



Cem Türkkan 4'te

Turizmciler dertli; küçük araç karaborsa

YAŞANAN pandemi nedeniyle turizm taşımacı dengeler ciddi oranda değişti. İşlerin olmadığı o zorlu süreçlerde, birçok taşımacı araç filolarını azalttı; sürücüler memleketine gitti, bireysel arabacıların bir kısmı bu işten çekildi. Okulların açılmasıyla birlikte, turizm tarafından servise yönelenler oldu ve bu da 13-19 kişilik araç arzında daha da büyük sıkıntılara sebep oldu. Diğer ta-

raftan bu araçları satan üretici firmaların "0" araç stoklarını az bulundurması ve bayilerin satış yapacak araç bulamaması da buna eklenince ister istemez sektörde yeni model araç sıkıntısı başladı. Arz-talepteki bu dengelessizlik, haliyle fiyatları uçurdu. Geçmişte UBER ile çalışanların elinde bir miktar araç var; ancak fiyatlarını o kadar yüksek tutuyorlar ki, almak ekonomik değil.



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y m in haberulasim

Yıl: 1

Sayı: 21

Tarih: 4 Ekim 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULAŞIM

www.haberulasim.com

f t i y m in haberulasim

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD), 23 firmanın imzası ile resmen kuruldu



Sayfa 18'de

Kale, 10 yeni Tourismo ile gücüne güç kattı



Sayfa 5'te

Seç, Maraton'larını MAPAR'dan aldı



Sayfa 14'te

İBB, Otokar'dan 100 metrobüs aldı



S. 2'de

Metro Portal 11 Ekim tarihinde hizmette...



Sayfa 21'de

Okul saatlerinde özel araç trafiğe çıkmasın



İşte Otobüs İşletme Sahipleri Derneği'nin (OİSD) kuruluşuna imza atan firmalar: Haş Turizm, Best Van, Tokat Seyahat, Efe Tur, Mis Amasya, Vangölü, Lüks Artvin, Esadaş, Şanlıurfa Cesur, Ben Turizm, Villa Seyahat, Öz Sivas, Seç Turizm, Pamukkale Turizm, Mersin Vif, Yeni Aksaray Seyahat, Sivas Huzur, Varan Turizm, Has KT, Süha Turizm, Lüks Karadeniz, İzmit Seyahat ve Beydağı Turizm...

İlk mesaj: Sektörel birlik

Patronlar kararlılığını ortaya koydu ve kısa sayılabilecek zaman diliminde derneklerini resmen kurdu. Kurucu Başkanlığını Ayhan Kara'nın üstlendiği Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) için, ilk etapta 23 firma imzasını attı. İlk genel kurula kadar yeni üyelerin katılımını beklediklerini söyleyen OİSD Başkanı Ayhan Kara, "Birlik ve beraberlik şimdi sektöre daha iyi yansıyor" dedi.



GENİŞ HABERİMİZ 6 -7'NCİ SAYFALARIMIZDA

MAPAR'ın veliahtı için muhteşem düğün

'DİLLER Destan' denen düğün; böyle olmalı! MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin; biricik oğlu, şirketin veliahtı Hidir Erdi Şahin ve müstakbel eşi Elif Avar için katılanların hafızasında kolay kolay silinmeyecek bir düğün merasimi

yaptı. Swissotel Sphorus'ta yapılan düğüne; 2.000'i aşkın konuk katıldı. Eğlencenin doruk yaptığı gece; cömert ikramlarıyla da katılımcıları ziyadesiyle memnun etti. Haber Ulaşım ailesi olarak, genç çiftte mutluluklar diliyoruz.

SON yıllarda sektörün ekonomisi istikrarlı şekilde bozulmaya başlamıştı. Pandemi, ise yıkım gibi sert bir düşüşe neden oldu. Bu kadar katma değer üreten, bu kadar insanı istihdam eden, bütün şehirlerde faaliyet gösteren bu sektör; maalesef gerekli desteği göremedi, maalesef dik-kate dahi alınmadı. Sermayesini ortaya koyan ve canı yanan patronların bir kısmı, temsiliyet sorunu olduğunu düşünerek kendi oluşumlarını kurmak üzere harekete geçti. Öteden beri gündemde olsa da, ilk somut adımı Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara attı ve onlarca firma sahibi ile kurmaylarını toplantı için Hatay'da ağırladı. Orada net bir irade vardı; bu irade Ankara toplantısı ile somutluk kazandı ve derneğin kuruluşu için bir ekip oluşturuldu. Süreç, seri bir şekilde işletildi, Otobüs İşletme Sahipleri Derneği'ne (OİSD) tüzel kişilik kazandırıldı. Resmî kuruluş için Ankara'da bir toplantı düzenlendi. 23 firmanın sahip ve ortakları, imzaları ile OİSD'nin kurucusu oldu.

YAPILAN oylama ile, Otobüs İşletme Sahipleri Derneği'ni ilk olağan genel kurul toplantısına kadar yönetecek Kurucu Başkan seçildi. Buna göre daha fazla oy alan Ayhan Kara, Kurucu Başkan oldu. Haber Ulaşım'a kısa bir açıklama yapan Başkan Ayhan Kara, "Bu sektörün, her zamankinden daha çok birlik ve beraberliğe ihtiyacı var. Derneğimiz bu bilinçten hareket edecek, doğru atılan adımların her zaman yanında olacaktır. OİSD'nin kapısı, tüm firma sahiplerine açık olacak. Şunu söylemek isterim; firma sahipleri artık yepyeni bir döneme giriyor. Bunun sonucu olarak birlik ve beraberlik, sektöre artık daha iyi yansıyor. En fazla hassasiyet göstereceğimiz nokta işle; demokrasi ve katılımçılık olacak. Bu demekle her karar, üyelerin oyları ve onayıyla alınacak. Ben, kısa sürede derneğe çok daha geniş katılımların olacağını düşünüyorum. Bu vesile ile sürece katkı sağlayan tüm arkadaşlara teşekkür ediyorum. Herkese hayırlı olsun" şeklinde konuştu.



Çözüm arayışımız sürüyor

Mustafa Yıldırım
Sayfa 19'da



Bir haftalık mola

İbrahim Artırdı



Bir haftalık mola

Yalçın Şahin



Bir haftalık mola

Levent Birant



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Bir haftalık mola

Emre Ak



Tercih küçük araçlara döndü

Cem Türkkan
Sayfa 4'te



İKALE sözleşmesi

Lerzan Bayram
Sayfa 22'de

'Metro Portal' 11 Ekim'de hizmette

YENİ vizyon çerçevesinde sunduğu hizmetleri çeşitlendiren Metro Travel, online bilet ve otel rezervasyonlarının yapılabileceği 'Metro Portal'ı 11 Ekim itibarıyla hizmete sunacak. Portal üzerinden; 120 havayolu şirketi, onlarca otobüs firması ve deniz otobüslerinin online bilet satışları yapılacak.

Öte taraftan büyük çoğunluğu Türkiye'de yer alan dünyanın çeşitli lokasyonlarında konumlanan 65 bin otelin rezervasyonları da yapılabilecek. Metro Portal ile ilgili olarak gazetemize açıklamalarda bulunan Metro Travel Genel Müdürü Samet Alıcı, "Bizimle çalışacak herkes kazanacak" dedi. İşte Samet Alıcı'nın açıklaması:

METRO Turizm ailesi olarak, hangi alana el attysak büyük başarılar elde ettik. Ailenin en önemli bileşenlerinden birisi olan Metro Travel da, mevcut başarılarına yenilerini eklemek üzere iddialı şekilde çağın gerektirdiği yeni bir mecraya yelken açtı. Yani artık 'Metro Travel için yeni bir dönem başlıyor' diyebiliriz. 11 Ekim tarihi itibarıyla, tüm Türkiye'ye, 'Metro Portal' adını verdiğimiz online biletleme ve otel rezervasyonlarının tur satışlarının, vize işlemlerinin, transfer ve otobüs kiralama hizmetlerinin tek portalda sunulacağı bir hizmeti başlatıyoruz. Bu portalımızda 120 farklı havayolu şirketinin, onlarca otobüs firmasının ve deniz otobüslerinin online bilet satışları yapılacak. Öte taraftan iddialı bir başka hizmetimiz de otel rezervasyonları ve tur satışları olacak. Portal üzerinden dünyanın tüm lokasyonlarında konumlanan 65 bin adet otelin internet fiyatlarıyla rekabetçi şekilde oda rezervasyonu yapılabilecek. Hizmetlerimiz bununla da sınırlı olmayacak; Yurtdışı ülkelerine tarifeli seferlerden daha uygun fiyatlar bulunan 'charter' uçuşlar da yazılımımızda yer almakta.

Öncelikli ilke acentaya ek gelir

Bu portalımızın öncelikli ilkesi, bizimle çalışan ya da çalışmak isteyen acentelere ek gelir sağlamaktır. Sadece tek bir gelire bağlı kalan seyahat acentelerinin hayata tutunması ve bizlerle yoluna devam edebilmesi biçin ayakta kalabilmesi gerekiyor. İşte Metro Portal'ın yazılımı, onlara bunu ziyadesiyle vaad ediyor.

Artık acentelerimiz, müşterilerine otobüs bileti satışının yanı sıra otel rezervasyonları, uçak biletleri, deniz otobüsü biletleri, tur gezi rezervasyonları, ticari araç kiralama olanağı, vize hizmetleri, havalimanı ya da otogar transferleri de sunabileceklerdir.

Üye olanların ciddi ek gelirler sağlayabileceği yeni bir sisteme geçiş yapmaktayız. Sistemimizi kullanmak isteyen tüm müşterilerimize de, ekranımızı paylaşacağız. Bununla ilgili olarak ön başvurularımız başladı. Ön başvuru için, acentebasvuru@metrotravel.com.tr adresinden kendileri ekibimiz ile iletişime geçebilirler.



Başvuru sırasına göre değerlendirip, gerekli belgeleri bulunan tüm acentelere ekranımız açık olacak. Bizimle çalışmak isteyen, kendi işini geliştirmek isteyen tüm iş ortaklarına kapılarımızı açmış bulunmaktayız.

Biz bu yapının başarılı olacağına inanmaktayız. Tedarikçilerimiz, alanlarının en güçlü isimleri. Ödemelerimiz günü gününe sağlanacaktır.

Yabancı dil ile satış seçenekleri bulunan portalımızı yurt dışında birçok ülkeye de pazarlayacağız. Gürcistan, Bulgaristan, İran, Yunanistan ve Almanya gibi Ağızımızı, komşu ülkelerimizden yola çıkıp, olabilecek en geniş alana yaymayı hedefliyoruz.

Projeyi büyük titizlikle hazırladık

'Metro Portal', yeni ortaya çıkıp şekillenmiş bir proje değil. Bizler, bu yöndeki çalışmalarımızı yaklaşık 12 aydır sürdürmekteyiz.

Bir seyahat acentesinin ihtiyaç duyacağı tüm ürünleri tek ekranda bulabilsin misyonu ve sağlam bir Altyapı oluşturma amacıyla

çalışmalarımızı ve yazılım hazırlıklarımızı uzun süredir devam ettiriyorduk. Pandemi sürecinde altyapımızı hızlandırmaya yönelik atılımlarımız oldu, sistemimizi geliştirdik.

Anlaşmalarımızı tamamladık. Yaklaşık olarak 1 milyon TL'lik bir yatırım ile yola çıkmaktayız.

İsteyen Acenteleri Dijitalleştireceğiz

Kapı müşterisine birçok ürün sunabilecek duruma getireceğimiz seyahat acentelerinden dileyenleri portalımızda bulunan ürünlerin ayrılarını hali hazırda varsa web sitelerine entegrasyonunu sağlayabiliriz.

Web sitesi yoksa ve dijital dünyaya adım atmak isteyen iş ortaklarımız olursa acentelere vereceğimiz dijitalleşme desteğinden faydalandırıp günümüz koşullarında kapı müşterisi azalan seyahat acentelerine yeni bir web sitesi ve mobil uygulamayla acentesinde sattığı ürünlerin ayrılarını dijital pazarda da satmasını sağlamayı planlıyoruz.

Metro Travel olarak Turizm sektörünün gidişatına ve dijitalleşmeye önem veriyoruz.

81 ili kapsayan Road Show

20 kişilik yazılım ekibimiz, iş ortaklarımıza acentelerimize 7/24 telefonun ucunda destek olacak konusunda uzman çağrı merkezi personellerimiz ile birlikte verimli çalışarak hizmet sağlamaktayız. 18 Ekim itibarıyla Road Show' a çıkarak 81 ilimizin tüm işletmecileri ile bir araya gelmeyi hedeflemekteyiz. Arkamızdaki gücü kullanıp, başarılı hizmet ile "kazan kazan" ilkesini uygulayıp yolumuza devam edeceğiz. Tabela ve sistem acenteciliği modülünde iki farklı iş ortaklığı fonksiyonumuz mevcut. Firma adı fark etmeksizin, tüm sektör paydaşlarımız bu hizmetten faydalanabileceklerdir.

Sistemimiz tamamen ücretsizdir. Herhangi bir sistem kullanım bedeli talep etmiyoruz. Tüm acentelerin bilgisayarında bulunması gereken bir sistem olduğunu düşünüyorum. Çünkü mutlaka müşterilerine sunacağı bir ürünü portalımızda bulacaklardır. Acentelerimizin vakit kaybetmeden acentebasvuru@metrotravel.com.tr adresine mail atıp bizimle iletişime geçmelerini bekliyoruz.

Seyahat Acenteleri ve Turizm şirketlerine büyük ek gelir kazandıracak "METROPORTAL"

Başvuru Toplamaya Başladı!



UÇAK BİLETİ

TURLAR



OTOBÜS BİLETİ

TRANSFERLER



OTEL REZERVASYON

OTOBÜS KİRALAMA



İDO BİLETİ

VİLLA KİRALAMA



CHARTER UÇUŞLAR



METRO TRAVEL

Detaylı Bilgi ve Başvuru için

acentebasvuru@metrotravel.com.tr | 0 507 041 80 56

KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZA
SİZLERİ BEKLİYORUZ.

**ANTALYA
OTO**



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

temsa.com

Etkili mücadelele sonuç verdi:



Sakarya'da 'KORSAN' taşımacıya geçit yok

Sakarya'ya günde ortalama 5.000 üniversite öğrencisi, korsan araçlarla taşınıyor. Ekmeğini bu yasadışı taşımacılara kaptırmak istemeyen belgeli taşımacılar, kamunun da desteğini arkasına alarak, etkili mücadele başlattı. VİB Turizm Başkanı Suat Akın'ın öncülüğünü yaptığı bu mücadele sonuç verdi; çok sayıda korsan araç bağlandı ve sürücülere cezalar yazıldı...

MEVcut koşullar nedeniyle belgeli yolcu taşımacıları zaten para kazanamıyor. Üniversitelerin açılması bir hareket getirirse de, korsan taşımacılar bunları da otobüsünün elinden almaya çalışıyor. Korsanın en fazla cirit attığı illerden birisi de, bir üniversite şehri olan Sakarya... Oyle ki, günde ortalama 5.000 öğrenci bu araçlarla taşınıyor. Ekmeğini bu korsanlara kaptırmak istemeyen belgeli taşımacılar, VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın'ın öncülüğünde etkili bir mücadele başlattı. Mücadele, meyvelerini vermeye başladı. Bir ay süren yoğun denetimlerde, pek çok korsan araç bağlandı, sürücülere cezalar yazıldı.

Girişimler aralıksız sürüyor

Bu amaçla daha önce Sakarya Valisi Çetin Oktay Kaldırım'ı ziyaret eden VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın ve beraberindeki heyet, son olarak Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem Yüce ile görüşti. Heyette; Başkan Suat Akın'ın yanı sıra Sakarya Minibüschüler Esnaf Odası Başkanı Ali Bektaş, Terminal Esnafları Derneği Başkanı Emrah Atan, Servisçiler Odası Başkanı Cevat Demir ve Evintur Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Şeşen de yer aldı. Heyetin diğer ziyaret durağı Sakarya Üniversitesi (SAÜ) Rektörü Prof. Dr. Fatih Savaşan oldu.



Heyet, SAÜ'ye otobüs girişlerinin yasaklandığı ve şehir dışından gelen öğrencilerin ulaşım ihtiyacı için sadece terminali kullanacakları kararını öğrenince rahat nefes aldı.

Her 15 dakikada bir sefer

Kampüs güzergahında 15 dakikada bir otobüs seferlerinin düzenleneceği açıklanırken, yapılan denetimlerde korsan taşımacılık yapıtları belirlenen sürücülere de cezai işlem uygulandı. Bazı araçlar trafik ekipleri tarafından bağlanırken, bazı sürücülere de ceza yazıldı.

Destek için teşekkür etti

Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, hem ilimizi, hem de terminal esnafını mağdur eden korsan taşımacılık sorununun çözümü konusunda kendilerine destek veren SATSO Başkanı Akgün Altuğ'a teşekkür ederken, "Bu süreçte destek veren ve bize kulak veren Sayın Valimize, Büyükşehir Belediye Başkanımıza ve Milletvekillerimize minnettarız. Yapılan sıkı denetimler ile birlikte ilimizde korsan taşımacılığın önüne geçileceğine inanıyoruz" dedi.

Turizmde tercih otobüsler yerine küçük araçlar

HER ne kadar hastalık nedeniyle vakalar devam etse de; pandemi koşullarının kalkması ile turizm taşımacılık sektöründe işler açıldı, yoğunluk başladı. Ancak bu yoğunluğun esas sebebi talebin fazla olması değil; arzın ya da kısacası aktif araç sayısının yeterli kalmasıdır.

Birçok meslektaşımızın araç filosunu azalttı; sürücüler memleketine gitti ya da bireysel arabacılar ise bu işten çekildi. Daha önceki yazılarımda belirttiğim gibi bunun ilk sinyallerini temmuz ve ağustos aylarında turizmde yaşadık.

Belli segment araçlar bulunamadı, ya da tedarikinde sorun yaşandı. Bunu özellikle ülkemizin turizm merkezleri İstanbul, Bodrum ve Antalya illerinde temmuz-ağustos aylarında deneyimledik.

Okulların açılması ile birlikte sorunun büyüklüğü daha da su yüzüne çıktı. Esasında benzer özelliklere sahip olan 13-19 koltuklu aktif farklı marka minibüslerin sayısının, talebe göre yetersiz olduğu görüldü ve hatta bazı servislere de bu arz talep sorunundan dolayı araç bulunamadı.

Bunun bir başka nedeni ise fiyat politikalarının da araç sahiplerini yeteri kadar mutlu edememesi idi. Ancak araç bulunamadıkça fiyatlar yükseldi.

Hatta personel ve öğrenci servislerindeki fiyatlar göreceli olarak turizm fiyatlarının da üzerine çıktı. Bu ise turizm tarafında sektörden çıkışlara sebep oldu. İstanbul özelinde "L" plakaya sahip turizm firmaları araçlarının bir kısmını servis sektörüne kaydırdılar.

Bu ise tahmin edeceğimiz üzerine 13-19 kişilik araç arzında daha da sıkıntıya sebep oldu. Bir de daha az koltuklu minivan ve minibüs üretici firmalarının "O" araç stoklarını az bulundurması ve bayilerin satış yapacak araç bulamaması da buna eklenince ister istemez sektörde yeni model araç sıkıntısına da yol açtı.

Zaten şu da bir gerçek ki özellikle üretici 2

Alman markası bu segmentte tercih edilmektedir; onlarda olabilecek her türlü satış ve fiyat politikası değişiklikleri tüm sektörü bugün olduğu gibi etkilemektedir.

Küçük araç da bu kadar hareketlilik sürerken, sektörümüzün en önemli enstrümanı olan otobüslerde ise ne yazık ki talep yüksek seviyede değildi. Evet araçlar çalıştı ancak yoğunluktan uzaklardı.

Mevcut çalışan araçlar sektöre yetti.

Bundan sonrası ise önümüz kış.

Ancak tahminimiz benzer yoğunlukların otobüste de kış sonrası dönemde olacağı yönündedir. Özellikle başta İngiliz olmak üzere Avrupalı turistlerin gelmeye başlaması, Anadolu turlarının tekrar rağbet görmesi, Galataport'a gemilerin yanaşacak olması ve MICE sektörünün tekrar canlanması bu tahminimizi kuvvetlendiren etmenlerdir. Zaten otobüste de gelecekte olabilecek talep yoğunluğu yukarıda küçük araçlarda yaşanan sıkıntıların bir benzerinin bu segmentte de yaşanacağını ön göstermektedir.

Yazımın sonuna gelirken turizm acentelerimizden, firma sahiplerine, sürücülere kadar tüm sektör paydaşlarına kolaylıklar diliyorum.

Hep birlikte karşılıklı anlayış içerisinde olursak, pandemi sonrası dönemdeki buna benzer sıkıntılı süreçlerden hep birlikte daha rahat ve süratli şekilde çıkarız. Yeni yazılarda 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.

TEMSA'DAN SEÇ TURİZM'E 4 ADET 2+1 MARATON TESLİMATI



4 adet Maraton otobüs için TEMSA'nın Adana yerleşkesinde gerçekleştirilen teslimat töreninde; Seç Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Settar Konukoğlu ve Saip Konukoğlu, Genel Müdür İbrahim Güler, TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, TEMSA Bölge Satış Yöneticileri İlker Canbolat ve Mehmet Akiz, Mapar Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin, TEMSA Araç Teslimat Sorumlusu Mustafa Güler yüz hazır bulundu

SATIŞ **mapar**'DAN

Sektörün parlak markası Seç Turizm, otobüs yatırımında TEMSA'yı tercih ederek, MAPAR Otomotiv üzerinden 4 adet 2+1 Maraton aldı. Seç, bu alımla birlikte filo-

sundaki TEMSA Maraton sayısını 14'e yükseltti. Seç Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Settar Konukoğlu, TEMSA ile işbirliğinin devam edeceğini dile getirdi.

DUAYEN Saip Konukoğlu tarafından kurulan, kalitesiyle sektörün imajına katkıda bulunan Seç Turizm ile TEMSA arasındaki işbirliği, yeni otobüs alımları ile daha üst seviyelere çıkıyor. Firma, son olarak TEMSA'nın başarılı bayisi MAPAR Otomotiv üzerinden 4 adet 2+1 Maraton yatırımını yaptı. Bu alımla birlikte Seç Turizm'in filosundaki Maraton sayısı da 14'e çıkmış oldu. Otobüsler için düzenlenen teslimat töreninde konuşan Seç Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Settar Konukoğlu, 2020 yılında ilk kez TEMSA Maraton otobüsleri filolarında katkılarını ve işletim sürecinde hem kendilerinin hem de yolcuların araçlardan çok memnun kaldığını belirterek, "Maraton otobüsler hem düşük yakıt tüketimi ile hem de geniş bagaj hacmi ile bize gerçekten çok önemli katkılar sağladı. Yolcular da sürücülerimiz de araçların konfor düzeyinden teknolojik donanımlarından memnuniyetlerini ifade ettiler. Filomuzda bulunan 10 adet Maraton otobüsün yollardaki koşusuna TEMSA'nın satış sonrası hizmetleri de destek verdi. Satış sonrası hizmet sürecinden de memnun kaldık." dedi.

rın servis maliyetleri de yakıt tüketimi de daha yüksek oluyor. Bu açıdan filoyu yenilemeye devam etmek istiyoruz. 2020 yılında aldığımız 10 adetlik Maraton ve bugün teslim aldığımız 4 adet Maraton yatırımını ile filomuzun yaş ortalaması da gençleştirdik" dedi.

Seç Turizm 50 yıllık bir değer

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, bazı teslimatların önemini de çok farklı olduğunu belirterek, "Maraton otobüslerimiz tasarlanırken sahip olduğumuz özelliklerle Güneydoğu ve Karadeniz bölgesinin hem otobüsçüsüne hem de yolcusuna en iyi hizmeti versin diye düşündük. Bazı şehirler ürünlerimizin sahada daha kolay yayılması için anahtar konumda. O şehrin firmasının filosunda yerini alırsanız bölge de size açılıyor. Seç Turizm, bölgenin de üzerine çıkmış bir firma. 2022 yılında 50'inci yılını kutlamaya hazırlanan bir şirket. Sektörümüzün en önemli kilometre taşlarını oluşturan çok büyük değere ve öneme sahip. Bu tür teslimatlar bizim için de referans özelliği sağlıyor. Böylesine önemli firmaların filolarında ürünlerimizin konuşur olması, bizim için çok kıymetli. İşbirliğimizin büyüyen devam edeceğine inanıyoruz. Yeni Maraton otobüslerimizin Seç Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

Önceliğimiz; sahayı ve müşteriyi dinlemek

TEMSA'nın ürün geliştirme süreçlerinde ve ürünlerin kullanım dönemi boyunca müşteriyi dinlemeye onla-



rın taleplerini hayata geçirmeye büyük özen gösterdiğine dikkat çeken Baybars Dağ, "Sahayı dinlemek, müşterinin her zaman yanında olduğunuzu hissettirmek, birinci önceliğimiz zaten bu anlayış başarıyı da beraberinde getiriyor. Şehirlerarası firmalar yeni otobüs yatırımları ile filolarını güçlendirirken aslında işletme süreçlerinde de avantajlar elde ediyorlar. Pandemi süreciyle birlikte araç yenilemelerinde çok önemli ötelemeler oldu ve birçok firmamızın filosundaki otobüsler yaşlanmış durumda. TEMSA olarak, pandemiye rağmen bu yıl için belirlediğimiz hedefler doğrultusunda hedeflerimizi tutturmuş şekilde ilerliyoruz." dedi.

Maraton ile filomuzu güçlendiriyoruz
Şehirlerarası yolcu taşımacılığının 2019 yılını çok verimli geçirdiğini, 2020 yılından ve sonrasında çok büyük beklentiler içine girdiğini belirten Settar Konukoğlu, "Pandemi süreci tüm dünyaya ve ülkemize çok zorlu günler yaşattı.

Sektörümüzde bu süreçten çok etkilendi. Normalleşme dönemlerinde tabii ki biraz hareketlilik yaşadık, yaz güzel geçti diyebiliriz ancak bu 16 aylık sürecin kaybını geri almak zaman alacak. Üstelik pandemi süreci de devam ediyor ancak, şu an üniversitelerin açılması sektöre hareketlilik getirdi. Önümüzde zorlu bir kış sezonu bizi bekliyor. Yolcularımızın bir bölümünü diğer modlar alırken, bir kısmı da otomobille seyahate yöneldi. Sektörün kendini toparlaması 2023 yılında çok daha mümkün olabilir" dedi.

Bütün zorluklara rağmen yeni araç yatırımı yapmaya devam ettiklerini belirten Settar Konukoğlu, "TEMSA Maraton otobüslerle filomuzu güçlendirmeye devam ediyoruz. Şirketimizin 5 Mart 2022'de 50'inci yılını kutlayacağız. 50 yıllık süreç size yeni sorumluluklar, yeni görevler yüklüyor. Biz yolcularımıza en iyi hizmeti en doğru ürünlerle vermeyi hedeflemiş durumdayız. TEMSA Maraton otobüsler de doğru ürünler. Yeni otobüsler ayrıca bakım maliyetleri açısından da şirkete katkı sağlayacak. Eski model araçla-



TEMSA CEO'su Kaan Doğancıoğlu, Seç kurmayları ile ayaküstü sohbet etti



PRESTİJ, KAZANDIRIR

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

mapar

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

MAPAR MERKEZ OFİS

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

MAPAR BURSA

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



MAPAR'ın veliahtı Hıdır Erdi Şahin ve Elif Avar, muhteşem bir törenle hayatlarını birleştirdi**Salonlara sığmayan DOSTLUK**

DİLLERRE destan düğün' dedikleri böyle olsa gerek... Üreticisi, müşterisi ve hatta rakipleriyle kurduğu sıcak diyalog ile taktir toplayan MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin; sosyal yönüyle de çok geniş bir çevreye sahip.

Bu geniş ilişki ve dostluk ağı, şirketin veliahtı Hıdır Erdi Şahin ve müstakbel eşi Elif Avar'ın düğün mersiminde kendisini ortaya koydu.

Düğün Swissotel Bosphorus'da gerçekleşti. En büyük salon seçilmişti. Ancak buna ramen, davetliler salona sığamadı ve konuklar için ek salon tahsis edildi.

Cömertliği ile de tanınan bilinen ailenin düğününde; zengin menü, sınırsız yeme içme servisi vardı. 2.000'i aşkın konuk, bu cömert sofranın ve ailenin mutluluğunu paylaşma fırsatı buldu.

Düğün denince; haliyle eğlence aklı gelir. İş ve sanat camiasını bir araya getiren bu özel gecede, tanınmış sanatçılar Berkay Şahin, Serkan Kaya, Linet ve Semi Levi sahne aldı. Konuklar, oyunları ve danslarıyla sanatçılara eşlik edip, gecenin tadını doyusuya çıkardı.

Gece ile ilgili akılda kalan en önemli noktalardan birisi de MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve eşi Gülhanım Şahin'in misafirperverliği oldu.

Şahin çifti, geç saatlere kadar devam eden düğün süresince masa masa dolaşp, konuklarıyla yakından ilgilendi.

Ekibimiz adına 'en güzel düğün oldu' diyebiliriz. Bu vesile ile Hıdır Erdi Şahin ve müstakbel eşi Elif Avar'a ömür boyu mutluluklar diliyoruz...

Gazetemiz aracılığıyla düğüne icabet eden tüm konuklara teşekkür eden MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin; "Bir anne ve babanın yaşayabileceği en güzel duyguyu yaşadık. Yavrularımıza yaşam boyu saadet diliyoruz. Tüm anne, babalara ve evletlerimize da 'darısı başınıza' diyoruz..." şeklinde konuştu.



Yalçın Şahin ve eşi Gülhanım Şahin



Ünlü sanatçı Berkay Şahin



Ünlü sanatçı Linet



Ünlü sanatçı Sekan Kaya



Temsal Yurtiçi Satış ve Pazarlama Direktörü Baybars Dağ, Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Simroll Genel Müdürü Nazmi Kalkar ve Bireysel Otobüsçü Ergun Tanrıverdi...



MAN Kamyon ve Ticaret A.Ş. CEO'su Tuncay Bekiroğlu ve Otokoç Araç Kiralama Genel Müdür Yardımcısı Eren Gündüz



Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan, Mengerler Otobüs Satış Müdürü Günay Eren, Mengerler Bursa Genel Müdürü Kenan Yaman, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün ve Best Van Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram...



Yeni Aksaray ve Mersin Vif Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak; eşleri ile birlikte yakın dostlarının düğününde hazır bulundu



TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan, Talip Öztürk ve TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, düğünde aynı masaya paylaştılar...



MAPAR Otomotiv Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, İzmir Genel Müdürü Caner Perk ve şirket yöneticileri...

MUHTEŞEM DÜĞÜNDEN ENSTANTANELER



Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Başkanı Sümer Yiğci ve UATOD Genel Başkanı Mehmet Erdoğan aynı masada



TOFED'ten Mustafa Özcan, MAN'dan Tuncay Bekiroğlu, Talip Öztürk ve Bafra Metro İşletmecisi Bülent Yıldız...



Yalçın Şahin'in eşi Gülhanım Şahin; MAPAR Otomotiv Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, İzmir Genel Müdürü Caner Perk ve şirket yöneticileri ile eşlerinin yer aldığı masada kameramıza poz verdi



Temsa Yurtiçi Satış ve Pazarlama Direktörü Baybars Dağ ve TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan...



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz, ünlü manken Sinem Sülün, Efe Tur Yönetim Kurulu Üyesi Kadir Alper Birant ve eşi düğündeydi



Vangözü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal ve eşi de düğündeydi...



Türkkan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Cem Türkkan ve eşi de düğündeydi...



TOFED Muhasip Üyesi Mustafa Dağıştanlı, Karagöl Dinlenme Tesisleri sahibi Mustafa Karagöl, Bakmaz Otomotiv sahibi Ali Bakmaz, Otokar Bayi Cansın Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Ünal



Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erdem Yücel, MAN Şahinler Yönetim Kurulu Üyesi Birol Şahin, TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve Günsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Selami Güner...



Tutku Otomotiv Ortağı Muhammet Zaim Yaşar ve eşi de düğündeydi.



Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Gülsoy ve eşi...



Gülsoy Otomotiv Anadolu Yakası Genel Müdürü Serkan Açar ve eşi...



Doğalpdere Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Hanoğlu ve Yönetim Kurulu üyeleri



Egemer Genel Müdürü Mustafa Ayar ve eşi...



Brey Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Ergun Şahin (solda), MAN Şahinler Yönetim Kurulu Üyesi Birol Şahin



Sanatçı Ebru Yaşar eşi Necat Gülseven de düğünün önemli konukları arasındaydı



Gaziantep Motorlu Araçlar ortakları Mehmet Çelik ve Mehmet Sönmez



Mesnevi Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Öztürk ve eşi de düğündeydi



ZF Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Kontur Turizm İstanbul İşletmecisi Mehmet Kılıç ve Keşan Birlik İstanbul İşletmecisi Murat Kılıç



Gülen-Seş Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ünal, Kırklareli Metro Turizm İşletmecisi Av. Umut Kahraman ve Ramazan Tozcan düğünde aynı masayı paylaştılar.



Ünlü sanatçı Linet de genç çiftin düğünde hazır bulundu



Brey Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şahin ve Yönetim Kurulu Üyesi Ergun Şahin



Bizim İğdir Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Balbaros da düğündeydi



Star Batman Yönetim Kurulu Başkanı Muhyettin Altun da düğündeydi



Diamond Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Çağlar ve eşi



Evin Metro ortağı ve Erenler Spor Kulübü Başkanı Orhan Şeşen



Nihat Sırdar ve Güçlü Mete



Nilüfer Turizm İşletmecisi İhsan Aksoy ve eşi de düğündeydi

TEŞEKKÜRLER



Biricik oğlumuz Hıdır Erdi Şahin ve müstakbel eşi Elif Avar'ın düğün merasimine katılarak bizleri onurlandıran;

- . Üretici firmalarımız ve bayilerinin değerli temsilcilerine,
 - . Karayolu yolcu taşımacılığını temsil eden sivil toplum kuruluşlarının başkan ve yöneticilerine,
 - . Otobüs firmalarımızdan dost ve arkadaşlarımıza,
 - . İş, sanat ve siyaset dünyamızın çok kıymetli temsilcilerine,
 - . Tüm akraba ve dostlarımıza,
 - . Bu mükemmel organizasyonda emeği geçen Swisotel Bosphorus'un yönetici ve çalışanlarına
- SONSUZ TEŞEKKÜRLERİMİZİ SUNARIZ!**

YALÇIN ŞAHİN - GÜLHANIM ŞAHİN

ANMA



1927-2014

Sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi, özlem ve
rahmetle anıyoruz.



**Ali Osman
Ulusoy**

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY'un

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Esadaş®

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

eefe tur

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

BLUECOM
"KOLTUK ARKASI EKİRAN SİSTEMLERİ"
SERHAT DOĞAN - ÇETİN DOĞAN

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

REVERANS
Turizm - Transport
ÖMÜR ÖZTÜRK
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Otokar Genel Müdür Yardımcısı
Basri Akgln kıymetli annesi

İlhan
AKGLn

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allahtan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

 **mapar**

YALĐIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

iBB, metrobüs hizmeti verecek 100 adet Otokar Kent XL alıyor

KENTİÇİ toplu ulaşım hizmeti için en geniş araç seçeneklerine sahip olan Otokar, 21 metrelik KENT LF ile İstanbul'da metrobüs hizmeti de verecek. 100 araçlık anlaşma, İBB Baş-

kanı Ekrem İmamoğlu ve Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç tarafından imzalandı. 2022'de teslimatları tamamlanacak otobüslere 3 yıl boyunca satış sonrası hizmeti de sunacak.

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki global markası Otokar, İETT'nin 100 adet metrobüs alımı ve araçların 3 yıl boyunca satış sonrası hizmetlerinin sağlanmasına ilişkin, toplam değeri 606 milyon TL olan ihaleyi kazandı. İETT'nin Edirnekapı'daki metrobüs garajında gerçekleşen imza töreni İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu, İETT Genel Müdürü Alper Bilgili ve Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç'ün katılımıyla gerçekleşti.

Türkiye'deki pek çok büyükşehir belediyesi tarafından ve Avrupa'da Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya gibi ülkelerde tercih edilen Otokar, İstanbul toplu ulaşımı için KENT'in 21 metrelik metrobüs versiyonu olan KENT XL'yi geliştirdi.

İstanbul'un toplu ulaşımında üst düzey konfor sunacak olan 100 adet KENT XL metrobüs, 2022 yılına kadar partiler halinde teslim edilecek. Otokar sözleşme gereği 3 yıl boyunca araçların satış sonrası hizmetlerini de sunacak.

Her zaman İstanbul'un yanında Törende konuşan Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; "İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İETT üst yönetimine bizlere olan güveni için tüm Otokar çalışanları adına teşekkür ederim. 2012 yılından bu yana 1000'den fazla şehir içi otobüsümüz İETT bünyesinde başarıyla hizmet veriyor. İstanbulluları taşıyor. Mega kent İstanbul'un şartlarını, yollarını, toplu taşımadaki zorlukları çok iyi biliyoruz; bu büyük sorumluluğun farkındayız. Ürettiğimiz metrobüslerle şehir içi seyahat konforunu artırırken; satış sonrası hizmetlerimizle işletme maliyetlerinin azaltılma-

sına katkı sağlayacağız. Her daim İstanbul'un yanında olacağız. Yeni Otokar otobüslerimizin İstanbul'a hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Türkiye'nin ilk yerli metrobüsü Otokar'ın araç ailesine kattığı 21 metre uzunluğundaki ve 200 yolcu kapasitesi bulunan Türkiye'nin yerli metrobüsü KENT XL, yüksek performansı, dayanıklılığı, düşük yakıt tüketimi, üst seviyede emniyet ve konfor seviyesi ile toplu ulaşımında yeni bir dönem başlatacak. Yolcuların hızlı bir şekilde metrobüse binmesine ve inmesine imkân veren geniş, güvenli ve dışa açılan kapılara sahip olan araç, basamaklı tasarımı ve kolay ulaşılabilir koltuklarıyla toplu taşımada engelleri de ortadan kaldırıyor. KENT XL; yüksek tavan yapısı, ferah iç hacmi ve güçlü kliması ile şehir içi toplu taşımacılıkta üst düzey keyif vadediyor. Araç, yüksek ısı ve ses yalıtımıyla da fark yaratıyor.

Konfor ve güvenlik sunuyor

Yüksek motor gücü ve torku sunan araç, Super Eco sürüş moduyla vites geçiş aralıklarını optimize edip, yakıt tüketimini düşürüyor. İstanbul'un yol ve hava koşulları gözeticilerle geliştirilen KENT XL, direksiyonlanabilir bağımsız süspansiyonlu 4'üncü aks yapısı ile yüksek manevra kabiliyeti sunuyor.

Dönüşlerde savrulmayı engelleyen, motorun gücünü ve torkunu otomatik olarak limitleyen, elektronik körük yönetim sistemiyle yüksek güvenlik sunan Otokar KENT XL, sürüş esnasında çevresini tarayıp, yaya ve bisiklet algılıyor. Araç, kör noktaları tespit ederek edip tehlike anında şoförü ikaz eden uyarı sistemlerini de üzerinde barındırıyor.



İmza töreni sonrasında Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'na yerli metrobüsün maketini takdim etti. Katılımcılar tören sonrasında İstanbul'un yeni metrobüsünü inceleyip, test etti.

BAŞSAĞLIĞI

Otokar Genel Müdür Yardımcısı
Basri Akgül'ün kıymetli annesi

**İlhan
AKGÜL'ün**

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

CANSIN
MOTORLU ARAÇLAR A.Ş.

ANKARA OTOKAR ANA BAYI

BAŞSAĞLIĞI

Otokar Genel Müdür Yardımcısı
Basri Akgül'ün kıymetli annesi

**İlhan
AKGÜL'ün**

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

Örnek Otomotiv

YUNUS ÖZTEPE
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçin'in
değerli eşi, Yalçın Laçın'in
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçın'ın
değerli eşi, Yalçın Laçın'ın
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



BEST VAN

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçın'ın
değerli eşi, Yalçın Laçın'ın
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

Tutku

OTOMOTİV

MUHAMMET ZAIM YAŞAR

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçın'ın
değerli eşi, Yalçın Laçın'ın
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



Mehmet Halı

MEHMET ATIŞ

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçın'ın
değerli eşi, Yalçın Laçın'ın
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

**MAJANS
Makro**

ARAÇ KUŞAK TASARIMI VE DİJİTAL BASKI HİZMETLERİ

SAVAŞ KILIÇ

BAŞSAĞLIĞI

Show reklam sahibi
Yavuz Battal'ın değerli annesi

Radet BATTAL'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



AHMET UĞUR
İSTANBUL İŞLETMECİSİ

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçın'ın
değerli eşi, Yalçın Laçın'ın
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



AHMET UĞUR
İSTANBUL İŞLETMECİSİ

BAŞSAĞLIĞI

Metro Turizm Adana ve Mersin
işletmecileri Şehabettin Laçın'ın
değerli eşi, Yalçın Laçın'ın
kıymetli annesi

Hatice LAÇIN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI
EMNİYET YOLCU VE KARGO
TERMİNALI

BAŞSAĞLIĞI

Show reklam sahibi
Yavuz Battal'ın değerli annesi

Radet BATTAL'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.

eefe tur



Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törende şu isimler hazır bulundu: Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi ve Genel Müdürü Mesut Küle, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Bekir Koman, Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Mengerler Yönetim Kurulu Üyesi Nusret Güldal, Genel Müdürü Güven Onan, Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki...

10 yeni Tourismo ile gücüne güç kattı

Mercedes-Benz Türk, önemli müşterilerinden Kale Seyahat'e 5'i Tourismo 16 2+1, 5'i de Tourismo 16 2+2 olmak üzere 10 otobüs sattı. Mayıs ayında 15 adet Tourismo alan Kale Seyahat, böylelikle 2021 yılında filosuna toplam 25 adet Tourismo eklemiş oldu. Firmanın 90'lık filosundaki Mercedes-Benz araç sayısı da 85 adede çıkmış oldu

YILDIZ tutkunları, koşullar ne olursa olsun otobüs yatırımlarını aralıksız sürdürür. Bu firmalardan birisi de şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyetlerini 1975 yılından beri aralıksız olarak sürdüren, Türkiye'nin en köklü yolcu taşımacılık şirketlerinden Kale Seyahat'...

Firma, pandeminin hüküm sürdüğü 2021 yılının yatırım şampiyonlarından birisi. Kale, son olarak Gelecek Otomotiv ve Mengerler'den aldığı 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ve 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+2 olmak üzere, toplam 10 otobüs ile filosunu güçlendirdi.

Özmal yatırımları ile Trakya'yı Ege, Akdeniz, İç Anadolu ve Batı Karadeniz bölgelerine bağlayan en büyük firma olma özelliği ile ön plana çıkan firma, Mayıs ayında da 15 adetlik Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapmıştı.

Böylelikle Kale'nin 2021 yılı içerisinde aldığı Yıldız otobüs sayısı 25'e çıktı. Öte taraftan yeni alınan araçlarla birlikte Kale Turizm filosundaki 90 adet otobüsün 85 adedi Mercedes-Benz markalı araçlardan oluşuyor.

İşbirliğinin sürmesi gurur verici Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, törende yaptığı konuşmada; "Kale Seyahat'e bu yıl yaptığımız ikinci teslimat ile uzun yıllara dayanan iş birliklerimizden birini daha sürdürmenin gururunu yaşıyoruz.

Tourismo modellerimizdeki güvenlik, konfor ve ekonomik işletim maliyetleri sayesinde işletmelerin verimli hizmet vermesinin destekçilerindeniz.

Kale Seyahat'in, Mayıs ayında teslim aldığı 15 adet Mercedes-Benz Tourismo'nun ardından son olarak

filosuna kattığı 10 yeni araç ile işlerini daha da büyüteceğine inancımız tam.

Kale Seyahat'e ve bu satışın gerçekleşmesinde emeği geçen çalışanlarımıza teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

Tek kelimeyle idel otobüsler...

Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi de, teslimat sırasında yaptığı konuşmada şunları söyledi:

"Yeni nesil Mercedes-Benz otobüslerini Kale Seyahat olarak kurduğumuz günden bu yana aktif bir şekilde firmamızda kullanıyoruz. Mayıs ayında teslim aldığımız 15 adet yeni nesil Powershift şanzımana sahip Mercedes-Benz Tourismo 16 otobüslerimizin sürüş konforu, yakıt ekonomisi, yolcu ve araç güvenliği özelliklerinden memnun kalmamız, yeni yatırımımızda etkili oldu.

Bugün teslim aldığımız 10 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 ile bu yıl filomuz katılan Tourismo sayısı 25 adede ulaştı.

90 araçlık filomuzdaki toplam Mercedes-Benz markalı otobüs sayısı ise 85'e yükseldi.

Mercedes-Benz Türk A.Ş ile devam eden iş birliğimiz neticesinde çok memnun olduğumuz Powershift şanzımana sahip otobüslerin yenilerini de özmal olarak güçlü filomuz katma yönünde karar aldık.

Yeni otobüsleri tercih etmemizdeki bir diğer önemli sebep de yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki havanın, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebiliyor olması.

Bu süreçte Mercedes-Benz Türk A.Ş yetkililerine sunmuş oldukları destekten ötürü teşekkürlerimizi sunarız".



'Yıldız Kızlar' çevrimiçi eğitimlerini tamamladı



MERCEDES-Benz'in meslek sahibi olmak isteyen kız öğrencileri eğitim yolunda desteklemek üzere Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile birlikte hayata geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi kapsamında, Robincode.org iş birliği ile hayata geçirilen ve çevrim içi olarak düzenlenen "Teknolojiyi Yöneten Geleceğini Yönetir" temalı Mercedes-Benz Bilişim Teknolojileri Eğitim Programı'na bu sene Anadolu ve Fen Liseleri'nde okuyan 67 öğrenci katıldı. Eğitim Programı'nın ilk üç uygulaması, öğretmenlerin puanlamaları ve öğrencilerin online sunumlarının ardından belirlendi. Tuana Filiz Özkan, kullanıcıların

yaşadığı bölgelerde bulunan marketleri inceleyen ve onlara ürünleri karşılaştırarak en uygun fiyatlı olanını gösteren uygulaması ile birinci olmaya hak kazandı.

Yağmur Aşan, pandemi nedeniyle ya da çeşitli nedenlerle evinden çıkamayan, özellikle yaşça büyük insanların ihtiyaçlarının gönüllü kişiler tarafından karşılanmasını sağlayan uygulaması ile ikinci oldu.

Programın üçüncüsü ise iklim değişikliğinin etkilerini azaltma konusunda farkındalık yaratan ve karşılaşılabilecek tehlikelerin önlenmesi için bireysel adımların atılmasını sağlayan uygulaması ile Ayşenur Polat oldu. 2004 yılında 17 ilde 200 kız

öğrenciyi destekleyerek başlatılan "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi, 17 yıldır aralıksız olarak sürdürülüyor. Proje kapsamında lise öğrencilerine burs veren Mercedes-Benz, üniversiteyi kazanan bursiyerlerine de desteğini sürdürmeye devam ediyor. Proje kapsamında, her yıl 1.000 öğrenciye burs veriliyor.

"Her Kızımız Bir Yıldız" projesi, tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sebebiyle 2020 yılında olduğu gibi bu yıl da eğitimlerini çevrim içi olarak tamamladı.

Canlı yapılan eğitimler sayesinde "Her Kızımız Bir Yıldız" projesine dahil olan öğrenciler, koşullar ne olursa olsun desteklenmeye devam edildi.

Çözüm arayışlarımız tüm hızıyla sürüyor

TÜM okuyucularımıza ve meslektaşlarımıza iyi haftalar dileyerek yazımıza başlamak istiyoruz. Çok yoğun haftalar geçirmekteyiz. Özellikle bu hafta Karayolu Ulaştırma Şurası'nın yapılacağı hafta. Bu sırada, sektörümüzün sorunlarını elimizden geldiğince dile getirmeye çalışmaktayız. Önümüzdeki 5 yılı kapsayacak olan çalışmalarımız, Ulaştırma Şurası'nın 12. döneminde dile getirilecek.

Bu arada Ulaştırma Platformu olarak, İstanbul Büyükşehir Belediyesi önemli bir toplantı yaptık. Toplantıda sektörün yerelde yaşadığı sorunları dile getirdik.

Turizm taşımacılığının, şehirlerarası taşımacılığının, İstanbul genelinde yaşadığı sorunları dile getirip, çözüm önerilerini kendilerine ilettilik.

Anadolu yakası otogar, korsan-kacak taşımacılık, bu konu ile alakalı yapılması gerekenleri, dile getirdik. 12 Ekim'de tekrardan toplantı yapmaya karar verdik. Süreci hızlandırıp çözüm odaklı bir araya geleceğimizi belirtmek isterim.

Korsanla mücadele etkin olmalı

Girişimlerimiz çok yönlü olarak devam ediyor. Bu çerçevede Ulaştırma Bakanlığı ve İçişleri Bakanlığı yetkilileri ile bir araya geldik. U-ETDS ve Polnet uygulamasını bir araya getirmesi yönünde bir karar alındı. Bununla alakalı gerekli çalışmalar yapıldı. Bizim burada üçüncü bir ayak beklentimiz mevcut; turizm taşımacılığının da bu sisteme entegre edilmesi...

TÜRSAB'm da sisteme entegre olması durumunda, bütün işlemleri ortak bir uygulama üzerinden dijital platformlarda sağlayabiliriz. Böylelikle belge almak eziyet olmaktan çıkacak. Bununla birlikte maliyet kısmında da tasarruf sağlayacağımızı düşünmekteyim. Teknolojiyi maksimum düzeyde kullanarak, sektörün işini kolaylaştıracak, maksimum fayda sağlayacak adımları atmaya devam edeceğiz.

Bu konuda bize yakın duruşları nedeniyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı

Düzenleme Hizmetleri Genel Müdürü Murat Baştor beye, Daire Başkanı Kerim Civelek beye ve tüm çalışma arkadaşlarına teşekkürlerimi sunuyorum. Bizleri aydınlattılar, sorunlarımızı dinlediler.

Özellikle kayıtdışı yapılan korsan

taşımacılık hakkında duruma acil müdahale edilmesi, ağır yaptırımlar uygulanması sözünü aldık. Havalanından şehiriçine yapılan taşımacılığa araca 6 bin TL ceza yazılıp, araç 2 ay bağlanabiliyorsa, korsan taşımacılara daha ağır yaptırımlar uygulanmalıdır. Bu konuda adımlar sağlam olmalıdır.

Kısa mesafede korsan taşımacılara, orta mesafede tren, uzun mesafede uçtağa kapırdığımız yolculardan ötürü kan kaybetmekteyiz. Bu ülkenin kurallına göre çalışan, vergisini-primini ödeyen insanlara cehennem, kayıtdışı çalışan insanlara cennet ülke olmasından kurtarılması lazım.

Kaptanlık yaş sınırı 22 olmalı

İçişleri Bakanlığımızın Trafik Güvenliği Eylem Planı çalışmaları da tüm hızıyla devam etmekte. 2011 yılında başlayan bu çalışmalarda, ölümlü kaza oranında yüzde 50'lik bir düşüş sağlandı. Bu rakamları daha aşağıya çekmek adına ciddi çalışmalar yapıyor. Bizler de bu çalışmalara ortak oluyoruz.

Şoför sorunu bu sektör adına her geçen gün ciddiyetini artırmaktadır. Bu konu ile alakalı Anadolu Üniversitesi ile birlikte ortak çalışmamız mevcut. Uzaktan eğitim ile birlikte 2 aylık teorik eğitim bilgisi ile tüm kaptanlarımızın sertifikası sahibi olmasına katkı sağlayacağız.

Dünyada çalışma şartları en ağır olup, kazancı en düşük olan sektörlerin başında ağır vasıta kullanıcıları geliyor. Şoförlerimizin sosyal şartları iyileştirilmelidir. Bununla ilgili olarak geçmişte ortak girişimde bulunmuşuz. Kaptanlarımızın statüsü de iyileştirilmelidir. 26 olan kaptanlık yaş sınırının 22'ye indirilmesi gerekmektedir.

Bu arada 1 Ekim tarihi itibarıyla KDV yeniden yüzde 18'e çıkarıldı. Bu konu da da mutlaka bizim çeşitli desteklere ihtiyacımız var. Ulaştırma sektöründe, talebin doğru yürütülmesi için, diğer modlara sağlanan teşvikler bizlere de daimi olarak sağlanmalıdır.

Servislerle ilgili sona yaklaşıyoruz

TOFED tarafında bu hafta bir İcra Kurulu toplantısı gerçekleştirildi. Burada görev dağılımı yaptık. Toplantımıza katılanlara, üyelerimize yapılan

çalışmalar hakkında bilgi verdik. Ortak bilet satış portalı konusunda hızlı bir çalışma yapılması gerektiğini belirttik. Sektör kendi yazılımını tamamlamak üzere.

Ücretsiz servis hizmetlerinin kaldırılması üzerine belediye ile görüşmelerde sona gelindiğini belirttik. Belediyeye bir takvim açıklayacağız. Bu takvim sonrasında da boşalan servis taşımacılığı, İETT araçları üzerinden sağlanacak.

Beşikdüzü'nde geçici olarak İSPARK'a ait araziye terminal yapmayı planlamaktayız. Daha sonrasında bu terminali Hadımköy Kavşağına alacağız. Korsan taşıma bir talep alıyorsa, biz bu olanakları ortadan kaldırmalıyız. Bayrampaşa ve Alibeyköy otogarlarındaki kira sorunu hakkında da bir iyileştirme yapmak için çalışıyoruz.

IPRU'ya kaynak sağlanmalı

2022 Mayıs ayında BusWorld fuarı gerçekleşecek. Bunun hazırlıklarına başladık. IPRU'nun daha aktif bir şekilde çalışabilmesi için kaynak oluşturulmaktadır. Uluslararası taşımalarda daha etkin olmasını sağlanmalıdır. İkinci el araçların yurtdışına pazarlanması için, etkin bir şekilde çalışmasını sağlayacağız.

IPRU Başkanı Aziz bey ile birlikte daha efektif bir şekilde çalışmalıyız.



Mustafa YILDIRIM



MERCEDES-BENZ SPRINTER

'0' 25 yıldır Türkiye'de

Mercedes-Benz'in hafif ticarideki Yıldız Sprinter, Türkiye'deki 25. yılını tamamladı. Güvenlik donanımları, sağlamlığı ve konforuyla pazarın en çok tutulanları arasında yer alan Sprinter, yeni teknolojiler ışığında sürekli yenilenip geliştirildi 2007'den beri Türk mühendisler tarafından geliştirilip üretilen Sprinter Minibus modelleri ise hem iç pazarda hem de ihracat pazarlarında satılarak Türkiye'ye katma değer sağlıyor.

MERCEDES-Benz, ticari araçı Sprinter'i 1995 yılında tanıttı. 1996 yılında Türkiye pazarında ilk olarak satışına başlanan Sprinter, 2021 yılı itibarıyla 25 yıldır Türkiye yollarında oluşunu kutluyor. İlk geliştirme aşamasından itibaren güvenlik, araç konseptinin temel bileşeni olarak belirlenirken, Sprinter üretilmeye başlandığı tarihten günümüze kadar her zaman sınıfının en iyisini hedefledi. Sprinter, otomobil benzeri sürüş özellikleri, ABS ve hava yastıkları gibi gelişmiş teknolojilere ve en güncel dijital sürüş destek sistemlerine ev sahipliği yapıyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, "1996'dan günümüze, farklı kombinasyonlarda satışını gerçekleştirdiğimiz Sprinter modelimiz ile çeyrek asrı dolduran yolculuğumuzda;

her zaman en iyi güvenlik, konfor ve en uygun işletme maliyetini müşterilerimiz ile buluşturmayı hedefledik. Özellikle yolcu taşımacılığı alanında Sprinter ile sunduğumuz yüksek kalite sayesinde, turizm ve okul servisi alanlarında öne çıkan marka olduk. Son birkaç yıldır yolcu taşımacılığında en fazla tercih edilen aracın Sprinter olması da bunu kanıtlıyor. Yolcu taşımacılık şirketleri Sprinter ile işlerini büyütürken, yolcular da gönül rahatlığıyla seyahat ettiler. Sprinter ile olan yolculuğumuzda, 2007 yılından günümüze Arobus iş birliğinde Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz üst yapı çalışmalarıyla küresel bazda örnek gösterilir olduk. Her alanda müşterilerimiz ve yolcuların istek ve ihtiyaçları doğrultusunda 'terzi dikim' Sprinter'i geliştirmeye devam ederek yarımlara olan yolculuğumuzu sürdürüyoruz" dedi



TEMSA'DAN AKAY TRAVEL'A 3 ADET MD9 OTOBÜS TESLİMATI



Turizmciler MD9'u çok tuttu

TEMSA'nın iddialı hedeflerle Türkiye pazarına sürdüğü MD9, kısa sürede turizmcinin vazgeçilmezleri arasına girdi. Şirket, güçlü bayisi Antalya Oto üzerinden Antalya merkezli Akay Travel'e 3 adet MD9 teslimatı gerçekleştirdi.

YILLARDIR yurtdışına ihraç edilen ve yurtdışı taşımacıların büyük beğeni toplayan MD9 aracını Türkiye'de de vitrine çıkaran TEMSA, turizm şirketlerinin filolarını yeni araçlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Şirketlerinin yeni yatırımlarında ilk tercihleri olan TEMSA, son olarak Antalya'nın en önde gelen seyahat acenteleri arasında yer alan Akay Travel ile satış anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında, şirketin filosuna 3 adet TEMSA markalı MD9 model araç eklendi.

Pandemiye rağmen 2022 iyi geçecek

Önümüzdeki yıl 50'nci yıl dönümlerini kutlayacaklarına vurgu yapan Akay Travel Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Okudur, doğru ticaret anlayışının yeni müşteriler kazandırdığına dikkat çekerek, "Avrupsız geçen son iki yıla rağmen 2020'de en çok turist getiren acente sıralamasında 5'inci olduk. Bu seneye de 300-350 bin aralığında bir turist ile kapatma planımız var. Pandemiye rağmen 2022'nin çok daha iyi bir yıl olacağını düşünüyoruz. Bu arada 8 senedir Mısır'a gitmeyen Rus turistleri için Mısır açıldı. Bu durum bizi nasıl etkileyeceğini de önümüzdeki süreçte göreceğiz" dedi.

Yıl sonuna kadar yeni otobüs yatırım planları da olduklarını belirten Okudur, "Filoda 100'den fazla aracıımız var. Bunların 20'ye yakını minibüs, 4 adedi midibus. Kiralık olarak iş verdiğimiz ise 120 dolayında bireysel otobüscü var. MD9 yatırımına kadar filomuzda özmal anlamında büyük otobüs bulunmuyordu. Nedeni ise işimizin sadece yazın yoğun olmasındaydı. Ancak son iki yıldır kış sezonunda da Rus turistlerin ağırlıklı olması bizi yeni planlara yöneltti. Operasyon birimizle işi şenle sonucunda 39 koltuklu MD9 araçlarımızın tam bizim ihtiyaç-

larımıza yönelik olduğuna karar verdik ve 3 adet siparişimizi hemen oluşturduk. Bu iş birliğinin TEMSA'nın da bu segment araçlarda önünü açacağına ve iki firmaya da bereket getireceğine inanıyorum. Araçların sunduğu üst düzey konfor dünyanın birçok ülkesinden gelen misafirlerimizin de beğenisini memnuniyetini kazanacak. Bu da dolaylı olarak satışlara yansiyacaktır" diye konuştu.

MD9 Türkiye'de de kendini kanıtlayacak

TEMSA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, MD9 otobüslerin yurtdışında çok büyük beğeni ile kullanıldığını, yurtdışı pazarda da çok kısa sürede kendini kanıtlayarak başarılar elde edeceğine inandıklarını belirterek, "Antalya'ya turizm sezonu öncesinde 24 Mart'ta gelmiş ve yine çok önemli teslimatlar gerçekleştirmişti. O günlerde aşılama süreciyle birlikte pandemi etkisinden kurtulacağımızı ve çok hareketli bir turizm sezonu yaşayacağımızı öngörüştük. Ama pandeminin devam etmesi ve kapanmaların olması, ister istemez turizm sezonuna yönelik bizleri endişelendirse de temmuz ayından sonra turizmdeki hareketlilik tekrar bizi güldürmeye başladı. Antalya bizim için çok önemli bir merkez. Her zaman bizim için çok güçlü bir referans oluyor. Antalya pazarında daha da büyümek istiyoruz. Bu anlamda Antalya'da yeni yapılanmaya gittik ve Antalya Oto yetkili satıcımız oldu. Bu adım bölgede bizi daha da güçlendirdi. Antalya'nın turizm alanındaki güçlü markası Akay Travel filosunda MD9 araçlarımızın yer alıyor olması bizi çok mutlu ediyor. Bundan sonraki süreçte MD9 aracımız da turizm tarafından daha çok talep görecektir. MD9 yurtdışında zaten çok talep gören bir araçtı. Şimdi Türkiye pazarında yavaş yavaş yerini alma-

ya başladı ve çok kısa sürede kendini kanıtlayacak. Başarıdan başarıya koşacak. Bu iş birliğinin iki tarafa da hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

MD9 için çok önemli bir referans

TEMSA Yurtdışı Satış Direktörü Baybars Dağ ise, Akay Travel'in filosunda MD9 araçların yer almasının diğer şirketlere de örnek teşkil edeceğine vurgu yaparak şunları söyledi, "Bu yıl Mart ayında yaptığımız teslimat araç tedarik eden firmalardır. Bugün ise turizm tarafında operatörlerle birlikte aynı zamanda bir işveren olan Akay Travel'e teslimat gerçekleştireyoruz. MD9'un Akay Travel filosunda yer alması bu ürünümüz için çok önemli bir referans olacak. İş verdiğimiz 120 araçlık portföy için bir örnek teşkil edecek. Bu işbirliği aynı zamanda işimizdeki başarımızın sürekliliği açısından da önemli. Bu iş birliğinin daha büyük ölçekte yatırımları da beraberinde getireceğini düşünüyoruz. TEMSA araçlar hem yatırım maliyeti, hem işletme maliyeti açısından da avantaj sağlıyor. Turizm tarafında olumlu gelişmeler devam ettikçe bizim de pazarımız büyüyebilecek. MD9 araçlarımızın Akay Travel'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz."

MD9 satışları Antalya Oto'dan

Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır da "Satış sonrası hizmet ve ikinci el ticaretinde çok uzun süredir başarıyla yürüttüğümüz bir altyapımız vardı. Bu yıl içinde TEMSA bizi yetkili satıcı olarak da uygun görüldü. Bundan da mutluyuz. Bu alanda da çok başarılı bir süreç geçiriyoruz. Akay Travel'e MD9 araçların hayırlı ulaşmasını diliyorum. Önümüzdeki süreçte yeni iş birliklerine de hazırız" dedi.

HABER **JULASIM**
www.haberulasim.com

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

YAZIŞLARI MÜDÜRÜ Mahmut Salık	GENEL MÜDÜR Rafii Candan
GENEL YAYIN YÖNETMENİ Recep Yalamacılar	HABER MÜDÜRÜ Doğukan Aydın

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

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

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

Tutku Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Zaim Yaşar ile pazarı ve sektörü konuştuk

Bireyselciyi yaşatmak zorundayız

SEKTÖR olarak, zorlu bir süreçten geçiyoruz. Yaşanan sıkıntı ve bunalımdan tüm paydaşlar nasibini alıyor; üreticisi, işletmecisi, tamircisi, ikinci el satıcısı, çalışanlar vs... Pandemi sürecinin ikinci el satışlarına yansımaları konusunda Tutku Otomotiv Yö-

netim Kurulu Başkanı Muhammet Zaim Yaşar ile konuştuk. Pazarın geçen yıla oranla ciddi oranda daraldığını dile getiren Yaşar, 2022'nin de bu şekilde geçeceğini öngörüyor. Asil ışık, Yaşar'a göre 2023'te... Muhammet Zaim Yaşar'ın en çok üzerinde durduğu konulardan bi-

risi de bireysel otobüsçüler oldu. Sektörün bugünlere gelmesinde büyük payı olan bireyselcilerin giderek yok olduğunu ve bu durumun firmaları da zora sokacağını vurgulayan Yaşar, "Gelir sağlayıcı desteklerle onları yaşatmalıyız" diyor. İşte Yaşar ile yaptığımız söyleşimiz:

Haber Ulaşım: Tutku Otomotiv kaç yılda kurulmuştur, faaliyet alanları nelerdir?

YAŞAR: Tutku Otomotiv, 2006 yılında hizmet vermeye başladı. Tabii bizim bu sektörde iş yapma sürecimiz çok daha eskilere dayanıyor. Babam, daha 1990 yılında, yani Topkapı Garajı döneminden beri ikinci el araç alım-satımı üzerinde iş yapmaktaydı. Yeni jenerasyon olarak, 2002 yılında babamızdan bu işi devralıp bugünlere kadar büyüye büyüye getirdik. Bizim araç satışının yanı sıra Yaşar Turizm adı altında araç işletmeciliği gibi sektörümüze araç kiralama noktasında çözüm ortağı da oluyoruz. Tabii dediğim gibi Tutku Otomotiv'in asıl faaliyet alanı, araç ve otobüs satışı... Biz, şirket olarak hem yurtiçine hem de yurtdışına araç satışı yapmaktayız. Hali hazırda otoparkımızda 30 adet her marka model ikinci el otobüs bulunmaktadır. 20 adet de, çalıştırılmış olduğumuz, kiraya verdiğimiz araçlarımız mevcut. Park içerisindeki sayımız, satış ve kiralamaya bağlı olarak günlük değişim sağlamaktadır.

Haber Ulaşım: İkinci el alım-satımında sizin dikkat ettiğiniz kriterler nelerdir?

YAŞAR: Tutku Otomotiv olarak, araç alımında, kilometre durumuna (şehirlerarası çalışan araçların kilometreleri yüksek olduğundan ötürü motorunun yapılı olup olmamasına, şanzıman, defransiyel durumlarını ayrıca kontrol etmekteyiz), yetkili servis bakımına, hasar durumuna, kazası olup olmadığına azami dikkat göstermekteyiz. Sizlerin de bildiği üzere Euro VI normlu araçlara müdahale etme imkanımız bulunmadığı için, bu konuda da yetkili servisler ile iletişim kurup, kendilerinden destek almaktayız. Fiyatımızı da bu şekilde belirliyoruz. Bizler, sadece alırken değil aracı satarken de A'dan Z'ye her türlü eksikliğini tamamlayıp, müşteriimize tabiri caizse 'marşa bas, yolun açık olsun' demekteyiz. Bizler müşteriimize araçlarımızı sattıktan sonra, gerektiği takdirde bakım, gerektiği takdirde de iş konusunda danışmanlık yapmaktayız. Parça konusunda destek olmaktayız. Pandemi dönemi başladığından beri ülkemizde ciddi oranda parça tedariginde problem yaşamaktayız. Hali hazırda parça fiyatları, 2-3 katına kadar çıktı. Bu durum aslında bizim sektörümüzün de kanayan bir noktadır. Sektörümüzün gidişatına göre her geçen yıl bireyselci sayısı

düşüşe geçti. Bizler müşterilerimize ödeme koşulları konusunda, kredi kullanma konusunda elimizden geldiğince yardımcı olmaktayız.

Haber Ulaşım: 2021 yılı ikinci el pazarı adına nasıl geçti?

YAŞAR: Şehirlerarası otobüs pazarında her yıl olduğu gibi bu yıl da sıfır araç satışının yaklaşık iki katı kadar ikinci el satışı gerçekleşiyor. Öyle ki, bizler pandemi süreci öncesi satacak araç dahi bulamıyorduk. Geçtiğimiz yıl ile bu yılı kıyasladığımızda kayıp, yaklaşık yüzde 60 bandında. İkinci elde bu yıl 450-500 adet bandında ikinci el satışı gerçekleşti. Biz Tutku Otomotiv olarak, Türkiye'nin en büyük ikinci el parkına sahip galeriyiz. Bu yıl çeşitli firmalarımıza filo bazlı ikinci el satışlarımız gerçekleşti. İkinci el pazarının yüzde 20'lik kısmının satışını gerçekleştirerek bu yılı tamamlamış olduk. Toplamda 70 araç satışı sağladık, yıl sonuna kadar bu sayının, 100 araç olacağını öngörmekteyim.

Haber Ulaşım: Önümüzdeki yıldan beklentileriniz nelerdir? Araç yatırımı yapmak isteyenlere tavsiyeleriniz olacak mı?

YAŞAR: Önümüzdeki yıla dair tahminlerimiz, pazarın stabil gerçekleşeceği yönünde. Yani 2022 yılında da bu seneki satış adetlerinin yakalanacağını öngörüyoruz. Fakat iş yoğunluğunun 2023 yılında artacağını düşünmekteyim. Önümüzü göremiyoruz. Sektörle alakalı çok soru işaretleri var. Birlikte sağlanmalı, dayanışma olmalı. Ben huzurlarımızda Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Yalçın Şahin ve ekibine teşekkür ediyorum. İkinci el araç satışı konusunda ortak işi yapabileceğiz. İletişim kopukluğu yaşanmamalıdır. Herkes aynı gemide. Bu yıl belirlenen bilet fiyatları, kış sezonunda da korunmalı ki yaza temiz bir şekilde çıkabilelim. Bizler planlamamızı önümüzdeki yılın haziran ayına çıkacak şekilde yapmaktayız. Otobüs sektörü ile alakalı ise şunu belirtmek isterim: Araç fiyatları, çekici fiyatları 2-3 kat değer kazandı, otobüsler yerinde saydı. Önceden 5 adet taksisini getiren esnaf, bir adet otobüs alıp gidebiliyordu. Bu dönemde ise tek bir taksit, otobüs ile kafa kafaya takas edilmekte. Bu dönem pandemi sürecini atlataca kadar devam edecektir. Pandemi sürecinin bitmesiyle beraber iş yoğunluğu ile doğru orantılı olarak, araç fiyatları da



patlama gösterecektir. İkinci el otobüs ile sıfır otobüs arasında fiyat makası ciddi oranda açıldı. İnsanların bu işi sürdürülebilmesi için, ikinci el araç fiyatlarında mutlaka güncelleme olmalıdır. Makas daralmalıdır.

Haber Ulaşım: Son yıllarda 3 akslı araçlara olan talep azaldı. Dingilli araç piyasasının son durumu nedir?

YAŞAR: Ülkemizde bulunan 3 akslı araçlara talep oldukça fazla idi. Günümüz işletme maliyetlerinde, yeni araçlarda bulunan teknolojiler, kapasite artırımları, 2+1'e geçiş, 3 akslı araç pazarını tamamıyla bitirdi. Pandemi süreci öncesi yurtdışı pazarı açık idi, araçlarımızı ihraç etmekteydik, ciddi anlamda stok erittik. Halihazırda bulunan araçlarda, pandemi sonrasında tamamıyla tükenecek diyebiliriz.

Haber Ulaşım: Otobüs işletmeciliği yaptığınızı da belirtiniz. Otobüs işletmeciliğinde yaşanan sıkıntılar neler? Ayrıca gelecek beklentileriniz hakkında neler söylersiniz?

YAŞAR: Pandemi sürecinde, biz de ciddi anlamda zarar gören firmalardan biriydik. Çok şükür bu yıl zararımızı örttük. Yani sektörümüzün en büyük kanayan yaralarından bizler de nasibimizi aldık, sabır ve azimle bu işin üstesinden gelmeyi bildik. Ciddi anlamda personel açığı bulunmaktadı. Bu durumu personele dayatamayız. Kapanma sürecinde araçlarımızı yattı. İnsanlar evlerine ekmeğe götürebilmek adına farklı sektörlerle geçiş yaptılar. Tıra geçiş yapan oldu. Yurtdışına geçen insanlar oldu. Bu yıl şoför ve araç personeli konusunda ciddi sıkıntı yaşadık. Kalifiye eleman yetişmemekte. Şoförlerde ehliyet, SRC ve psikoteknik belgelerinin olması, onları otobüs kaptanı yapmıyor. Otobüs kaptanlığı çok ayrı yetenek ve tecrübeler gerektiriyor. Tecrübesiz personel yola gidince, maalesef ölümcül kazalar yaşanabiliyor. Bunun acı örneklerini çok gördük; bu durum sürdüğünce korkunç görmeye de devam

edeceğiz. Konusu açılmışken sigorta ve kasko; kazalarda tedavi giderlerini ve maddi hasarı karşılıyor, ancak manevi tazminatları karşılamıyor. Manevi tazminatlar noktasında, insanlar çok fahiş rakamlarla karşımıza çıkıyor. Otobüsçüyü, firmayı bitirebilecek rakamlar söz konusu. Bu firmalar açısından çok büyük tehdit; mutlaka daha adil düzenlemeler yapılmalıdır. Kısacası sektörümüzün en büyük yarasıdır manevi tazminat konusu. Bizler zaten aracın kaskosu ve sigortasına ciddi rakamlar ödüyoruz, üstüne bir de manevi tazminat; kaldırılabilir bir yük olmaktan çıkıyor. Kesinlikle sigortalı personel çalıştırılmıdır. Personel izine iniyor. Adamı işe alıyoruz, bir günlük, iki günlük sigortasını yapıyoruz. Geri çıkarıyoruz. Durum böyle olunca da, kimse mecbur kalmadıkça bu sektörde çalışmak istemiyor

Haber Ulaşım: Sizin de altını çizdiğiniz üzere bu sektör, sıkıntı yumağı ile karşı karşıya. Peki bu zor durumu aşmak için yeterince mücadele ediyoruz mu? Bu konuda sivil kuruluşlarımız yeterince çaba gösteriyor mu?

YAŞAR: Ciddi yara alan, ayakta durmaya takati kalmayan otobüsçü, maalesef sesini çıkaramıyor ve haliyle de durumları giderek daha da kötüleşiyor. Diğer taraftan en sapsiz sektör bizim sektörümüz... Çok önemliyiz, çok kutsal bir mesleği icra ediyoruz, devletimize ciddi manada katkı değer sağlıyoruz; gördüğümüz muameleye bakın! Ciddi istihdam dönmekte bu sektörden. Uçan kuş dahi otobüs sektöründen nasiplenmekte. Tamircisi, üreticisi, şoförü, muavini, ikramcısı, halıcısı vs. büyük bir sarmalın baş dişlisi konumunda bulunan bir sektöürüz. Göz ardı ediliyor; çünkü dediğim gibi sahipsiziz. Düşünsenize onların sayesinde bugünlere geldiğimiz

bireysel otobüsçülerimiz yok olup gitmekte; bizlerin ise kılı kırkdamamakta. Kurtarmak için en ufak bir hamle yok. Otobüs firmaları bireyselciyi desteklemiyor. Komisyon tutarları fahiş rakamlarda, ikram tutarları, rekabete dayalı olarak 10" ekran kullanılması, 2+1'e geçiş yapılması, bunların hepsi bireyselcinin üzerine yük. Günümüzde bireyselci aracını 2+1'e çevirmek için 100 bin TL para harcıyor. Dönüp bakıyoruz, bu adam 100 bin TL'yi 1 yılda kazanamıyor. Aracı bu süreçte değer kaybediyor, aracını değiştirmiyor. Amortismanı, masrafları işliyor, altından kalkılmaz gerekiyor. Bu konuları kimse dile getirmiyor. İnsanları yaşatmalıyız ki biz de sektör olarak bunu değerlendirebilelim.

Haber Ulaşım: Şehirlerarası otobüsçülüğün yanı sıra turizm otobüsçülüğü de pandemiye derin yara aldı. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

YAŞAR: Tüm dünyada belli bir süreliğine üretimin çarklarını durdurdu corona virüs pandemisi, en fazla seyahat ve turizm sektörünü vurdu. 4 ay kontaklar kapandı. Hiçbir gelir olmadan, insanlar çalışmayan araçları ve parsonelin vergisini, sigortalarını ödedi. Turizm ayağı daha sıkıntılı... Pandemi nedeniyle dış turizm tamamen durdu. Ruslarla birlikte küçük bir hareketlenme olsa da, turist sayısı ve turizm gelirinde yüzde 60-70'lere varan bir daralma yaşandı. Durum böyle olunca da turizm otobüsçüleri ciddi zararlarla yüz yüze kaldı. Bu alanda araç yatırımı yapılamazken, pek çok firma ve bireysel işletmeciyi ayakta kalabilme adına araçlarını haraç mezat satmak zorunda kaldı. En çok desteğe ihtiyaç duyduğumuz bir dönem yaşadık ve hala da yaşamaya devam ediyoruz. Bu noktada devletten daha somut destekler gelmeli



Tutku Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Zaim Yaşar (sağda) ve iş ortağı Ahmet Denli



GÜRSEL TURİZM, ARAÇ YATIRIMLARINI SÜRDÜRÜYOR



Dev filoya 55 koltuklu TEMSA LD'ler katıldı

Sektörün dev markası Gürsel Turizm, filosunu yüksek yolcu kapasiteli TEMSA LD otobüslere açtı. Firma, ilk etapta TEMSA Bayi Pilavcı Otomotiv'den 2 adet LD otobüs aldı. Firma yetkilileri, yatırımların sürüleceğini dile getirdi

TÜRKİYE'nin yanı sıra dünyanın da önde gelen yolcu taşımacılığı şirketleri arasında yer alan Gürsel Turizm, zorlu koşullara karşın araç yatırımlarını aralıksız sürdürüyor.

Pek çok farklı marka ve büyüklükte aracın yer aldığı dev Gürsel Turizm filosuna; yeni bir model daha katıldı. Gürsel Turizm, büyük grup taşımacılığında kullanılmak üzere, TEMSA Bayi Pilavcı Otomotiv üzerinden 2 adet 55 yolcu kapasiteli TEMSA LD otobüs aldı. Otobüsler, düzenlenen törenle teslim edildi.

Teslimat töreninde; TEMSA Türkiye Satış Direktörü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ve Şirket Araçları Koordinatörü Umur Demircan hazır bulundu. Teslimatta konuşan TEMSA Türkiye Satış



Direktörü Baybars Dağ, Gürsel Turizm gibi global bir taşımacı firmanın kendi markalarını tercih etmesinin gurur verici olduğunu belirterek, araçların hayırlı olması temennisinde bulundu.

Firma olarak gelecek öngörülerini

doğrultusunda araç yatırımları yaptıklarını dile getiren Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant da, bu satışta kendilerine kolaylıklar sunan TEMSA ve Pilavcı Otomotiv ailesine teşekkür etti.



Mydata'nın veliahtları için muhteşem sünnet töreni

OTOBÜS sektörüne yazılım ve bilet otomasyonu alanında çözüm ortağı olan MyData Bilişim'in kurucusu ve sahibi Aydın Doğan, geçen hafta Mustafa, Yavuz ve Selim'i sünnet ettirdi. Bursa'nın seçkin mekanlarından Deluxe Salon'da düzenlenen muhteşem sünnet törenine, Aydın Doğan'ın meslektaşları, mesai arkadaşları ve sektördeki dostları katıldı. Erkekliğe atılan bu ilk adminin aileye hayırlı olmasını temenni ediyoruz.



İZTAD'tan şehir trafiğini rahatlatacak çarpıcı öneri:



Okulların giriş çıkış saatlerinde özel araçlar trafiğe çıkmamasın!

OKULLARIN da açılmasıyla birlikte; özellikle büyükşehirlerde trafik kaosu yaşanmaya başladı. Gerek hükümetin gerekse de yerel yönetimlerin, tercihlerini toplu ulaşımdan yana kullanıp buna göre düzenlemeler yapması gerekmektedir. Peki neler yapılabilir? Konuyla ilgili olarak İZTAD Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın'dan çarpıcı öneriler geldi.

PANDEMİDEN dolayı, okullar yaklaşık 20 ay kapalı kaldı. Uzun süredir iş yapamayan ve ciddi manada kan kaybeden servisçiler, 2021-2022 eğitim-öğretim sezonunda yüz yüze eğitimin başlamasıyla birlikte yeniden trafiğe çıktı. Ancak yıllardır çözülemeyen trafik sorunu nedeniyle mağduriyeti devam eden servisçiler, okul servislerinin giriş çıkış saatlerinde özel araçların trafiğe çıkmamaya özen göstermesini istedi.

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın, trafik sorununun çözümü için İzmir Valiliği ve İzmir

Büyükşehir Belediye Başkanlığına çağrıda bulunarak, "Trafik sorununu kökten çözmek mümkün değil; ancak bazı düzenlemelerle rahatlama sağlanabilir.

Sorunun çözümü için İzmir Valiliği ve Büyükşehir Belediyesi öncülüğünde paydaşların da içerisinde yer alacağı bir komisyon kurulmalı; bu komisyonun çalışması sonucu çalışma saatleri yeniden belirlenmelidir.

Bizim bu konudaki önerimiz şu: Okulların giriş ve çıkış saatleri sabah 09.00, akşam 16.00 olarak düzenlenmeli, bu saatlerde özel araçlar mümkün olduğu kadar trafiğe çıkarılmamalıdır. Böylece öğrencilerimiz

hem trafikte beklemek zorunda kalmayacak hem de ev ve okullarına erken saatte rahatlıkla ulaşabilecekler" diye konuştu

ÖZEL OKUL KOMİSYON ALMASIN Altın, "Özel okullar, velilerden servis bedeli adı altında tahsil ettikleri ücretlerden komisyon alıyor. Bu nedenle servis ücretleri velilere yüksek geliyor. Bunun sorumlusu biz değiliz, eğer çocuğunu özel okula gönderen veliler, devlet okullarında olduğu gibi direk bizimle muhatap olurlarsa bu sorun ortadan kalkar" dedi.

SERVİS ÜCRETLERİ DENGELENSİN

İzmir Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) tarafından belirlenen servis taşıma ücretlerinin her yıl Ankara ve İstanbul'un gerisinde kaldığının da altını çizen Coşkun Altın, "Bu yıl üç büyük ilde servis ücretlerine yüzde 15 zam yapıldı; ancak geçmiş yıllardan gelen fiyat farkı nedeniyle bu fark İzmir servisçilerinin aleyhine daha da açıldı.

Bu konuda UKOME yetkililerinin sesimize kulak verip, gerekli düzenlemeleri yapmasını istiyoruz" dedi. Başkan Coşkun Altın, açıklamasının sonunda yeni öğretim yılının tüm eğitim camiasına ve onun paydaşlarına hayırlı olmasını diledi.

TÜRKİYE'NİN İHRACAT ŞAMPİYONLARI AÇIKLANDI



MERCEDS-BENZ TÜRKİ 1.1 milyar dolar ile ilk 10'da

Türkiye ekonomisinin lokomotif şirketlerinden Mercedes-Benz Türk; 1.1 milyar aşkın otobüs, kamyon, AR-GE ve diğer alanlardaki hizmet ihracatı ile 2020 yılında en fazla ihracat yapan 10 şirket arasında yer aldı. Şirket adına ödülü alan CFO Tülin Mede Esmer, aynı başarıyı bu ve önümüzdeki senelerde de sürdürmeye kararlı olduklarını dile getirdi.

52 yıldan bu yana en zor günlerinde dahi Türkiye'ye olan güvenini ortaya koyup yabancı sermayeye cesaret kaynağı olan Mercedes-Benz Türk, üretimi, istihdamı ve ihracatı ile ülkemize katma değer sağlamaya devam ediyor. Şirket, üstün performansını pandeminin hüküm sürdüğü 2020 ve 2021 yılında da sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında en fazla ihracat yapan ilk 10 şirket arasına girerek, başarısını bir kez daha ortaya koydu. Şirket, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği 28. Olağan Genel Kurulu ve "2020 İhracat Şampiyonları Ödül Töreni"nde ödülüne kavuştu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından takdim edilen ödülü Mercedes-Benz Türk adına Mercedes-Benz Türk Finans ve Kontrol Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CFO) Tülin Mede Esmer teslim aldı.

Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında 1.1 milyar doların üstünde ihracat geliriyle ulaşılarak Türkiye ekonomisine katkısını aralıksız sürdürmeye devam ediyor. Marka, pandemi gölgesinde geçen 2020 yılında otobüs, kamyon, AR-GE ve diğer alanlardaki hizmet ihracatı ile 2020 yılında en fazla ihracat yapan ilk 10 şirket arasında yer aldı. 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'i ve ihraç edilen her 10 kamyonundan 8'i Mercedes-Benz Türk imzasını taşıyor. Ödül törenine katılan Mercedes-Benz Türk Finans ve Kontrol Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CFO) Tülin Mede Esmer, konu hakkında şunları belirtti: "Mart 2020 itibarıyla ülkemizde etkilerini hissettiğimiz Covid-19 pandemisine rağmen; 'Ekonominin aşısı üretimdir' diyerek Aksaray Kamyon Fabrikamız ve Hoşdere Otobüs Fabrikamızda sürdürülebilir üretime odaklandık. 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'inin ve her 10 kamyonundan 8'inin üretimine imza atmanın yanı sıra AR-GE ve hizmet ihracatımızla ülkemize 1.1 milyar doların üstünde gelir sağladık. Önceki yıllarda olduğu gibi; 2021 yılında da benzer şekilde ülkemizin ihracatına destek olmak istiyoruz."

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'de 2020 yılında üretilen 7.267 adet otobüsten, 3.611 adedini, yaklaşık yarısını, üretmenin gururunu yaşıyor.



Şirket, başta Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere yaptığı üretimin yaklaşık olarak yüzde 89'unu ihraç etti ve 2020 yılında 3.209 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirerek Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'inin Mercedes-Benz Türk imzasını taşımasını sağladı. Hayatın devamlılığının sağlanmasında büyük bir önemi olan kamyon ürün grubunda 2020 yılında da liderliğini sürdüren şirket, 6.932 adet kamyon satışına imza attı.

Öte taraftan Türkiye'deki her 10 kamyonun 6'sını üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası; üretimiyle, istihdamıyla, AR-GE faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkılar sağlıyor. Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyonun 8'inin üretimine de imza attı.

İKALE SÖZLEŞMESİ

İş hayatında oluşabilecek en normal durumlardan biri de bir noktada işçi ve işveren bir arada çalışmak istememesidir. Her sektörde olduğu gibi taşımacılık ve ulaştırma sektöründe de bu durum söz konusudur. İşçinin, daha iyi koşullarda iş bulmasından başlayıp, işverenin küçülmeye gitmesi gibi sebeplerden kaynaklanabilecek bir durumdur.

Genelde iki taraftan biri iş sözleşmesinin devam etmesini isterken, diğer tarafın bitirmek istediğine şahit oluruz ve dolayısıyla bu ayrılığın sonucunda uyumsuzluk ve tazminatlar belirir.

İki tarafın da sözleşmeyi bitirmek istemesi durumunda ne olur? Bu durumda ilk akla gelen ve sonuca en hızlı götürecek olan çözüm ikale sözleşmesi yapmaktır.

"Bozma" sözleşmesi de diyebileceğimiz bu sözleşme türünde tarafların daha önce gerçekleştirmiş oldukları sözleşmeyi feshetmek üzere yaptıkları yeni bir sözleşmedir.

İşveren bakımından bu sözleşmeyi yapmanın avantajları, iş sözleşmesinin feshinden kaynaklanan yükümlülüklerinden kurtulmasıdır. Örneğin, işverenin, iş sözleşmesini feshetmesi durumunda, işe iade davası açılması ihtimali ile karşılaşacakken, ikale sözleşmesi ile iş sözleşmesinin bitmesi durumunda böyle bir risk olmayacaktır.

İşçi bakımından avantajlarını değerlendirdiğimizde ise, fesih olması durumunda yararlanacağı birçok haktan mahrum kalması sebebiyle, işçi açısından orantısız olarak daha avantajlı kabul edilebilir. Ancak, işçinin de ihbar sürelerine uymak zorunda olduğunu düşündüğümüzde, eğer başka bir yerde daha iyi

koşullarda bir iş bulmuşsa ve bir an önce başlamak istiyorsa, bu durumda ikale sözleşmesi yapmak, fesih sürelerinden dolayı işverene tazminat ödeme durumunda kalmaktan daha avantajlı bir durum oluşturacaktır.

İşçi açısından daha az avantajları göz önüne bulundurulduğunda, mahkemeler nezdinde şüphelerle yaklaşılacağı da aşıkardır. İşçi yararına yorum ilkesi gereği, işçinin bu sözleşmeyi yaparken baskı altında kalıp kalmadığı incelenecektir. Bununla beraber ikale sözleşmesinin geçersizliği ispat etmesi gereken kişi iddia sahibi olduğundan, eğer işçi bu geçersizliği iddia ediyorsa, ispat etmekle yükümlü olan kişi de kendisi olacaktır.

İkale sözleşmesi, taraflar açısından uygunsuz, bir iş sözleşmesini sona erdirmenin en az tatsız olan yöntemi kabul edilebilir. Aksi durumlarda zaten bir yargı sürecine girilecek ve uzun bekleme süreleri başlayacaktır. İkale sözleşmesinde tarafların birbirinden isteklerini yerine getirmek daha kolay ve kısa bir yöntem olabilir.



Av. Lerzan BAYRAM

Travego Black Edition'a büyük rağbet

MERCEDES-Benz'in şehirler-arası otobüs segmentindeki 'Amiral Gemisi' Travego, bu yıl yapılan teknik yeniliklere ek olarak siyah detayları ve 'Travego Black Edition' ismiyle firmaların filolarında yerini almaya başladı.

Özellikle uzun hat doğu ve güneydoğulu firmalar, yeniliklerinin yanı sıra göz dolduran görünüşüyle de Travego Black Edition'ı tercih ediyor. Sektörün köklü firmalarından Öz Elbistan, Mengerler üzerinden ilk Travego Black Edition yatırımını yaptı. Araç, Mercedes-Benz Türk yerleşkesinde yapılan törenle firma yetkililerine teslim edildi. Törende Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki, Öz Elbistan yetkilileri Mustafa Erler ve Mete Erler hazır bulundu.

Yeni Yıldız'ı filosuna katan bir başka firma ise Güneydoğu'nun önde gelen firmalarından Siirt Kurtalan Ekspres oldu. Firma, yatırımını Hassoy Motorlu Vasıtalar üzerinden gerçekleştirdi. Bir adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD Black Edition, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ve Selçuk Köse tarafından, araç sahibi Sedat Erkan'a teslim etti.



ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Ali Osman ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

EMRE KÖMBE

TOBB SEKTÖR MECLİSİ HEYETİNDEN ANKARA'DA ÖNEMLİ ZİYARETLER



İrem Bayram, Emre Ak, Taşkın Arık ve Hasan Kurnaz'dan oluşan TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi heyeti, ilk ziyaretini Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Mahmut Sütçü'ye gerçekleştirdi.



Sektör Meclisi heyeti, Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Mahmut Sütçü'nün ardından, ikinci ziyaretini SSK Primler Genel Müdürlüğü'ne yaptı

ÖNCELİKLİ TALEPLER İLETİLDİ

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi, oluşturduğu bir heyetle Ankara'da önemli ziyaretler gerçekleştirdi. Gelir İdaresi Başkanlığı, SSK Primler Genel Müdürlüğü ile Trafik Daire Başkanlığı yetkilileri ile yapılan görüşmelerde, 'acil' çözüm bekleyen sorunlar dile getirilerek, destek talebinde bulunuldu. Görüşmelerin verimli geçtiği ifade edildi.

PANDEMİ sürecinden en çok etkilenen kesimlerin başında turizm ve şehirlerarası otobüsçüler geliyor. Gerekli desteği göremeyen taşımacılar, türlü zorluklarla karşılaştı ve karşılaşmaya da devam ediyor. Zaten kaptan bulmakta zorlanan taşımacılar, temaslı şoförlerin 14 gün karantinaya alınması sebebiyle bazı seferlerini yapamaz hale geldi. Kaptan buldun; aynı gün SSK'sını yapamadığın için sefere gönderemiyorsun. İrem Bayram, Emre Ak, Taşkın Arık ve Hasan Kurnaz'dan oluşan TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi heyeti, kaptan meselesini ve öncelikli taleplerini İletmek üzere Ankara'da bir dizi temaslarda bulundu. Heyet, ilk olarak Gelir İdaresi Başkanlığı'nı ziyaret ederek Başkan Yardımcısı Mahmut Sütçü ile bir görüşme gerçekleştirdi. Heyet, 'polnet' gibi

Gelir İdaresi'nin de U-ETSD sistemine entegre edilmesi gerektiğini belirterek, bununla faturasız ve kanunsuz taşımaların önüne geçilebileceğini dile getirdi. GİB Başkan Yardımcısı Mahmut Sütçü de, U-ETSD'ye entegrasyon çalışmalarının ekim ayı itibarıyla başlayacağını, sürecin en kısa sürede tamamlanacağını söyledi. Heyetin buradaki bir başka talebi ise KDV'de yüzde 8'lik oranının devam etmesini ve tevkifatın tarifersiz taşımalarda tamamen kaldırılması oldu. Başkan Yardımcısı Sütçü, bu talebi ilgililerle görüşeceklerini söyledi. TOBB heyetinin ikinci ziyaret durağı ise Çalışma Bakanlığı SSK Primler Genel Müdürlüğü oldu. Burada dile getirilen can alıcı konu kaptanlarla ilgiliydi. Bilindiği gibi temaslı kaptanlar da, 14 gün karantinada kalıyor. Bunların yerine aynı gün çalıştırılacak kaptanların bulunması gerekiyor.

Ancak kaptan bulunsa da sefere çıkamıyor; çünkü kaptanlar aynı gün SSK'lı gösterilemiyor. Heyet, bunun önünün açılmasını talep etti. SSK Primler Genel Müdürlüğü yetkilileri bunun mümkün olmadığını, kanuni değişiklik gerektirdiğini aktardı. Ancak çözüm olarak da şunu önerdiler: Sizler şirket olarak hiçbir bedel ödemedenden potansiyel kaptan ve hostları (askıda personel) listeleyp bildirim yaparak onları SSK havuzuna alabilirsiniz. Burada önemli olan husus, firma ile çalışan arasındaki sözleşmedir. Heyetin üçüncü ve son ziyaret durağı Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanı Mehmet Yavuz ve Başkan Yardımcısı Ümit Mutlu oldu. Burada ele alınan öncelikli konular U-ETSD'ye düzenli veri aktarımı ve dijital takograf kullanımı oldu. Heyetin bir talebi de kesilen cezaların elektronik ortamda aynı anda kendilerine iletilmesi oldu.



KARSAN, 'e-ATA' Ailesi ile elektrikte büyük oynuyor

KARSAN, 10, 12 ve 18 metre uzunluğunda üç farklı modelden oluşan yüzde 100 elektrikli model ailesi 'e-ATA'yı tanıttı. 150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketiyle tercih edilebilen e-ATA, gerçek sürüş koşullarında 450 kilometreye kadar menzil sunuyor. Araçların seri üretimine başlandığını Karsan CEO'su Okan Baş, "e-ATA serimizi ile 6 metreden 18 metreye uzanan tüm boyutlarda yüzde 100 elektrikli araç sunabilen Avrupa'daki ilk ve tek marka olduk" dedi.

reye kadar menzil sunuyor. Araçların seri üretimine başlandığını Karsan CEO'su Okan Baş, "e-ATA serimizi ile 6 metreden 18 metreye uzanan tüm boyutlarda yüzde 100 elektrikli araç sunabilen Avrupa'daki ilk ve tek marka olduk" dedi.

KARSAN yüzde 100 elektrikli model ailesi e-ATA'yı tanıttı. Yüksek nüfusa sahip şehirlerin çevreci otobüs ihtiyaçlarını karşılamak üzere pazara sunulan e-ATA serisi 10, 12 ve 18 metre uzunluğunda üç farklı model olarak pazardaki yerini aldı. Doğuştan elektrikli e-ATA, batarya teknolojilerinden taşıma kapasitesine kadar birçok alanda oldukça esnek bir yapı sunarak ihtiyaçlara hızla yanıt verebiliyor. 150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketiyle tercih edilebilen e-ATA ailesi, normal bir otobüs rotasında yolcu ile doluyken dur-kalk, yolcu indirme-bindirme, tüm gün klimanın çalıştığı koşullardan ödün vermeden tamamen gerçek sürüş koşullarında 450 kilometreye kadar menzil sunuyor. Üstelik, sahip olduğu hızlı şarj teknolojisiyle batarya paketinin büyüklüğüne göre 1 ila 4 saat arasında şarj edilebiliyor.

2 milyon kilometrelik deneyime ulaştık
e-ATA lansmanında konuşan Karsan CEO'su Okan Baş, "Tüm dünyada gelecek için daha yaşanabilir ve çevreci adımlar atılıyor. Şehir içerisinde durmaksızın hizmet veren otobüslerin tamamen çevreci hale getirilmesi de bu adımlardan bir tanesi. Buna yönelik verilen teşvikler ve gelişmiş ülkelerde sıfır emisiyona geçişle ilgili belirlenen hedef tarihler değişimi hızlandırıyor. Biz de Karsan olarak bu dönüşüme 2 yıldır öncülük ediyoruz. Kendini kanıtlamış BMW i batarya teknolojisine sahip, Jest ve Atak Electric'i 1 yıl gibi kısa bir sürede ardi ardına geliştirmiş ve seri

üretimine başlamıştık. Sınıfının yaratıcısı 6 metrelik Jest Electric ile 2020'de Avrupa pazarında segment lideri olduk. Sınıfının en uzun menziline sunan 8 metrelik Atak Electric ise Fransa, Almanya ve Romanya başta olmak üzere Avrupa'nın dört bir yanından yüksek talep görüyor. Diğer yandan, 8 metre sınıfındaki Otonom Atak Electric modelimizle bir ilke imza attık ve seri üretimini gerçekleştirerek tüm dünyaya tanıtık. Son iki yılda pek çok Avrupa ülkesinde elektrikli araçlarımızla 2 milyon kilometrenin üzerinde deneyim elde ettik" dedi.

Geleceği Elektriklendirmeye hazırız
Avrupa'nın büyük sınıfındaki elektrikli otobüslere önemli ölçüde ihtiyaç duyacağımızı belirten Baş, "Avrupa şehirci otobüs pazarına baktığımızda pazarın yüzde 83'ünü 12 ve 18 metrelik büyük boy otobüslerden oluştuğunu görüyoruz. Öte yandan, dizelden elektrikli otobüslere dönüşüm ise hızla artıyor. 2024'te satılan araçların yüzde 35'inin, 2030'da ise en az yüzde 50'sinin tamamen elektrikli olması bekleniyor. Bu dönüşümü desteklemek adına Paris, Londra ve Hamburg gibi büyük şehirler artık yeni otobüs alımlarında sıfır emisyonlu araç olması şartı getirdiler. Karsan ise bu dönüşümü önceden öngörerek 5 yıl öncesinde tüm planlamalarını buna göre yapmıştı. Bugün pazara sunduğumuz e-ATA serisiyle 10,12,18 m'lik yüzde 100 elektrikli otobüslerimiz ile artık pazarın tamamında yer alıyoruz. Böylece, Karsan olarak 6 metreden 18 metreye uzanan tüm

boylardaki elektrikli ürün gamımızla, geleceği elektrikleştirmeye hazır hale geldik. Belirttiğimiz tüm bu yolculuğa bizler "Karsan Electric Evolution" diyoruz. Dönüşümün sembolünü ise "e" olarak belirtiyoruz" diye konuştu.

Tek şarjla gün boyu hizmet

Esnek yapısıyla iddialı bir model olan e-ATA'da, 150 kWh'tan 600 kWh'a kadar 7 farklı batarya paketi ihtiyaca göre tercih edilebiliyor. Maksimum batarya kapasitesi 10 metre için 300 kWh, 12 metre için 450 kWh iken, 18 metre sınıfındaki modelde 600 kWh kapasiteye çıkılabiliyor. e-ATA'nın tekerlere konulan elektrikli hub motorları, 10 ve 12 metrede 250 kW azami güç ve 22.000 Nm tork sunarak, e-ATA'nın en dik yokuşları sorunsuz tırmanmasını sağlıyor. 18 metrede ise 500 kW'lık azami güç, en dolu kapasitede bile tam performans gösteriyor. Güçlü bataryaları sayesinde e-ATA 12 metrelik modelinde araç doluyken, gerçek otobüs rotasında dur-kalk ve yaz koşulunda klima açıkken tek şarjla 450 kilometreye kadar çalışma imkânı sağlıyor. Kablolu bağlantı ile 150 kW'a kadar şarj gücüne sahip olan e-ATA, tercih edilen batarya paketine göre 1 ile 4 saat arasında şarj edilebiliyor. Böylece, aracın gün içinde tekrar şarj edilmesine gerek kalmadan tüm gün kullanılmasına olanak sağlıyor. e-ATA'da kablolu şarj yanı sıra duraklarda şoförün araçtan inmeden şarj etmesine imkan sağlayan yüksek güçlü hızlı şarj opsiyonu da sunuluyor.





Akgül ailesinin acı kaybı

KURDUĞU samimi ve sıcak ilişkisiyle yolcu taşımacılarının 'aileden biri' olarak kabul ettiği OTOKAR Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, geçen hafta acı bir kayıp ile sarsıldı. Basri Akgül, biricik annesi İlhan Akgül'ü (85 yaşında) kaybetti. Merhume İlhan Akgül, 27 Eylül 2021 Pazartesi günü Marmara İlahiyat Fakültesi Camii'nde saat 12.00'de kılınan cenaze namazına müteakip Çekmeköy Alemdağ Ekşioğlu Mezarlığı'na defnedildi.

Anne İlhan Akgül; eşi Kadir Akgül, Basri Akgül, ailesi, yakınları ve sevenleri tarafından ebediyete uğurlandı.

OTOKAR adına Genel Müdür Serdar Görgüç, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otobüs Satış Müdürü Murat Torun ve Kurumsal İlişkiler Müdürü Beril Gönüllü'nün hazır bulunduğu cenaze maresimine; TEMSA Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Karsan İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, Otokar bayilerinin sahip ve temsilcileri ile TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan ve federasyon yöneticileri de katıldı.

Biz de Haber Ulaşım Ailesi olarak OTOKAR Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ve Akgül ailesinin acısını paylaşıyor, anne İlhan Akgül'e Allah'tan rahmet diliyoruz...



Laçın'lar de yastaydı

BU sayımızda kaybettiğimiz 3 anenin haberi yer alıyor. Minnet duyduğumuz anneleri kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşadık. Kaybettiğimiz annelerden birisi de merhume Hatice Laçın. Metro Turizm Adana ve Mersin işletmecileri Sehabettin Laçın'ın eşi, Yalçın Laçın'ın annesi Hatice Laçın, geçen hafta vefat ederek aramızdan ayrıldı. Anne Hatice

Laçın, memleketi Van'da düzenlenen cenaze merasimi ile ebediyete uğurlandı. Cenazeye, ailenin yakınları ve dostlarının yanı sıra Laçın'ların otobüscü meslektaşları da katıldı. Best Van CEO'su İrem Bayram da, Laçın'ların acısını paylaşanlardandı.

Haber Ulaşım ailesi olarak anne Hatice Laçın'e Allah'tan rahmet, yakınları ve sevenlerine sabır diliyoruz.



SHOW Reklam da annesini kaybetti

OTOBÜS firmalarına yıllardır Büyük İstanbul Otogarı'nda tabela ve reklam alanında çözüm ortağı olan Show Reklam'da, geçen hafta yas vardı.

Show Reklam sahibi Yavuz Battal'ın değerli annesi Radet Battal, vefat ederek aramızdan ayrıldı. Merhume Radet Battal, ailesi, yakınları ve Show

Reklam sahibi Yavuz Battal'ın dostları tarafından ebediyete uğurlandı. Anne Battal'ın cenazesi 4 Levent Sanayi Mahallesi Merkez Camii'de kılınan cenaze namazından sonra Hasdal mezarlığına defnedildi.

Haber Ulaşım ailesi olarak Battal ailesine başsağlığı, anne Radet Battal'a Allah'tan rahmet diliyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

Show reklam sahibi
Yavuz Battal'ın değerli annesi

Radet BATTAL'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



Mehmet Halı

MEHMET ATIŞ

PRESTİJ, KAZANDIRIR

PİLAVCI OTOMOTİV

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



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

temsa.com

Yeni Eğitim Öğretim Yılında

Öğrencilere Başarılar Dileriz!

obilet.com

biletall.com

