

mapar**Otomotiv'den
9 adet Prestij**

Haberimiz Sayfa 5'te

**Mercedes-Benz
Türk'ten 3
kıtaya ihracat**

Haberimiz Sayfa 12'de

**mapar**
Otomotiv'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

maparman

Yıl: 1

Sayı: 24

Tarih: 29 Kasım 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim

Bugün Değilse Ne Zaman?



Sayfa 9'da

**Antalya Oto'da
teslimat bitmiyor**

Sayfa 7'de

**Isuzu Interliner
'Yılın Otobüsü'**

Sayfa 7'de

**Onur Global filosunu
büyütüyor**

Sayfa 4'te

**Sendeo kargo
sektörüne iddialı giriyor**

Sayfa 8'de

**Karsan'ın ABD açılımı
devam ediyor**

Bir yandan çip krizinden ötürü tedarik zincirinde yaşanan aksaklıklar, diğer taraftan koronavirüsün kalıcı etkileri. Sektörümüz yaralarımız sarılıyor derken, faiz indirimi sonrası meydana gelen, kur artışı. Hayatın her noktasında uygulanan zam politikası, sektörümüzün tedarik organlarına da yansdı. İşletmeciler fiyat artışından şikayetçi. Geleneksel noktada ise yaraları sarmak adına ne bir dayanışma var! Ne de bir fiyat artışı. Bu yüzden bu sayımızda sektör mensuplarına soruyoruz. **BUGÜN DEĞİLSE NE ZAMAN?**

İstanbul'da turizm araçlarının yaş sınırı değişti!

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Ulaşım Koordinasyon Merkezi'nin (UKOME) 26 Kasım 2021 Cuma günü yapılan toplantısında, turizm araçlarıyla ilgili önemli kararlar alındı. 10 yıla sınırlanan turizm araçlarının yaşı 12 yıla çıkarıldı; 26 olan turizm aracı şoförlerinin yaşı ise 22'ye düşürüldü.



Haberimizin devamı Sayfa 9'da



Otogar yönetimi kadınlarımızı unutmadı

Büyük İstanbul Otogarı'nda 25 Kasım Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele gününde kadına yönelik şiddete karşı hukuk ve psikoloji paneli gerçekleştirildi. Panel öncesinde yerel kültürümüzü yansıtan ve geçmişten izler taşıyan Kastamonu motifleri geleneksel el sanatlarından biri olan "Tahta Baskı" eserleri misafirlerle buluştu. Serginin ardından Boğaziçi Yönetim A.Ş. Genel Müdürü Ethem Pişkin'in de katıldığı "Kadına Yönelik Şiddete Karşı Hukuk ve Psikoloji" başlıklı panel ile devam etti. Panelde insan hakları, şiddet çeşitleri gibi konulara yer verildi.



Detaylı haberimiz Sayfa 6'da

İSTAB üyeleri ile bir araya geldi

Pandeminin yıkıcı etkileri gün geçtikçe çığ gibi artıyor. Genel olarak sektör STK'ları, bu darboğazın çıkış formülünün, ortak akıl olduğunu dile getirmekte. Sıkıntılı bir süreçten geçiliyor. Sektörler işi imkânlarını iyi değerlendirmelidir. Tam da bu konu ile alakalı İstanbul Ticaret Odası (İTO) 22 No'lu Şehirçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği Yönetimi (İSTAB), geçtiğimiz hafta üyeleri ile birlikte Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen kahvaltılı toplantı ile bir araya geldi.

Her sayımızda yeni bir dert dile geliyor. Bu durumun farkındayız fakat, otobüsçünün her günü sıkıntı. Yaklaşık olarak 20 aydır devam eden pandemi süreci mevcut. Pandemi öyle bir bela ki sosyal yaşantımızı ve özellikle de ekonomimizi derinden yaraladı. Etkilenmeyen sektör, etkilenmeyen işletme yok. Bu krizi en derinden hisseden sektörlerin başında ise şehirlerarası otobüsçüler geliyor. Son gelen fiyat artışları üzerine otobüsçü tehlikenin önemini bir kez daha anladı. Peki yılların birikimini kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya olan firma sahipleri ne yapıyor? İşini korumak için kendileriyle aynı kaderi paylaşan diğer firma sahipleriyle birlikte mücadele mi veriyor, sessizliğini mi koruyor? Maalesef yine taşın altına elini koymaktan imtina ediyor ve maalesef yine sessiz! Birlik yok, beraberlik yok, durum böyle olunca da sektörün eli daha da zayıflıyor.

Hükümet, otobüsçüye kan kusturmada kararlı. Teşvikler, diğer taşıma modlarının üzerine doğru. Ne federasyonlar ne de dernekler sorunları çözmekte etkili olamıyor. Eli taşın altında olanlar; geleceklerini kendileri tayin edecek, kişi ve kurumlardan medet ummayacak... Başka yolu yok.

Faiz baz puanının indirgenmesiyle döviz kurunda çalkantı gerçekleşti. Bu çalkantılarda, sektör adına konuşmamız gerekirse tedarikçi, ürünlerinin satışını durdurdu. Buna karşı elibağlı kalan yine taşımacı oldu. Geçtiğimiz hafta satılan bilet fiyatları ile, bu hafta satılan bilet fiyatında herhangi değişiklik yok! Herhangi sefer iptali yok! Tüm sektörlerde hızlı bir dinamik fiyatlandırma oluşumu sağlanırken, niçin bizim sektörümüz dinamik fiyatlandırmaya geçiş yapamıyor. Tekrardan soruyoruz, **BUGÜN DEĞİLSE NE ZAMAN?**

**Bir haftalık mola**

Mustafa Yıldırım

**Bir haftalık mola**

İbrahim Artırdı

**Bir haftalık mola**

Yalçın Şahin

**Bir haftalık mola**

Levent Birant

**Kaptanlarımız mutsuz**İrem Bayram
Sayfa 10'da**Bir haftalık mola**

Emre Ak

**Turizm taşımacılıkta araçların önemi**Cem Türkkân
Sayfa 4'te**Eşya Taşımacılığında Taşıyıcının Hakları**Lerzan Bayram
Sayfa 8'de

KAHVEYE BEKLİYORUZ

**ANTALYA
OTO**

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZA
SİZLERİ BEKLİYORUZ.



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

temsa.com

Yeni nesil kargo deneyimiyle istediğin gibi sende o



www.sendeo.com.tr | info@sendeo.com.tr



Türkiye'de ilk: Bridgestone'un ayrıcalıklı hizmet mağazası Perform- ance Center açıldı

Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, Bridgestone markasının ayrıcalıklı hizmet vermek üzere oluşturduğu mağaza konseptini Türkiye'de ilk defa Esenyurt'taki Tekin Kardeşler bayisinde hayata geçirdi.

Müşterilerine lastiğin ötesinde hizmetler sunma vizyonuyla çalışan Brisa, Bridgestone'un ağırlıklı üst segment sınıfına hizmet verdiği mağaza konsepti Bridgestone Performance Center'ı, Türkiye'de başlattı. Türkiye'deki ilk Bridgestone Performance Center, Brisa'nın İstanbul Esenyurt bayisi Tekin Kardeşler'de düzenlenen bir törenle hizmete açıldı. Açılışa Esenyurt Belediye Başkanı'nın yanı sıra, Brisa ve mağaza yetkilileri katıldı.

Performance Center mağazada tüketicilere özellikle UHP, RFT ve 4x4 (STRmix) lastiklerin yoğunlukta olduğu üst segment sınıfında hizmet verilecek. Müşterilere ayrıcalıklı bir deneyim sunmanın amaçlandığı mağazada, büyük bir servis alanı, iç-dış müşteri bekleme alanları, satış alanı, e-şarj noktası, kafe ve özel çalışma alanı bulunuyor.

Brisa CEO'su Haluk Kürkçü, "Brisa olarak, müşteri deneyimini güçlendirecek, müşterilerimize bir katma değer sunan çalışmalarımıza hız verdik. Bu doğrultuda Bridgestone'un Performance Center adı verilen mağaza konseptini Türkiye'de de hayata geçiriyoruz. Böylece müşterilerimizin daha nezih bir ortamda daha konforlu bir şekilde ihtiyaçlarını karşılamasını amaçlıyoruz. Bu konsepti başarılı şekilde uygulayan, bayimiz Tekin Kardeşler'e de çok teşekkür ederim."

Brisa, önümüzdeki dönemde Performance Center mağazalarının sayısını artırmayı planlıyor.





Sendeo dağıtım ve teslimat sektörüne iddialı giriyor

Koç Topluluğu'nun dağıtım ve teslimat sektöründe faaliyet gösteren ve son noktaya dağıtım yapan yeni markası Sendeo, gerçekleştirilen basın toplantısıyla kamuoyuna tanıtıldı. Sendeo'nun 7/24 hizmet anlayışı, müşteri odaklı yaklaşımı, teknolojik altyapısı, dinamik ve cesur bakış açısıyla sektörde fark yaratacağını söyleyen Genel Müdür Özgün Şahin, sektörde nitelikli hizmet anlayışıyla ayrışacaklarını söyledi.

Sektöre yeni bir soluk getirmek ve hizmet anlayışını yükseltmek amacıyla yola çıkan Sendeo, düzenlenen basın toplantısıyla tanıtıldı. Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, Sendeo'nun sektördeki vizyonu ve sektörün geleceğindeki rolü aktarıldı.

Sendeo'nun ilk etapta Aygaz'ın bir kurum içi girişimcilik örneği olarak Aykargo ismiyle faaliyete başladığını ve Eylül ayı itibarıyla Sendeo ismiyle yolculuğuna devam ettiğini söyleyen Özgün Şahin, "Türkiye Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği'nin (KARİD) verilerine göre salgın döneminde her gün 10 milyon adrese ulaşıldı ve bu sayı her geçen gün artıyor. Sendeo olarak müşteri odaklı ve müşteri memnuniyetini merkeze alan bir yaklaşım benimsiyoruz. Müşteri beklentilerini karşılamanın yolu özveriden geçiyor. Bunu sağlamak için de mutlu çalışan eşitir mutlu müşteri prensibiyle çalışıyoruz. Dağıtım ve teslimat gibi emek yoğun bir sektörde faaliyet gösteren bir ekip olarak, müşteri odaklı bakış açımızla, sahip olduğumuz insan kaynağı, teknoloji ve operasyonel kalitemizle sektörde fark yaratacağımıza inanıyoruz" dedi. Son noktaya teslimat operasyonunda yenilikçi bir anlayışı benimsediklerini söyleyen Şahin, "Şubeler yerine dağıtım merkezlerimiz olacak. Gönderilerin tümü dağıtım merkezlerimizden direkt olarak müşterilerimize yönlendirildiği adreslere teslim edilecek. Bu sayede gönderileri, müşterilerimizin istediği gibi, mutlulukla ve güvenle teslim edeceğiz" şeklinde konuştu.

2022'de toplam istihdam 2.500'e ulaşacak

Operasyonel mükemmeliyeti sağlamak için istihdamı artırmayı hedeflediklerini söyleyen Şahin, "Şu anda saha ve ofis olmak üzere 400 kişilik bir ekibiz. 2022'de toplam istihdamımızı 2.500'e çıkartmayı hedefliyoruz. Çalışanlarımıza katma değer sağlayacak eğitimler ve uygulamaları hayata geçirerek hem sektördeki varlığımızı güçlendireceğiz hem de ekibimizi büyültmeye aralıksız devam edeceğiz" dedi.

7/24 kesintisiz müşteri ilişkileri anlayışı
Sendeo, sahip olduğu ve geliştirmeye devam ettiği teknolojik altyapısıyla hem müşterilerinin hem de saha operasyon sorumlularının hayatını kolaylaştırıyor. Markanın teknoloji yatırımlarıyla fark yaratacağını söyleyen Özgün Şahin, "Saha operasyon ekipleri ve müşteri uygulamalarını proaktif olarak birbiriyle konuşturup teslimat sürecini müşterimiz tarafından şeffaflıkla izlenebilir hale getirmek için çalışıyoruz. 2023 yılına geldiğimizde mevcut iş süreçlerimizin yüzde 50'sini otomasyon sistemlerle yönetmeyi hedefliyoruz" dedi.

Whatsapp hattı ve canlı destek sistemiyle Sendeo müşterileri günün her saati gönderileri hakkında karşılıklı bir muhatap bularak bilgi alabilecek. Böylece yantısız çağrılar ya da uzun hatta beklemelerin önüne geçilmiş olacak. Sektörün yeni oyuncusu, 2022'in ilk çeyreğinde hayata geçireceği web uygulamasına kaydolmuş müşterilerine gönderi takibi, gönderilerin hangi saat aralığında teslim edileceği, gönderi teslim edildikten sonra saha operasyon sorumlusunun ve Sendeo'nun değerlendirilmesi gibi başlıklara kolaylıkla ulaşılma imkânı sunuyor. Web uygulaması sayesinde Sendeo

müşterileri, güvenli teslimat hizmeti kapsamında kendilerine teslimatı gerçekleştirecek saha operasyon sorumlusunu tanıtan bilgilerle ulaşmanın yanı sıra, harita üzerinden adreslerini seçerek kendilerine en yakın alternatif teslimat noktalarını da listeleyebilecek.

Sendeo, saha ekipleri için geliştirdiği ve Aralık 2021'de hayata geçecek olan 'Saha Operasyon Sorumlusu Uygulaması' ile adreslerin bulunmasını kolaylaştırırken çalışanlarına dağıtım sırası oluşturma imkânı sağlayacak ve mesafeleri kısaltacak öneriler sunacak.

2025 yılına kadar 60 milyon dolardan fazla yatırım

Operasyonel kaliteye odaklandıklarını ve bunu geliştirmek için yatırımlara başladıklarını belirten Genel Müdür Özgün Şahin, "Eylül 2021 itibarıyla, 16 şehirde faaliyet gösteriyoruz. 2022 yılı itibarıyla ise 81 ilin tamamında olmayı 2025 yılına kadar 60 milyon dolardan fazla yatırım yapmayı hedefliyoruz. Bu yatırımın yüzde 40'ını teknoloji ve otomasyonumuzu geliştirmek için, yüzde 30'unu müşteri deneyimi, eğitim ve pazarlama faaliyetlerimizde, yüzde 30'unu ise tüm iş süreçlerimizin ve operasyonumuzun ülkeye yaygınlaştırılmasında kullanmayı planlıyoruz" şeklinde konuştu.

2022'de teslimatlar elektrikli araçlarla yapılacak

Sendeo, 2022 yılının ikinci yarısından sonra Ford E-Transit'in araçlarını filosuna katarak teslimatlarını sıfır emisyonla sağlayıp dağıtım ve teslimat sektöründeki hizmetini geliştirmeye devam edecek.

Turizm taşımacılıkta araçların önemi

Bir önceki yazımda sürücülerimizden ve sürücülerin turizmdeki öneminden bahsetmiştim. Bu yazımda ise işimizin bir diğer önemli unsuru olan; faaliyetlerimizde kullandığımız otobüsten minivana kadar olan farklı segment ve koltuk adetli turizm araçlarımızdan bahsetmek isterim. Bilindiği üzere sektörümüzde D2 ve B2'ye kayıtlı 9 koltuktan başlayarak 60 koltuğa kadar giden farklı kategorilerde araçlar bulunmaktadır. Ana başlıkta ise turizm araçlarını 4 ana kategoriye ayırabiliriz. Minivan, Minibüs, Midibüs ya da Yarım Otobüs, Otobüs olarak sıralanmaktadır. Her bir segment esasında turizm taşımacılık açısından olmazsa olmaz değerler taşımaktadır. Minivan ve minibüs bireysel ve lüks taşımacılıkta, midibüs şehiriçi ulaşımlarda ve otobüs ise özellikle kitle turizmde ve şehirlerarası ulaşımlar önemli yer tutmaktadır.

Başta Antalya ve İstanbul'da olmak üzere sektörümüzde farklı araç çeşitliliği ve geniş filolar mevcuttur. Elbette araç çeşitliliği ve geniş araç yelpazesi kadar bir önemli unsur ise araç yılı ve modelidir. Turizmde beklenen ise yeni araçlarla ve yüksek hizmet kalitesi ile hizmet sunabilmektir. Bu nedenle araç üreten firmalar açısından, turizm taşımacılar öncelikli müşteri kategorisinde sayılmaktadır. Pandemi öncesine kadar araçların yüksek devinimlerle yenileyen sektörümüz son 3 yılda ne yazık ki hem salgın hem de ekonomik nedenlerden dolayı olması gereken alımlarını ne yazık ki yapamamıştır. 2022 yılında turizmde ciddi bir artış beklenmektedir. Özellikle farklı pazarların açılması, turizm çeşitliliğinin ve kitlesel turizmin artması ile birlikte beklenen yoğun turist hareketliliğine paralel olarak sektördeki araç arzının artması gerektiği ortadadır. Mevcut araç potansiyeli yeterli kalmayacaktır. Ancak bir taraftan da döviz kur değişiminin getirmiş olduğu koşullar araç fiyatlarında çok

ciddi bir artışa neden olmaktadır. Ayrıca üretimin de bazı markalar tarafından çip krizi nedeniyle kısıtlanmış olması da bu olumsuz etkiyi artıran önemli bir başka nedendir. Bir taraftan da 15 aydır yatan ve daha yeni yeni çalışmaya başlayan sektörümüz açısından da ister istemez bir kapital sorunun olması da doğaldır. Bu koşullarda araç alımlarında ve yenilemelerde ise ya üreticilerden ya da finans kuruluşlarından farklı enstrümanlarla destek beklenmektedir. Halbuki araçlarda oluşan günlük satış fiyatlarının artışı, ulaşım fiyatlarına yansımaları ne yazık ki aynı hızda ve oranda olamamaktadır. Geçen haftasonu konuşmacı olarak katıldığım Antalya'da düzenlenen Türsab Kongresi'nde de sektör sorunlarından bahsettik. Özellikle artan turist sayılarına karşılık mevcut altyapı yetersizliği üzerinde durduk. Açıkçası veriler endişe verici seviyelere ulaşmış durumda. Bu durumda hızlıca kısa, orta ve uzun vadede sektör paydaşlarının bir araya gelerek çözüm yolları bulması şart. Sonuçta hepimiz aynı gemideyiz ve bir taraftan turizm ise ülkemizin gözbebeği. Ancak çok da umutsuz olmamız gerekiyor. Sonuçta pandeminin kötü günlerini atlattık; iyi günler önümüzde. Yeni sayılarda ve turizm dolu günlerde 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.



mapar 'dan 9 Prestij

TEMSA bayi MAPAR Otomotiv, 5 farklı firmaya 9 adet Prestij SX sattı. Araçlar, törenle teslim edildi. MAPAR satış yetkilileri, araç teslimatlarının önümüzdeki süreçte artarak devam edeceğini dile getirdi.

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

TEMSA bayi MAPAR Otomotiv, son olarak Mersin Çağdaş Turizm'e 4 adet 2021 model Temsa Prestij SX satışı gerçekleştirdi. Araçlar, TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz ve Mapar Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin tarafından Mersin Çağdaş Turizm sahibi Çağdaş Uslu'ya teslim edildi.

Mersin Umu Turizm'in 2 adet 2021 model Temsa Prestij SX aracını firma sahibi Murat Umu ve Mustafa Umu Temsa Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz ve Mapar Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin'den teslim aldı.

Kara Otobüs İşletmesi'nin 1 adet 2021 model Temsa Prestij SX aracını TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz ve Mapar Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin tarafından Muhammed Kara'ya teslim edildi.

Akyüzler Alüminyum'un 1 adet 2021 model Temsa Prestij SX aracını Ulaş Akyüz, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Mehmet Akiz ve Mapar Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Ender Keskin'den teslim aldı.

2021 model 29 yolcu kapasitesine sahip Temsa Prestij SX Mapar Otomotiv yetkilisi Sadık Cirit, İsmail Eren Nakliye Yetkilisi İsmail Eren ve Yaşar Erki'ye teslim etti.



Çavuşoğlu'dan Prestij satışları

TEMSA bayi Çavuşoğlu Otomotiv, özellikle Prestij satışlarıyla adından söz ettiriyor. Bayi, son olarak Gerede Seyahat'e 3 adet Prestij sattı. Araçlar, Temsa Marmara Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel ve Çavuşoğlu Otomotiv yetkilisi Levent Öksüz tarafından araç sahibi Mevlüt Şişman'a teslim edildi. Çavuşoğlu, Özlem Turizm'e de 1 adet Prestij sattı. Aracı Temsa Marmara Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel ve Çavuşoğlu Otomotiv yetkilisi Levent Öksüz yatırımcı Bülent Özlü'ye teslim edildi.



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





İSTAB üyeleri ile bir araya geldi

Pandeminin yıkıcı etkileri gün geçtikçe çığ gibi artıyor. Genel olarak sektör STK'ları, bu darboğazın çıkış formülünün, ortak akıl olduğunu dile getirmekte. Sıkıntılı bir süreçten geçiliyor. Sektörler istişare imkanlarını iyi değerlendirmelidir. Tam da bu konu ile alakalı İstanbul Ticaret Odası (İTO) 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi ve İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği Yönetimi (İSTAB), geçtiğimiz hafta üyeleri ile birlikte Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenen kahvaltılı toplantı ile bir araya geldi.

Başkan Gül, ortak fayda sağlayacak çözüm formüllerini aktardı. Toplantının detaylarına dair işte Turgay Gül'ün açıklamaları; "Sektörümüz, geçmiş dönemlerimize kıyasla değişik bir sürecin içinden geçmekte. Bu süreç hepimizin mağlum. Pozitif yönden bakmamız gerekirse, bu sürecin faydalarından yararlanabileceğimiz, yukarı yönlü olarak, sektörümüze kazanç sağlayabilme imkanımız mevcut. Evet ciddi problemler ile yüzüyoruz. Ancak, yaklaşan bir yeni sözleşme dönemimiz mevcut. Bu sözleşme döneminde, biz taşımacı firmalara çok ciddi yük düşmekte. Biz geçmiş dönemde, çok farklı hesaplamalarla, değişik fiyat tarifeleri gündeme geldi. Artık bizlere, şapkamızı önümüze koymamız yetmiyor. Bu süreçte ve sonrasında da hesap makinalarımızı gerçekten kullanmamız gerekiyor. Şu sorundan kurtulmamız gerekiyor; Bir yerin ihalesinde, bir önceki yılın

fiyatlandırması göz önüne alınıyor, teklif veren arkadaş şu şekilde düşünüyor, bu işi rakibim belirli bir miktara yapıyor ise ben, %10 daha uygun fiyat üzerine yaparım. Bu zihniyet yanlış bir yaklaşımdır. Bizler girdiğimiz ihalelerde de bunları gördük. Belki çoğumuz, bu mantık ile iş aldık. Artık deniz bitti. Geline noktada, yaşanan pandemi süreci ile birlikte sektörde araç açığı mevcut. Boşta bekleyen plakalarımız mevcut. Biz, bu plakaların sektöre girmesi üzerine çalışmalarımızı sağlıyoruz. Geçtiğimiz dönemde okulların kapalı olması, fabrikaların üretimlerini durdurması üzerinde personellerimiz işten ayrıldılar. Tüm sorunları aştığımızda, personel açığı sorununa karşı savunmasız kalıyoruz. Tedarikçiyi kaybedersek, sektörümüzün devam edebilme durumu yok. Pandemi sürecinde bizler, tedarikçiyi ciddi oranda kaybettik. Elde bulunan ekibi, daha efektif kullanabilmek adına, İstanbul Valiliği ve Büyükşehir

Belediyesi ile 'Kademeli saat' uygulamasının yürürlüğe girmesi için toplantılarımız devam etmekte. Sektörümüzü kurtarabilecek, adım budur. Kademeli saat uygulamamız, karşılıklı fayda üzerine etki etmektedir. Bizler araçlarımızı, personelimizi daha verimli kullanır iken, şehrimiz trafik konusunda ciddi oranda azalacaktır. Egsoz gazı, karbon salınımı daha aza indirgenecektir. Bu konu ile alakalı çalışmalarımızda tüm hızıyla devam etmektedir. İlgili belgelerimizi, gerekli makamlara bildirdik. Aksiyon alabileceğimiz karşılığı beklemekteyiz. Konuşmamı sonlandırırken şunu tekrardan belirtmek istiyorum. Aralık ayı sözleşmelerimizin yenilenme ayı. Lütfen, kendimde dahil olmak üzere, sizden ricam; Fiyatlandırmalarımızı çok ciddi yapmalıyız. Şu an İstanbul'da hepimize yetebilecek kadar iş mevcut. Bir işi almamızın hazzı, o işten para kazanmamızın hazzından daha yüksek olmamalıdır." dedi.

TEŞEKKÜR

DEĞERLİ BABAM

Behzat İNCESU'nun

vefatı sebebiyle cenaze merasimine katılan;

Ses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ünal, Ahmet Uğur, Gökmen Şenses, Samet Çabuk, Bakır Paşa Çetin, Veysel Koç, Aydın Gökçe ve Can Ardahan Turizm sahibi Kazım Taşdemir.

Komşularım; Ergün Kural, Mümtaz Kural, Serkan Bozdağ, Hakan Fırıncı ve Güven Uslu.

Telefonla arayarak yanımızda olan Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Yönetimi ve bizleri yalnız bırakmayarak acımızı paylaşan telefon, SMS ve elektronik mesajlarla taziyelerini ileten, hayır kurumlarına bağışta bulunan tüm dost, akraba, arkadaş ve yakınlarıma teşekkür ediyorum.



İNCESU
TURİZM TAŞIMACILIK

OKTAY İNCESU



Mercedes-Benz HTA servis kampanyasıyla Shell'den akaryakıt hediye ediyor

Mercedes-Benz HTA, 31 Aralık tarihine kadar sürecek kampanya, 2018 model ve daha eski hafif ticari araçlarını yetkili servislere getirerek mekanik atölyelerde 2.000 TL ve üzerinde işlem yaptırana, Shell istasyonlarında geçerli olmak üzere toplam 500 TL'ye varan akaryakıt çeki hediye ediyor.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar yeni bir servis kampanyası ile müşterilerine avantajlar sunmayı sürdürüyor. Kasım ayında, "Rotanı Mercedes-Benz Yetkili Servislerine, Aldığın Hizmeti Akaryakıtta Çevir!" sloganıyla başlayan yeni satış sonrası hizmetler kampanyası kapsamında, 31 Aralık 2021 tarihine kadar

2018 model ve daha eski hafif ticari aracını, Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'ne getirerek mekanik atölyelerde orijinal yedek parça ve işçilik dahil, KDV hariç 2.000 TL ve üzeri işlem yaptırana, Shell istasyonlarında kullanılmak üzere 500 TL'ye varan akaryakıt çeki hediye ediliyor. Kampanya kapsamında 2.000-3.000 TL

arası işlemler 250 TL, 3.000 TL ve üzeri işlemler ise 500 TL Shell akaryakıt çeki kazandırıyor. 01 Kasım - 31 Aralık 2021 tarihleri arasında geçerli olan "Aile Büyüklerine Saygımızla!" kampanyasına dair daha detaylı bilgi ve başvurular için <https://www.mercedes-benz.com.tr/vans/tr/services/aftersales-campaigns> adresi ziyaret edilebilir.



Otokar Servis Günleri 15 Kasım'da Başladı

Otokar, "Servis Günleri" kampanyasının ikincisini 15 Kasım'da hayata geçirecek. Kampanya kapsamında tüm Otokar sahipleri 20 Aralık tarihine kadar işçilik, yedek parça, periyodik bakım ve mekanik parçalarda yüzde 20 indirim fırsatından yararlanacak.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, satış sonrası hizmetleriyle sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Türkiye'nin öncü ticari araç üreticisinin her yıl merakla beklenen "Otokar Servis Günleri" kampanyasının ikinci dönemi 15 Kasım'da başlayacak. Ticari araç sahipleri kampanyaya özel fırsatlardan 35 gün boyunca yararlanabilecek. Türkiye genelindeki yaygın servis ağıyla kullanıcılarına satış sonrası düşük bakım giderleri ve uygun parça maliyeti sunarak ticari araç sahiplerinin her daim yükünü hafifleten Otokar'ın, ticari motorlu araçlar için düzenlediği "Servis Günleri" kampanyasının ikinci ayağında araç sahipleri işçilik, yedek parça, periyodik bakım ve mekanik parçalarda yüzde 20 indirim fırsatlarından yararlanacak. Kampanya kapsamında; 1.000 TL ve üzeri (KDV Hariç) işlem yap-

tırnan Otokar müşterilerine indirim kuponu ve Otokar logolu bere hediye edilecek. Tanımlanan indirim kuponu periyodik bakım malzemelerinde* geçerli olurken aynı zamanda yedek parça ve işçilik hizmetlerinde de yüzde 10 indirim sağlayacak. Türkiye genelinde kampanyaya katılan yetkili servislerde geçerli olacak Servis Günleri'nin ikincisi 20 Aralık'ta sona erecek. Sektördeki 58 yıllık tecrübesi ile pek çok ilke imza atan Otokar'ın düzenlediği kampanya ile ilgili detaylı bilgilere 444 6 857 numaralı "Otokar Müşteri Hattı"ndan 7 gün 24 saat ulaşılabilir. Aynı zamanda, kullanıcılar en yakın Otokar servisine www.otokar.com.tr adresinden ve Otokar uygulamasından erişebilecek. Otokar uygulaması Android telefonlar için Google Play, iOS telefonlar için App Store'dan ücretsiz indirilebiliyor.



Çevre dostu Isuzu Interliner CNG 'Yılın Otobüsü' seçildi

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, ürettiği çevreci ve yenilikçi araçlarıyla global ölçekteki başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. Anadolu Isuzu'nun yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki müşteri taleplerine en iyi yanıt verecek şekilde geliştirdiği Interliner CNG, İtalya, Fransa, İngiltere, Almanya, İspanya, Romanya ve Slovenya'da yayınlanan yedi önemli ticari araç dergisinin düzenlediği "Sustainable Bus Award" organizasyonunda, Intercity segmentinde "Yılın Otobüsü (Sustainable Bus of Year 2022)" ödülüne layık görüldü.

Sustainable Bus Award'un uluslararası uzmanlardan oluşan jürisi, ödüle aday gösterilen araçları tasarım, yakıt sarfiyatı, emisyon salınımı, güvenlik, konfor, sessizlik, malzeme geri dönüştürülebilirliği ve üretici firmaların genel çevresel taahhütlerinden oluşan geniş bir kriter listesi ile değerlendiriyor. Sustainable Bus jürisi tarafından aday gösterilen ve Intercity segmentindeki diğer güçlü adaylar ile birlikte değerlendirilen Isuzu Interliner 13 CNG, diğer

adayları geride bırakarak ödülün sahibi oldu.

Isuzu Interliner ulaşımında çevreci bir seçenek

Isuzu Interliner CNG, 13 metrelik uzunluğu ile Türkiye'de bu segmentte üretilen ilk ve tek araç olma özelliğine sahip. Avrupa'da ise bu segmentte çözüm sunan öncü üç markadan biri konumunda. %100 Biogas uyumlu CNG motoru sayesinde emisyon salınımını kabul edilebilir seviyelere düşürmeyi başaran Interliner CNG, yakıt tasarrufunda da avantaj sağlıyor. Şehir içi ve şehirler arası kısa mesafelerde hizmet verecek olan Interliner CNG özellikle personel ve okul taşımacılığında fark yaratacaktır. Interliner serisi, aynı zamanda geniş bagaj kapasitesi ile öne çıkıyor. 7,5 metreküp bagaj hacmine sahip olan Interliner, sunduğu konfor ve fonksiyonellik sayesinde hem servis taşımacılığı hem de turizm taşımacılığı alanlarında hizmet verebiliyor.

Tuğrul Arıkan: "Çevreye sürdürülebilir değer katmayı hedefliyo-

ruz"

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili açıklamalarında şunları söyledi: Toplum ve çevreye sürdürülebilir değer katma hedefini desteklemek üzere, sürdürülebilir üretimi iş süreçlerimizin temelinde yerleştirdik. Çevre dostu uygulamalar geliştirmek için uzun yıllardır yaptığımız Ar-Ge çalışmalarıyla, geliştirdiğimiz yeni teknolojilerle sektörümüze doğa dostu araçlar kazandırıyoruz. CNG motoru ile bugünün kentleri için çevreci, güvenli ve modern bir ulaşım çözümü olarak öne çıkan, segmentinin öncüsü Interliner aracımızın Sustainable Bus organizasyonu tarafından Yılın Otobüsü seçilmesiyle büyük bir gurur ve mutluluk yaşıyoruz. Bu ödül bizim için çevreci ve yenilikçi kimliğimiz ile üretim kalitemizin uluslararası jüri tarafından bir kez daha onaylanması anlamını taşıyor. Yenilikçi modellerimizle ülkemizde ve dünyada imza attığımız başarılarla yenilerini eklemek, uluslararası pazarlardaki konumumuzu daha da güçlendirmek üzere çalışmalarımızı kesintisiz sürdüreceğiz."



PROMETEON

www.prometeon.com



Macar firmalar ile Türk belediyeler bir araya geldi

Macaristan İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından, HEPA Türkiye'nin desteğiyle organize edilen "Macar Elektrikli Hizmet Araçları Tanıtım Toplantısı" 17 Kasım 2021 tarihinde İstanbul'da gerçekleşti. Macaristan'ın elektrikli hizmet araçları sektörünün önde gelen firmalarının katıldığı toplantıda, Ikarus - Electrobus ve Goldi Mobility firmaları elektrikli otobüslerini, Türkiye'nin dört bir yanından gelen belediye yetkililerine tanıttı.

Macar Elektrikli Hizmet Araçları Tanıtım Toplantısı 17 Kasım Çarşamba günü Macar ve Türk yetkililerin ve Türkiye'nin dört bir yanından gelen belediye yetkililerinin katılımı ile Macaristan İstanbul Başkonsolosluğu'nda gerçekleşti. Ikarus-Electrobus ve Goldi Mobility firmalarının elektrikli otobüslerini, Electromega'nın ise dizel çöp kamyonlarının yürüyen aksamalarını elektrikli hale getiren ürünlerini tanıttığı toplantıya Türkiye'den 30'u aşkın belediye yetkilisi katılarak, Macar şirketlerin temsilcileriyle iş birliği hakkında görüşmelerde bulundu.

Macaristan İhracatı Teşvik Ajansı HEPA Türkiye Genel Müdürü Burak Aktaş'ın moderasyonu ile gerçekleşen etkinliğe aralarında İstanbul'dan Şişli, Beşiktaş, Büyükçekmece, Küçükçekmece, Bahçelievler belediyesinin yanı sıra İzmir ve Bursa illerinden belediye yetkilileri katıldı. Toplantıda Macaristan'ın elektrik hizmet araçları sektöründe yer alan ürünler, hizmetler ve Macar Eximbank'ı tarafından sağlanan finansman imkanları hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Türkiye'nin Macaristan için önemli bir ülke olduğuna dikkat çeken Burak Aktaş, "Ural-Altay köklerimiz sebebi ile iki ülke arasında köklerimiz dayalı kültürel yakınlığımız var. Macaristan Başbakanı Sayın Viktor Orbán geçtiğimiz hafta Yassıada'da gerçekleşen Türk Keleş Toplantısında gözlemci ülke olarak Macaristan adına yer aldı. Türkiye Macaristan'ın doğuya, Macaristan ise Türkiye'nin batıya açılan kapısı. Bu sebeple iki ülke arasındaki stratejik hedefler doğrultusunda iş birlikleri çok önemli ve Macaristan bu konuda Türkiye'ye tüm desteği veriyor. HEPA Türkiye olarak biz de bu misyonumuzla faaliyetlerimize devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

Etkinlikte Ikarus - Electrobus CEO'su Zoltán Sipos tarafından tanıtılan elektrikli otobüsler uzun bir üretim geçmişine sahip, yüzde 50'den fazla Macar katma değeri ile Avrupa'da tasarlanmış ve üretilmiş ürünler olarak, modern ve



çevre dostu sıfır emisyonla sahipler. Yüzde 100 elektrikli ve özel ihtiyaçlar için optimize edilebilir olmaları, 16 yıl paslanmazlık garantisi veren paslanmaz çelik çerçeve konstrüksiyonu, pillerde 8 yıl garanti sağlaması, düşük bakım maliyetleri ve akıllı cihazlar için uygun modern tasarımı ile farklılaşıyor. Katılımcı belediyelere yeni otobüslerini tanıtan Zoltán Sipos, konuşmasında "Asırlık geçmişe sahip deneyimli bir markayız. Geçmişte Türkiye'de körlüklü otobüslerimiz uzun yıllar kullanıldı. Dünya çapında 250 bin adet satılan bu otobüslerimizin 5 bin adedini Türkiye'ye satmıştık. Otobüslerle birlikte kendi geliştirdiğimiz şarj istasyonlarını ve enerji depolama sistemlerini de bir paket olarak sağlıyoruz, servis konusunda destekliyoruz. Bu faydalı yatırımın geri dönüşü 7-8 yıl civarında. Otobüsün üst kısmını yerli olarak üretebilen firmalar için elektrikli şasi de üretiyoruz. Fiyatlarımız rekabetçi, finansman konusunda ise Eximbank desteği olacaktır" diye konuştu.

1976'dan bu yana faaliyet gösteren Goldi Mobility ise halk ulaşımı araçlarının parçalarını üretiyor. Şirketin kurucusu Kovács Ferenc ise konuşmasında "Otobüslerde hidrojen yakıt hücreleri ile elektrik üreten hibrit teknolojiyi kullanıyoruz. Aralık'ta 18 metre körlüklü otobüsü hizmete sunacağız. Geleceğin sistemi bu olacak. En güçlü elektrik motoru ve aküye sahip elektrikli otobüsleri üretiyoruz. Gelecek hidrojen, hem bu teknolojiyle, hem de fiyat/kalite dengemizle iddialıyız" dedi. Çevresel yaklaşımla, sıfır emisyonla ürettiği ürünlerine 4 sene

boyunca, 300.000 km için garanti sağlayan firma, alçak zeminli elektrikli otobüsleri ile dikkat çekiyor. LCD panelleri, yüksek kaliteli parçaları, elektrikli olması, şarj edildiğinde 310 km'lik sürüş sağlaması ise öne çıkan diğer özellikleri.

Toplantıya katılan Macar Eximbank Türkiye Direktörü Arda Tugay ise Macar Dışişleri ve Dış Ticaret Bakanlığına bağlı olarak çalıştıklarını belirterek "39 ülkede proje finansmanı yapıyoruz. Afrika ve Türkiye Cumhuriyetler bizim için özellikle önem taşıyor. Finansman sağlarken ticari ilişkilerimizi geliştirmek için alıcı ve satıcılara finansman sağlıyoruz, özel sektörün yanı sıra kamu riskini üstleniyoruz. Ticari ve politik riskleri minimize etmek için sigorta programlarımız var. 15 yıla kadar finansman sağlıyoruz, söz konusu otobüsler olduğunda 2+5 yıl ve 2+7 yıl finanse edebiliriz. Finansman desteği vermek için Hazine garantisi istemiyoruz, bilançoları bakıyoruz. Krediyi direkt veya ticari bankaları aracılığıyla kullanarak verebiliyoruz. Türkiye Macaristan için çok önemli, belediyelerle çalışmaya ve destek vermeye hazırız" şeklinde konuştu.

Macaristan iş birlikteliklerinde otomotivin önemi çok büyük Macaristan'da öne çıkan ve Türk şirketlerine katma değer sağlayarak onların ticari büyüme ve gelişmelerine, ihracatlarına katkı sağlayacak sektörler arasında otomotiv, tarım ve gıda, sağlık ve tıp teknolojileri, bilgi ve iletişim teknolojileri (ICT), çevre ve su teknolojileri, makine-elektronik, hafif sanayi ve kimyasallar sektörleri bulunuyor.

Eşya Taşımacılığında Taşıyıcının Hakları

Eşya taşınması işi, taşıyıcı ve gönderen arasında düzenlenen bir sözleşme ile başlar. Sözleşmenin doğrudan tarafı olmamakla birlikte, gönderilen kişi de sözleşmenin ilgilisi olarak kabul edilir ve bu ilişkideki tüm taraflar, yani, gönderen, taşıyıcı ve gönderilen kişilerin bu sözleşmeden doğan hak ve borçları bulunur.

Bu yazıda bahsedeceğimiz haklar taşıyıcının bu sözleşmeden doğan haklarıdır. Taşıyıcının ilk hakkı doğal olarak, taşımadan dolayı ücret isteyebilme hakkıdır. Bu ücret sadece yapılan iş için istenebilir ancak eğer taşınan eşyanın durumuna bağlı olarak başkaca giderler söz konusuysa, bu giderlerin de taşıyıcı tarafından talep edilmesi mümkündür.

Eşyanın ücretini ödemesi gereken asıl kişi gönderen olmakla birlikte, sözleşmeye bağlı olarak alacak kişinin ödemesi de kararlaştırılabilir. Her halükârda eşyanın teslimi ile o ücretin ödenmesi zorunludur.

Taşıyıcının diğer bir hakkı ise eşyayı inceleme hakkıdır. Taşıyıcı, teslim aldığı ya da alacağı eşyayı dışarıdan inceleyebilir ve eğer bir hasar varsa bunu baştan itibaren bir tutanak altına alabilir ve hatta alması gereklidir. Böylece, teslim esnasında hasar iddiasında bulunulmasının önüne geçebilir. Aksi halde, sağlam teslim

aldığı kabul edilecek ve buna gönderen ve gönderilen kişilerin tazminat talep etme hakkı doğacaktır.

Taşıyıcı nihai olarak, hapis hakkına sahiptir. Hapis hakkı, borçlunun borcunu ödememesi ya da geciktirmesi durumunda, alacaklının elinde bulunan bir eşyasını teslim etmeyi reddetme hakkıdır. Eğer gönderen ya da duruma göre gönderilen taşımadan dolayı taşıyıcının hak ettiği ücreti vaktinde ödemez ya da geciktirirse, taşıyıcı eşyayı teslim etmek zorunda değildir. Bu durumda eşyasını teslim almak isteyen kişinin taşıma ücretini ödemekten başka seçeneği yoktur.

Eşya taşımacılığında, sözleşmenin taraflarının farklı hak ve borçları vardır ve bu konuda uyumsuzluk çıkması durumunda hukuki yollara başvurulabilir.



Av. Lerzan BAYRAM



Karsan'ın ABD Açılımı Otonom e-Atak ile Sürüyor

Çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, ürün yelpazesindeki yenilikçi teknolojileriyle adını uluslararası arenada duyurmaya devam ediyor. Karsan'ın ABD merkezli Türk teknoloji şirketi ADASTEC ile geliştirdiği ve Avrupa ile Amerika'nın ilk seri üretim sürücüsüz otonom aracı olarak pazara sunduğu Karsan Otonom e-Atak, ABD'nin saygın üniversitelerinden Michigan State University'e (MSU) gönderildi. Üniversite kapsamında devreye alınan akıllı mobilite ekosisteminin önemli bir adımı olarak tercih edilen Otonom e-Atak; Michigan State University öğretim üyeleri, öğrencileri ve ziyaretçilerin taşınmasında kullanılacak. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Karsan CEO'su Okan Baş, "Mobilitenin geleceğinde hep bir adım önde olma vizyonumuzla, Karsan olarak geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerimizle ulaşımın geleceğine yön veriyoruz. Otomotiv ve teknoloji dünyasının nabzının attığı ABD'nin önemli üniversitelerinden Michigan State University'nin gerçek trafik koşullarının yer aldığı devasa büyüklükteki kampüsünde Otonom e-Atak aracımızın kullanılacak olmasından dolayı gururluyuz" diye konuştu. Türkiye'nin tek bağımsız çok markalı

araç üreticisi konumunda yer alan Karsan, Amerika ve Avrupa'nın gerçek yol koşullarına hazır ilk Seviye 4 otonom özelliklerine sahip otobüsü Otonom e-Atak'ı, ABD'nin önde gelen üniversitelerinden Michigan State University'e (MSU) gönderdi. Üniversitenin akıllı mobilite ekosistemi oluşturma hedefi kapsamında gerçekleşen bu adımla Otonom e-Atak, kapsamlı testler ve federal onayından sonra Michigan State University öğretim üyeleri, üniversite personeli, öğrenciler ve ziyaretçilerin taşınmasında kullanılacak. Üniversite içinde 4 kilometrelik bir rotada durmaksızın çalışacak olan Otonom e-Atak, üniversitenin elektrikli ve otonom araçlar konusundaki veri toplama ve iyileştirme çalışmalarında da kullanılacak. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Karsan CEO'su Okan Baş, "Mobilitenin geleceğinde hep bir adım önde olma vizyonumuzla, Karsan olarak geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerimizle ulaşım geleceğine yön veriyoruz. Otomotiv ve teknoloji dünyasının nabzının attığı ABD'nin önemli üniversitelerinden Michigan State University'nin gerçek trafik koşullarının yer aldığı devasa büyüklükteki kampüsünde Otonom e-Atak aracımızın kullanılacak olmasından dolayı gururluyuz." diye konuştu.

Antalya Oto teslimatta fırtına gibi



Pilavcı'dan MD9 teslimatı

Yerli ve milli otobüs üreticimiz Temsa'nın ülkemizde üretilen, dünyaya sattığı 40 kişilik MD9 araçlar, Türkiye'de filolarına girmeye devam ediyor. Turizm sektörü MD9 araçları filolarına katarak yatırımlarına devam ediyor. Vipal Tours 2021 yatırımları kapsamında 2 adet Temsa MD9 aracı filosuna kattı. Temsa Bayi Pilavcı Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçları, Vipal Tours Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Aydın teslim aldı.



Yaşaroğlu Otomotiv'den seri teslimatlar

Temsa'nın güçlü bayilerinden Yaşaroğlu Otomotiv, 2021 yılının son çeyreğinde Prestij ve Safir satışlarına ara vermeden devam ediyor. Müşterilerine uygun çözümler sunarak taşımacılık sektörünün yanında olan bayi, 6 farklı taşımacıya toplam 7 adet Temsa Prestij ve Safir teslimatı yaptı. İşte Yaşaroğlu teslimatları;

Uğurlu Turizm'e 1 adet 2021 model Temsa Prestij SX 29+1.
Emay Turizm'e 1 ADET 2021 model Temsa Safir Plus 13m 2+2.

Hcv Mühendislik'e 1 adet 2021 model Temsa Prestij.
Arçel Peysaj şirketine 2 adet 2021 model Temsa Prestij.
İzmir merkezli taşımacılık yapan bireysel yatırımcı Batuhan Çınar'a 1 adet 2021 model Temsa Prestij SX 29+1.
Şentürkler Turizm'e 1 adet 2021 model Temsa Prestij SX 29+1.



Temsa'nın çiçeği burnunda bayisi Antalya Oto, otobüs ve midibüs satışlarına dolu dizgin devam ediyor. Bayi son olarak Mert Turizm'e 2 adet 2021 model Temsa Prestij sattı. Araçlar, Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır tarafından firma sahibi Cavit Mert'e teslim edildi.

Bir diğer Prestij teslimatı ise Al Amin Turizm'e gerçekleştirildi. Filosuna 2 adet Temsa Prestij'i katan Al Amin Turizm'in araçları şirket yetkililerince alındı.

Antalya Oto Güney Akdeniz-Seyahat'e de 1 adet Temsa Safir sattı. Güney Akdeniz'in özmal olarak aldığı aracı şirket yetkilileri teslim aldı.



Metsan'dan Şimşekline Taşımacılık'a Temsa Prestij SX

Şimşekline taşımacılık 1 adet 2021 model Temsa Prestij yatırım yaptı. Temsa Bayi Metsan üzerinden alınan aracın anahtarını Şimşekline Sahibi Ahmet Şimşek'e Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel ve Metsan Satış Müdürü Nadir Özduyar teslim etti.



Uzun Otomotiv'den Emiralemlü Turizm'e Novo Lük

İzmir'in önde gelen turizm firmalarından Emiralemlü Turizm filosunu yeni araçlarla takviye etmeye devam ediyor. Firma, Isuzu Bayi Uzun Otomotiv üzerinden 2 adet Novo Lük alımı gerçekleştirdi. Araçları, Emiralemlü Turizm yetkilileri Mehmet Yaşar Kazak ve Fatih Ulu Uzun Otomotiv yetkililerinden teslim aldılar.



Otogar yönetimi kadınlarımızı unutmadı

Büyük İstanbul Otogarı'nda 25 Kasım Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele gününde kadına yönelik şiddete karşı hukuk ve psikoloji paneli gerçekleştirildi.

Panel öncesinde yerel kültürümüzü yansıtan ve geçmişten izler taşıyan Kastamonu motifleri geleneksel el sanatlarından biri olan "Tahta Baskı" eserleri misafirlerle buluştu. Serginin ardından Boğaziçi Yönetim A.Ş. Genel Müdürü Ethem Pişkin'in de katıldığı "Kadına Yönelik Şiddete Karşı Hukuk ve Psikoloji" başlıklı panel ile devam etti. Panelde insan hakları, şiddet çeşitleri gibi konulara yer verildi.

Panel ile alakalı açıklamada bulunan Otogar Müdürü Fahrettin Beşli ise; "Biz de bu hassas konuya dikkat çekmek ve bilinci artırmak üzere bu paneli gerçekleştirdik. 17. yüzyıldan bu yana, önce taş kalıplarla (o nedenle taş baskı diye bilinir) sonraları ıhlamur ağacından oyma kalıplarla kumaş üzerine baskı yapmak sureti ile üretilen "Tahta Baskı" sanatı hakkında bilgilendirme yapıp, Kastamonu motifleri ağırlıklı eserleri

sergiledik. Ardından iki avukat, bir psikolog ve bir emekli polis memuresinin bilgi ve tecrübelerini aktardıkları "Kadına Yönelik Şiddete Karşı Hukuk ve Psikoloji" başlıklı panel, katılımcı konuklarımızın zihinlerinde faydalı bir iz bıraktı." dedi.



Prometeon'dan Garantili Lastik Kaplama Hizmeti

Dünyanın endüstriyel lastik odaklı tek şirketi olan, Anteo, Eracle, Tegrys markalarının yanı sıra Formula, ve Pirelli lisansı ile endüstriyel ve ticari lastikleri üreten Prometeon, ağır ticari araçlara özel yeni kaplama markası Pro Retread'i geliştirdi. Müşterilerin ihtiyaç ve talepleri göz önüne alınarak geliştirilen 'Pro Retread' kaplama hizmeti, ağır ticari araçlarda marka ve segment fark etmeksizin tüm müşterilere hizmet sağlıyor.

Prometeon, ağır ticari araçlara özel sunduğu lastik kaplama hizmetini, şimdi yeni markası 'Pro Retread' altında, farklı araç markalarına ve kullanıcıların her segmentteki kaplama ihtiyaçlarına hizmet verecek şekilde yeniden geliştirdi.

Prometeon'un yeni kaplama markası 'Pro Retread', kamyon ve otobüs lastiklerinin kullanım ömrünü uzatarak kullanıcıların maliyetlerini önemli ölçüde azaltmalarına imkan sunuyor. Pro Retread kaplama hizmeti, Prometeon Türkiye bünyesindeki yetkili kaplama atölyeleri aracılığı ile tüm Türkiye'ye sunuluyor. Bireysel kullanıcı, filo veya işletme fark etmeksizin ağır ticari sektöründeki her kullanıcı, farklı marka ve segmentteki lastiklerini 'Prometeon teknolojisi' ile kapatabiliyor.

Ayrıca "Pro Retread" yetkili atölyelerinde Promotec sırt kauçukları ile kaplanan Pirelli marka ticari lastikler için, hem kaplama sırtı hem de karkasa 1 yıl ekstra garanti de sağlanıyor. Lastik kaplama hizmeti, filoların lastik maliyetlerini önemli ölçüde düşürmesi nedeniyle önerilirken, yeni lastik almak yerine kaplama hizmeti almak, kullanıcıların lastik maliyetlerini %60'a varan oranda düşürüyor.

Uslu: "Hem kaplama sırtı, hem de karkasımıza 1 yıl ekstra garanti sağlıyoruz"

Ağır ticari araçlar sektöründeki lastiklerden verim alabilmenin önemli yollarından birisinin de lastikleri ilk ömrü tamamlandıktan sonra birden çok kez kapatabilmek olduğunu vurgulayan Prometeon Türkiye, MEA ve Rusya Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, "Bunu yapabilmek için en önemli faktör karkasın dayanıklılığıdır. Biz de lastiklerimizin kalitesine, performansına ve dayanıklılığına güveniyoruz.

Buna ek olarak Pirelli marka ticari lastiklere, yetkili Pro Retread kaplama tesislerinde Prometeon'un yeni markası Promotec sırtları ile kaplanması durumunda 1 yıl ekstra garanti sağlıyoruz. Sağladığımız bu garanti hem kaplama sırtı hem de karkas için geçerli. Promotec kaplama

sırtlarımızın desenleri Pirelli marka ticari lastiklerimiz ile aynı olduğundan bu da kaplanmış lastiklerin çok iyi bir performans almasını sağlıyor. Bu sayede yeni lastik maliyetinden çok daha düşük bir maliyet ile kaplanan karkas, lastiğin kullanıcıya olan km başı maliyetini düşürüyor.

Kaplamanın sağladığı tüm bu faydaların yanı sıra güvenilir ve yetkilendirilmiş atölyelerde yapılan kaplama uygulaması çevreye de katkı sağlıyor. Satın alınan yeni lastiği kullanıp hurdaya çıkarmak yerine bir veya daha fazla kere kaplama uygulaması ile lastiğin çevreye olan etkisini minimuma indirmek mümkün" diye konuştu.



PROMETEON

PRO

PROMETEC

Kaptanlarımız mutsuz!

2021 yılında maalesef ki ülkemizde can kaybının yüksek olduğu otobüs kazaları yaşandı. Bu kazaları yol şartları, kazaya kanışan otobüslerin teknik aksaklıkları ve sürücü kusuru olmak üzere üç sebebe dayandırdık.

Ben bu yazımda sürücü kusuru kısmını ele almak istiyorum, konunun özüne de sonda değil başta gelmek istiyorum; Kaptanlarımız Mutsuz!

Mutsuzlar çünkü; Ailelerinden kilometrelerce uzakta sürdürüyorlar yaşamlarını. İyi haberleri uzakta oldukları için daha ağır yaşıyor, güzel haberlerde ise paylaşmıyorlar sevinçlerini, bayram vs. gibi yolcu yoğunluğunun olduğu dönemlerde yatak yüzü görmeden çalışıyorlar.

Mutsuzlar çünkü; Özlük hakları yaptıkları işin yanında komik kalıyor,

Mutsuzlar çünkü; Pilotlara tanınan ağır iş sınıfından erken emeklilik hakkına sahip değiller,

Mutsuzlar çünkü; Hak ettikleri değeri ne çalıştıkları firmalardan ne de taşıdıkları yolculardan göremiyorlar,

Mutsuzlar çünkü; Bir taraftan peronlara saatinde yetişmeye çalışırken, bir taraftan fazla bagaj getiren yolcuyla küstürmeden işlerinin gereğini yapmaya çalışıyorlar,

Mutsuzlar çünkü; Yol denetimlerinde araç sürücülerini ilgilendirmeyen, firmayı ilgilendiren kusurlar (araçta yangın tüpü bulunmaması, logonun ruhsata işlenmemiş

olması ya da fazla yolcu bulunması gibi) sebebiyle ehliyet ceza puanı dolduruyorlar. Ve işin komik tarafı bizler gibi sosyal sürücülerin ceza puan kotası ile ömürlerini yollarda geçiren otobüs kaptanlarının da aynı olması. 100 Puan!

Mutsuzlar çünkü; Tüm bunları yaparken yanlarında sektörümüzün başta firmalar olmak üzere hiçbir paydaşını bulamıyorlar.

Sözün özü kaptanlarımız mutsuz olduğu sürece, onların koşullarını düzeltmediğimiz ve sektörümüze yeni kaptan arzını sağlayamadığımız sürece bu kazalar devam edecek. Sadece yol trafik denetimlerini arttırarak bu kazaların önleneyeceğini düşünmek, tek kelimeyle Hayalperestliktir!

Çözüm kolay olmamakla beraber açıktır; canımızı ve malımızı emanet ettiğimiz kaptanlarımızı, firmalar, hükümetin ilgili kurum ve kuruluşları iş birliği ile mutlu etmek zorundayız.



İrem BAYRAM

Köksallar'da yatırımların ardı arkası kesilmiyor

Şehirlerarası otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz, yılın son çeyreğinde de bayileri üzerinden yıldız otobüs satışlarını kesintisiz sürdürüyor.

Has otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen iki adet Mercedes-Benz Travego'nun ilki, geçtiğimiz günlerde yapılan teslimat ile Köksallar filosuna katıldı. Teslimata Has Otomotiv adına Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, aracın anahtarlarını Köksallar İstanbul

işletmecisi Fatih Keske'ye teslim etti. Teslimatta açıklamada bulunan Keske; Mercedes-Benz otobüsleri üstün güvenlik önlemleri, ekonomikliği ile kendini kanıtlamış araçlar, son yıllarda tercihimiz olan marka, ikinci el kısmında da değerini korumakta. Bizler de buna istinaden bu yıl yapmış olduğumuz yatırımlarda markaya olan güvenimizi tazelemiş olduk. Filomuzu taçlandırmak üzere iki adetlik Travego otobüs alımı gerçekleştirdik. Araçlarımızın halkımıza hayırlı olmasını diliyoruz.



Ülkemizin en büyük problemi döviz kuru

Ülkemizin ekonomik gidişatında, özellikle sektörel anlamda karayolu yolcu taşımacılığı, maalesef en çok zarar gören ve kayba uğrayan sektörlerin başında geliyor. Faiz, döviz ve enflasyon içerisinde kurulan, Bermuda şeytan üçgeni, otobüs işletme sahiplerini o kadar derinden etkiliyor ki ücretli çalışanların etkilenmesinden hiçbir fark olmadığına inanabilirsiniz.

Yüksek faiz, sektörde yatırım yapılmasının önünde en büyük engellerden biri olur iken, aynı zamanda da sektörün satışlarının %60 ve üzeri maalesef kredi/banka kartı vs. gibi araçlar ile olduğundan maliyet tarafını sürekli etkilemektedir. Ayrıca, ekonomide faiz ile ilgili olan politikaların yanlış belirlenmesi veya hatalı kararlar verilmesi de sektörün yanlış bir yola girmesine sebep oluyor. Örneğin, düşük faiz ortamı oluştuğunda kredi maliyetlerinin ucuzlamasıyla bu seferde, otobüs talebi normalinden fazla olduğu için otobüs fiyatları artmaya başlıyor ve gerçek otobüs işletme sahipleri araç bulamıyor veya bir araca gerçek değerinden daha fazla bir maliyet ödemek zorunda kalıyor. O yüzden de faizin piyasa koşullarında serbestçe belirlenmesi ve dengesini bulabilmesi her sektörde olduğu gibi otobüs işletmeciliği için de hayati bir durum anlamına geliyor.

Enflasyon, yani üretici ve tüketicinin fiyat artışlarının adı olan bu kelime, maalesef otobüsçü için sadece maliyet artışı anlamına geliyor, otobüs işletme sahipleri, bilet fiyatlarının belirlenmesi konusunda genelde yılda bir kez sezon başlamasına kısa bir süre kala fiyatlarına zam olarak yansıtıyor. Ama akaryakıtın tatalım da ikramımızdan, bakım maliyetimize, araç yatırımımızdan, sigorta giderlerimize kadar tüm gider kalemlerimiz, anlık olarak zam uygulamakta. Fiyatlar her geçen gün daha da artmakta. Otobüs işletme sahipleri, bilet fiyatlarını her gün arttırmaya çalışsa bu zamlara yetişmek mümkün olmuyor. Ayrıca, bir şekilde nasıl oluyorsa, bu fiyat artışları gibi durumlar otobüs işletmeciliğinin sezonun sonuna tesadüf ediyor ve talebin azalmasıyla da otobüs işletmeleri bir şekilde fiyat artışına gidemeyerek uzunca bir süre bu işletmeyi zarar etme pahasına sürdürüyor. Tam sezon başladı denildiğinde, talep var diye fiyatları birazcık artış yapıldığında, Ulaştırma Bakanlığı tarafından sektöre tavan fiyat uygulaması adı altında, serbest piyasa koşullarını hiçe sayıcı uygulamalar yapılıyor. Maalesef, enflasyon yine otobüs işletme sahiplerini vuruyor.

Döviz yada yabancı para maalesef ülkemizin kaderini belirleyen en büyük etkenlerden birisi. Döviz artışı sağlandığında, nasıl oluyorsa enflasyon artmaya başlıyor. Enflasyon artışı, faizin artmasını tetikliyor ve bu ilerleyiş, kısır bir döngü

şeklinde birbirlerini tetikliyor. Doğal olarak bu tetikleme sonucu otobüs işletme sahipleri, yine bu durumdan en büyük zarar gören oluyor. Çünkü araç fiyatları sebebi hikmeti bilinmediği bir şekilde dövizle bağlı. Nedense, araçlarımız %60 üzerinde yerli olmasına rağmen! Bu da otomatik olarak işletme maliyetlerinin tamamını artırdığı için sektörün kısa ve uzun vadede sürekli olarak geriye gitmesine sebep oluyor. 2011 yılında şehirlerarası otobüs pazarı, yıllık 1500 adedin üzerinde iken bugün, bu pazar bunun üçte bir civarında yani 500 adetleri zar zor gösteriyor. Kısacası döviz artışı otobüsçülüğü bitirme noktasına kadar götürüyor.

Sonuç olarak faiz, enflasyon ve döviz kısırcılığı olan otobüs işletme sahiplerinin her konuda zarar ettiği aşikardır. Bu zarar, maalesef sadece otobüs işletme sahiplerinin de değildir. Çünkü, bu durumlar, yolcularımıza kaliteli hizmet sunamamaya, devletimize daha fazla vergi ödeyemeye tutunda işsizliğe ve yatırım yapamamaya yol açmaktadır. Ülkemizi yönetenlerden bizlere ışık olmaları beklenirken maalesef yollarımız karar-maktadır. Otobüslerimizin görüş açısı çok düşmüştür, bir an önce bu sisli havanın bitmesi için dua etmekten başka çaremiz olduğunda düşünmemekteyim. Ülkemizin gerçek problemi maalesef DÖVİZ KURU'dur. Buna DUR YOLCU! demek gerekiyor.



Sönmez İkde



Karsan'dan Romanya'nın Deva Şehrine 26 elektrikli araç

Çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, 6 m'den 18 m'ye kadar sunduğu elektrikli ürün ailesiyle ülkelerin tercihi olmaya devam ediyor. Daha önce Romanya'nın birçok şehrine elektrikli araçlarını teslim eden ve yüksek adetli sözleşmelere imza atan Karsan, son olarak Deva şehri için düzenlenen elektrikli araç ihalesini kazandı. İhale kapsamında anlaşma sağlanan 22 adet e-JEST ve 4 adet e-ATAK'ın, Deva Belediyesi'nin ilk elektrikli araçları olarak 2022 yılının ikinci yarısında kente sunulması planlanıyor. Karsan'ın bu ihaleyle birlikte, Romanya genelinde gerçekleştirdiği elektrikli araç satışı ise 158 adede yükselmiş oldu.

Sunduğu ticari araçlarla birçok ülkede kentlerin toplu ulaşımında söz sahibi olan Karsan'ın, sıfır emisyonlu ve yüksek menzilli elektrikli otobüsleriyle yakaladığı başarıyı sürdürüyor. Karsan son olarak Romanya'nın Deva şehrinde düzenlenen elektrikli araç ihalesini de kazandı. Söz konusu ihale kontratıyla Karsan, elektrikli ürün ailesinin üyelerinden 6 metre uzunluğunda 22 adet e-JEST ve 8 metre uzunluğunda 4 adet e-ATAK modellerini kente teslim edecek. Daha önce dizel motorlu JEST modellerini de Deva Belediyesi'ne sunmuş olan Karsan, yeni elektrikli araçlarını ise 2022 yılında teslim etmeyi planlıyor. Bu kapsamda toplam 26 adet sıfır emisyonlu e-JEST ve e-ATAK aracın, 2022 yılının ikinci yarısında Deva kentinin şehir içi kullanımı için devreye alınması hedefleniyor. Yakın geçmişte Romanya'nın birçok şehrine elektrikli araçlarını teslim eden ve yüksek adetli sözleşmelere imza atan Karsan, yeni ihalesinin ardından ülke genelindeki elektrikli araç satışını ise 158 adede çıkarmış oldu.

Neta'dan önemli iş birlikleri

Ülkemizin savunma sanayi alanında bir çığır açan yerli ve milli teknoloji şirketi Baykar, yerli ve milli teknoloji şirketi Neta ile çok önemli bir ortaklığa adım attı. Baykar'ın Yüksek Frekans Hava ve Yer Data Link Anten Sistemlerine çözüm ortağı olan Neta, savunma sanayisinin her alanında adından söz ettiriyor. Yolcu taşımacılığı için uydulu antenleri geliştiren Neta, sadece burayla sınırlı kalmadı. Bilgi, birikim ve son teknolojiyi kullanarak büyümesini sürdüren Neta, her alanda teknolojisini hissettiriyor. Haberleşme ile ilgili her türlü ürüne sahip olan Neta, son olarak Saha Expo fuarında, Baykar ile çözüm ortaklığı sözleşmesi imzaladı. İmza töreni Baykar Program Yönetimi ve Sistem Mühendisliği Direktörü Oğuz Alabay ve Neta Genel Müdürü Murat Şengiz arasında yapıldı.

Uydulu Destekli Ulusal Akıllı Ulaşım Sis-

temleri Otomasyon Projesi protokolü imzalandı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı himayesinde, Haberleşme Genel Müdürlüğü ile Türksat A.Ş. arasında Uydulu Destekli Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri Otomasyon Projesine ilişkin protokol imza töreni, Türksat Gölbaşı Yerleşkesinde gerçekleştirildi. Protokol gereği kullanılacak Mobil ve Sabit IOT Antenlerin geliştirilmesi, yerli ve milli teknoloji şirketi Neta Elektronik tarafından yapılacak. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan'ın liderliğinde gerçekleşen törende Türksat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Kemal Yüksek, Türksat A.Ş. Genel Müdürü Hasan Hüseyin Ertok, Haberleşme Genel Müdürü Gökhan Evren ve UDHAM Başkanı Mehmet Ali Değer, Neta Elektronik Genel Müdürü Murat Şengiz, Satış Müdürü Derviş Gedikoğlu ve Pazarlama Müdürü Erkan Gavgözler hazır bulundu.



Mardin'li Taşımacı Birleşiyor !

Mardin firmaları ayakta kalma mücadelesi veren otobüschüyü bir çatı altında topluyor. Bu doğrultuda adım atan Midyat Seyyidoğlu ve Yeni Midyat firmaları güçlerini birleştirerek kooperatif olarak faaliyet gösterecek bir firma kurma kararı aldılar. Artan maliyetlerin ve giderlerin hat safhada olduğu bir ortamda, istikrarı sağlamak ve düzensizliğe yol açılmasını engellemek için açılacak olan bu yeni firmanın, tüm bireysel araçlara yeni bir kapı olması planlanıyor.

Mercedes'i 'Mercedes Gibi Kullanma' Eğitimleri

Amaç güvenlik ve maksimum verim. 41 yenilik ile 'Yıldız' otobüsleri daha güvenli, daha ekonomik ve konforlu hale getiren Mercedes-Benz Türk, bu otobüslerden daha fazla verim alınması amacıyla filo müşterilerine yönelik kapsamlı eğitim programları düzenliyor. Mercedes-Benz Türk Eğitim Biriminden

Olcaz Apa, son olarak Best Van'ın, tecrübeli kaptan ekibine teorik ve uygulamalı olarak eğitimler verdi. Bu teorik ve pratik eğitimlerin amacı, bir yandan yeni güvenlik donanımlarıyla ilgili kaptanları bilgilendirmek, diğer taraftan da doğru sürüş ile maksimum verim elde edilmesini sağlamak.



Şoförlük mesleği ve karşılaşılan sorunlar

Önce ki yazımızda şoförlük mesleği aşkı çocukluktan başlar demistik. Şimdi bu mesleğin icrasında karşılaşılan sorunları dile getireceğim. Bu meslek eskisi gibi babadan oğula ya da ustadan çırağa geçmiyor. Şimdi ehliyeti cebine koyan şoför oluyor. Eğitimi yeterli mi? Sadece araç ile ilgili bilgileri, trafik bilgileri yeterli mi değil bir de edebi, adabı, örfü, âdeti, saygı, sevgi ve ticari ahlakı yeterli mi? Bunlarla ilgili yeterli eğitimi almış mı? Veya kendini yeterince yetiştirebilmiş mi? Yapacak olduğu şoförlük mesleğinin ağır sorumluluğunun kanuni ve vicdani sorumluluğunun bilincinde mi? Bu mesleği yapacak insanın kendini sorgulayıp, hazır olup olmadığını bilmesi gerekir. Şoförlük mesleği önceki yazımda belirttiğim gibi, ülkenin damarlarında dolaşan kan gibidir. Çünkü çocuğunuzu servisle okula götürülen şofördür, evde hasta yatan annenizi tedavi için çağırduğunuz ambulansı hastaneye götürülen şofördür, sizi sevdiğinizinize sağ salım götürmek için uykusuz gece gündüz yollarda ecel terleri döken şofördür, evinize aldığımız ekmeğinizden tutunda çatınızdaki kiremide kadar taşıyan şofördür, sağlığımız için içtiğiniz ilaçları taşıyan şofördür. Evinize gitmek için bindiğiniz halk otobüsü, dolmuşu, taksiyi kullanan şofördür. Her zaman ecele burun buruna olan şofördür. Hatta tekme tokat dayak yiyen, hırsını yene-meyip öldürülen yine şofördür. Daha sayılacak şey çok ama anlayana bu kadar yeter. Velhasıl köle gibi çalışıp, hakkını almayan yine şofördür. Acilen şoför mesleğinin ilgili makamlar ile bakanlıkların ve mesleki statüde faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarının da iş birliği ile ortaklaşa arge birimi kurularak şoför mesleği yeniden yapılandırılmalı. Mesleki hastalıkların belirlenerek direksiyon başında veya araç yatağında şoför ölümlerinin önlenmesinin aciliyeti hat safhadadır. Şoför olarak işe başlayıp iş sözleşmesinde iş akdinin bitimine

kadar belirtilmeyen ya da vasıfsız işçi statüsünde gösterilerek asgari ücretle ücretlendirilip hem sigorta kaybı hem de devletin vergi kaybına neden olmaktadır. Yıllarca ömrünü yollarda geçirip ömrünün kalan son günlerinde rahat bir nefes almak için emekli olan şoför kardeşim maalesef düşük ücretten dolayı, düşük emekli maaşı almaya mahkûm edilmektedir. Emekli maaşı yetmeyen şoför kardeşim yine çalışmak zorunda kalıyor. Neden? bu soruyu işverene mi yoksa devletin ilgili kurumlarına mı soracağız? Sizce kime? Şoförlük mesleğinin ağır şartlarından ve sosyal hak ve yaşam şartlarının yetersiz olmasından dolayı bu meslek cazibesini yitirmiş durumdadır. Bu nedenle de tecrübeli ve kalifiye şoför bulmak zorlaştı. Git gide ulaşımında İngiltere gibi ülkemizin de aynı sorunlara maruz kalması içten bile değil. Yollar da onca kazalar oluyor. Onca insanların ocaklarına ateş düşüyor. Onca çocuklar öksüz ve yetim kalıyor. Bunları gören duyan olmayacak mı? Bu sessiz çığlığa koşa olmayacak mı?



Ali Rıza Yeniçiftçi



Mercedes-Benz Türk'ten 3 kıtaya otobüs ihracatı

Türkiye'den ihraç edilen her 4 otobüsten 3'ünü üreten Mercedes-Benz Türk, dünyanın dört bir yanına otobüs ihraç ederek bu alandaki başarısını sürdürüyor.

Türkiye'deki faaliyetlerine 1967 yılında başlayan Mercedes-Benz Türk, Ocak - Ekim 2021 döneminde Türkiye iç pazarına 178 adet şehirler arası, 40 adet de şehir içi otobüs olmak üzere toplamda 218 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına da hız kesmeden devam etti. En büyük ihracat pazarı Avrupa Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen

otobüsler, ağırlıklı olarak aralarında Fransa, İtalya ve İngiltere olan Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor. Mercedes-Benz Türk ürettiği otobüsleri aynı zamanda Suudi Arabistan, Katar, Reunion gibi farklı kıtalardaki bölgelere de ihraç ediyor. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüslerin ihracatı Ekim 2021'de de aralıksız olarak devam etti. Fransa ay bazında 105 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke oldu. Fransa'yı 26 adetle İtalya takip ederken, Avusturya'ya da 6 adet

otobüs ihracatı gerçekleştirildi. Sadece Türkiye'de üretilen yeni Mercedes-Benz Tourrider da Kuzey Amerika'ya ihraç edilecek Kuzey Amerika pazarına özel olarak geliştirilen yeni Mercedes-Benz Tourrider, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip, ihraç edilecek. Yeni Tourrider, Mercedes-Benz markasıyla Amerika pazarı için Hoşdere'de üretilen ilk otobüs olmasının yanı sıra, fabrikanın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs unvanını da kazanıyor.



SAHA Expo'nun gözdesi Neta

Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı (Saha Expo) 10-13 Kasım tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde yapıldı. Yüzlerce üreticinin katılım sağladığı fuara, yerli ve milli teknoloji şirketi Neta Elektronik damgasını vurdu. Ülkemizin kalkınmasında çok büyük katkısı olan şirketlerin başında gelen Neta Elektronik, hava, kara ve denizde savunma sanayi başta olmak üzere, tüm alanlarda üstün teknoloji ve kalitesi ile adından söz ettiriyor. Katıldığı fuarlarda yoğun ziyaretçi kabul eden şirket, son olarak katıldığı Saha Expo fuarında da ziyaretçi akınına uğradı.

Fuar boyunca Neta Elektronik standını ziyaret edenler arasında, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, Aselsan Genel Müdürü Haluk Görgün, Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar, Türksat Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Kemal Yüksek, Kurumsal İletişim Direktörü R. Ruşen Kömürçü, Ulak Yönetim Kurulu Başkanı Celal Sami Tüfekçi ve Ulak Genel Müdürü Zafer Orhan vardı. Neta yetkilileri son teknoloji ile ilgili gelişmeleri ve ürünlerin özelliklerini detaylı bir şekilde standa gelen misafirlere anlattı.



Onur Global filosunu büyütmeye devam ediyor



Turizm taşımacılığının parlayan yıldızı Onur Global, senenin son çeyreğinde yaptığı yatırımlarla dikkatleri üzerine çekti. Firma son yatırımları ile 2 Adet Otokar Sultan Maxi, 1 Adet Isuzu Novo Lük ve 2 Adet Prestiji filosuna dahil etti. Yapılan teslimata Metsan Genel Müdürü Sonat Demirci ile

şirket yetkilileri, Onur Global A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sercan Onur Gür-lük, Başkan Yardımcısı Ertaç Sevimli, Turizm Operasyonları ve Mağaza İşletmeleri Müdürü Halil Daşdemir, Şirket Sözcüsü ve Yönetim Kurulu Üyesi Yunus Karay-ışit katıldılar.



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

24 Kasım

Öğretmenler

Gününiiz

Kutlu Olsun



obilet.com

bileta11.com