

Mercedes-Benz Türk 9 ayda iç pazara 189 otobüs sattı

Haberimiz Sayfa 13'te



TEMSA'nın üretimi de ihracatı da arttı

Haberimiz Sayfa 4'te



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y a b h a b e r u l a s i m

Yıl: 1

Sayı: 22

Tarih: 29 Ekim 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y a b h a b e r u l a s i m

DÖVİZDEKİ ARTIŞ OTOBÜŞÇÜYÜ UÇURUMUN KENARINA SÜRÜKLÜYOR! DUYAN VAR MI:

BU SEKTÖR BATIYOR!

Kur artışı herkesi vurur ya; otobüsçüyü bir başka vuruyor. Çünkü mazotu, otoyolu ve köprüsü, yani onun her 'mecburiyeti' dövize endeksli. Mazot 8,20 TL'ye çıkmış, köprü ve otoyola 'kur' zammı ise eli kulağında. Takatsiz sektör için, kaldırılması zor yükler bunlar. Durum hakikaten de çok kritik!



Sayfa 5'te

MAPAR, yılın 2'nci yarısında fırtına gibi



Sayfa 7'de

Eskişehirli esnaf adeta dert küpü



Sayfa 22'de

Ali Osman Ulusoy yine TS'nin sponsoru



S. 21'de

İZTAD'ta Coşkun Altın güven tazeledi



Sayfa 17'de

Kâmil Koç yolcusunu yüzde 60 artırdı

Çıkışlar İstanbulkart ve kredi kartıyla ödenecek

BÜYÜK İstanbul Otogarı'nın işletmecisi İBB, aldığı kararla, otobüs kapı çıkış ücretlerinde nakit ödemeyi kaldırdı. Karar, ilk açıklandığında büyük tepki çekti. Tüm kapılarına kredi kartı dağıtımının imkansız olduğunu ve güven problemi doğuracağını dile getiren firma yetkilileri, bunun uygulamada kaosa neden olacağını ifade etmişti. Ancak daha sonra çıkış ücretlerinin aynı zamanda

İstanbulkart ile de ödenebileceği açıklanınca tepkiler dindi. İşte İBB'nin söz konusu kararı: Büyük İstanbul Otogarı'nda müdürlüğümüz tarafından işletilen veznede terminal çıkış ücreti tahsilat işlemlerinin güvenli hale getirilmesi ve nakit para trafiğinin ortadan kaldırılması amacıyla 1 Kasım 2021 Pazartesi günü itibarıyla 'sadece' kredi kartı ile tahsilat işlemi gerçekleştirilecektir.



YILIN İLK 9 AYINDA SADECE 277 OTOBÜS SATILDI



Fiyatlar uçacak; 2022'de bunlara sahip olmak çok çok zorlaşacak!

2020'de sadece bir markanın sattığı şehirlerarası otobüs sayısı 347 iken, yılın 9 ayında bu sayı 277'de kaldı. Uzmanlar, 2022'de otobüs fiyatlarının 3-3.5 milyon aralığında olacağını ve pazarın daha da daralabileceğini söylüyor

2018, otobüs pazarı açısından bir yıkım yılıydı. 2019'da da yüzler gülmedi. Pandemiye rağmen 2020 'eh' dedirtse de, rakamlar güzel günleri arattı. Peki 2021? Pandemi hala devam etse de, virüsle yaşamayı öğrendik, yüksek vaka oranlarına rağmen normalleşebildik. Bu normalleşmenin pazara pozitif yansması oldu mu; koca bir hayır! Rakamlar, gerçekten de iç karartıcı... Otobüs satışları açısından yılın en verimli 9 ayını geride bıraktık. Bu 9 ayda satılan şehirlerarası otobüs sayısı, sadece 277

adet. Yani geçen yılı bile mumla arıyoruz. 2020'de, sadece Mercedes-Benz Türk, 347 şehirlerarası otobüs satmıştı. Bu yılın toplamında bile bu sayıyı yakalamamız mümkün görünmüyor. Peki ya 2022 nasıl olur? Dolan 11, euronun 13 TL seviyesine çıkacağını düşünen yazarımız Yalçın Şahin, sıfır otobüs fiyatının 3-3.5 milyon seviyelerine çıkacağını, bunun da sıfır otobüs almayı çok çok zorlaştıracağını söylüyor. Yalçın Şahin, önümüzdeki 5 yılın, ikinci el otobüs için altın yıllar olacağını da ifade ediyor.

DEVLETİ yöneten hükümetlerin elbette öncelikleri vardır ve bu öncelikler doğrultusunda da belirli kesimleri daha fazla destekler ve onlar için pozitif ayrımcılık uygular. Hava ve demiryollarının geri kaldığını düşünen devletimiz, yıllardır bu modları vergi muafiyetleri ile destekleyip büyütüyor. Bunun sonucu olarak her iki mod da palazlandı ve gerektiğinden fazla büyütüldü. Bir taraf büyüdüğünde, haliyle diğer taraf küçülüyor. On yıllardır kendi öz kaynaklarıyla hiçbir destek almadan şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veren otobüsçü; işte o küçülen oldu. Küçülme, değil aslında ciddi bir erime ve kan kaybı... Otobüsçünün ekonomisi, son yıllarda istikrarlı olarak bozuldu. Buna ekonomik, sosyal ve sağlık krizleri de eklenece, pek çok firma için çöküş başladı. Sektörün son iki yılda maruz kaldığı durum işte bu. Ayakta kalmak çok zorlaştı. Herkes kendince bir şeyler yapıyor ama bu, hiç de yeterli olmuyor

ÜLKEMİZDE maalesef yine kur faciası yaşanıyor. Dolar, euro ve altın fiyatları astronomik şekilde yükselirken; TL değer kaybetmeye devam ediyor. Bu gelişmeler, dövize yatırım yapanları sevindirirken toplumun büyük kesimini yoksullaştırıyor. Kurlardan en çok etkilenen kesimlerin başına ise şehirlerarası otobüsçüler geliyor. Zira araçların fiyatları, kullandıkları motorin, şehirlerarasındaki kullandıkları otoyol ve köprüler dövize endeksli. Mesleğin en büyük gider kalemi mazot. An itibarıyla mazotun fiyatı 8.20 TL civarı. Devletin koruma kalkması için, zamlar gün be gün artmaya devam edecek. Çok yakında ücretli otoyollar ve köprülere de kur zammı yansıtacak. Bu kadar yorgun, bu kadar takatsiz kalmış bir sektör için, tüm bunlar kaldırılacak yükler değil. Yılların otobüsçüleri, "iş hayatımızda böyle bir kriz ve açmazla karşılaşmadık" sözleriyle durumu gözler önüne seriyor. Devletten destek gelir mi; zor! Sektör yapabileceğini kendisi yapacak



Sayfa 17'de

KENT Electra'nın Avrupa turu sürüyor



Meslek en zor
sınavını veriyor

Mustafa Yıldırım
Sayfa 22'de



Kaptanlık için devlet
sorumluluk almalı

İbrahim Artırdı
Sayfa 21'de



Hepimiz aynı
geminin içindeyiz

Yalçın Şahin
Sayfa 5'te



Derneğimizi kurmada
geç bile kaldık

Levent Birant
Sayfa 15'te



Bir haftalık
mola

İrem Bayram



Telafi edici fiyat
politikası şart

Emre Ak
Sayfa 22'de



Turizm taşımacılığta
sürücünün önemi

Cem Türkan
Sayfa 4'te



Trafik kazalarında
kusur

Lerzan Bayram
Sayfa 19'da







YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Yolumuz Cumhuriyet, Yönümüz Gelecek.

Ata'mızın bıraktığı mirasa tam 98 yıldır aynı coşkuyla sahip çıkıyoruz.
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

-  mercedesbenzotobus
-  MercedesBenzOtobus
-  Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs
-  www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Temsa'nın üretimi de ihracatı da genişledi

OSD'nin verilerine göre; ilk 9 ayda tobüs üretimi yüzde 32,9 daraldı. TEMSA, bu olumsuz tablonun aksine en iyi performanslarından birini ortaya koyarak bu süreçte üretimini yüzde 30, toplam üretim payını ise 4,5 puan artırdı. Şirket, aynı dönemde yüzde 37 azalan Türkiye otobüs ihracatında kaydettiği yüzde 138'lik artışla da çok önemli bir atılım gerçekleştirdi...

PANDEMİNİN damga vurduğu 2020 yılında toplam 411 adet otobüs üretimi gerçekleştiren otobüs üretimindeki global markalarımızdan TEMSA, 2021 yılının ilk 9 ayında 382 adetlik otobüs üretimine geçtiğimiz yılın toplam rakamlarına yaklaştı. Üretimdeki bu artış TEMSA'ya 4,5 puanlık bir üretim payı artışı da getirdi. İhracatta ise şirket dikkat çeken bir atılım yaşadı. 2020 yılının tamamında 213 adetlik ihracat gerçekleştiren TEMSA, 2021 yılının ilk 9 ayında yaptığı 293 adetlik otobüs ihracatıyla geçtiğimiz yılın toplam rakamını geride bıraktı.

Atılım yaşatan gelişmeler

Sabancı Holding ve Skoda Transportation'ın ana ortağı PPF Grup çatısı altında faaliyet gösteren TEMSA, yüzde 100 Türk mühendislerinin geliştirdiği araçlarını Adana'da 500 bin metrekairelik alana kurulu fabrikasında 1.300 çalışanıyla üretiyor. Şirket 4 bin adet otobüs ve midibüs, 7 bin 500 adet hafif kamyon olmak üzere yılda tek vardiyada toplam 12 bin adetlik üretim kapasitesiyle de sektörün en büyük oyuncular arasında yer alıyor. İhracatta da güçlü bir konumu olan TEMSA, 15 bine yakın aracını Fransa, Almanya, İngiltere, İtalya, Avusturya, İsveç, Litvanya ve Benelüks gibi Avrupa ülkelerinin yanı sıra ABD ve Türk Cumhuriyetleri de dahil dünyanın 66 ülkesine ihraç ediyor. Türkiye'de otobüs pazarının küçüldüğü ve ihracatın düşüş yaşadığı bir dönemde

TEMSA'nın yaşadığı yükselişin arkasında üretim gücü ve elektrikli otobüs üretiminde atacağı önemli rol oynuyor.

Elektrikli ihracatı dikkat çekiyor

Son dönemde elektrikli araçlara odaklanan şirket, seri üretime hazır hale getirdiği MD9 electricCITY, Avenue Electron ve Avenue EV model elektrikli araçlarla, bu alanda müşterilerine birden fazla model alternatifini sunabilen dünyadaki sayılı üreticiler arasında yer alıyor. TEMSA, gerçekleştirdiği elektrikli otobüs ihracatı ve anlaşmalarıyla da dikkat çekiyor. Şirket, elektrikli şehir içi otobüsü MD9 electricCITY'nin ilk ihracatını İsveç'e yaptı. İsveç'in ardından, Romanya'nın Buzau kentinin açtığı elektrikli otobüs ihalesine Avenue Electron model elektrikli araçlarıyla katıldı ve küresel rakiplerini geride bırakarak ipi göğüsledi. Çek Cumhuriyeti'nde Prag Ulaşım Şirketi'nin elektrikli otobüs filo sözleşmesine imza atan TEMSA, 14 otobüsten oluşan filoyu 2021 yılının sonunda teslim edecek.

Teknolojiye öncülük ediyoruz

Otomotiv sektörü pandemi ve çip krizi kaynaklı üretim zorlukları yaşarken TEMSA olarak üretimlerini aksatmadan sürdürdüklerini belirten TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, pazarın daraldığı bir dönemde üretim ve ihracatta ortaya koydukları performansın güçlü şirket yapılarının bir sonucu olduğunu söylüyor. Üretim ve ihracatta

ivme yaşarken gelişen teknolojiye de öncülük ettiklerini dile getiren Doğancıoğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Geçtiğimiz yıl birçok otobüs şirketi pandemi nedeniyle üretime ara vermek zorunda kaldığı için bu yıl da bu kesintilerin olumsuzluklarını hissetmeye devam ediyor. Yılın ilk 9 ayında otobüs pazarında üretim ve ihracatta yaşanan daralma da yine bu olumsuzlukların bir yansıması. Bizse bu dönemde üretimdeki gücümüzle öne çıkıyoruz. Yılın ilk 9 ayında üretimde yüzde 30, ihracatta yüzde 138'lik bir artış kaydettik. Özellikle ihracatta yaşadığımız artışta son dönemde odağımızda yer alan elektrikli otobüsler de rol oynadı. Elektrikli araç teknolojilerinde dünyanın sayılı şirketlerinden biri haline geldik. Bazı coğrafyalarda pazarın tek oyuncusu olarak sektörde oyun kurucu konumdayız. Kardeş şirketimiz Skoda Transportation ile birlikte küresel varlığımızı da sürekli artırıyoruz. Yakın zamanda tüm teknolojiyle kendi ürettiğimiz elektrikli araçlarımız ABD pazarına giriş yapacak. Öte yandan, otonom otobüsle ilgili çalışmalarımızı son hızla sürdürüyoruz. Teknolojiye öncülük eden, akıllı ürünlerini akıllı fabrikada üreten bir şirket olarak elektrikli araçlar, akıllı araçlar ve otonom araçlara ciddi yatırım yapıyoruz. Burada yaptığımız yatırımın karşılığını da önümüzdeki dönemde daha büyük üretim hacimleri ve daha fazla ihracat olarak almaya devam edeceğiz."

Turizm taşımacılıkta sürücünün önemi

TURİZM taşımacılıkta aslında hep atlanan ama her zaman olmazsa olmaz olan sürücülerimizdir. Otobüsten küçük araca kadar tüm segment araçları kullanan sürücülerimizin değerini görmezden gelemeyiz. Filomuzdaki araçlar ne kadar yeni olursa olsun, çalıştığımız sürücülerin olumlu ya da olumsuz bir davranışı ya da sözü tüm her şeyin önüne geçebilir. Sürücülerinden sayesinde müşterilerinden aldığı olumlu geri bildirimler firmalara büyük değerler katar. Tam tersi de müşterilerini kaybetmesine neden olur.

Pandemi sürecinde işletmeciler ve firmalar ne kadar olumsuz etkilendiyse, sektördeki kaptanlar ve sürücüler de bir o kadar süreçten kötü etkilenmişlerdir. Özelleştireni yapmaları gerekir, firmaların sürücülere verdiği maaşlar ve kısa çalışma ödenekleri bazı süreçlerde yetersiz kalmıştır.

Bu da sektörde ciddi kalifiye işgücü kaybına yol açmıştır.

Pandemi öncesi sektörde çalışan turizm güzergahlarına hakim, bu işte deneyim sahibi olan hatta yabancı dil bilen sürücüler başka sektörlerde geçiş yapmışlardır. Bu süreçteki belirsizlikten dolayı da eski işlerine geri dönmemişlerdir.

Hatta mevcut koşulların daha iyi olmasından dolayı bir kısmı da bundan sonra dönmeyi düşünmemektedir.

Aslına bakılırsa turizm sürücülerini gerçekten alınının hakkıyla, büyük emeklerle bu sektörde çalışmaktadır. Hem şehiriçi olsun hem şehirlerarası olsun günün her saati taşıdıkları canların bilinciyle hareket etmektedirler.

Bizlere düşen ise onları bu emeğinin karşılığını maddi ve manevi anlamda sağlamaktır. İster istemez pandemi sürecindeki sıkıntılar bunu belli bir süre olumsuz etkilemiş olduğu gibi, zamanla işlerin artması ile birlikte

bu sürecin olumlu yönde düzeleceğini düşünmekteyiz.

Ayrıca sektöre katılımın daha sistematik sağlanması adına farklı kurumlardan sağlanacak iç ve dış eğitimlerin de eklenmesi önemli olacaktır.

Sürücülerden beklenen aslında bir taraftan destinasyonu bilmesi, diğer taraftan müşteri ile iletişimde olması ve en önemlisi de araca aksam olarak hakim olup güvenli sürüşünü de sürdürmeye devam etmesidir.

Şu kısa cümleden de ne kadar farklı özelliğın sürücülerde bulunması gerektiğini görüyoruz. Mutlaka sürücülerde eksiklikler olabilir; ancak bunların tamamlanması için biz firma sahipleri her daim sürece katkıda bulunmak zorundadır

Pandemi sonrası bu dönemde sektörde sürücüsüz turizm ya da yol araçlarını parklarda çalıştırma ödenekleri, şapkamızı önümüze koyup hep birlikte düşünmemiz gerektiğinin farkına varmaktayız.

Ancak bir taraftan da ülkemizin en büyük sorunu olan artan işsizlik ve istihdam probleminde turizmin büyük katkı sunacağını düşünürsek; sektörümüzün de ülkemizdeki bu işsizlik oranını düşürmeye talip olduğu bir gerçektir.

Yeter ki kalifiye personel sağlamak konusunda eğitim kurumlarından ya da İşkur'dan destek alalım.

Yazıma son verirken; hepimizin Cumhuriyet Bayramını en güzel dileklerimizle kutlarını



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.

DAE Turizm'e '0' ayarında 7 adet ikinci el Safir teslimatı



mapar ikinci yarıda fırtına gibi

Peş peşe gerçekleştirdiği teslimatlarla yılın ikinci yarısına damgasını vuran MAPAR Otomotiv, sektörün önemli oyuncusu DAE Turizm'e; 7 adet yenilenmiş TEMSA Safir otobüs sattı...

OTOBÜS yenileme pazarının lider kuruluşu MAPAR Otomotiv, yılın ilk günlerinden itibaren çok sayıda firmaya, çok sayıda ikinci el otobüs satışı gerçekleştirdi. MAPAR'ın sihirli dokunuşları ile sıfır ayarına getirilip konforu artırılan otobüslerin son talipisi sektörün önde gelen markalarında İstanbul ve Bodrum merkezli DAE Turizm oldu. Şubat 2021'de

MAPAR'dan 20 adet 2. el otobüs alan DAE Turizm yetkilileri, yıl içerisinde 10 otobüs yatırımı daha yapacaklarını dile getirmişti. Şirket, bu planlama çerçevesinde MAPAR Otomotiv'den 7 adet sıfır ayarına getirilmiş TEMSA Safir aldı. Her türlü teknik yenilemenin yanı sıra konforu daha da geliştirilen 7 adet 2016 model 41 kişilik 2+1 Safir otobüs, MAPAR Otomotiv'in Bursa Genel Müdürlük tesisinde gerçekleştirilen törenle

teslim edildi. Otobüslerin anahtarı; MAPAR Otomotiv Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ve satış yöneticisi Sadık Çirir tarafından DAE Turizm yetkilisi Barış Coşkun'a teslim edildi. MAPAR güvencesine duydukları güven dolayısıyla DAE Turizm yetkililerine teşekkür eden Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve şirkete bol kazanç getirmesini temenni etti.



Unutmayalım; hepimiz aynı geminin içindeyiz

BU haftaki yazıma başlamadan önce, Cumhuriyetimizin 98. yılını kutluyor; bu uğurda canlarını feda eden şehitlerimizi saygı ve rahmetle anıyorum...

Bugün yaşananlara bakmadan önce, kısaca 2018 yılında yaşananları bir hatırlayalım. Türkiye'nin en zorlu yıllarından birisi olan 2018'de, yıl başı itibarıyla dolar kuru 3.70 TL idi... Nisan ayında bir yükselme trendi baş gösterdi; bu artış Ağustos 2018'de zirve yaptı ve dolar yüzde yüz artışla 7 Türk Lirası'nın üzerine çıktı. Uzun bir süre ekonominin iyi gittiği ülkemizde, bu döviz artışı şok etkisi yarattı.

Döviz arttıkça, dövizle satılan ürünlere erişim zor ve imkansız hale geldi. Örneğin otobüs; 1 milyon TL civarındaki otobüsün fiyatı 2 milyon liraya aştı. Tabii buna buzulan ekonomi nedeniyle seyahat arzının düşüşünü de eklediğinizde, kimse sıfır otobüs yatırımı yapamaz hale geldi. 2018, böylelikle özellikle otobüs pazarının tarihine en sıkıntılı yıl olarak geçti.

2018 yılının bir de çok olumlu bir yanıması oldu... Sıfır otobüs yatırımı yapamayan işletmeciler, elindeki otobüsün değerini daha fazla anladı ve "sıfır almak yerine, elimdekini yenileyerek daha uzun zaman kullanayım" gibi doğru bir mantık ile tanıştı.

Şimdi de dövizde ciddi bir yükseliş söz konusu. Yine 2018'i yaşar mıyız; bilinmez ama olasılık dışı da değil.

Gelelim bugüne... Biliyorsunuz Merkez Bankası, geçtiğimiz günlerde beklentilerin dışında faiz oranlarında indirim yaptı.

Bu indirimin süreceğini öngörüyoruz ve yıl sonuna kadar insanların nefes alması adına faizlerin 12-14 puanlara ineceğini düşünüyorum.

Bu indirimler, haliyle döviz kurlarını artıracak ve bu tabloyu göz önüne aldığımızda yıl sonu euro'nun 13, doların ise 11 Türk Lirası'na dayanacağını öngörüyoruz. Tablo net; yatırımcıların da bu öngörüye göre hesabını yapmaları gerekiyor. Koşullar, içerisinde hizmet verdiğimiz otomotiv sektörü için biraz daha zorlu.

Otomotiv sektöründe üretim azaldı. Bunun en önemli nedenlerinden birisi parça arzındaki yetersizlik. Yeterli miktarda parça bulamadığınızda, haliyle de üretim azalıyor.

Bunun bir sonucu olarak sıfır araç pazarına baktığımızda üretilen otobüs ve kamyon miktarı talebi karşılayamaz seviyelerde.

Arzdaki bu düşüş, 2018 yılındaki gibi araç fiyatlarını yükseltiyor.

Koşullar bu şekilde devam ettikçe, sıfır araç fiyatları da yükselmeye devam edecektir.

Benim öngörüm, ikinci elin bu süreçte altın çağ yaşayacağı yönünde... İşletmeciler, yapılacak işe göre yaş aralığını odağa alacaktır. Yıpranmamış, yetkili servis

bakımlı ve düşük kilometreli araçlar, yollarına kesintisiz olarak devam edecektir. Avrupa'da olduğu gibi araçlarımızın tamir ve bakımını yetkili servislerde yaparsak, bu eklemektenimizi 10 yıl daha fazla kullanabiliriz.

Bakınız, fiyatlar yükseliyor; ancak gelirler o derece artmıyor. Dolayısıyla bir otobüs artık eskisi gibi kendini iki yılda amorti edilecek bir ürün değil. Ancak yedi yılda kendini temize çıkarabiliyor. Önümüzdeki beş yıl, yeninin çok kıymetli olacağı, bakımlı ikinci el araçların ise altın değerinde olacağını öngörmekteyim.

Sektörün yakın bir iş ortağı ve dostu olarak bu köşemde naçizane bir takım öneri ve uyarılarda bulunuyorum. Çünkü şunu biliyorum ki, siz varsanız bizler varız, siz ne kadar iyiseniz bizler de o kadar iyiyiz. Sık yaptığımız uyarımı yinelemek istiyorum; koşullar çok kötü ve acımasız.

Dolayısıyla ayakta kalabilmek adına teraziyi iyi oluşturmak lazım. Üreticisi servisini, servis otobüsçüyü, otobüsçü tamamını yaşıtabilmelidir. Birbirimizi yaşatmaz isek, zincirin halkalarında kopmalar devam edecektir.

Otobüsçü bile fiyatlandırmasını doğru yaparsa, üreticisi doğru satış politikasıyla fiyatlandırma oluşturursa, yetkili servisine kolaylıklar sağlarsa, bu iş merdiven altından çıkar ve bu araçların tamamı servisi tercih eder.

Otobüsçü hak ettiği parayı kazanamadığından ötürü, servisleri tercih etmiyor. Burada herkesin suçu var. Rekabet edildiği için insanlar ne ileri ne geri ilerlemekte. Servislerin pahallık algısı tamamıyla yanlış bir yaklaşımdır.

Servisler çok para kazanmıyor. Burada merdiven altı servislerin tamamını bu potaya almak istemiyor. Yetkisi bulunmayıp işinde oldukça başarılı ustalarımız da mevcut. Bu insanların hakkını yememeliyiz.



Yalçın ŞAHİN



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



Bireysel 'YILDIZ' yatırımları sürüyor

FİLO bazında olmasa da, bireysel otobüs alımları hız kesmeden devam ediyor. Hemen her gün Mercedes-Benz Türk bayilerinde teslimat var. Koluman Ankara, geçen hafta Mis Amasya Tur'a 1 adet Mercedes-Benz Yeni Turismo satışı gerçekleştirdi. Otobüs, düzenlenen törenle firma adına Veysel Işık'a teslim edildi.

Bir başka teslimat Mercedes-Benz Türk bayi Hasmer tarafından yapıldı. Hasmer, Ayzen Tur'a 1 adet Mercedes-Benz Turismo Relax sattı.

Mercedes-Benz Turismo, Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından, Ayzen Tur şirket ortakları, Eyüp Çelebi, Zafer Çelebi ve Nuri Çelebi'ye teslim edildi.



SETCOM uyduları Camp Caravan'da yoğun ilgi gördü

SEKTÖRE mobil uydular alanında çözüm ortağı olan SETCOM, doğa turizmi sektörünün kalbinin attığı Camp&Caravan İstanbul-Kamp ve Caravan, Av ve Doğa Sporları Fuarı'na katıldı.

5-10 Ekim 2021 tarihleri arasında düzenlenen fuar, binlerce yerli ve yabancı ziyaretçiyle SETCOM'un

karavanlar için ürettiği uyduların sergilendiği standta, en çok ziyaretçi çekenlerden oldu.

SETCOM yetkilileri, ziyaretçilerle yakından ilgilenerek, mobil uydular hakkında detaylı bilgiler verdi. Firma yetkilileri, fuara katılım amaçlarına fazlasıyla ulaştıklarını söyledi.



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

SORUN YAŞANMAYAN BİR OTOGAR VAR MI ACABA?



Eskişehirli esnaf dert küpü

Ağır ekonomik koşullar altında varlık savaşı veren otobüsçüler, bu da yetmezmiş gibi ciddi otogar sorunlarıyla boğuşuyor. Kira ve çıkışların yüksek olması, çığırkanlığın çığırdan çıkması, işleyişteki yanlışlar yüzünden otogar esnafları mağduriyet yaşıyor. Eskişehir Otogarı da bunlardan birisi. Esnafı dinledik, belki bir müdahale gelir diye de şikayetlerini dile getiriyoruz.

ESKİŞEHİR, son yıllardaki doğru yönetimle sadece Türkiye’de değil, Avrupa’da da bir marka şehir konumuna geldi. Çok sayıda turist çeken kentin; maalesef aynası konumunda olan otogarı ise ciddi sıkıntılar yaşıyor.

Bu sıkıntıları, otogar esnaflarıyla konuştuk. İşte dile getirilenler doğrultusunda hazırladığımız haberimiz:

Çığırkanlık ‘artık yeter’ dedirtiyor
Eskişehir otobüs terminali esnafı, yıllardır süre gelen çığırkan meselesine artık kalıcı bir çözüm getirilmesini istiyor. Çünkü bir turizm şehri olan Eskişehir’e bu görüntü hiç mi hiç yakışmıyor. Otobüs terminali binasının bir bölümü belediye otobüsleri tarafından park alanı olarak kullanılıyor

Otogara ana kapıdan girer girmez ise sizleri bir sürü çığırkan karşılıyor. Otogarda güvenlik memurları var ama kime!

Yolcular oldukça rahatsız bu durumdan. Biletini almış yolcuları, ‘nereye nereye’ diye sıkıştıran çığırkanlar hem esnafı hem de



yolcuları fazlasıyla mağdur ediyor. Otogar esnafları konuyu defalarca yetkililere aktardıklarını ama hiçbir çözüm bulamadıklarını dile getiriyor.

Otogarın ana binası kapalı alan olarak gayet geniş; ama bu alan o kadar yanlış planlanmış ki, yolcular ana kapıdan girdikten sonra adeta labirenti andıran koridorlardan geçerek bilet satış ofislerine ulaşabiliyorlar

Halbuki otogarın ortası devasa boşluk olarak

duruyor ve hiçbir planlama olmadığı için bilet almak herkese eziyete dönüşüyor.

Otogar esnaflarının sorunu, maalesef sadece çığırkanlarla bitmiyor. Şehirlerarası otogarın peronları, aynı zamanda kırsal diye tabir edilen kısa mesafe taşımacılar tarafından da kullanılıyor.

Bu peron kullanımı nedeniyle sürekli otobüsünü kaçırın yolcular oluyor. Peronlar için yapılan yönlendirme tabelasında kırsal

ifade eden K harfi yazıyor. Yazıyor yazmasına ama yolcu bu K ibaresinin anlamını bilmiyor ki! İşte bu sebeple farkında olmadan aracını kaçırın yolcular sürekli oluyor. Terminal alanında 2 ayrı yapı mevcut.

Otogar esnafları ise kırsal araçların diğer binadan kalkmasının tüm karışıklığı ortadan kaldıracığını dile getiriyor. Otogar esnafları belediye yetkililerinden sorunların çözümü için bir adım bekliyor.



Cansın Otomotiv Sultan teslimatlarını sürdürüyor

OTOKAR’ın Ankara’daki başarılı bayi Cansın Otomotiv, özellikle Sultan serisi otobüs satışlarıyla öne çıkıyor. Bayi, geçen hafta da yeni satışlara imzasını attı. Ankara C plaka esnaflarından Mustafa Kuruçay, Cansın’dan bir adet 2021

Model Otokar Sultan Comfort aldı. Araç, Cansın Otomotiv’in tesislerinde düzenlenen törenle Mustafa Kuruçay’a teslim edildi. Bir diğer satış ise işletmeci Selamet Bozbaş’a yapıldı. Bozbaş, törenle 2021 model Otokar Sultan Comfort’u teslim aldı.



İstanbul’un yeni metrobüsleri geliyor!

Yeni metrobüslerimizi yakında İstanbulluların hizmetine sunacak olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.



☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 commercial.otokar.com.tr 📱 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📄 /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
Doğru karar



100 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI

KUTLU OLSUN

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI
EMNİYET YOLCU VE KARGO
TERMİNALİ

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

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.



29 EKİM.
CUMHURİYET
BAYRAMI
Kutlu Olsun!

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ



29 EKİM

CUMHURİYET
BAYRAMI

Kutlu olsun!

Coşkun Altın Group



Her zaman doğru yoldayız.

Cumhuriyetimizin 98. yılı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Motorlu Araçlar Tic. San. A.Ş Mercedes-Benz Türk A.Ş Bayi

Horozluhan Mah. Çevreli Sokak No:2A 42110 Selçuklu, KONYA

Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Fax: 0332 248 23 80

ALİ OSMAN ULUSOY'DAN 4 ADET TRAVEGO BLACK EDITION YATIRIMI



Hassoy'dan 'dört dördlük' teslimat

Sene içerisinde pek çok otobüs yatırımı yapan Ali Osman Ulusoy Turizm, yılın son çeyreğinde Hassoy Motorlu Vasıtalar'dan aldığı 4 adet Mercedes-Benz Yeni Travego Black Edition ile filosunu daha da güçlendirdi.

İSTİKRARLI büyüme ile Karadeniz Bölgesi'nin lider firması konumuna gelen Ali Osman Ulusoy Turizm, yılın son çeyreğinde yaptığı flaş yatırım ile yine dikkatleri üzerine çekti.

Firma, 2021 yatırım planları çerçevesinde, Mercedes-Benz Türk'ün başarılı bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar üzerinden 4 adet Mercedes-Benz Yeni Travego Black Edition alımı gerçekleştirdi.

Otobüsler Mercedes-Benz Türk Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen

törenle Ali Osman Ulusoy filosuna katıldı.

4 adet Yeni Travego Black Edition'ın anahtarları; Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ve 2. El Satış Danışmanı Selçuk Köse tarafından Ali Osman Ulusoy Genel Müdürü Eray Eray'a teslim edildi.

Hassoy Motorlu Vasıtalar Satış Müdürü Cenk Soydan, araçların firmaya hayırlı olması ve bol kazanç getirmesini diledi.



Atatürk'ün önderliğinde büyük Türk Milleti'nin kanı, canı ve sonsuz emekleriyle kurulan Cumhuriyetimizi, tüm değerleriyle sonsuza kadar yaşatmak hepimizin vazgeçilmez ortak sorumluluğudur.

29 EKİM | CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun

www.istab.org.tr

Her zaman doğru yoldayız.
Cumhuriyetimizin 98. yılı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

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

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



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun

Cumhuriyet, yüksek ahlâkî değer ve niteliklere dilenen bir idaredir. Cumhuriyet fazilettir. Cumhuriyet bayramınız kutlu olsun..

Esadaş



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun

yeni aksaray | **MERSİN VİF TURİZM**



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun

BLUECOM
"KOLTUK ARKASI EKRAM SİSTEMLERİ"
www.bluecomglobal.com



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun...

LÜKS MERSİN

Hoşdere'de üretilen Yıldız otobüslerin yüzde 83'ü ihraç edildi

Mercedes-Benz Türk 9 ayda iç pazara 189 otobüs sattı



Yılın ilk 9 ayında 1.500 otobüs üreten Mercedes-Benz Türk, bunun yüzde 83'e denk gelen 1.250 adedini ihraç etti. Dev şirket, böylelikle ilk ihracatını gerçekleştirdiği 1970 yılından bu yana toplam 61.961 otobüsü dış pazara satmış oldu.

PANDEMİN yanı sıra ekonomik dalgalanma ve astronomik düzeylere varan döviz kurları nedeniyle çok sıkıntılı bir sene yaşıyoruz.

Otobüs sektörü ve otobüs pazarı da bu olumsuz durumdan fazlasıyla nasibini alıyor.

Firmalar ayakta durma mücadelesi verirken, üreticiler de üretim çarkını durdurmamak için yoğun çaba gösteriyor. Türkiye ekonomisinin önemli aktörlerinden birisi olan Mercedes-Benz Türk, tüm bu olumsuzluklara rağmen önemli sayıda otobüs sattı. Şirketin otobüs alanındaki ilk 9 aylık performansı açıklandı.

Buna göre; Mercedes-Benz Türk, Ocak-Eylül 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 165 adet şehirlerarası, 24 adet de şehir içi olmak üzere toplamda 189 adet otobüs satışı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda aynı dönemde 1.499 adet otobüs üretti. Üretilen otobüslerin 1.228 adedi şehirlerarası otobüs, 271 adedi de şehir içi otobüs oldu. Ocak- Eylül 2021 döneminde

üretilen otobüslerin yüzde 83'ü ihraç edilerek ilk 9 ay toplamında otobüs ihracatı 1.250 adede ulaştı.

En büyük ihracat pazarı Avrupa Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüsler, ağırlıklı olarak aralarında Fransa, Portekiz, İtalya ve Danimarka olan Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor.

Türkiye'de üretilen otobüsler ayrıca Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerine de ihraç ediliyor. Ocak - Eylül 2021 tarihleri arasında Fransa, 438 adetle en fazla ihracat yapılan ülke olurken, Portekiz 148 adetle ikinci, İtalya 124 adetle üçüncü, Danimarka 74 adetle dördüncü ve Fas 70 adetle beşinci konumda yer aldı.

41 yenilik büyük beğeni aldı Bülent Acicbe: "Türkiye'den ihraç edilen her 4 otobüsten 3'ünün üretimini gerçekleştiriyoruz" Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe; "Türkiye şehirler arası otobüs pazarındaki

güçlü konumumuzu, otobüs ihracatında da sürdürüyoruz.

2021'in ilk 9 ayı boyunca ürettiğimiz otobüslerin yüzde 83'ünü ihraç ederek ülke ekonomimize yaklaşık 165 milyon Euro katkı sağladık. 2021 yılında ürettiğimiz 1.499 adet otobüsün 1.248'si ihraç edilirken, 189'u da Türkiye iç pazarında satıldı.

Yolcular, host/hostesler, sürücüler, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında 2021 yılı için 41 farklı yenilik sunduğumuz otobüs modellerimiz sektörümüzden olumlu geri dönüşler almayı sürdürüyor" dedi.

Eylül 2021'de 205'lik ihracat

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüslerin ihracatı Eylül 2021'de de aralıksız olarak devam etti.

Sadece Eylül 2021'de 205 adet otobüs ihracatı gerçekleştirirken, Fransa ay bazında 55 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke oldu. Fransa'yı 30 adetle İtalya takip ederken, Danimarka'ya 23, Portekiz'e 22, Norveç'e 17 ve



Yunanistan'a da 15 adet otobüs ihracatı gerçekleştirildi. 1970 yılından bu yana ilk otobüs ihracatını gerçekleştiren

Mercedes-Benz Türk'ün 51 yıllık otobüs ihracatı toplamda 61.961 adede ulaştı.

LKS TURİZM, SAMSUN TERME'DE OPET İSTASYONU AÇTI



Otobüsçünün Karadeniz'deki yeni uğrak yeri

BÜNYESİNDEKİ LKS Turizm ile şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veren LKS Group; bir yandan otobüs yatırımları yaparken, diğer yandan da faaliyetleriyle ilgili farklı alanlara yönelik yatırımlarını sürdürüyor. Karadeniz Bölgesi'nin önde gelen gruplarından birisi olan LKS, geçen hafta Samsun Terme'de Opet markası altında 'Lks Turizm Petrol' tesisini hizmete açtı.

İstasyonun açılışı dolayısıyla görkemli bir tören yapıldı. Bölgenin önemli isimlerinin hazır bulunduğu açılışta, İslam ailesinin otobüsçü dostları da katıldı. İşte Lks Group Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam ve istasyon ortağı Kasım Dayıoğlu'nun ev sahipliğini yaptığı açılış katılan isimler: Samsun Valisi Doç. Dr. Zülkif Dağlı, Lüks Karadeniz Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem İslam, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa İslam, Ali Osman Ulusoy Turizm ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Yönetim Kurulu

Başkanı Hülya Ulusoy, Lüks Artvin Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, Çalkıran Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Çalkıran, Demtur Yönetim Kurulu Üyesi Miraç Demirci, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grup Direktörü Murat Seymen, Hassoy Genel Müdürü Selim Saral, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Servis Müdürü Adnan Cevher, Tema Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, MAPAR Otobüs Satış Müdürü Aydın Çakmak, Pamukkale Turizm Genel Koordinatörü Ufuk Bababalım, Pamukkale Bireysel Yatırımcısı Metin Kutucu, Modelsan Yönetim Kurulu Başkanı Levent Öncüden ve Lüks Karadeniz İstanbul Bölge Müdürü Zeki Sarıgül...Açılışa katılanlara Haber Ulaşım aracılığıyla teşekkürlerini sunan Lks Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam, "Artık yol üzerinde Karadenizli otobüsçünün güzel bir uğrak yeri var. Bu istasyonumuzda, meslektaşlarımıza en iyi hizmeti vereceğiz" dedi.



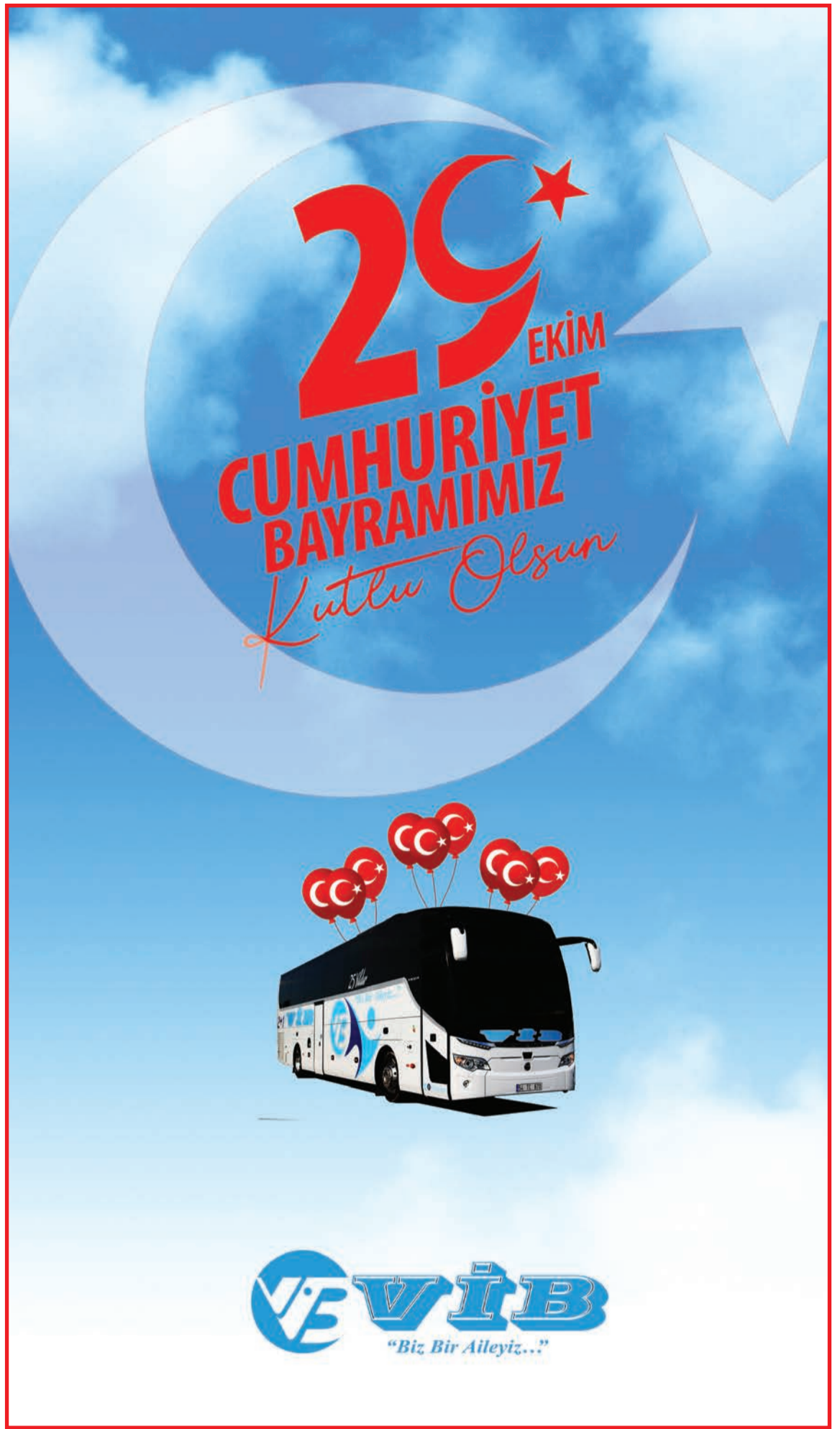


29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun...


CUMHURİYETİ BİZ BOYLE KAZANDIK



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK
www.turkkanturizm.com




29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun



VEVİB
"Biz Bir Aileyiz..."

...gün... den... tur... un...
...dün... ar... lar... nın...
...ramis...
... ve...
...abil...
...nesi...
...ğı...
...arak...
...gany...
...rdi...
...rada...
...h'nin...
...büyük...
...da...
...mize...
...bir...
...Cumhuriyet'i...
...kümü...
...imakta...
...günlüğün...
...rdük...
...n...
...uçlan...
...n'in...
...tiklerin...
...vates...
...v. İ...
...man...
...ni...
...da...
...sını...
...nan...
...nmuz...
...Üzere...
...saruz...
...arak...
...27...
...civan...
...Kemal...
...ve...
...ile...
...30...
...nupın...
...Cumhuriyet'i...
...idığı...

29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
• KUTLU OLSUN •



SERDAR GERİLAKAN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun



Düzce Güven



'Hafif Ticarinin Yıldızları' için Sertifikalı İkinci El programı

Mercedes-Benz HTA, "Sertifikalı İkinci El Hafif Ticari Araç" programını hayata geçiriyor. Programdaki araçlar için 24 aya varan garanti, 12 aya varan MobiloVan yol yardımı, finansman olanakları, test sürüşü, alt takas imkanı, 10 güne kadar araç değişim opsiyonu, ilk 6 ay bakım ihtiyacı gibi ek çözümler sunuyor.

EKONOMİK ve çevresel koşullar, elinizdeki araçtan maksimum verim almanızı artık zorunlu kılıyor. Bu da ikinci elin önemini artıran bir etken.

Küresel çaptaki büyük üreticiler, bir yandan yeni teknolojilerle enerji tüketimini azaltarak çevreye katkıda bulunurken, diğer yandan da ikinci ele artık çok daha fazla önem veriyorlar. Otomotiv devi Mercedes-Benz de bu şirketlerin başında geliyor. Şirket, 'Hafif Ticari Yıldızları' için çok avantajlı, güvenli ve cazip bir program başlattı.

2. ele 1. sınıf hizmet
İkinci el hafif ticari araç pazarında müşterilerine "Birinci Sınıf, İkinci El" hizmeti sunan Mercedes-Benz,

uygulamaya aldığı "Sertifikalı İkinci El Hafif Ticari Araç" (Certified Pre-Owned) programı ile ikinci el araçlarını artık iki farklı kategoride sunuyor. Uygulamaya alınan yeni program ile Mercedes-Benz güvencesinde daha fazla araç, müşterilerin beğenisine sunuluyor. Yeni kategori ile benzersiz avantajlar sunuluyor Mercedes-Benz, "Sertifikalı İkinci El Hafif Ticari Araç" programıyla ikinci el hafif ticari araçlar için özel çözümler sunmaya devam ediyor. Bu program kapsamında 24 aya varan garantiye sahip olan araçlar 12 aya varan MobiloVan yol yardım hizmetinden de faydalanabiliyor. 10 güne kadar araç değişim opsiyonu (10 gün / 500 km) satışa sunulan "Sertifikalı İkinci El Hafif

Ticari Araç" programındaki araçlar, gerçekleştirilen bakımlar sayesinde 6 ay bakım ihtiyacı duymayacak şekilde yeni müşterilerini bekliyor.

Çok kapsamlı hizmetler sunuluyor
"Birinci Sınıf, İkinci El Araç" kapsamındaki ikinci el araçlar, "Sertifikalı İkinci El Hafif Ticari Araç" programındaki araçlar ile birçok ortak avantaja sahip.

Her iki kategorideki araçlar cazip ve esnek finansman olanaklarının yanında alt takas imkanına sahip.

Bu ortak özelliklerin yanı sıra tüm bu araçların muayeneleri satış tarihinden minimum 3 ay önce gerçekleştirilmiş olarak satışa sunuluyor. Ayrıca tüketiciler dilerse test sürüşü de gerçekleştirebiliyor.

Derneğimiz kurmada geç bile kaldık

STK faaliyetleri, sektörlerin geliştirilmesi, iyileştirilmesi, aksayan tarafların onarılması adına, çok önemli yapılmalarıdır. En başından beri bunu belirtmekteyim. Farklı federasyonlar mevcut iken niçin yeni oluşum? Mevcut federasyonlar ve bağlı dernekleri, tamamen sektörün yan ve destek unsurlarından oluşan yapılar. Tabii ki bu bir ekosistem fakat, işin aşımı bizler gözden kaçırdık. Bu işe yatırım yapan, istihdam eden, vergi ödeyen ve canı yanan kim; patronlar. Öyleyse patronlar arasında koordinasyonu sağlayacak sağlıklı bir yapıya ihtiyaç var.

Geç kalırsa da bizlerin bugün yaptığımız budur. Çok güzel gelişmeler yaşanıyor. Ciddi bir destek söz konusu. Kuruluş tamamlandıktan sonra ortaya koyacağımız icraatlarla bu destek çok daha fazla artacaktır. Ben bu yüzden bu süreçte öncülük ettim, destek verdim.

Tabii diğer demeklerimiz de gözardı edilemez. Yıllardır buralarda konuşulan, gündeme gelen konular mevcut. Ben bu konuşulanları destekledim, desteklemeye de devam ediyorum. Projeler yapılıyor, ama uygulamada ortaya konan icraat yok. İşte burada sonuç alınması için, patronlarla bir araya geldik. Bakın durum çok vahim. Koşullar bu şekilde devam ederse bir yıl içerisinde ayakta kalabilecek bir firma kalmayacak.

Derneğimizin işleyiş şekli de demokratik ve katılımcı olacak. Alınan kararlar ortak fikir sonucu ortaya çıkacaklar. Bu derneğin bir yöneticisi, yönetim kurulu oluşacak. Biraz fedakarlık gerekmektedir. Yönetime seçilecek arkadaşlara da her türlü desteğim bulunacak. Bunu kendilerine de belirttim. Tekrar söylemem gerekirse, burada oluşacak kararlar, beyin fırtınasının oluşumu sonucunda, ortak fayda sağlayacak kararlar olacaktır.

Taşımacı çok zor durumda
Biz okul servisçileri, okulların açılmasını dört gözle bekliyorduk. Okullar Eylül'de açıldı açılmasına ama; bu kez başka sorunlarla karşılaştık. Biliyorsunuz pandeminin bir sonucu olarak çok sayıda araç sektörden çıktı. Hal böyle olunca, çalıştırılmak üzere bulmakta zorlandık. Araç buldun, bu kez de kaptan bulma sıkıntısı var. Tüm bunların yanı sıra okullarla birlikte trafik yükü de hayli arttı. Sırf bu nedenden dolayı servis araçlarımız ikinci işlerine zar zor yetiştirdi veya

yetişemedi. Bundan dolayı kimse umduğunu bulamadı. Ama asıl ve öldürücü mesele yaşanan ekonomik sıkıntılar. Döviz fiyatları tavan yaptı, buna paralel olarak masraflar da katlandı. Katlamıyor. Kendi adıma şunu söylemeliyim; kırk yıldır yaşamadığım bir ekonomik bunalım ve kaosla karşı karşıyayım. Servis taşımacılığı da olağanüstü zor bir durumda.

Şehirlerarası taşımacılığa da benzer bir sıkıntı söz konusu. Firmalar olarak iyi bir yaz sezonu geçiremedik. Üniversitelerin açılması elbette olumlu ama pandemi nedeniyle 'hibrit' eğitim modeline geçilmesi, beklenen hareketliliğin temposunu olumsuz etkiledi. Yani anlayacağımız tüm taşıma modlarında işler beklentinin çok uzağında. Hem ekonomideki dalgalanma hem de sektördeki dalgalanma üst üste geldiği için, zor bir dönemden geçmekteyiz. İlerleyen süreçlerde servis hizmeti alan işyerlerinin ve okulların, bu fiyat tarifelerini güncellemesi gerekmektedir. 1 Ocak 2022 tarihi itibarıyla asgari ücret belirlenecek ve bununla beraber, bambaşka bir dünyaya merhaba diyeceğiz.

Nakit kalkması daha sağlıklı
Büyük İstanbul Otogarı çıkış ücreti için kredi kartı zorunluluğu getirilmesi, ilk etapta bir kaygı ve paniğe neden olsa da, korkulacak bir durum olmadığı ortaya çıktı. Zira sadece kredi kartı değil, İstanbulkart ile de ücretler ödenebilecekti. Şoföre nakit para vermektense, Akbil'e para yükleyip vermek, kurumsal açıdan doğru bir hizmet anlayışı olacaktır. Para dolaşımı ne kadar az olursa, takibi de daha kolay olacaktır. Zaman içerisinde tüm işletmeciler, bunun doğru bir yöntem olacağını kabul edecektir.



Levent BİRANT

Mercedes-Benz'den 'kaçmaz' dedirten servis kampanyası

Mercedes-Benz markalı hafif ticari araç sahipleri, yetkili servislerde orijinal yedek parça ve işçilik harcamalarında, araç yaşına göre artan indirimlerden faydalanabiliyor. Öte taraftan periyodik bakımlarını düzenli olarak yaptırınlar, ücretsiz yol yardım hizmet paketinden 30 yıl yararlanabiliyor.

DÜNYA otomotiv devi Mercedes-Benz, müşterilerinin satış ve satış sonrası beklentilerini karşılarken aynı zamanda hizmet ve servis çeşitliliğini genişletmeye devam ediyor. Şirket, bu çerçevede Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'nde birbirinden özel kampanyaları aralıksız devam ettiriyor.

Yaşa göre artan indirimler
Mercedes-Benz markalı hafif ticari araç sahiplerine, Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'nde gerçekleştirecekleri orijinal yedek parça tutarı KDV hariç 1.500 TL ve üzeri harcamalarda, orijinal yedek parça ve işçilikte, araç yaşına göre artan indirimler sunuluyor. Mercedes-Benz marka hafif ticari araçların tüm yaş gruplarını kapsayan bu kampanya sayesinde Mercedes-Benz markalı hafif ticari araç sahipleri, orijinal yedek parça ve işçilikte yüzde 25'e varan indirimden yararlanabiliyor. Kampanya 31 Ekim 2021'e kadar devam ediyor.

30 yıl hatırmızda kalacak hizmet
Periyodik bakımlarını düzenli olarak Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'nde yaptıran Sprinter, Vito ve Citan sahipleri, teknik arıza durumunda, MobiloVan ücretsiz yol yardım hizmet paketi sayesinde yola kaldıkları yerden devam edebiliyor.

Avrupa ülkeleri de dahil, Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'nden alınan Service24h hizmetinde, küçük onarımlarla yerinde yardım hizmetinden en yakın Mercedes-Benz Yetkili Servisi'ne çekilmesine kadar pek çok hizmet MobiloVan kapsamında sunuluyor.

1 Ekim 2012 tarihinden itibaren trafikte çıkan tüm Sprinter, Vito ve Citan sahipleri için geçerli olan bu hizmet ile araç sahipleri, araçlarının trafikte çıkış tarihinden itibaren MobiloVan ücretsiz yol yardım hizmet paketinden 30 yıla kadar yararlanabiliyor. Aracın garantisi bitmiş olsa bile, araçlarının periyodik bakımını yetkili serviste yaptıran Sprinter, Vito ve Citan sahiplerinin bu hizmetten yararlanma süresi otomatik olarak yenileniyor.

Mercedes-Benz marka araçların performansını korumak için geliştirilen Mercedes-Benz Orijinal Yağları, tüm hafif ticari araç sahipleri için Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'nde sunuluyor. Marka için özel olarak geliştirilen Mercedes-Benz Orijinal Yağları, iç sürtünmeyi azaltarak daha fazla güç sunmanın yanı sıra tüm sürüş koşullarında yağlama güvencesi sağlıyor. Yüksek bir dayanıklılığa sahip olan bu yağlar, soğuklar ve aşırı sıcaklar gibi kritik kullanım koşulları altında araca güvence sağlarken sahip olduğu özelliklerle minimum aşınma ve maksimum ömür sunuyor.



Mengerler Bursa'dan Güzel Gemlik'e Sprinter teslimatı

PANDEMİYE rağmen son bir yılda gerçekleştirdiği otobüs satışlarıyla dikkatleri üzerine çeken Mengerler, diğer taraftan hafif ticari araç satışlarını da sürdürüyor. Başarılı bayi, son olarak Bursa üzerinden 4'lük Mercedes-Benz Sprinter satışı gerçekleştirdi.

Güzel Gemlik Otobüs ve Minibüscüler Yolcu Taşıma Kooperatifi'nin aldığı 2021 Model Mercedes-Benz Sprinter 19+1 ve

22+1 minibüs, yapılan törenle kooperatif yetkililerine teslim edildi.

Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Bursa yerleşkesindeki törende S.S. 73 Nolu Güzel Gemlik Otobüs ve Minibüscüler Yolcu Taşıma Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İnce, Mengerler Bursa Şubesi Satış Müdürü Müge Yıldırım ve Hafif Ticari Araç Showroom Müdürü Gencer Unudulmazbaşı hazır bulundu.





29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI

Kutlu Olsun...



29 ekim
CUMHURİYET
Bayramımız
Kutlu Olsun!

“ Türk milleti
istiklalsiz yaşamamıştır,
yaşayamaz ve yaşamayacaktır.

K. Atatürk



29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI

Kutlu Olsun...



ekim

CUMHURİYET BAYRAMI
KUTLU OLSUN



www.hakanturizm.com





Kâmil Koç'a okul dopingi: Yolcu sayısı yüzde 60 arttı

Kâmil Koç, okulların açılmasının da etkisiyle 250 bin daha fazla yolcu taşıyarak geçen seneye göre yüzde 60'lık bir büyüme kaydetti. Genel Müdür Kadir Boşan, "Konfor ve sağlıklı seyahat, birinci önceliğimiz" dedi.

PANDEMİ devam etse de, normalleşme evresine girdik. Özellikle üniversitelerin açılması, otobüs firmalarının az da olsa yüzünü güldürdü. Öğrenci hareketliliğinden en fazla nasibini alan firmalardan birisi de Karayolları yolcu taşımacılığının köklü markası Kamil Koç oldu. Firma, okulların açılmasıyla birlikte, düzenlediği 20 bin seferle bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ekstra 250 bin yolcuya daha hizmet vererek yolcu sayısını yüzde 60'dan fazla artırdı.

Pandemi döneminde uzaktan eğitim sisteminde çalışan ilköğretim ve üniversiteler, kademeli normalleşmeyle Eylül ayında tekrar açılarak otobüs seyahatlerinde yoğun talep oluşturdu.

Üniversitelerin açılmasıyla birlikte, sonbaharda da otobüs seyahatlerinde hareketlilik olacağı belirtilen Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kadir Boşan "Üniversiteli Yol Arkadaşlarımızla yeniden kavuşmanın heyecanını yaşıyor, eğitim yolculuklarında başarılar diliyoruz. Kamil Koç olarak önceliğimiz yol arkadaşlarımızın konforlu ve hijyenik seyahat etmeleridir. Konforlu seyahatler için sürekli yenilenen ve rahat koltuklu otobüslerimizle hizmet veriyoruz. 2021 yılı içinde 10 Mercedes ve 20 MAN marka sıfır model otobüsler alarak filomuzu güçlendirerek büyümeye devam ediyoruz. Hijyen hassasiyetimizi her daim koruyacağız, Kamil Koç olarak

önceliğimiz yolcularımız ve çalışanlarımızın sağlığıdır. Bu nedenle sağlıklı bir yolculuk için gereken tüm hijyen önemlerini alıyor ve her sefer öncesi araçlarımızı dezenfekte ediyoruz. Seferlerimizde ücretsiz host, ikram ve internet hizmetlerimizle yolculuklara keyif katıyoruz. İş ortaklarımız ve çalışanlarımızla birlikte başarı dolu bir yılı geride bırakmak üzereyiz.

Okula dönüşle birlikte, yüzde 60'dan fazla büyüyen yolcu sayımız aynı zamanda daha büyük hedeflere ulaşmak için yeni bir başlangıç noktasıdır. İş ortaklarımızla birlikte büyüme hedefli, müşteri memnuniyeti odaklı, konforlu ve kaliteli hizmet sunmaya devam edeceğiz" dedi.



KENT Electra'nın adım adım Avrupa turu sürüyor

Otokar, elektrikli otobüsü Kent Electra'nın Avrupa tanıtımlarını sürdürüyor. 300 kilometre menzile sunabilen Kent Electra, son olarak İspanya'daki özel ve kamu toplu taşıma şirketleri tarafından test edildi, ardından ise Romanya'da Gala Tranzit etkinliğinde tanıtıldı.

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki güçlü markası Otokar, ileri teknolojiye sahip modern otobüslerini Avrupa'nın dört bir yanında tanıtmaya devam ediyor. Otokar, yolcu taşımacılığında yeni bir dönemin kapısını aralayacak 12 metrelik elektrikli otobüsü Kent Electra'nın Avrupa tanıtım çalışmalarına devam ediyor.

Münih'teki IAA Mobility 2021'de, 6 günde 2 bini aşkın kişiyi taşıyan Kent Electra'nın Avrupa tanıtım turu kapsamında sonraki durakları İspanya ve Romanya oldu. Şehirlerin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmayı hedefleyen araç, İspanya'daki özel ve kamu toplu taşıma şirketleri tarafından test edildi, ardından ise Romanya'da Gala Tranzit etkinliğinde katılımcıların beğenisine sunuldu. Kent Electra; geniş iç hacmi ve yolcular için sunduğu üst düzey konfor ile yetkililerin beğenisini kazandı.

Alternatif yakıtlı araçlar, akıllı şehirler ve güvenli ulaşım sistemleri gibi alanlarda birçok yeniliğe imza atan Otokar'ın elektrikli otobüsü Kent Electra, sergilendiği tüm etkinliklerde dikkatleri üzerinde topluyor. Sektörün en iddialı araçları arasında yer alan Kent Electra'nın, Münih'te başlayan tanıtım faaliyetlerine İspanya ve Romanya'nın ardından önümüzdeki günlerde İtalya ve Fransa'da devam edilecek.

Daha temiz bir çevre, daha sessiz trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlamak hedefiyle tasarlanan Kent Electra; tasarımının yanı sıra konforu, sahip olduğu teknolojiler ve güvenlik alanındaki yenilikçi çözümleriyle ön plana çıkıyor. Kent Electra, tam şarjla topografya ve kullanım profiline bağlı olarak 300 kilometre üzerinde menzile sunabiliyor. Araç, geniş iç hacmi ile yolcuları için daha iyi görüş ve konfor sunuyor.

FLIXBUS HİZMET AĞINI HER GEÇEN GÜN GENİŞLETİYOR



Kâmil Koç'un sahibi FlixBus, ABD'li Greyhound'u da satın aldı

Şunun şurasında daha birkaç yıl önce Almanya'da otobüsle şehirlerarası yolcu taşımacılığı yasağı kalkmıştı. Ama bugün Alman bir şirket, bu alanda dünyanın en büyüğü olmayı başardı. FlixBus ve Türkiye'de Kâmil Koç'un sahibi olan Alman FlixBus şirketi, deyim yerinde ise kabına sığmıyor. FlixBus, son olarak zor günler yaşayan Amerika'daki rakibi Greyhound'u bünyesine kattı

DÜNYANIN önde gelen yolcu taşımacılığı markalarından FlixBus'ın ana şirketi Alman FlixBus, Kâmil Koç'tan sonra Amerika'daki rakibi Greyhound'u 1000 aracıyla birlikte FirstGroup plc'den satın aldı. Şirket, bu satın almayla birlikte, Amerika'nın da en önemli şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan şirketlerinden birisi haline geldi. FlixBus'ın, Greyhound'u 148 milyon euro karşılığında bünyesine kattığı belirtiliyor. Greyhound'un satın alınmasının arkasında, şirketin özellikle korona sürecinde zarar etmesinin yattığı belirtilirken, zararın Mart 2021 sonu itibarıyla 10 milyon euro olduğu ifade ediliyor. Yine bu süreçte Greyhound'un çalışan sayısı-



nın yarı yarıya düştüğü, otobüs sayısının ise 2.500'ler seviyesine düştüğü belirtiliyor.

ABD'nin en önemli aktörü FlixBus USA, 2018'de Los Angeles, CA, Las Vegas, NV ve Phoenix, AZ dahil olmak üzere Güneybatı'nın en büyük şehirlerinde 27 destinasyonla

başladı. Şirket, o zamandan beri Güneybatı, Güney, Kuzeydoğu ve Kuzeybatı Pasifik'teki ek şehirlere gezileri içerecek şekilde genişledi. FlixBus, Son sekiz yılda Avrupa'nın en büyük uzun mesafe otobüs operatörü haline geldi ve yalnızca 2019'da 62 milyondan fazla insanı taşıdı.

29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMI

Kıttu Olsun!

444 01 33
ÇAĞRI MERKEZİ

www.dkkoksallar.com



EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN

GRAND
BUS MARKET

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun

"Ey yükselen yeni nesil! İstikbal sizsiniz.
CUMHURİYETİ biz kurduk,
onu yükseltecek ve yaşatacak sizsiniz."

Gazi Mustafa Kemal

ÖZELTUR

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



29 EKİM
Cumhuriyet
- bayramı -
Kutlu olsun

efetur
www.efetur.com.tr



Koluman ve Hastalya'dan seri otobüs teslimatları

MERCEDES-Benz Türk'ün başarılı bayii Koluman, yılın son çeyreğinde de otobüs teslimatlarını sürdürüyor. Koluman, son olarak Doğu Anadolu'nun köklü ve kurumsal firmalarından Esadaş Turizm'e 2 adet Turismo 16 teslimatı yaptı.

Mercedes Benz'in kadim müşterisi Esadaş, böylelikle markaya bağlılığını bir kez daha ortaya koymuş oldu. 2 adet otobüs, Mercedes Benz teslimat bölümünden Esadaş şirket yetkilisi Güntay Sarıkaya, araç kaptanları Yunus Akbulut ve Engin Karabulut tarafından teslim alındı.

Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Mercedes-Benz markasını ve bayi olarak kendilerini tercih ettiklerinden dolayı Esadaş ailesine teşekkür ederek, araçların hayırlı uğurlu olmasını ve firmaya bol kazanç getirmesini diledi.

Hastalya'dan Pegas'a 3'lün teslimat Mercedes-Benz Türk'ün önde gelen bayilerinden Hastalya ise, sektörünün önemli firmalarından Pegas Touristik'e otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Pegas Touristik, 2021 yatırım

planları çerçevesinde filosuna, 3 adet Mercedes-Benz yeni Turismo 15 kattı. Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen teslimat

töreninde; Hastalya Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş, araçların anahtarını Pegas Touristik yetkililerine teslim etti.



Trafik kazalarında kusur

TRAFIK kazaları sonucu hükmedilecek tazminat oranları kusur oranlarına göre belirlenir. Trafik kazalarında kusurun belirlenmesinde ise birçok faktör etkili olur.

Bunlardan en önemli kazaya karışanların durumlarıdır. Örneğin, dikkatsizlik veya tedbirsizlik, acemi sürücülük ya da kanun ve yönetmeliklerde belirlenmiş sürüş kurallarına uymama.

Dikkatsizlik, sürücünün tamamen duyarlılığından oluşabileceği gibi, yorgunluk ya da yasadışı madde kullanımından da kaynaklanabilir.

Ancak duyarlılıktan ya da yorgunluktan kaynaklanıyor olması kusur oranında bir fark yaratmayacaktır. Dikkatsiz davranmış sürücü kusurlu kabul edilecektir.

Tedbirsizlik ise, sürücülerin ya da işletenin kaza olmasına sebep olacak hususları ortadan kaldırmadığı durumlara verilen isimdir. Yani bu noktada bir ihmal söz konusudur. Aracın trafiğe çıkacak durumda olmadığı halde, trafiğe çıkartılması buna bir örnektir.

Acemi sürücülük yine kusuru belirleyen etkenlerden biridir. Örneğin SRC belgesi olmayan bir kaptan çalıştırmak bu kusurun oluşmasına sebep olacaktır.

Yönetmeliklerde veya kanunlarda belirlenmiş trafik kurallarına uymamak da kusur belirleyen diğer bir faktördür. Yaya geçidi olan bir noktada yayaya yol vermemek, bu sebeple

yaşanacak bir kazada sürücünün kusurlu olmasına sebebiyet verecektir.

Sürücülerden kaynaklanan kusurun sebepleri bunlardır ve tazminat veya ceza davalarında bu etmenlere bakılarak kusur belirlenir. Ancak karşı tarafın kusuru da kusur oranı belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. Mağdurun kusuru ve/veya üçüncü kişilerin kusuru iki taraflı kusur oranını belirlemede kullanılır. 8/8 oran üzerinden hesaplanan bu kusur oranı belirleyici unsurdur.

Kusur oranlarının belirlenmesi genelde kaza esnasında bir memur ya da taraflar arasında hazırlanan tutanak ile belirlenir.

Bu noktada önemli olan, bu tutanağın bir bilirkişi raporu niteliğinde olmadığıdır. Bunun anlamı, bu tutanağa her zaman itiraz edilebileceği ve mahkemeden bilirkişi görüşüne başvurulmasının talep edilebileceğidir.



Av. Lerzan BAYRAM

Şoförlük mesleği yeniden düzenlenmeli

ANTALYA'da faaliyette bulunan Turizm Şoförleri Derneği Başkanı Ali Rıza Yeniçiftçi, Dünya Gazetesi'ne yaptığı özel açıklamada şehirlerarası otobüsler ile tur otobüslerinin sık sık kazalara karışmasının bütün dikkatleri şoförlere yönlendiğini belirtti.

Uzun yol ve tur otobüs şoförlerinin çok ağır koşullarda çalıştığını çok az bir dinlenme ve uyku ile araç kullandırıldığını ifade eden Yeniçiftçi, "Turizm sektörü ile şehirlerarası otobüs işletmelerinde çalışan deneyimli şoförler düşük ücret ve ağır çalışma koşulları nedeniyle sektörü değiştirdi. Hem turizm hem de şehirlerarası uzun yol sürücülerini zor koşullarda saatlerce uyumadan dinlendirilmeden çalıştırılıyor. Bu da yorgunluğa, dikkatsizliğe ve kazalara yol açıyor" dedi.

Tura çıkan turizm şoförüne otellerde yer verilmediğini, bu sorunu da turu düzenleyen acente firmasının çözmesi gerektiğini kaydeden Yeniçiftçi, şöyle devam etti.

"Tur firması otele müşteri sayısını bildirirken (bir kokartlı bir de transfermen (yabancı rehber) var diyorsa iki şoför için de rezervasyonunu yaptırmalı. Şoför otelde sorun yaşamamasın, iyi dinlenebilsin. Pamukkale'de turizm şoförlerin bir bardak çay içebileceği, traş olabilecek yerleri bile yok. Aşırı sıcaklarda otobüs bagajlarında perişan oluyorlar. Şehirlerarası çalışan şoförler ise daha çok yoruluyor, uyku ve dinlenmek yok. Şoförler haftalık tatili yapmak zorunda ise otobüslere de zorunlu haftalık araç bakımı yapılmalı. Kazalar sadece şoför kaynaklı değil araç bakımlarının zamanında yapılmamasından da meydana gelir."

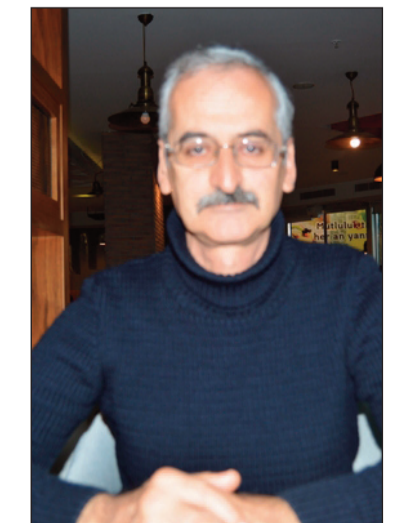
Turizm şoförlerinin de havalalanlarında çıktılarında "Trafik Çıkışı" alınmasını öneren Ali Rıza Yeniçiftçi, şunları kaydetti: "24.00 - 06.00 saatleri arasında tur araçları yola çıkmasını, transfer araçlarında da yeterli denetim yapılmalı. Kazaların oluşmasında sadece

şoförlerin suçu yok. Firma yetkililerinin de suçu var."

Özellikle şehirler arası tur otobüslerinde şoförlerin, araç temizliği ve ikram malzemeleriyle ilgilenirken dinlenmeye zaman bulamadığına dikkat çeken Yeniçiftçi, şöyle devam etti: "Şoförlük yapan hangi dalda ister turizm ister şehirler arası olsun, halk otobüsü, dolmuş, taksi ile yolcu taşımacılığı, yurt içi ve yurt dışı nakliye Tır, kamyon, ambulans, makam şoförü vs.) olursa olsun, hep ezilmekte hep hor görülmektedir. Bu nedenle şoför yetişmez oldu. Şoför olanlar ise tecrübesiz, bilgisiz. Taksi şoförüne otobüs kullandırsanız kazalar kaçınılmaz olur."

Şoförlük mesleğinin "Ağır Meslek" grubuna alınmasını ve bu mesleğin yeniden yasal düzenlenmesini ihtiyaç olduğunu anlatan Ali Rıza Yeniçiftçi, sözlerini şöyle tamamladı.

"Devletimizden istediğimiz şoför mesleğinin ağır meslekler arasına alınması ve mesleki hastalıkların tespiti yapılarak sosyal hakların ve ücretlerin iyileştirilmesi bir an evvel yapılmalıdır. Şoför meslektaşlarımız uykusuz yorgun trafiğe çıkmamasın. Sayın Cumhurbaşkanımıza ve bakanlarımıza sesleniyorum, Şoför mesleği kanunla düzenlenerek güncellenmesi gerekmektedir."



MERCEDES'İN EĞİTİMLERİ SÜRÜYOR



KALE kaptanlarına '41 Yenilik' eğitimi

Mercedes-Benz Türk'ün müşterilerine yönelik düzenlediği 'Otobüs Sürücü Eğitimleri', Kale Seyahat kaptanlarına verilen seminerle devam etti. Kaptanlara, 41 yeniliğe sahip 2021 model Turismo'lar hakkında detaylı bilgiler verildi

MERCEDES-Benz Türk, müşterilerinin 'Yıldız' otobüslerden maksimum verim almaları için, 15 yıl önce eğitim programları başlatmıştı. Bugüne kadar çok sayıda firmamızın kaptanları, teorik ve pratik bilgileri içeren bu kapsamlı eğitimden geçti. Eğitim programının son noktaları, bu yıl Mercedes-Benz otobüs yatırımlarıyla dikkatleri üzerine çeken Kale Seyahat'in kaptanları oldu. 19-21 Ekim tarihleri arasında Kale Seyahat'in 18 sürücüsü için Mercedes-Benz Türk Eğitim Merkezi'nde özel olarak gerçekleştirilen eğitimlerde katılımcılar, "Ekonomik Araç Kullanım Eğitimi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" aldı.

Kale Seyahat sürücülerini için düzenlenen eğitimde her grupta azami 6 katılımcı yer alırken eğitim toplamda 3 gün sürdü.

Düzenlenen bu etkinlikle sayesinde Kale Seyahat sürücülerini 2021 yılı içerisinde firmamızın filo-

suna eklenen yeni Turismo'lar hakkında detaylı bilgilere de ulaştılar. Kamu yararı amacıyla güvenli, ekonomik, konforlu ve ileri görüşlü yeni araç sürüş tarzının ülke çapında yaygınlaştırılmasını hedefleyen bu eğitimlerden, son 5 yılda sadece seyahat otobüsleri sektöründen 2.500'den fazla sürücü yararlandı.

2 farklı kapsamda eğitim Otobüs Sürücü Eğitimleri, "Ekonomik Araç Kullanım Eğitimi" ve "Araç Tanıtım Eğitimi" olmak üzere 2 farklı kapsamda düzenleniyor. Otobüs sürücülerini ve şirketler, İstanbul Hadımköy'de bulunan Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi Kampüsü içerisinde yer alan "Mercedes-Benz Türk Eğitim Merkezi"nde veya tercihe bağlı olarak firma tesislerinde mobil olarak düzenlenen teorik ve pratik eğitimlerden yararlanabiliyor. Araç Tanıtım Eğitimleri kapsamında araçların teknik tanıtımı



gerçekleştirilirken Mercedes-Benz'in yeni otobüs teknolojilerinin verimli kullanılması amaçlanıyor.

Bu sayede sürüş ve yolcu taşıma performansının artırılması, sürücüler ve yolcular için konforun artırılması, konfor sistemlerinin doğru işletimi sayesinde sürücünün kondisyonunun ve dolayısıyla sürüş emniyetinin sağlanması da hedefleniyor. Eğitim sonrasında elde edilen bu gelişmeler, firmalara müşteri memnuniyeti olarak

geri dönüşür.

Ekonomik Sürüş Eğitimleri ile Mercedes-Benz'in yeni otobüs sürüş asistan sistemleri, Euro 6 motor ve Powershift şanzıman teknolojisinin verimli kullanılmasının yanında yeni sürüş felsefesi sayesinde müşteri kârlılığının ve verimliliğinin artırılması; yakıt, bakım ve sarf malzemeleri giderlerinin azaltılması da hedefleniyor. Tüm bunlar araç ömrünün uzamasının yanı sıra zaman ve para tasarrufuna da katkı sağlıyor.



Anne Laçın'ın mevlidinde yüzlerce kişi katıldı

GEÇTİĞİMİZ hafta Büyük İstanbul Otogarı'nda katılım açısından benzeri pek görülmemiş bir mevlid okundu.

Metro Turizm Adana ve Mersin işletmecileri Şehabettin Laçın'ın eşi, Yalçın Laçın'ın annesi Hatice Laçın için verilen mevlide, yüzlerce otogar esnafı katıldı. Yemek ve lokma dağıtımının yapıldığı mevlid süresince, Laçınler ailesi katılımcılarla yakından ilgilenip, hepsine ayrı ayrı teşekkür etti.

Biz de Haber Ulaşım ailesi olarak anne Hatice Laçın'ı bir kez daha saygıyla anıyoruz. Allah rahmet eylesin, mekanı cennet olsun!



Yemeğe TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Mengerler İzmir Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki, MAN Şahinler Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Birol Şahin, Diamond Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Çağlar, Makro Reklam Ajansı Sahibi Savaş Kılıç, Mehmet Oto Halı Sahibi Mehmet Aliş ve çok sayıda otogar esnafı katıldı.



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu olsun!

Cumhuriyetimizin yıldönümünü kutladığımız bu günlerde, geleceğe büyük bir ümit, inanç ve gayretle yürümek azmi ve de kararlılığı dileğiyle.
"Cumhuriyet Bayramınız Kutlu Olsun"

Lüks Artvin

29 EKİM
Cumhuriyet Bayramı
Kutlu Olsun!



KAHTA PETROL

Kaptanlık konusunda devlet sorumluluk üstlenmeli

Yük taşımacılığı gibi şehirlerarası otobüs taşımacılığı da bir 'nakliye'dir. Ve nakliye, ekonomiyi belirleyen en önemli etkenlerden birisi ve belki de en önemlisidir. Siz tarım yaparsınız, mal üretirsiniz ve ya hizmet; bunu şehirlerarasına ve ülkeler arasına taşıyamazsanız o, orada ölü kalır. Bu yüzden teknolojik gelişmeler kadar, nakliyeye de önem vermeniz gerekir. Peki ya vermezseniz! Bunun en çarpıcı örneğini İngiltere'de gördük. Ülkede benzin sıkıntısı en üst seviyede, insanlar markelerde rafları boşaltıyor... Savaş mı var, doğal afet mi! Hiç birisi... Ülkede nakliyeyi gerçekleştirecek araç kaptanı sıkıntısı var. Bu sıkıntının altında yatan nedenler aslında ortada... Bildiğiniz üzere Brexit sürecini tamamlayan İngiltere, 1 Aralık 2020 itibarıyla Avrupa Birliği'nden ayrılmıştı. Bu ayrılık sonucu schengen vizesi kalkmış, diğer Avrupalı vatandaşlarının ülkede serbest

dolaşım çalışması sona ermişti. İngiltere'nin nakliye şoförü ihtiyacı ağırlık olarak yabancıardan karşılandığı için, AB'den bu ayrılış ciddi bir boşluk doğurdu. Şimdilerde görüyoruz ki, nakliye kaptanı sıkıntısı sadece İngiltere ile sınırlı değil; henüz had safhaya ulaşmasa da Almanya ve birçok ülkede mevcut. Yarın öbür gün İngiltere'de ortaya çıkan bu kriz, pek çok Avrupa ülkesini tehdit edecek. Gelelim ülkemize... Yük taşımacılığında şoför bulma meselesi var ama; henüz sektörü tehdit eder noktada değil. Asıl sıkıntı, otobüs kaptanlığı kısmında var. Devir değişiyor; çekirdekte yetişme kaptan bulma mekanizması maalesef sona erdi. Muavinlik bitiyor; host ve araç içi hizmet personeli, bu işi mecburiyetten yapıyor ve bir iş bulduğunda da kaçıp gidiyor. Evet kaptan yetiştiren yüksek okullarımız var; ancak hem bunların sayısı sınırlı hem de buradan mezun olanlar şehirlerarası otobüs kaptanı olmak

istemiyor. İlk nedeni elbette mesleğin zor ve zahmetli oluşu. Ancak bu zorluk oranında iyi bir gelir olsa, belki de teraziye vurup otobüs kaptanı olurlar. Ancak bu da yok. Otobüs firmaları durmadan kan kaybediyor. Ettikçe de, hizmet kalitesinden taviz veriyor. En ucuzundan kaptan arayışı var. Böyle olunca mesleğin itibarı ve cazibesi yerlerde sürünmüş oluyor. Kazaların asıl sebeplerini de burada aramak lazım. Ama! Bu durumda sadece otobüs firmalarını sorumlu ve suçlu ilan etmek de büyük haksızlık. Avrupa'da da görüldüğü üzere kaptanlık, artık bir devlet meselesi olmak durumunda. Hükümetlerin asla olmaması gereken, ama gittikçe de yok olmaya başlayan bu mesleği koruma altına alması gerekiyor. Bu iş, sadece taşımacılara bırakılabilecek bir mesele olmaktan çıkmıştır. Evet firmalar da taşın altına elini koyacak; ama hükümetler de maddi ve korumacı destekler sunacak.



İbrahim ARTTIRDI

İZTAD Başkanı Coşkun Altın güven tazeledi



İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD), 9'uncu olağan genel kurul toplantısını gerçekleştirdi. Yoğun katılımlı kongrede, mevcut Başkan Coşkun Altın ve ekibine, derneği bir dönem daha yönetme vizesi verildi.



SERVİS taşımacılığının İzmir merkezli güçlü sivil toplum kuruluşu İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD), 9'uncu olağan genel kurulunu gerçekleştirdi.

Üyelerin tamamına yakının hazır bulunduğu kongre, bir önceki dönemim ibra edilmesi ve yasal prosedürlerin yerine getirilmesi ile başladı.

Daha sonra başkan ve yeni yönetimin seçilmesi için oylamaya geçildi.

Tek listenin oylandığı kongrede, derneği geçen dönem başarıyla yöneten Başkan Coşkun Altın ve ekibi, yeniden göreve getirildi.

Seçildikten sonra kısa bir teşekkür konuşması yapan Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın, "Sektör olarak zorlu bir süreçten geçiyoruz. Önümüzde ciddi sorunlar var.

Bunların çözümü için geçmiş dönemlerde olduğu gibi yine kararlılıkla mücadele edeceğiz.

Bize yeniden güvenoyu verdiğiniz için de hepimize tek tek teşekkür ediyorum. Yeni yönetimin derneğimize hayırlı ve uğurlu olmasını temenni ediyorum" şeklinde konuştu.

İşte yeni yönetim kurulu

Toplam 20 kişiden oluşan İZTAD Yönetim Kurulu, şu isimlerden oluştu: Coşkun Altın (Başkan), Cenk Yıldırım, Melik Turan, Özer Bür, Ali Gül, Devane Koç, Mehmet Günaydın, İrfan Görkemli, Yusuf Kırkpınar, Yücel Şengün, Derviş Kabacık, Erkan Özseçkin, Ahmet Akan, Süleyman Pilav, Mehmet Alkan, Adnan Ağar, Bahtiyar Bozkurt, Özcan Bür ve Süleyman Kulaç

NETA 2 önemli zirvede boy gösterdi

MOBİL uydu pazarının lider kuruluşu Neta Uydular Sistemleri, normalleşme ile birlikte, düzenlenen her önemli etkinliğe yer almaya başladı. Yüzde 100 yerli şirket, ekim ayı içerisinde düzenlenen iki önemli organizasyona son teknoloji ürün ve hizmetlerinin sergilendiği stantla katıldı.

Bu etkinliklerden birisi 12. Ulaştırma ve Haberleşme Şurası oldu. NETA, 3 gün süren şurada; F303 Nolu standında pek çok önemli konuğu ağırladı. Neta Satış Müdürü Derviş Gedikoğlu'nun ev sahipliğini yaptığı standı; Türksat Genel Müdürü Hasan Hüseyin Ertok ve Türksat Genel Müdür Yardımcısı Dr. Selman Demirel de ziyaret etti.

Neta Uydular Sistemleri'nin katıldığı ikinci etkinlik ise Hacettepe Beytepe Kongre Merkezi'nde düzenlenen 3. Uluslararası Askeri Radar ve Sınır Güvenliği Zirvesi (MRBS) oldu. Neta, buradaki E11 no'lu standı ile ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. Standın ziyaretçileri arasında İçişleri Bakanı Süleyman Soylu da vardı. Bakan Süleyman Soylu, sınır güvenliği için geliştirilen cihazları yakından inceleyerek yetkililerden detaylı bilgi aldı.



HABER **ULASIM**

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) - Umut Sayın (İzmir)
Muhammed Şahin (Kayseri) - Buğrahan Ersöz (İzmit)
Ahmet Mete Yalçınkaya (Karadeniz)
Ahmet Safa Mutlu Güneydoğu

ADRES: Altıntepe 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

Bu iş sürdürülebilir olmaktan çıktı

Döviz kurlarındaki aşırı yükselmeye bağlı olarak, akaryakıt fiyatları da ciddi manada zamlandı. Özellikle mazota yapılan zamlar, zaten tekeri döndürmekte zorlanan otobüsçü esnafını perişan ediyor. Durmak bilmeyen fiyat artışları artık taşınabilir bir yük olmanın dışına çıkmıştır.

Bir süre sonra bu zamların oto yolu ve köprü fiyatlarına da yansımaya başladığını öngörmekteyim. Bu şartlar altında karayolu yolcu taşımacılığının sürdürülebilir olmanın dışına çıktığını belirtmekteyim. Diğer taraftan artan maliyetlerin yolcuya yansıtılması ise pek mümkün görünmüyor. Mevsime de bağlı olarak yolcu hareket katsayılarında düşüş mevcut. Bunun yanı sıra sosyal, ekonomik ve kültürel faaliyetlerde daralma mevcut. Bu etkenler de, yolcu sayısının düşmesinin ana nedenlerinden birisi. Bir taraftan salgın korkusu, diğer taraftan uçağa, trene giden yolcu..

Şunu da belirtmeliyim ki, tekrar tekrar altını çizdiğim gibi sektör aklını başına toplamalıdır. Firmalar, hala yıkıcı rekabet ile yoluna devam etmektedir. Bu çok yanlıştır. Bu şartlar altında, başkalarının iplerini çekerken, kendi iplerini de çekmektedirler.

Turizm taşımacılığının durumu da aynı konumda. İki taşıma modu da bu şartlar altında yürütülemez. Sektörün salgın sürecinden gelen sorunları var. Yüksek vergiler ödenemez duruma geldi. Bu zorlu koşullarda bizim atmamız gereken adımlar var. Örneğin ortak bir online bilet portalının yapılması kaçınılmaz olmuştur. Çünkü firmalar, artık acenta komisyonu ödeyemez duruma gelmiştir. Bunun yanı sıra artık şehiriçi ücretsiz servislerin de kambur olmaktan çıkarılması lazım.

Bizim servis taşımacılığı konusunda İBB ile ortak bir çalışma ve projemiz var. Avrupa yakasından başlayarak, servisleri kaldırma kararı masada. Birkaç alternatifli planımız var. Özellikle metrobüs

hattının kullanımını talep edeceğiz. Otobüslerde yapılacak anonslar ile raylı sistem kullanımını teşvik etmeliyiz. Otogardan boş metrobüs yönlendirilmelidir. Topkapı durağından hatta bağlanıp entegre servis taşımacılığını çözümlerimiz. Bizler elimizi taşın altına koyduk, işletmecilerimiz de bizlere destek verirse, Avrupa yakasında servisiyle tamamıyla kaldırabiliriz. İstanbul trafiğini rahatlatacak bir çözüm önerisiyle bizler destek vermeye hazırız.

Yazılım konusuyla alakalı, uzun zamandır çalışmalarımız mevcut. Görüşmelerimiz devam etmekte. Rekabetçi bir yapı oluşturulmalıdır. Komisyon oranlarının artırıldığına dair bilgiler edindik. Bu artışlar, sektörde farklı yapılar oluşum arayışını artırmakta.

Kaptan sorunu büyük tehdit
Dünya'nın en önemli sorunlarından birisi de, nakliye sektöründe yaşanan (yolcu ve yük) şoför sorunu. Geleneksel şoför yetiştirme sistemi etkin olarak günümüzde kullanılmadığı için, şu an toplama şoförler ile bu işi sürdürmek zorunda kalıyoruz. Otobüste yetişen şoför ile, minibüste yetişen şoförü bir olarak görmemeliyiz. Farklı şoför yetiştirme modları bulmamız lazım. Bakınız otobüs kaptanlığı, en riskli mesleklerin başında gelmekte. Buna karşın onların özlük hakları sağlanamamakta. Maaşlar yetersiz. Bu şartlar yerine getirilirse, mesleğin cazibesi artırılsa sistem bir şekilde devam edebilir. Hak ve sorumluluklar ile birlikte otobüs kaptanlığına yeni bir statü kazandırılmalıdır. Anadolu Üniversitesi ile ortak olarak eğitim sistemi geliştirmekteyiz. Bunu hayata geçirdiğimizde yeni bir ocak açmış olacağız.

Anadolu Otagarı için çalışıyoruz
Sektörün gündemlerinden birisi de Anadolu Yakası Otagarı... Bu

konuyla ilgili de girişimimiz devam etmekte. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan konuyla ilgili cevap beklemekteyiz. Fakat bugüne kadar bir geri dönüş olmadık, bunun nedeni ne bilmiyoruz. Sorunlarımız çözümlenmemekte. Şu ana kadar herhangi bir adım atılmadı. Anadolu yakasındaki dağıtım terminal sorunlarına ek olarak bir de cezalar getirilmeye başlandı. Şu anda bu terminaller yasal terminal olmadığı için, U-ETDS sistemine ara durak olarak tanımlanmadığı için, firmalarımıza otomatik olarak ceza gelmektedir. Firmalarımız için geçici olarak da olsa iyilik sağlanması adına müracaatlarımız oldu. Kimse tek başına hareket etmemelidir. Ortak bir şekilde, sektör faydasına yarayacak bir şekilde, efektif olarak bir çözüm ortaklığı sağlamalıyız. Bunun yanı sıra korsan taşımacılığın önlenmesi için gerekli müracaatları sağladık. Yetkililere konuyu havale ettik. Kayıtdışı, usulsüz taşımacılık sonlandırılmalıdır! Şu andaki yaptırımlar yetersiz. 15 günde 47 bin TL ceza yazılmış. Bu cezalar yeterli değil. Caydırıcılığı bulunmuyor. Sektörün pastası küçüldü. Bizlerin, bu pastanın bütününe sahip çıkmamız lazım.



Mustafa YILDIRIM

Kayıpları telafi edecek bir fiyat politikası yürütmeliyiz

CUMHURİYEMİZİN kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk başta olmak üzere silah arkadaşlarını ve aziz şehitlerimizi rahmetle, kahraman gazilerimizi minnet ve şükranla anıyor; tüm milletimizin Cumhuriyet Bayramını kutluyorum.

Sektörümüzde de ayrı bir bayram havası esiyor, karayolunda turist taşıma temsilcileri gelecek yıldan ziyadesi ile ümitli, turizm acentaları 2022 sezonu için ciddi yolcu artışı beklentisinde, İstanbul özelinde gelecek gemi sayıları oldukça sevindirici.

Keza üniversitelerin ve okulların açık olması ki şehirlerarası tarifeli taşımacılığın en önemli yolcu potansiyelini oluşturuyor, yolcu sayılarının yükseleceği beklentisini artırmış durumda. Personel servisi hizmetinde ise yoğun geçecek ihale süreçleri başlıyor.

Pandemiden en çok etkilenen sektörlerin ilk sıralarında tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yolcu taşımacılığı bulunuyor. Maddi ve manevi çok yara aldı.

Yeni dönemde fiyat çalışmalarımızı yaparken hem kayıplarımızı hem tatsız geçen bu sürecin verdiği tecrübeleri düşünüp, aynı zamanda yükselen maliyetlerimizi de göz ardı etmememiz lazım.

Zor bir sürece giriyoruz; yeni araç yatırım maliyetlerinin yükseldiği, işletme maliyetlerinin yükseldiği ki yedek parça ve sarf malzeme ne yazık ki döviz endeksli, yakıt fiyatlarının ÖTV'den şu an için muaf tutulduğu, gerek şehiriçi gerekse şehirlerarası araç kaptanı arz talep dengesinin bozuk olduğu bunun yanında iş hacminin artacağı gibi birçok çarpanlarla doğru hesabı yapmaya çalış-

cağız. Doğru hesaplamayı yapamaz isek pandemiden etkilendiğimizden çok daha ağır şartlarla karşılaşacağız.

Bu ve benzer konuları sektörden kiminle karşılaştıkça konuşuyoruz.

Bize bizden başka destek olacak kimse olmadığı için desteğimizi doğru rekabet koşullarını gözeterek yapmalıyız.

Hepimizin fiyat noktasında ulaşabileceğimiz ve de karşılaştırma yapabileceğimiz birkaç örnek vermek faydalı olacaktır; İstanbul içinde Vito grubu bir aracın tam gün boyunca kullanılan tedarikçi bedeli, serviste ayrılan bir tedarikçinin yerine araç arayışı sırasında karşılaştığımız tedarikçi fiyatı vb. gibi ayrıca yakın sektörlerin de fiyatlamaları günlük rent a car fiyatları, karavan kiralama fiyatları, kargo gönderim bedelleri...

Ve evet tüm bunların yanında bu sektörde varolabilmek için yapmamız gereken yatırım yani ticari araç fiyatları.

Doğru hesabı yaparken karışımıza çıkacak rakamlar bizleri de şaşırtabilir, fakat yükselen tüm maliyetler ve değişen şartlar göz önüne alındığında oluşacak fiyatlar bizleri geleceğe taşıyacak.



Emre AK



Pazara kadar değil mezara kadar!



A. Osman Ulusoy, yine Fırtına'nın sponsoru

Babadan evlatlara, evlatlardan torunlara; Trabzonspor'un kurucusu Ali Osman Ulusoy ile başlayan ulaşım sponsorluğu, kesintisiz sürüyor. Ali Osman Ulusoy Turizm, yine ve Mercedes'in yeni bir 'Yıldızı' ile Trabzonspor Kulübü'ne sponsor oldu. Takıma özel tasarlanan 2+1 Tourismo 16 düzenlenen törenle kulübe teslim edildi.

SEKTÖRÜN Duayeni, Türk iş dünyasının saygın ismi Ali Osman Ulusoy, aynı zamanda bir Trabzon aşığı idi... Şehrine değer katan Ulusoy, lig tarihinde fırtınalar estiren Trabzonspor'un da kurucularını ve ilk başkanı idi... Ali Osman Ulusoy'un önderliğinde kulübün resmi karayolu ulaşım sponsorluğunu üstlenmiş olan Ali Osman Ulusoy Turizm halen sponsorluğunu sürdürüyor. Her zaman sektörün en yeni ve en popüler otobüsünü, takımları Trabzonspor'a tahsis eden Ali Osman Ulusoy Turizm'in kullanımına sunduğu Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1'in tasarımı ve kaplaması Mercedes-Benz Türk tarafından gerçekleştirildi.

Törende konuşan Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, dönemin şartlarına uygun olarak sürekli yenilenen, gelişen ve teknolojiyi tüm süreçlerine entegre eden Mercedes-Benz Türk'ün önceliğinin, müşterilerinin konforu ve güvenliği olduğunu söyledi.

Trabzonspor ile iş birliklerinden

duydıkları memnuniyeti dile getiren Özgür Taşgın, "Ali Osman Ulusoy Turizm'e çok teşekkür ediyor, Trabzonspor'un takım otobüsü ile büyük başarılarla imza atmasını diliyoruz" diye konuştu.

Konfor ve güvenlik ön planda
Ali Osman Ulusoy Turizm tarafından kulübe teslim edilen Tourismo 16 2+1, Trabzonspor Kulübü'ne özel giydirmeye koyu renkli camlarla, alüminyum alaşımli jantlarla ve takım otobüsüne özel olarak bordo-mavi renkli koltuklarla donatıldı.

Hem sürücüsüne hem de yolcularına en üst düzeyde konfor sunan Tourismo 16 2+1; sporculara ferah bir seyahat ortamı sağlarken, çift bölge (dual zone) kontrollü klima sistemi otobüsün içerisindeki atmosferi daha da konforlu hale getiriyor. Isıtma ve iklimlendirme için kullanılan ön ve arka kontrol bölge-leri, aracın içinde homojen bir sıcaklık dağılımı sağlayarak, sporcuların rahat bir yolculuk yapmalarına olanak tanıyor.



Teslimat törenine Trabzonspor Kulübü Başkanı Ahmet Ağaoğlu Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Başkan Yardımcısı Ahsen Aydın, Grup Direktörü Murat Seymen, Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü Eray Eray, Hasso Motorlu Varsıtalar Genel Müdürü Selim Saral ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın katıldı.

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

29 EKİM



Cumhuriyet Bayramımız
Kutlu Olsun!



obilet.com

bileta11.com