015 gününü elinde aracı olan ve 25.06.2015 tarihine kadar geçerli bir oda kaydı olanlara da başvuru imkanı getirerek 3700 tane geçmiş dönem plaka hak başvurusu kabul etmiştir.**

**Görüleceği gibi İstanbul'da herhangi bir tahditli servis plakası ihtiyacı bulunmamaktadır.**

**Bazı firmaların taşımacılığını yaptıkları okullarda araç bulamıyoruz iddiaları basına yansımaktadır.**

**Taşımacılık organizasyonu yapan bazı tur firmaları servis ücretini peşin alarak pandemi döneminde aldıkları ücretleri bireysel servisçi esnafına yansıtarak servisçi esnafını ve velileri mağdur etmişlerdir.**

**Bahse konu bazı taşımacı tur firmaları öğrenci velilerinden UKOME**

*fiyatların üstünde ücretler talep ederek bu ücretlerin çok küçük bir kısmını bireysel taşımacıya yansıtılmadılar. Bu şekilde bir çalışma prensibine sahip oldukları için taşımacılık yapacak araç bulamamaktalar. İstanbul Umumi Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası olarak servisçi esnafının hakkını ödeyen, kurallara uyan, geçmişte servisçi esnafını bu kurallara göre çalıştıran her tur firmasının rahatlıkla araç bulduğunu görüyoruz. Araç bulamadığını iddia eden tur firmaları ya geçmişte hiçbir kurala uymadan servisçinin emeğini sömüren, ya pandemide servisçinin alması gereken ücreti yansıtmayan ya da şu anki koşullarda öğrenci velisinden aldığı ücretin üçte birini servisçiye veren ve çok yüksek komisyonlar talep eden taşımacı firmalardır. Yetkililerden daha önce talep ettiğimiz gibi Okul giriş çıkış saatlerinin farklılaştırılması ile birlikte en ufak bir sorun yaşanmayacağını herkes görecektir.*



## İnsana Saygı Ödülü MAN Türkiye'nin!



# MAN, istihdama katkısı ile 'İnsana Saygı Ödülü' aldı

**M**AN Türkiye, istihdamı ve sağladığı katma değer ile Türkiye'nin en önemli yabancı yatırımcılarından birisi. Şirket, Ankara'daki dev üretim tesisi ve yurt çapında yaygın satı ve satış sonrası zincirinde binlerce insanı istihdam ediyor.

Şirket, pandemi sürecinde de iş kapısı olmayı sürdürdü.

MAN Türkiye'nin bu yöndeki çalışmaları, şirkete önemli bir ödül kazandırdı. Kariyer.net ana sponsorluğunda düzenlenen İnsan

Kaynakları Zirvesi'nde sahiplerine verilen İnsana Saygı Ödülleri, sahiplerini buldu. Adayların oylaması sonucu verilen "İnsana Saygı Ödülü" MAN Türkiye ailesine gitti. Şirket, bu ödülün gurur duyduklarını açıkladı.

İş dünyasından büyük ilgi gören "İnsana Saygı Ödülü"; aday başvurularını yüzde yüz olarak yanıtlayan, en çok istihdam yapan ve en çok başvuru yapan firmalara veriliyor. Ayrıca, adayların oylamasıyla belirlenen en beğenilen firma ve en beğenilen iş ilanları da ödüllendiriliyor.

## DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ İLE YÜKSEK VERİM!

Şehrin aslanı MAN TGE; düşük yakıt tüketimi ile işinizde tasarruf yapmanızı sağlarken, 15+1 konforlu koltukları ve üstün teknoloji ile donatılmış sistemleri ile sizi keyifli bir yolculuğa çıkarıyor.



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

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

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



# Satılan her 2 Yıldız'dan birisi servis sözleşmeli

**M**ERCEDES-Benz Türk, otobüs müşterileri için sunduğu "Servis Sözleşmeleri" ile servis ihtiyaçlarının tümüne, araca özel

çözümlerle yanıt veriyor. Sözleşme kapsamında otobüs sahiplerine ve firmalara "Uzatılmış Garanti Paketi" ve "Bakım-Aşınım Paketleri" sunuluyor.

Yetkili servislerde bakımları yapılan araçların 2.El değeri artarken otobüs sahiplerini de sürpriz masraflardan da koruyabiliyor.

**B**ÜYÜK otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, müşterilerinin satış ve satış sonrası beklentilerini karşılayarak, ihtiyaçlarına yönelik en doğru hizmetleri sunmaya, "Servis Sözleşmeleri" ile devam ediyor. Servis sözleşmeleri kapsamında otobüs sahiplerine ve firmalara, "Uzatılmış Garanti Paketi" ve "Bakım-Aşınım Paketleri" sunuluyor. Sunulan bu hizmetler birçok avantajı beraberinde getiriyor.

**Paket ile maliyet önceden belirleniyor**  
Uzatılmış Garanti Paketi, hem yeni alınan araçlar hem de garantisi devam eden, hâlihazırda hizmet veren otobüsler için sunuluyor. Bu paket sayesinde otobüs sahipleri ve firmalar, gelecekte sürpriz arızalar ile karşılaşma riskine karşın, aylık cüzi ödemelerle kendini güvence altına alırken araçla-

rının yıllık onarım maliyetini önceden belirleyebilme imkânına kavuşuyor. Ayrıca gelecekteki yedek parça ve işçilik zamlarından etkilenmenin önüne geçiliyor. Araçların bakımı, Türkiye'deki yetkili servislerde orijinal yedek parça güvencesi ve kalitesiyle gerçekleştiği için aracın 2.El değeri de korunuyor.

**Bakım-Aşınım paketleri avantajlı**  
Bakım-Aşınım Paketleri, iki farklı paket olarak kullanıcılara sunuluyor. Sunulan "Ekonomik Paket" ve "Temel Paket" sayesinde araç sahipleri ve firmalar bütçelerine en uygun paketi seçebiliyorlar. Ekonomik Paket seçimi yapan araç sahipleri ve firmalar, otobüslerinin 3 yıllık bakım maliyetlerini şimdiden planlamış oluyor. Hatta peşin veya kredili alım seçeneğini seçen müşteriler, bu

maliyetleri o günün kurundan Türk Lirası'na sabitlerken gelecekteki kur artışından ve olası yedek parça ve işçilik zamlarından etkilenmenin önüne geçebiliyor. 3 yıllık bakım-aşınım giderlerinin tamamını en baştan ödemek istemeyen müşterilere ise 3 yıl boyunca peşin fiyatına aylık eşit taksitler halinde ödeme imkânı sunuluyor. Örneğin; 3 yıllık süre boyunca 18 adet bakım almayı tercih eden şehirler arası müşteriler, güncel kur değerine göre her 60.000 km'de bir yapılan bakımlara KDV dahil ortalama 7.200 TL ödeme yapıyor. Temel Paket ise Ekonomik Paket'in haricinde fren balata ve diskleri, debriyaj seti ve volan, tahrik kayışları gibi aşınım giderlerini de kapsayan bir paket. Bakım paketine ek bir ödeme sayesinde aşınım kapsamı için de avantajlı fiyatlara olası yedek parça ve işçilik zamlarından etkilenmeden ulaşabiliyor.

#### Otobüçüler pakete rağbet gösteriyor

2021 yılı içerisinde satışı gerçekleşen sıfır kilometre Mercedes-Benz marka 84 adet şehirler arası ve 22 adet şehir içi otobüsü, "Servis Sözleşmeleri"nden yararlandı. Sıfır kilometre araçların yanı sıra halen hizmet veren birçok otobüs de bu imkanlardan yararlanıyor. Örneğin; Türkiye'nin ilk karayolu taşıma şirketi olarak 95 yıldır faaliyetlerine devam eden Kamil Koç Otobüsleri A.Ş., filosuna bu yıl katılan sıfır kilometre ve hizmet vermekte olan toplam 44 araç için uzatılmış garanti, bakım ve aşınım paketi satın aldı. Şehirler arası firmaların yanı sıra şehir içinde havalimanı yolcu taşımacılığı yapan Havaist firması da bünyesinde yer alan araçlar için "Servis



Sözleşmeleri"ni tercih etti.

Tek tek yaptırılan bakımlara kıyasla fiyat avantajı, sürpriz arızalara karşı kendini koruma, daha yüksek ikinci el değeri ve aracın kullanıldığı süre boyunca karşılaşılabilecek servis giderlerini baştan planlayarak aylık sabit taksitlerle ödeme imkânı ile servis sözleşmelerini tercih eden firmalar, araçlarını başta Mercedes-Benz Türk A.Ş. ve tüm Türkiye çapındaki 26 yetkili servisine emanet ederek, fatura takibi ile uğraşmadan ve servis giderlerini düşünmeden yolcularına daha iyi hizmet vermeye odaklanıyor.



## ANMA



Değerli büyüğüm, saygıdeğer dostum

# Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemlerle  
anıyoruz.

İBRAHİM ARTTIRDI

# Yatırımda hız kesmeyen Otokar, çevreye olan katkısını sürdürdü

Otokar, 2020 yılına ait sürdürülebilirlik raporunu yayımladı. Çevreci ve yenilikçi ürünleriyle gelecek nesillerin yaşam standartlarının geliştirilmesi için teknoloji ve dijitalleşmenin itici gücünden yararlanarak öncü işleri hayata geçiren şirket, üretimde bir yılda 1.526 GJ enerji tasarrufu, 150.500 m3 su tasarrufu sağlarken; 300 ton CO2e sera gazı emisyonunu önledi.

**YAPILAMAYANI** yapma hedefiyle 58 yıl önce yola çıkan Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Sürdürülebilirlik Raporu'nun 8'incisini yayımladı. Faaliyet gösterdiği alanlarda ve üretim süreçlerinde Koç Topluluğu'nun paylaştığı değer ve ilkelere bağlı kalarak insana ve topluma yakın, çevreyle dost, evrensel iş etiği ilkelerine sıkı sıkıya bağlı hareket eden Otokar, benimsediği değerlerle küresel bir oyuncu olma hedefine bir adım daha yaklaştı.

**Sürdürülebilirlik performansını artırıyor** Fikri hakları yüzde 100 kendine ait, verimli, çevreci ve yenilikçi ürünlerle gelecek nesillerin

yaşam standartlarının geliştirilmesi ve dünya genelinde barış ve güvenliğin tesisine katkı sağlama üzerine temel iş stratejisini kuran Otokar, hayata geçirdiği uygulamalarla bu yıl da öncü işlere ve sonuçlara imza attı.

Otokar'ın iş stratejilerini küresel bir oyuncu olma yolunda hayata geçirmekle kalmayıp çevresel etkiyi azaltma ve iklim değişikliğiyle mücadeleyle yönelik çalışmalarını da artırdığını belirten Genel Müdür Serdar Görgüç; "Tüm dünyayı etkileyen Covid-19 sürecinde öncelikle çalışanlarımızın sağlığını korumak ve faaliyetlerimizin devamlılığını sağlamak adına tüm tedbirleri hızlıca alıp, çalışanlarımızın özverili emekleriyle iş başarımızı korumayı başardık.

Korona virüs pandemisinin tüm olumsuzluklarına rağmen dönem içinde sürdürülebilirlik çalışmalarımızı aynı ciddiyetle sürdürdük" şeklinde konuştu.

#### Çevreye büyük katkı sundu

Arifiye'de 552 bin metrekare alana yayılı fabrikasında sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında yürütülen faaliyetlerin sonuçları hakkında da bilgi paylaşan Genel Müdür Serdar Görgüç şöyle konuştu:

"Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Bu sürece katkı veren başta çalışanlarımız, tedarikçi ve iş ortaklarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

Geçtiğimiz yıl sürdürülebilirlik performansımızı artırmaya yönelik istikrarlı çalışmalarımız ve hayata geçirdiğimiz projelerle 150.500 m3 atık suyu geri dönüştürerek üretime geri kazandırdık.



Enerji verimliliği çalışmalarıyla 1.526 GJ enerji tasarrufu, sera gazı emisyonlarında ise 300 ton CO2e azaltım elde ettik. En önemli sermayemiz olan çalışanlarımızın gelişiminin gözetildiği, eşitlikçi, katılımcı iş iklimimizi koruduğumuz bir sene oldu.

Çalışanlarımızın mesleki bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik eğitim çalışmalarımızı pandemi döneminde de aksatmadan sürdürdük.

Yıl içinde 24 bin 336 kişi x saat çalışan eğitimi gerçekleştirdik. İş sağlığı ve güvenliği konusunda farkındalık ve bilginin pekiştirilmesi amacıyla da çalışanlarımıza toplam 13 bin 668 kişi x saat eğitim verdik."

#### 10 yıllık AR-GE yatırımı 1,3 milyar

Geleceğin ihtiyaçları doğrultusunda yeni donanım ve uygulamaların geliştirilmesi yönünde çalışmalarını aralıksız olarak sürdüren Otokar, geçtiğimiz yıl Ar-Ge ve dijital dönüşüm çalışmalarıyla da sektördeki

öncülüğünü sürdürdü.

Son 10 yıl içinde cirosunun ortalama yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayıran, 2020 yılında bu alanda 202 milyon TL Ar-Ge harcaması gerçekleştiren şirketin 10 yıl içinde gerçekleştirdiği Ar-Ge harcaması toplam 1,3 milyar TL'yi aştı. 2020 yılında ticari ve askeri araç alanlarında yeni ürünlerini tanıtan şirket, "Güvenli Otobüs" projesiyle sektördeki ilklerine yenisini ekledi. Pandemi koşullarında toplu taşımayı daha güvenli hale getirmek amacıyla geliştirilen Güvenli Otobüs'te dört yenilikçi sistemi uygulayarak bulaş riskini azalttı. Güvenli Otobüs Kent Körüklü ilk kez İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından kullanıldı.

Otokar'ın 2020 yılına ilişkin Sürdürülebilirlik Raporu; şirketin faaliyetlerinin çevresel, sosyal ve yönetim alanındaki performans sonuçları GRI Standartları'nın temel (core) uygulama düzeyi gerekliliklerine uygun olarak hazırlandı.



## ANMA



Sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz

# Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

**Ali Osman Ulusoy**

ANMA



Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

## Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

**GRAND  
BUS MARKET**  
ERMAN GEYİK

ANMA



Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

## Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

**OSMANOĞLU**  
Akaryakot Turizm Taahhütçü Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti.  
HARUN IŞIKVEREN

ANMA



Pamukkale Turizm'in kurucusu,  
büyük duayen, saygıdeğer büyüğümüz

## Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında saygı ve özlemle anıyoruz

**SHOW**  
REKLAM  
**YAVUZ BATTAL**

# VİB'ten, hemşehrisine indirim jesti

Ulusal marka hedefiyle yeni hatlar açan VİB Turizm, Sakarya'nın yerel dernek ve kurumlarıyla indirim protokolü imzalıyor. VİB, son olarak Kocaeliler Derneği ve Adalet Sendikası ile yüzde 20'lik iskonto sözleşmesi imzaladı.

VİB Turizm, Sakarya'nın sivil kuruluşlarından Kocaeliler Derneği ile indirim protokolü imzaladı. VİB Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın ile Kocaeliler Derneği adına Şerif Ali Kaya arasında imzalanan protokol gereği, dernek üyeleri VİB Turizm araçlarından yüzde 20 indirimli yararlanacak. Bir diğer protokol ise Adalet Sendikası Sakarya Şubesi ile imzalandı.

VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın ve Sendika Başkanı Şemsi Köroğlu arasında imzalanan protokole göre, Sakarya'da hizmet veren tüm yargı çalışanları, VİB firmasına ait araçlardan yüzde 20 indirimli faydalanacak. İndirimden yararlanmak için kimlik ya da belge gösterilmesi yeterli olacak. İmza töreninde konuşan VİB Turizm



Yönetim Kurulu Başkanı Akın, "Bu protokolün öncelikle taraflara hayırlı uğurlu olmasını temenni ediyorum. İmzalanan pro-

tokol her iki taraf için de hayırlı olsun. Sendika çalışanları bu protokol kapsamında kaliteli hizmeti indirimli alabilecek. Bu-



güne kadar olduğu gibi bundan sonra da VİB Turizm olarak hizmetin en kalitesini sunmaya devam edeceğiz" dedi.

## Mevsimlik kaptanlar ve belirli süreli iş sözleşmesi

**K**ARAYOLU taşımacılığı da diğer bütün sektörler gibi mevsimlere göre talep yoğunluğu artan ve azalan bir sektördür.

Özellikle yaz aylarında ciddi bir talep artışı görülür. Okulların kapanması, memlekete gidenlerin artması, tatiller, okuldan eve dönüşler derken haliyle sefer sayılarının artması söz konusu olur.

Bu durumda, kışın çalışmayı tercih etmemiş ya da iş bulamadığı için çalışmamış kaptanlar için bir fırsat doğmuş olur.

Bu esnada kaptan ve firmalar arasında yapılacak sözleşmeler nasıl olmalıdır?

Belirli süreli iş sözleşmeleri, süresi bittiği an fesih beyanı gereksizdir kendiliğinden sona eren sözleşmelerdir.

Bu tip sözleşmeler, çalışanların haklarını önemli ölçüde kısıtlar.

Örneğin; bu tip sözleşmeyle çalışanlar, kıdem ya da ihbar tazminatına hak kazanmayacaklardır. Ayrıca, işe iade davası açamazlar, iş arama izninden yararlanamazlar.

Çalışanların haklarını bu derece sınırlayan bir sözleşmenin yapılabilmesi için elbette ki özel şartlar düzenlenmiştir.

Yani bu sözleşmenin yapılabilmesi sadece çalışacak kaptan ve işverenin anlaşmasına bağlı değildir, ayrıca belli koşullar gerekmektedir.

İlk olarak bu sözleşmelerde mutlaka açık tarih olarak süresinin

belirtilmesi ve yazılı şekilde yapılması gerekmektedir.

Bu tarih, belirli bir gün, hafta ya da ay olabilir.

Diğer bir şart ise, mutlaka belirli süreli sözleşme yapılmasını gerektirecek bir sebebin gerekliliğidir.

Mevsimsel ihtiyaç bu sebeplerden biridir.

İki taraf içinde bağlılığı sınırlayan bir sözleşme olan belirli süreli iş sözleşmesi kötüye kullanıma da açıktır.

Art arda yapılarak, işçileri haklarından mahrum bırakmaya çalışmak, Yargıtay kararlarında belirli süreli sözleşmenin belirsiz süreli sözleşmeye döneceği sonucuna varmaktadır.

Bu sebeple, belirsiz süreli sözleşme yaparken bunun bir amacı olmasına, sürenin belli olmasına ve yazılı olmasına dikkat edilmelidir.

Eğer bir kötüye kullanım varsa ve ihtilaf işçi-işveren arasında çözülemiyorsa, mahkemeye gitmek kaçınılmaz olabilir.



Av. Lerzan BAYRAM



## Türkkan, filosunu gençleştiriyor

**T**URİZM taşımanın köklü ve kurumsal markası Türkkan Turizm filosunu gençleştirmek için düğmeye bastı. Şirket bu yenileme kapsamında Mercedes-Benz'in ticari Yıldız'larına yatırım yapmaya devam ediyor. Türkkan Turizm, son olarak Mercedes-Benz Türk bayileri Has Otomotiv ve Mengerler ile Dasi Motorlu Araçlar'dan 2 adet Sprinter, 1 adet de Vito aldı. Teslimat töreninde; Türkkan Turizm yetkilisi Levent Savaşkan, Has Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Danışmanı Murat Kara, Mengerler Bostancı Hafif Ticari Araçlar Satış Danışmanı Ali Haydaroğlu ve Dasi Motorlu Araçlar Satış Danışmanı Burak Okan hazır bulundu.



ANMA



Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

**Cafer Sadık  
BABABALIM',**

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

  
**NIŞIKLI**  
SORUMLULUK TAŞIR

ANMA



Sektörümüzün duayeni,  
saygıdeğer büyüğümüz

**Cafer Sadık  
BABABALIM',**

aramızdan ayrılışının 2. yılında  
saygı, sevgi ve özlemle  
anıyoruz.

**LKS Group**  
ABDULLAH İSLAM - FATİH İSLAM

# ANMA



Şirketimizin Kurucusu

# C.Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının ikinci yılında  
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

