

Varan'ı ait olduğu yere ulaştıracağız

Haberimiz Sayfa 9'da



Mercedes-Benz Şoförler Gününü kutladı

Haberimiz Sayfa 12'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y l n maparman

Yıl: 1

Sayı: 25

Tarih: 13 Aralık 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y l n haberulasim

Birlikten kuvvet doğacak mı?



Sayfa 10'da

Gürsel Fenerbahçe'nin her yolda yanında



Sayfa 12'de

Tofed Shell Card ile iş birliğine devam



Sayfa 8'de

Otokar'dan Silivri'ye 5 adet Kent LF



Sayfa 4'te

Temsa'nın İsrail yollarında sayısı artıyor



Sayfa 13'de

Isuzu'dan Anex Tour'a 17 Novo Lux

Birçok sebebi var ortada bulunan bilançonun. Pandeminin etkilerinin bir kenara atıldığı, yaz sezonu sonrası artan maliyetler, otobüsçüye artık alışılmış davranışların sürdürülebilirliğini sorgulatmaya başladı. Bu noktada mevcut STK'ların yanı sıra yeni oluşumlar ile birlikte artık patronlar sorunların çözümü adına ortak akılcılığı işleyişe kattı. İşletmeciler almış veya alacakları kararlarda neyi hedeflemelidir? Amaç üzümü yemek mi? Bağcıyı dövmek mi?



Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD)



TTDER Yıl sonu değerlendirme toplantısı ile birlikte, üyeleriyle bir araya geldi

Turizm Taşımacılar Derneği (TTDER) geçtiğimiz hafta TTDER Genel Merkezinde bir araya geldi. Pandemi sürecinde en çok etkilenen sektörlerin başını çeken turizmci, sorunlarının konuşulduğu toplantıda, çözüm yolunun ortak akıl ile hareket etmenin olduğunu belirttiler. Fiyatlandırma politikasında tarifeler oluşturulup, bu tarifelere uygun miktarlar üzerinden işlerin yapılması gerektiği belirtildi.

Başkan Sümer Yiğec: birbirimizi kucaklamalıyız. 2019, 2020 cirolarımız ve problemlerimiz ortadadır. Bir daha bu problemler ile karşı karşıya gelmememiz için, bu sıkıntıları atlama için, bazı konularda müşterek kararlar almalıyız. Birbirimiz ile iletişim içerisinde olmalıyız. Bizler bu sektörün paydaşlarıyız. Bizim fiyat vermemiz gereken yerde, acentalar bize fiyat vermektedir. Artık yeni araç alma lüksümüz kalmadı, gidişat hiç iyi değil. Bu yıl fiyatları güncelleyecek isek, birbirimize sarılmamız, ortak karar almalıyız.

Cemil Çevik: Pandemi illeti ile karşı karşıya kaldık. Her geçen gün sermayelerimiz eridi. Bu maliyetler ile yatırım yapıldığında, rekabet unsuru ile birlikte, bize bu sermayelerin geri dönüşü olmaz. Hepimiz zarar ederiz. Ortak fikir üretip, fiyatları biz belirleyelim... Herkesi ticari ahlaka davet ediyoruz biz büyükler olarak küçüklerimize örnek olarak onları ahlaklı ticarete yönlendirelim.

sadece aratılan araç bulup, transfer için havaalanına göndermek değil, bu işin bir arka planı mevcut. Bizler birer organizatörüz. Araçları ayarlıyoruz, planlamasını ayarlıyoruz, süreci yönetiyoruz. Herkesin bildiği şeyleri tekrardan açıklamama gerek yok. Hatırlatmakta fayda var. Bu yıl açıklanacak olan asgari ücret zammı, sektörümüzde de ciddi oranda etkileyecektir. Kaldı ki kaptan maaşları asgari ücretten bağımsız olacağı, sezona geçerken çok daha artış göstereceği aşikâr. Bu süreçte sektörümüzden ciddi oranda kaptan göçü oldu. Turizm sektöründen ayrılan kaptanı, lojistik sektörü ayakta kapıyor. Aracına bakmasını biliyor, arıza anında yürütmesini biliyor, yurtdışı giriş, çıkışı bulunduğundan dolayı, evrak işlerini biliyor. Sektörümüzde bu tip insanlar azaldı. Bu saatten sonra bu insanların kazanımı, maneviyat ile değil, tamamıyla maddiyat üzerinden olacaktır. Her geçen gün giderlerimiz artıyor, herkes bunu biliyor. Her şeyin yanında arz-talep denge bozukluğu bulunmakta. Ciddi iş olacağı öngörülmüyor öntümüzdeki yıl için. Bugün burada bulunan insanların araç sayısının toplamı, İstanbul'da olan her işe yetecek kapasitededir. Rutin çalışmalar devam etmektedir. Pandemi sürecinde para kazanılmadığını nakit akışı ile anlamış bulunmaktayım. Bu yüzden, 2022 yılında herkesin, aklislim hareket edeceğine inancım tam.



Emre Ak: bizim piyasamızda piyasayı domine etmesi gerekenler ile, domine edenler farklı. Bizler öncelikle kendimizin, kişisel olarak ne yaptığını anlayabilmemiz lazım. Yapmış olduğumuz yatırımlar ile, harcadığımız emek ile konu



Otobüsçülük, temsil ettiği sermaye, yarattığı istihdam ve devlete sağladığı katma değer ile Türkiye'nin en önemli sektörlerinin başında yer alıyor. Ancak bu kadar önemli ve hayati öneme sahip olan sektör, maalesef sesini duyuramıyor, ağır sorunlarla boğuşuyor. Evet bu sektörü temsil eden ciddi dernek ve federasyonlar var. Haklarını yememek lazım; bir takım önemli icraatlar da ortaya koyuyorlar. Ancak ortada ciddi bir eksiklik var; bu işe parasını, sermayesini yatırıp ciddi riskler alan patronların kendilerine ait bir örgütü ve oluşumu yok. Çünkü D1 belge sahipleri kendi aralarında birliklilik oluşturamıyor.

"Kendi işlerimize sahip çıktığımız sürece varlığımızı sağlam bir biçimde koruyabileceğiz" hedefiyle yola çıkan Otobüs İşletme Sahipleri Derneği OİSD, logo tescilli ile birlikte resmi kimliğini almış oldu. 23 kurucu üye-firma imzası ile kuruluşu yapılan dernek üyeleri sorunların görüşülmesi amacıyla Ankara Ticaret Odası' (ATO) nda bir toplantı düzenledi. Toplantıda alınan ortak karar ile iki komisyon kuruldu. Komisyonlar, KDV indirimleri üzerine ve yazılım çalışmaları ile ilgili çeşitli görüşmeleri yapacaklar. BUGSAŞ yönetimi ile görüşülüp AŞTİ içerisinde iribat bürosu kurulması kararında alındığı toplantıya birçok firma sahibi katıldı. Derneğin genel kurulunun gerçekleşmesi adına, bir sonraki toplantının İstanbul'da yapılması kararlaştırıldı.

DUYURU

30.06.2020 tarihinden bu yana şirketimizde Sorumlu Yazı İşleri Müdürü olarak çalışan Sn. Mahmut SALIK'ın 01 Kasım 2021 itibarıyla şirketimizle ilişkisi kesilmiştir. Bu tarihten itibaren, kendisinin şirketimizi hiçbir şekilde temsile ve müşterilerimizle ilişki kurmaya yetkisi yoktur. Tüm müşterilerimize, tedarikçilerimize ve 3. Şahıslara önemle duyurulur.

Sn. Mahmut SALIK'a bu güne kadar yaptığı hizmetler için teşekkür eder yeni hayatında başarılar dileriz.



Bir haftalık mola

Mustafa Yıldırım



Bir haftalık mola

İbrahim Artırdı



Yıl sonuna doğru

Yalçın Şahin
Sayfa 5'te



Bir haftalık mola

Levent Birant



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Kendi ağırlığımızın farkında değiliz

Emre Ak
Sayfa 13'de



Kış mevsiminde turizm taşımacılık

Cem Türkkan
Sayfa 4'te



Eşya taşımacılığında gönderenin 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



Karsan Pozitif & İletişim Portalı Projesi Ödül Aldı

Türkiye otomotiv sanayinin önde gelen kuruluşlarından Karsan, üretim ve ihracatta elde ettiği başarıları ödüllerle taçlandırıyor. Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun, 2014 yılından bu yana kurumların sosyal sorumluluk farkındalığını artırmak amacıyla, her sene farklı bir temayla düzenlediği ödül programı çerçevesince Karsan ödüle layık görüldü.

Kuruluşunun ardından yarım asrı geride bırakan ve küresel bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Türkiye'nin yerli üreticisi Karsan; yurt içinde ve yurt dışında elde ettiği başarıları şekillendiren iş kültürü ile yeni bir ödüle daha layık görüldü. Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun (TİSK), 2014 yılından bu yana kurumların sosyal sorumluluk farkındalığını artırmak amacıyla, her sene farklı bir temayla düzenlediği ödül programı çerçevesince Karsan ödüle layık görüldü. Karsan Pozitif & İletişim Portalı projesi; bu yıl "İşimizin Yarını" ana temasıyla gerçekleştirilen «Ortak Yarınlar» programında İş, İş Kültürü ve İş Gücü Dönüşümü Kategorisi'nde ödül aldı.

Program online olarak düzenlendi! Sanatçı Emre Altuğ'un moderatörlüğündeki program, ödül alan şirketlerin üst düzey yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşti. Pandemi önlemleri gereğince online olarak düzenlenen ödül törenine Karsan CEO'su Okan Baş da katılan davetliler arasındaydı.

121 proje başvurdu!

Ödül töreninde konuşan TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Burak Akkol, 2004'ten itibaren düzenledikleri programda ödül alan projeler aracılığıyla 20 milyon kişiye ulaştıklarını söyledi. Akkol, "Ortak Yarınlar Programımızın temasını bu yıl 'işimizin yarını' olarak belirledik. Program çerçevesince bu yıl 121 başvuru aldık. Başvuru yapan kurumlarımız Ortak Yarınlar için bir sosyal fayda daha yarattı. Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) Ortak Yarınlar Eğitim Fonu'na bağış yaptılar. Yüzlerce öğrencinin eğitimine umut oldular" diye konuştu. Akkol, gençlere yönelik TİSK Akademi, Genç Dönüşüm, Genç Kadın Liderler gibi çok sayıda projeyi hayata geçirdiklerini anımsatarak, gençlerin gelişimlerini desteklemek için burslar verdiklerini, her ay 10 binin üzerinde öğrencinin eğitimine destek olduklarını anlattı.

6 farklı kategoride ödül verildi! Daha sonra ise program dahilinde "Birlikte Mümkün Ödülü", "Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Ödülü", "Dijitalleşme Ödülü", "İş, İş Kültürü ve İş Gücü Dönüşümü Ödülü", "İş Sağlığı ve Güvenliği Özel Ödülü" ve "Sürdürülebilirlik Ödülü" olmak üzere toplamda 6 kategoride ödül kazanan isimler açıklandı. Toplamda 21 jüri üyesi ile halk oylamasının ardından yapılan değerlendirmelerin sonunda Karsan da "İş, İş Kültürü ve İş Gücü Dönüşümü Kategorisi" çerçevesince "Karsan Pozitif & İletişim Portalı" projesi ile ödüle layık görüldü. "Bu ödülün son derece değerli olduğuna inanıyoruz"

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Karsan CEO'su Okan Baş, "Karsan olarak hem yurt içinde hem yurt dışında elde ettiğimiz başarılarımızın temelinde her gün daha iyisi için çalışmayı ve yeni fikirleri açık olmayı esas alan iş kültürümüz yer alıyor. Tüm bu gerçeklerden yola çıkarak hazırladığımız projemizin layık görüldüğü bu ödülün son derece değerli olduğuna inanıyoruz. Yolculuğumuza; Karsan'ı hedeflediği yarışlara taşıyacak en önemli gücün çalışma arkadaşlarımız olduğu bilinciyile, ortak yarınlarımız mümkün olduğuna inancıyla devam edeceğiz" dedi.





Temsa'nın şehir içi otobüsü LF 12 İsrail yollarındaki sayısını artırıyor

Temsa'nın çevreci E6 dizel motorlu LF12 modeli İsrail yollarındaki yerini alıyor. İsrail'in en büyük operatörlerinden Dalhom Motors'a 48 adet araç teslimi gerçekleştiren TEMSA, son sevkiyat ile bir yıl içerisinde şirketin filosuna toplam 83 adet TEMSA markalı aracı dahil etmiş oldu.

Avrupa pazarındaki ihracat atağı ile önemli teslimatlara imza atan TEMSA farklı coğrafyalardaki büyümesini sürdürüyor. TEMSA, geliştirdiği toplu taşıma sistemleriyle hem yurt içinde hem de yurtdışında müşteri ihtiyaçlarına en uygun araçları pazarlara sunmaya devam ediyor.

Şehirlere modern çözümler sunan TEMSA'nın çevreci E6 dizel motorlu LF12 modeli İsrail yollarındaki sayısını artırmaya devam ediyor. TEMSA son olarak, İsrail'in en büyük operatörlerinden olan Dalhom Motors Ltd. şirketine araç teslimi gerçekleştirdi.

Sözleşme kapsamında, şirketin filosuna 48 adet LF12 model TEMSA aracı dahil edildi. Yapılan son sevkiyat ile bir yıllık süre içerisinde TEMSA markalı araç sayısı 83'e yükselten şirketin, İsrail'de hatta girmeye hazır olarak aldığı son araçlar, 1 Ocak 2022'de İsrail'in Netanya şehri halkının hizmetine sunulacak.

Bir yılda 83 araç teslimi yapıldı Şehir ulaşımı çözümlerinde edindiği tecrübeyi otobüslere yansıtan TEMSA, sevki yapılan 48 adet LF12 modelini en ince ayrıntısına kadar tasarladı. İsrail'in en büyük operatörlerinden olan Dalhom Motors Ltd.'nin istediği tüm opsiyonların TEMSA imzasıyla yer aldığı otobüslerde dikkat çeken detaylar yer aldı. TEMSA ve Dalhom Motors Ltd. iş birliğiyle araçların destinasyon panosu, bilet makinesi gibi operatör özel isteklerini de içeren tüm opsiyonları TEMSA fabrikasında tamamlandı.

TEMSA'nın yurt dışı pazarlardaki etkinliğinin her geçen gün arttığının altını çizen, TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, "TEMSA için 2021 yılı büyüme ve yer aldığı pazarlarda sağlam adımlarla ilerleme senesi oldu. Son olarak İsrail'e bir yıl içinde teslim ettiğimiz toplam 83 adetlik araç filosunun şehrin mimarisine ayak uydurmasının yanı sıra ekonomik, konforlu, güvenli ve çevreci yapıyla

da 'Akıllı şehirler' vizyonuna da örnek olacağına inanıyoruz. Avrupa pazarında söz sahibi olduğumuz bir yılın sonunda yaptığımız bu teslimat ile Ortadoğu pazarında da sağlam bir pozisyon aldık." dedi.



Kış mevsiminde turizm taşımacılık

1 Aralık itibarıyla turizm taşımacının her zaman nispeten daha zor dönemi kabul edilen kış mevsimi başlamış oldu. Son 2 senedir pandemi ile birlikte de bu zorluk bir kat daha artmaktadır. Kış mevsimi her zaman gelirlerin düştüğü, araçların yatış sürelerinin arttığı, yaz ve bahar yatırımlarının planlandığı mevsim olmuştur. Ayrıca karayollarındaki zorlu kış koşullarından dolayı da dikkatli olmamız gerekir. Sektör büyüklüğümüzün dediği gibi "Kış ayı sürücüyü ve bakımlı aracı seçer."

1 Nisan 2017'de resmi gazetede yayınlanan kanun ile birlikte de yolcu ve yük taşımacılığı yapan ticari araçlarda kış lastiği takma zorunluluğu 1 Aralık-1 Nisan arasındaki dönem için getirilmiştir. İlk başta bu maddi zorluk olarak düşünülse de; can ve mal güvenliği açısından olmazsa olmaz bir durumdur. Bunun dışında araçlarda zincir, çeki halatı, takoz gibi diğer ekipmanların kontrolleri de yapılmalıdır. Araya pandemi süreci girdiğinden ve araçlarımız uzun süreli yattığından; eksiklikler olabilir. Hızlıca çalışan araçlarda gerekli kontrollerin yapılması önemli olacaktır. Kış aylarında şehirlerarası yolculuklarda daha çok dağ ve kültür turizmi tercih edilmektedir. İstanbul çıkışlı destinasyonlarda ise özellikle Uludağ, Kartepe ve Kartalkaya ilk akla gelen cazibe merkezleridir. Son zamanlarda yurtdışı merkezlere de ilgi artmıştır. Bulgaristan dağları bu konuda ön plana çıkmaktadır. Bu sene için belki döviz kurlarından dolayı bu talep biraz kısıtlansa da; mesafenin kısa olmasının avantajı ile yurtdışı dağ otelleri her zaman önemli bir tercih olarak düşünülmektedir. Kültür turlarında ise yine İstanbul için B.Karadeniz, Abant ve Kapadokya her daim popülerliğini korumaktadır. Bu arada yaz ayı kadar

olmasa da, incoming turizmi konusunda ülkemiz tercih edilmektedir. Döviz kurlarındaki yabancılara göre ortaya çıkan avantaj sayesinde, mevsimlerden bağımsız olarak ülkemize gelen turist sayısında artış sağlayacağı aşikardır. Yazımın başında belirttiğim gibi kış ayları aynı zamanda yatırım ayıdır. Ancak geliri TL cinsinden kazanan, buna karşılık giderlerinden yakıt ve araç maliyetlerinin döviz cinsinden değiştiği bir yapıda olan turizm taşımacılar açısından bu dönem gerçekten zorlu geçmektedir. Araç fiyatları bir anda ve hızlı ikiye katlanmıştır. Bu anlamda filolarını yenilemek ve genişletmek isteyen firmalar artan talebi de karşılamak adına ister istemez ulaşım fiyatlarını belli bir oranda artırmak zorunda kalacaktır. Zaten pandemi döneminde artış yapamayan sektör, istihdamı da korumak adına ciddi fedakarlık da yapmaktadır. Şu aşamada ilk etapta sektörde tercih edilen tüm yılı kapsayana değil de 3 ya da 6 aylık yakıt zammı ile paralel TL ulaşım fiyatı vermek yönünde olacaktır. Şartlar zorlu ama sert ama kış ayını atlattık mı önümüz bahar ve yaz. Bu anlamda moralimizi yüksek tutarak yeni yıla yaklaştığımız şu günlerde herkese sağlık ve mutluluklar dilerim. Yeni yazılarda görüşmek üzere.



Cem TÜRKKAN



UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

Güç ve yüksek performans ile hem yolcu hem de sürücünün konforunu en üst seviyeye taşıyacak özellikler Maraton'da buluştu. O, eşsiz seyahat deneyimleri için yola çıkmaya hazır. Ya siz?



KONFOR ve LÜKS BİR ARADA...

12.2 ve 13 metre seçenekleri ile, 46+1+1'den 54+1+1'e varan koltuk opsiyonları sunan Safir Plus ve 41+1+1 koltuk kapasiteli Safir Plus VIP, otobüste yolculuğu keyifli bir deneyim haline getiriyor.





Kent Electra İtalya toplu ulaşımında test edildi

Türkiye'nin otobüs üreticisi Otokar, 12 metrelik elektrikli şehir içi otobüsü Kent Electra'nın Avrupa tanıtımlarına hız kesmeden devam ediyor. Daha temiz bir çevre, daha sessiz bir trafik ve yüksek verimlilik anlayışıyla üretilen Kent Electra'nın, Almanya, İspanya ve Romanya'nın ardından yeni durağı İtalya oldu.

Ürettiği araçların teknolojesi, tasarımı, ergonomisi ile 50'yi aşkın ülkede büyük beğeni toplayan Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ileri teknolojiye sahip modern otobüslerini Avrupa'nın dört bir yanında tanıtmaya devam ediyor. 12 metrelik elektrikli otobüsü Kent Electra'nın kısa süre önce Avrupa tanıtım çalışmalarına başlayan Otokar'ın, Almanya, İspanya ve Romanya'nın ardından yeni durağı İtalya oldu.

Şehirlerin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmayı hedefleyen araç, İtalya'daki özel ve kamu toplu taşıma şirketleri tarafından, başta Milano olmak

üzere 9 farklı şehir ve ilçede test edildi. Otokar Ar-Ge mühendislerinin bilgi birikimi ve küresel ölçekte kazandıkları deneyimleriyle geliştirilen Kent Electra; geniş iç hacmi, yolcular için sunduğu üst düzey konfor ile de ön plana çıkıyor.

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 İspanya, Romanya ve

İtalya'da gerçekleşen tanıtım faaliyetlerine önümüzdeki günlerde Fransa ve Benelüks'te 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 menzil sunabiliyor. Araç, geniş iç hacmi ile yolcuları için daha iyi görüş ve konfor sunuyor.



Yıl sonuna doğru

Evet değerli sektör paydaşlarımız, 2021 yılının da son ayına giriş yaptık. Umarım 2022 yılı, yüksek karlılık oranlarıyla geçireceğimiz, dolu dizgin bir yıl olur.

Sezon bitti ancak sezonun bitmesine rağmen piyasadaki araç canlılığı göze çarpıyor. Tüm dünyayı iki yılı aşkın süredir etkisi altına alan pandemi süreci yüzünden üretim kısmında hemen hemen her sektör temposunu kaybetti. Çarkın dönmeye başladığı yılın ilk yarısı itibarıyla ulaşılabilirlik, fırsatçıların elinde kaldı. Öte yandan toparlanma sürecinde, tedarik zincirinde yaşanan olumsuzluklar gitgide artmaya devam etti. Parça sorunları yaşandı, yaşanıyor. Dolayısıyla elde edilen bütüne karşılık arz, talebi karşılayamıyor. Tüm bunların sonucu olarak da otomotiv sektöründe ve sektörümüzde gözle görülür bir daralma bizleri karşıladı. Sayısal ifadelerle de bu durumu ifade etmem gerekirse, üretim kısmında istem dışı olarak %70 oranında bir daralma söz konusu. Pazarda bulunan bütünü, %30'luk kısmı ise fırsatçıların elinde bulunduğu için, piyasa fiyatlarından %10, %20 civarında daha yüksek fiyatlarla satışlar yapılmaya başlandı.

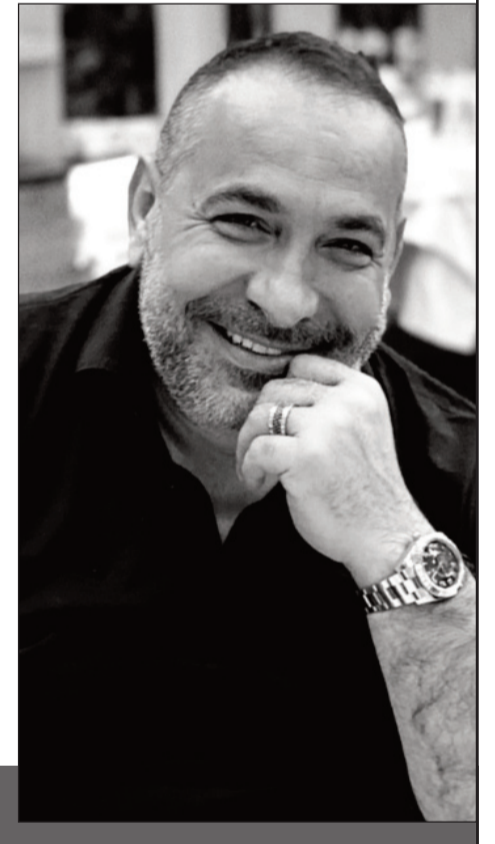
Sektörümüz günden güne darboğaza doğru sürükleniyor. Evet ciddi bir kriz içerisinde olduğumuz doğru. Öncelikle, bunu kabullenmeliyiz. Bu kriz ilk kriz değil, sonuncu da olmayacak. Daha öncesinde aştığımız krizler gibi şimdi de doğru planlamaları yapıp, üstesinden gelmeliyiz. Böylesi dönemlerde kimileri 'ah, vah!' edip dövünür (yani aslında kendi sonunu bekler), kimileri 'bu krizi daha az hasarla nasıl atlattım'a odaklanırlar, kimileri ise 'bu krizi nasıl fırsata çeviririm'in hesaplarını yapar. Bugünkü döviz kurunu ve faiz oranlarını dikkate alırsak birkaç ay önce otobüs yatırımlarının ne kadar büyük kazançlar elde ettiği aşikâr. İşte öngörü sahibi olanlar, yarının planını yapanlar, krizin en derin anında bile fırsatları kollayıp, koşulları kendi lehlerine çevirebiliyorlar.

Bugüne baktığımızda ise paydaşlarımız, yatırım yapmaya tereddüt ile yaklaşıyorlar. Bu tereddüt sonucunda alınan yanlış yatırım kararları da yine paydaşlarımızın kendi cebine zarar veriyor. Benim sektörümüze tavsiyem, sabırlı olunmasından yanadır. Kimse panikle alım-satım yapmasın. Geçmiş dönemlerdeki köşe yazılarımda da belirttiğim gibi, "ikinci el kıymetli olacak". Gelinen noktaya baktığımız-

da da bu öngörümde ziyadesiyle haklı çıktım. Evet sıfır otobüs satışlarında kısmi bir hareketlilik oldu; ancak öte yandan pazarda da özellikle bu yıl ciddi bir daralma yaşandı.

Yıl içerisinde ve özellikle son aylarda etkisini ciddi anlamda gösteren döviz kurundaki aşırı artış bir gün mutlaka yerini düşüşe bırakacaktır. Yeni araç yatırımı yapan sektör dostlarımız, bu önemli sabır ile takip etmelidir. Döviz kurları, hedefinin %70'ine ulaşmış bir durumda diyebiliriz. Bundan sonraki dönemde %10'luk bir artış daha olacak ancak daha ötesi yaşanmayacaktır. Yılbaşı itibarıyla de düşüş trendi hakim olacaktır. Bu noktada akılcı planlamaların önemi bir kez daha ön plana çıkıyor. Daha önce de uyardığım gibi; gereksiz yatırım yapılmamalıdır, fiyola ilave araçlar eklenmemelidir. Gün artık o gün değil, battığımızda 'nasılsa tekrar ayağa kalkarız' zihniyetinin terk edilmesi gerekiyor. Artık insanlar, yapacakları yatırım üzerinden para kazanmayı hedeflemeyi bırakmalıdır. Çünkü bu yanlış düşünce yapısı aslında işlerin daha da zora girmesine sebep oluyor. Her alım-satımda artan fiyatlar, ihtiyaç doğrultusunda yine yatırımcıya vuruyor, vuracak! İhtiyaç olması durumunda yatırım yapılması, hem yatırımcı adına, hem de sektör adına en doğru karardır. Yaz sezonunda yapılmayan satışlar, şu anda piyasada görülmemektedir. İkinci elde suni bir satış stratejisi mevcut. Bu durum herkese zarar verir. Bu haftaki yazımı Konfüçyüs'ün deyişi ile tamamlamak istiyorum. 'Başarı hazırlığa bağlıdır ve hazırlık olmadan başarısızlıkların ortaya çıkması kesindir.'

Yalçın ŞAHİN



PRESTİJ, KAZANDIRIR

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



mapar

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

MAPAR MERKEZ OFİS

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

MAPAR BURSA

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



Firmaların 'YILDIZ' yatırımları sürüyor

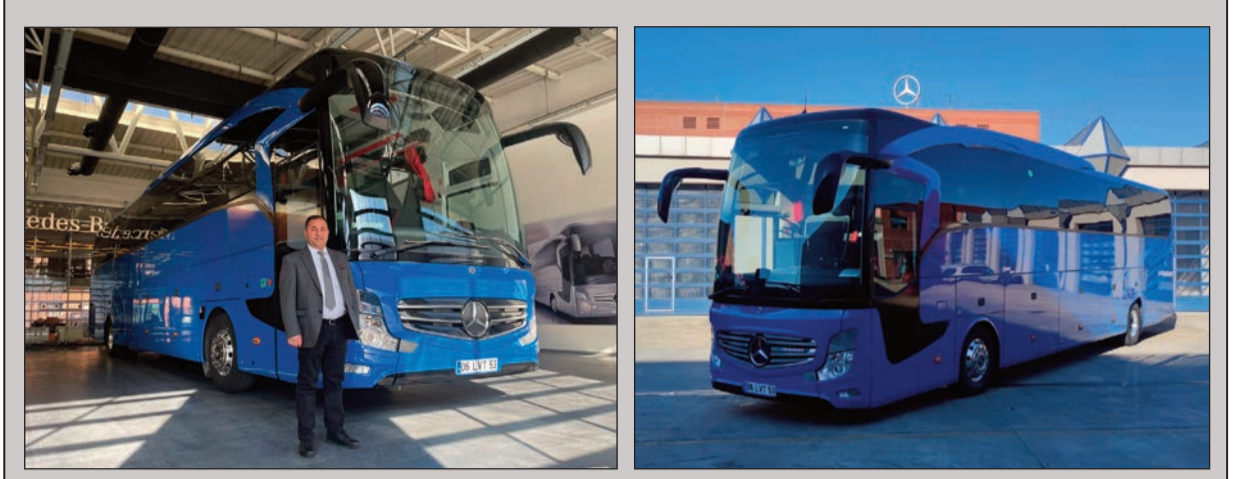
FİLO bazında olmasa da, bireysel otobüs alımları hız kesmeden devam ediyor. Hemen her gün Mercedes-Benz Türk bayilerinde teslimat var. Koluman Ankara, geçen hafta Malatya Medine Turizm'e 1 adet Mercedes-Benz Yeni Travego satışı gerçekleştirdi. Otobüs, düzenlenen törenle araç ortağı Yusuf Keskin ve Malatya Medine Turizm İstanbul Sorumlusu Ramazan Keskin'e teslim edildi.

Bir başka teslimat Mercedes-Benz Türk bayi Bayraktarlar Merkon tarafından yapıldı. Merkon, Ede Turizm'e Mercedes-Benz Yeni Travego Black Edition sattı.

Mercedes-Benz Yeni Travego Black Edition, Ede Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Dağ, Yönetim Kurulu Üyesi Celil Dağ ve Erdal Güçlü'ye teslim edildi.

Bayraktarlar Merkon'un bir başka teslimatı ise Özkaymak Turizm'e gerçekleştirildi. Merkon, Özkaymak Turizm bireyselcisi Seydişehir Önerler Gıda'ya 1 adet Mercedes-Benz Yeni Travego Black Edition teslim etti.

Mercedes-Benz Yeni Travego Black Edition, Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından, araç sahipleri, Ahmet Öner, Zekeriya Öner ve Emre Öner'e teslim edildi.



Levent Öncüden Yıldız'dan vazgeçmedi

Ankara'nın butik otobüs yatırımcısı Levent Öncüden, tercihini özel sipariş Mercedes-Benz Travego Black Edition ile kullandı. Yıllardır çalıştırmış olduğu araçlarda tercihini yıldız otobüslerden yapan Öncüden, 'Parliament Mavis' Travego'sunu gerçekleşen tören ile teslim aldı. Mercedes-Benz Türk Bayi Hasmer Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen otobüsün anahtarlarını, Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, araç sahibi Levent Öncüden ve LKS Group filo sorumlusu Uğur Yalınz'a teslim etti. Teslimatta açıklamada bulunan Öncüden; 'Otobüsçülük mesleği benim için çok değerli bir meslek. Elimden

geldiğince aracıma, yolcuma, personelimin rahat etmesi adına titizlik gösteririm. Bu titizliğe istinaden bugün siparişini vermiş olduğum özel renk aracımı teslim alıyorum. Mercedes-Benz otobüsleri çağımızın teknolojik özelliklerini tam anlamıyla bizlere sunan bir marka. Powershift şanzıman ile birlikte yakıt tasarrufu sağladığı aşikar. Aynı zamanda araç üzerinde bulunan güvenlik önlemleri ile biz işletmecileri geceleri yastığa başımızı koyarken ikinci defa düşündürmüyor. Parça ulaşılabilirliği ve ikinci el değeri hakkında klişeleşmiş sözcükleri ifade etmem gerekiyor. Mercedes-Benz aracı her zaman 'Cumhuriyet Altını' değerinde' dedi.



Muavin bey Ekran Çalışmıyor!

Muavin bey Dokunmatik Çalışmıyor!

Muavin bey Kulaklık Çalışmıyor!

Dertlerine SON!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

ninova

Media BOX ile



Yayınlarını kendi telefon ve tabletleri üzerinden izlesin!

70% DAHA DÜŞÜK FİYAT

*Ekranlı sistem fiyatları ile kıyaslandığında

Ninova Bilişim LTD. ŞTİ.

☎ 0552 639 51 91

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



Otokar'dan Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi'ne 5 adet Kent LF teslimatı

Türkiye'nin lider otobüs üreticilerinden Otokar, halk otobüsü alanında iddiasını sürdürüyor. Kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlayıp ürettiği Kent LF otobüsü ile sektörde fark yaratan Otokar, yeni teslimatını S.S. 115 No'lu Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi'ne gerçekleştirdi. Basmaksız alçak girişi, geniş iç hacmi, düşük işletme giderleri ve dayanıklılığı ile eşsiz bir konfor sunan 5 adet Kent LF, düzenlenen törenle hizmet vermeye başladı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, şehir içi otobüs alanında teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Toplu taşımacılıkta kullanıcı beklentilerine göre üretim gerçekleştirerek araçlarında konfor, güvenlik ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, son teslimatını S.S. 115 No'lu Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi'ne gerçekleştirdi.

Yeni otobüslerin satışı, Otokar Bayii Atalay Otomotiv tarafından gerçekleştirilirken, Türkiye'nin yanı sıra pek çok ülkede milyonlarca yolcu üst düzey konforla taşıyan Otokar Kent LF'lerin teslimat töreni S.S. 115 No'lu Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi garajında gerçekleşti. Törene, Mavi Marmara A.Ş. Yönetiminden Tarık Demir, Hakan Çetin, Rahmi İçsen, Tekin Recepoğlu,

Silivri Motorlu Taşıtlar Kooperatifi Başkanı Bülent Akbaş, Atalay Otomotiv Satış Müdürü Emre Atalay, Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz, araç sahipleri Mehmet Cahit Kuş, Çağlar Aygören, Memduh Hüner ve Seğit Feyzi Eroğlu katıldı. Törende Mehmet Cahit Kuş, teknik özellikleri, donanımı, satış sonrası hizmetleri, düşük yedek parça ve işletme maliyetleriyle tüm beklentilerini karşılaması sebebiyle Otokar'ın Kent LF otobüslerini tercih ettiklerini belirtti.



Eşya taşımacılığında gönderenin hakları

Bir önceki sayıda eşya taşımacılığında taşıyıcının haklarından bahsetmiştik. Bu yazımızda gönderenin haklarından bahsedeceğiz, böylece herhangi bir uyuşmazlık söz konusu olduğunda tarafların nasıl çözüme kavuşabileceğini bir nebze olsun netleştirmiş olacağız.

Eşya taşımacılığında, nasıl ki taşıyıcının ücret isteme gibi asli bir hakkı varsa, gönderenin de emir ve talimat verme hakkı vardır. Taşınacak eşyaya yönelik firmaya emir ve talimat verme hakkı en temel haklardır. Her ne kadar önemsiz gibi görünse de bu konuda birçok uyuşmazlık çıkmaktadır. Taşıyıcı firma, gönderenin taşıma koşullarıyla ilgili talimatlarına uymakla zorunludur. Bozulacak ya da kırılacak eşyalar açısından bu kural ayrıca önem taşır. Ancak gönderenin verdiği her talimat uyulması zorunlu talimat olarak kabul edilmez. Örneğin, taşıyıcı firma açısından sakıncalı olması taşıyıcının yapısıyla uymaması durumunda yerine getirilmesi mümkün olmayan emir ve talimatlar, taşıyıcı firmayı bağlamaz. Ancak bu durum hakkında gönderene açıkça bilgi verilmesi zorunludur. Örneğin buzdolabı olmadığı halde bozulabilecek bir gıda maddesinin taşınmasını üstlenen taşıyıcı bu konuda gönderene bilgi vermekte zorunludur, bilgi verdikten sonra, buzdolabında saklanması konusunda talimatlara uymakla zorunlu değildir. Bunun haricinde taşıyıcı ahlak kuralla-

rına aykırı talepleri yerine getirmek zorunda da değildir.

Gönderenin diğer bir hakkı ise, sözleşmeyi feshetme hakkıdır. Bu hakkın taşıma işleminin tamamlanmasına kadar kullanılabilir. Yani, eğer yarı yoldayken feshetmek isterse, feshedebilir. Bununla birlikte böyle bir durumda, taşıyıcının tazminatını ödemek zorundadır. Bu tazminat taşıyıcının gönderilen eşyayı saklarken ya da belli bir noktaya kadar taşırken yaptığı masrafları içerir.

Bir diğer hakkı ise, tazminat talep etme hakkıdır. Doğaldır ki, eğer taşıyıcı eşyaya zarar vermişse ya da zayı etmişse ya da eşyayı göndermekte gecikmişse, gönderen kişi zararlarının tazmin edilmesini isteyebilir. Bu durumda hakkaniyet kuralları içerisinde bir iki tarafın aralarında bir tazminat belirlemesi mümkündür. Ancak tabii ki aralarında anlaşamayan taraflar her zaman için hukuki yollara başvurabileceklerdir.



Av. Lerzan BAYRAM

Mercedes-Benz Türk'te yeni bir atama daha gerçekleştirildi



Mercedes-Benz Türk'te Yedek Parça Grup Müdürlüğü görevine 1 Aralık 2021 tarihi itibarıyla Yusuf Kalelioğlu atandı.

2017 yılından beri Mercedes-Benz Türk'te Yedek Parça Ambar Birim Müdürü olarak görev yapan Yusuf Kalelioğlu, 01 Aralık 2021 tarihi itibarıyla Yedek Parça Grup Müdürlüğü'ne atandı. Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden 2004 yılında mezun olan Kalelioğlu, Mercedes-Benz Türk'teki kariyerine 2012 yılında Yedek Parça Reklamasyon Yönetimi'nde başladı. 2014-2017 yılları arasında Mercedes-Benz Türk'te Kamyon Teknik Garanti Denetim Uzmanı olarak çalışan Kalelioğlu, 2017-2021 yılları arasında da

Yedek Parça Ambar Birim Müdürü olarak şirketteki kariyer yolculuğunu sürdürdü. 2019 yılındaki "Ambar Genişleme Projesi" ve 2021'deki "Ambar Operasyonunun Barkod Projesi ile Dijital Süreçlere Dönüştürülmesi Projesi" gibi önemli projelerde yer alan Kalelioğlu, gösterdiği başarıların ardından Mercedes-Benz Türk Yedek Parça Grup Müdürü olarak atandı.



Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ayrıcalığıyla, Aralık ayı boyunca esnek ödeme planı avantajı ve düşük aylık ödemelerle şimdi bir Vito sahibi olunabiliyor. Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, artırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito'ya sahibi olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettiği takdirde, 90.000 TL kredi için, 15 ay vade ve yüzde 0 faiz avantajından yararlanabiliyorlar.

Far ve yağmur sensörü, rüzgar savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile Sprinter'e sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettikleri takdirde 90.000 TL kredi için, 15 ay vade ve yüzde 0 faiz avantajından faydalanabilirler.

Mercedes-Benz Certified araç alımlarında, avantajlı fiyatlara ek olarak, Mercedes-Benz Kasko'ya özel, 100.000 TL kredi için, 24 ay vade ve yüzde 1,29 faizli kredi imkanı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

Detaylar için www.mbfh.com.tr/hafif-ticari-aracarlar sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir



Turizm şoförleri bir araya geliyor



Turizm şoförleri, yeni turizm sezonu başlamadan önce bir araya gelip sorunları ve çözüm yollarını belirleyecek. Antalya Turizm Şoförleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza YENİÇİKTI yaptığı açıklamada; "Şoförlerimiz, pandemi nedeniyle turizm sezonunun kötü geçmesinden dolayı ekonomik sıkıntıya düşmüştür. Hiçbir yerden mali yardım almadan hayatlarını sürdürmeye çalışan turizm şoförlerinin artık bir araya gelip sorunların çözümünü için tek vücut olma zamanıdır.

Ayrıca şoförlük mesleği acilen yasal ve kanunen güncellenmelidir. Bu konuda ilgili bakanlıklar, kamu kurum ve kuruluşlar ile mesleki alanda faaliyet gösteren şoför derneklerinin bir araya gelerek ar-ge biriminin oluşturulmalıdır. Mesleki hastalıklar başta olmak üzere, sosyal

hak ve ücretlerinin tespiti yapılarak 'ağır iş kolu' grubuna alınmalıdır. Mesleğimiz ve geleceğimiz ile ilgili alınacak fikir, görüş ve öneri için yapacağımız toplantıya tüm şoför meslektaşlarımızı davet ediyorum." dedi.

Toplantı 25 Aralık 2021 tarihinde, Doğu yaka Mah. 1219 sokak, Assim (Abdullah Sevimçok Sivil Toplum ve İnovasyon Merkezi) Hamit Bey toplantı salonunda saat 10:30 da başlayacaktır.



Varan'ı ait olduğu yere ulaştıracacağız

Büyüklerimizin tamamının seyahat anılarının baş mimarıdır Varan Turizm. Yaklaşık 15 ay önce tekrardan kül-lerinden doğan firmanın yeniden kuruluş hikayesini, mevcut durumunu ve hedeflerini Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğancı'nın dilinden dinledik. Soğancı, 'başarıya giden yolda en büyük etken, bireyin 'AŞK' ile işine bağlanması olduğunu belirtirken, Varan markasının büyümesini, farklı faaliyet alanlarında küresel çapta olacağını belirtti. İşte Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğancı ile yapmış olduğumuz söyleşimiz.

Haber Ulaşım: Söyleşimize sizi tanıyarak başlayalım. Kemal Soğancı kimdir?

Yaptığım işi 'Aşk' ile yapıyorum

Kemal Soğancı: 1967 Samsun doğumluyum. Ticaret ile uğraşan ailemizin dördüncü kuşağı olarak işlerimizi sürdürmekteyiz. Farklı sektörlerde de hizmet vermekteyiz. Otobüs sektörüne girişimiz ise, ilk etapta akaryakıt istasyonu işletmeciliği yapıp, daha sonrasında dinlenme tesisini inşa etmemiz ile Samsun Terme'de başlamış oldu. Yaptığım işi 'Aşk' ile sergilemekteyim. Gittiğim her işe, bir sevgili edası ile yaklaşıyorum. Bu yorumlama ile de faaliyet sağladığımız alanlarda, başarıya ulaştığımızı inanmaktayım. Aile olarak öncelikli ilkimiz hiçbir zaman maddi kazanç olmadı. Her zaman kaliteli ve güvenli hizmet sağlamayı ilke edindik. Bu ilkemiz ile günümüzde başarıya ulaşmamız tesadüf olmadı.

Haber Ulaşım: Oldukça keyifli bir geri alım hikayesi var Varan Turizm'in. Okuyucularımıza, bu hikaye ile birlikte Varan Turizm'i satın almanıza sebep olan konuları anlatır mısınız?

Varan, bu ülkenin kabul edilmiş en değerli markalarından birisi

Kemal Soğancı: Hedefim, Varan Turizm'i almak ile beraber, sektördeki kalite anlayışını yeniden güncelleyerek, daha üst çitaya ulaştırmak. Varan, bu ülkede kabul edilmiş değerli markalarımızdan bir tanesi. Bunu tekrardan yaşatmamız gerektiğini düşündüm. Tekrardan canlanma hikayesi ile Varan'ın küllerinden doğuşunu özetlemek isterim. Ortağım ile turizm sektörüne yatırım yapmayı planlıyorduk. Anladık ki turizm işi, bize uygun bir iş değil. Kıymetli dostumuz Levent Öncüden 'den bir fikir çıktı. Sizler bildiğiniz işi yapmalısınız. Niçin sektör tarihine karışmış bir otobüs firmasını alıp, yeniden faaliyete geçirmeyi planlamıyorsunuz deyince, aklımıza Türkiye'nin Varan'ı geldi. Bu fikir, ailemin geçmiş dönemde 1950'li yıllarda burunlu Magirus araçlar ile taşımacılık yapmasından ötürü zihnimde daha olgun bir biçimde şekillendi. Kuruluş ortağım Abdullah İslam Bey ile, rotamızı İstanbul'a Şekerbank genel merkezine çevirdik. Görüşmelerimizde karşılaştığımız insanlar, Rizeli ve Samsunlu çıkınca, süreç çok hızlı bir şekilde işlemeye başladı. İsim hakkını bünyemize katmış olduk. Firmayı kurarken, bu isime, bu sektöre hakim, profesyonel bir yönetim ekibi oluşturalım. Burada da geçmiş dönemde dostluğumuz bulunan kıymetli Kemal Erdoğan Bey ile bir araya geldik. Ortak fikir oluşumları ile birlikte, yolculuğumuza çıkmış olduk. Vizyonumuz, her zaman farklı şekilde hizmet etmek olmalıdır düşüncesi ile, markamıza özel 'Varan grisi' araç siparişlerimizi verdik. Araçlarımızı teslim alana kadar yapılanmamızı sağladık. Seferlerimize başladık. Pandeminin seyri dolayısıyla, engeller ile karşılaştık, problemler yaşadık. Günümüzde ekibimiz ile, doğru kaptan, doğru kabin memuru, kaliteli araç-hizmet ile Varan yolculuğunu devam ettirmekte. Gelecekte de bu motto ile Türkiye'nin Varan'ını ait olduğu yere ulaştıracacağız.

Haber Ulaşım: Pandemi etkisinin azalmasıyla geçirdiğimiz bir sezon oldu. Bizlere bu sezonu değerlendirmeniz gerekir ise bu yıl, Varan Turizm için nasıl geçti?

Duruma rağmen, büyüdük

Kemal Soğancı: Bu yıl bizim için, yüzde yüz olmasa bile, hedeflerimizin yüzde yetmişini gerçekleştirdiğimiz bir yıl olarak geride kaldı. Pandemi seyri ile, ülkemizde yaşanan orman yangınları ile hepimizin hedeflerinde sapmalar gerçekleşti fakat, geçen yılı (kuruluş yılımız) karşılaştığımızda, ciddi oranda büyüme ile bu yılı geride bıraktık. Elimizden geldiğimizin fazlası ile işimize sarılıyoruz. İyi bir ekibe sahibiz, farklı hedefler ile sıra dışı projeler yapmayı planlıyoruz. Sadece firma için değil, sektör içinde hedeflerimizin çitasını yükselttik. Bizim tek başımıza çok iyi olmamız bir anlam ifade etmez, ben hiçbir firmanın kötü olmasını istemem. Herkes kendisi ile yarışmalıdır. Herkesin vizyonu, misyonu farklıdır.

Haber Ulaşım: Varan Turizm'in gelecek dönem planları nelerdir?

'Varan Kargo' 2022 yılında yollarda!

Kemal Soğancı: Ülkemiz için karayolu taşımacılığı, ciddi mihenk taşlarından bir tanesi. Ancak tabloyu incelediğimizde kabuk değişireceği aşıkardır. Bu kabuk değişimine bizler öngörülü olarak hazırlıklar yapmalıyız. Büyüme yolunda Varan, çapraz hatları ile, kısa mesafe hatları ile açılımını sağlayarak devam ettirecektir. Samsun, Çorum, Zonguldak, Adana, Mersin merkezli ana hat açılımı ile birlikte ara hatlarımızda olacak. Ayrıca 'Varan



Kargo' ismi ile lojistik sektörüne, önümüzdeki yılın başlangıcı ile birlikte faaliyetlerimize başlayacağız.

Haber Ulaşım: Siz hem TOFED'te hem de yeni kurulan, Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD)' de yer alıyorsunuz. Sektör için STK'ların önemi nedir? Neler yapılmalıdır?

Temelden, çatıya düzenleme yapılmalı

Kemal Soğancı: Ülkemizde hangi sektör olursa olsun Sivil Toplum Kuruluşları'ndan vazgeçemeyiz. Ancak STK'lar asli görevlerini gerçekleştiriyor mu? Hayır. Örgütlenmeler doğru mu? Değil. Sadece Tofed için geçerli değil bu durum. Tüm derneklerde problem aynı. Ben her zaman şunu savunurum. Her kim ise, yöneticilik, iki dönemden fazla keskinlikle olmamalıdır. Genelde yöneticiler, iki dönem icraat gerçekleştirip, üçüncü dönemde işi ticarete döküyor. Yöneticinin üzerinde bir üst kurul olmalıdır. Dönemi dolan yönetici bu kurula geçip, yerine gelecek insanlara kılavuz olmalıdır. Ülkemizin her konumunda olması gereken sistemdir bu. Biz bunu yapmıyoruz. Bunun en büyük sebebi ise, eğitim ve yargı sistemidir. Bu sistemlerin temeli doğru olmayınca, planlamaya hâkim olunamıyor. Uygulamalı eğitim sistemi ilk fırsatta devreye geçirilmelidir. Kaptan konusunda bu kriz, küresel olarak büyümekte. Bizler gerekirse yurtdışından kaptanlar getirip, eğitimler almalıyız. Bu mesleği tercih edenlere, teşvikler çıkarmalıyız. Maddi iyileştirmeler sağlamalıyız. Bunları sağlarken, yan sektörlerde de düzenlemeler getirilmelidir. Örneğin; yüz akaryakıt istasyonu yerine elli adet istasyon bulunmalıdır. İnsanlar bu mod ile hem daha fazla kazanç elde edecek hem de daha kaliteli hizmet sunacaklardır. Biz günümüzde küresel olmamız için, bunlar ile uğraşmak yerine, kaliteyi mi? İyi hizmet vermeyi mi? Yoksa birbirimizin cebinden para nasıl çalarız mı konuşuyoruz? Yanlış düşünce sistemi ile ilerlemekteyiz. Bu sorunun üstesinden belirttiğim şekilde gelebiliriz. Genel olarak durumu özetlemek gerekir ise, bizlerin takım elbiseleri Vakko, Beymen, araçlarımız Mercedes-Benz, BMW ancak, içimizdeki atletlerimiz yırtık. STK'larımıza ihtiyacımız var. STK'lar bir yerlerden nemalanmayı bırakıp, doğru çalışmalıdır. Düzen şart, karayolu yolcu taşımacılığı ülkemizin ciddi imajıdır.



Gürsel Sarı Lacivertlilerin Her Yolda Yanında

Fenerbahçe Spor Kulübü, ulaşım sponsoru Gürsel Turizm'in sarı-lacivertli basketbol ve voleybol takımları için hazırladığı yeni otobüsleri düzenlenen törenle teslim aldı.

Ülker Spor ve Etkinlik Salonu'nda düzenlenen törene Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bülent Birant, Fenerbahçe Kulübü Yönetim Kurulu Üyeleri Simla Türker Bayazıt, Burak Kızıllıhan, Sertaç Komsuoğlu, Fenerbahçe Beko sporcuları Melih Mahmutoğlu, Achille Polonara, Fenerbahçe Opet oyuncularına Eda Erdem Dünder, Meliha İsmailoğlu, Fenerbahçe HDI Sigorta sporcusu Hidalgo katıldı. Gürsel Turizm tarafından hazırlanan ve Fenerbahçe Opet, Fenerbahçe HDI Sigorta ve Fenerbahçe Beko takımları şampiyonluklara taşıyacak Mercedes Benz ve Otakar marka otobüsler üzerinde Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün imzası yer alıyor. Ayrıca Fenerbahçe Beko'yu taşıyacak otobüsün üzerinde EuroLeague Kupası da dahil olmak üzere elde edilen kupaların görselleri ile 'Yellow Legacy' ifadesi de yer alıyor.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant: İnşallah bu araçlarımızla başarılarla yelken açarız

Fenerbahçe'ye gönülden sponsor olduklarının altını çizen Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "Hem bizim açımızdan hem Fenerbahçe Ailesi açısından çok önemli bir günü idrak ediyoruz. Çok uzun süreye dayalı bir sponsorluk anlaşması yapıyoruz ama biz gönülden sponsoruz. İnşallah bu araçlarımızla başarılarla yelken açarız. Hayırlı, uğurlu olsun. Takımımız dün de çok güzel bir galibiyet aldı. İnşallah 2022'de şampiyonlukları karşılarsınız." dedi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Gündüz: Türk spor tarihinin en uzun süreli anlaşması

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Gündüz, "Fenerbahçe Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyeleri, kaptanları, sporcuları ve çalışanları, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri, Başkan Yardımcımız Bülent Birant, çalışanları, misafirlerimiz ve siz değerli basın mensupları, hepimiz hoş geldiniz.

Bugün Türk spor tarihinin en önemli sponsorluk anlaşması. Neden en önemlisi? Çünkü Türk spor tarihinin en uzun süreli anlaşması bu. Yani Türk spor tarihinde 20 yıllık bir sponsorluk yok. Hizmetle beraber bizim Onursal Başkanımız Hasan Adnan Birant efsanevi teknik direktör Didi döneminden beri bu takıma hizmet veriyor. Bu da yarım asrı

aşkın bir hizmet süresi. Böyle bir örnek yok. Yani Türk spor tarihinin en uzun süreli anlaşması. Sporda sponsorluk müessesesi, sporun gelişmesi, takımların maddi anlamda bir takım imkanları ele geçirmesi anlamında çok önemli. Bu konuda da biz Gürsel Turizm olarak Fenerbahçe'nin yanında yer almaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Fenerbahçe'ye hizmet etmek büyük bir onur ve gurur. Bu sadece profesyonel takımlara yapılmış bir hizmet değil. Aynı zamanda Fenerbahçe tüm branşlarıyla; basketbol, kürek, voleybol, masa tenisi... Adını saymadığım bir sürü branşla tam bir spor kulübü. Fenerbahçe'nin bir diğer misyonu da Türk gencine spor yaptırmak, Türk gencini spora teşvik etmek. Biz Fenerbahçe'ye sponsor olarak sadece profesyonel anlamda bir reklam anlaşması olarak görmüyoruz, aynı zamanda Türk gencine Türk sporuna yapılan bir yatırım olarak görüyoruz. Onursal Başkanımız Hasan Adnan Birant'la başlayan bu yolculuğun bizlerin çocuklarıyla da devam etmesi en büyük temennimiz ve arzumuz. İnşallah bu sponsorluk 100 yıl devam eder, 1 asrı devirir. Bu en büyük temennimiz. Onun için başta Yönetim Kurulu Başkanımız Levent Birant, Başkan Yardımcımız Bülent Birant ve tüm yönetim kurulu adına bu işe emek sarf eden tüm Gürsel çalışanları adına çok teşekkür ediyorum.

Bende eski bir Fenerbahçeli kürekçiyim ve bundan gurur duyuyorum. Fenerbahçe'nin altyapılara yaptığı yatırımların sonucunda ben de orada spor yapan bir gençtim. Altyapılardaki başarımız beni çok gururlandırıyor. Tören başlamadan önce Burak Bey'e de teşekkür ettim, altyapımız mükemmel çalışıyor. Çok kaliteli mekanlara sahibiz, çok kaliteli hocalarımız var. Kurumsal bakış açısıyla yürüyor. Bu yüzden de kulübün tüm çalışanlarına teşekkür ediyorum.

Özel teşekkürlerim var. Öncelikle Mercedes Benz Türkiye'ye teşekkür ediyorum. Araçların teknik ve bakım anlamında bize çok büyük destekleri oluyor. Otakar firmasına teşekkür ediyorum. Fenerbahçe Reklam ve Halkla İlişkiler bölümüne teşekkür ediyorum. Ekip olduk, 20 yıl dile kolay. Takımlar değişiyor, statlar değişiyor, başkanlar değişiyor, yöneticiler değişiyor ama biz hep ekibiz, 20 yıllık birlikteliğimiz var. Onlara teşekkür ediyorum. Gürsel Turizm'in şirket araçları bölümüne, Umut Demircan'a teşekkür ediyorum. İnşallah bu otobüsler başarılarla hayırlara vesile olur. Bugün bizi burada ağırladığınız için de başta Başkanımız Ali Koç olmak üzere tüm Yönetim Kurulu Üyelerine teşekkür ediyorum. Otobüsleriniz hayırlı, uğurlu olsun." diye konuştu.



Mercedes-Benz Türk EGO'yu yeni araçlara hazırlıyor

CNG yakıt sistemli Conecto model araçları Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne teslim etmeye başlayan Mercedes-Benz Türk, EGO personeline teorik ve uygulamalı kapsamlarda eğitimler vermeye başladı.

Tüm otobüs müşterilerine yönelik 15 yıldan uzun süredir "Otobüs Sürücü Eğitimleri" düzenleyen Mercedes-Benz Türk, son olarak Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne gerçekleştirdiği CNG yakıt sistemli Conecto araçlara yönelik EGO personeline eğitimler vermeye başladı. Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin 2021 yılında açtığı yeni otobüs alım ihalesini kazanan ve bu kapsamda CNG yakıt sistemli Conecto model araçların teslimatlarına başlayan Mercedes-Benz Türk, düzenlediği eğitim programları ile EGO sürücülerini ve teknik personeli yeni araçlara hazırlıyor.

Mercedes-Benz Türk eğitimcileri, 29 Kasım tarihinde başlayan ve 2022 yılında da devam edecek eğitimler çerçevesinde; "Araç Tanıtım Eğitimi" başlığıyla EGO sürücülerine, "Teknik Eğitimler" başlığı ile de teknik kadrolara eğitimler verecek. 18'i kadın toplam 700'e yakın EGO sürücüsü faydalanacak. 29 Kasım'da başlayan ve 18'i kadın olmak üzere toplamda 700'e yakın EGO sürücüsünün faydalanması planlanan "Araç Tanıtım Eğitimleri" kapsamında, araçların teknik tanıtımlarının gerçekleştirilmesi ve Mercedes-Benz'in yeni otobüs teknolojilerinin verimli kullanılmasına yönelik

teorik ve uygulamalı eğitimler gerçekleştiriliyor. Eğitim sayesinde, sürüş performansının artırılması, sürücüler ve yolcular için konforun artırılması, konfor ve güvenlik sistemlerinin doğru işletimi; böylece sürücünün kondisyonunun ve dolayısıyla sürüş emniyetinin sağlanması da hedefleniyor. Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne Conecto model araçların teslimatlarının ardından başlayacak "Teknik Eğitimler" ise EGO'nun teknik personeline yönelik olacak. Bu eğitimler kapsamında 300'e yakın teknik personel; bakım, mekatronik ve elektrik/elektronik eğitimlerinden yararlanacak.

Yeni numaramızda biz bizyiz.

Mercedes-Benz
444 628 4
İletişim Hattı **444 MBT 4**



Yükü ağır, işi zor olanları sadece yakınları anlar dedik. Mercedes-Benz Müşteri İletişim Merkezi numarasını ağır ticari araçlar ailemiz için özel olarak değiştirdik. Aradığınız an ulaşacağınız, her zaman yanınızda olan bir numara; **444 628 4**. Rehberinizi güncelleyin, çağrınıza hemen kulak verelim.

Mercedes-Benz





Mercedes Şoförler Günü'nü kutladı

Şehirlerarası otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlediği etkinlikle otobüs şoförlerinin Dünya Şoförler Günü'nü kutladı.

Türkiye'nin şehirler arası otobüs pazarının lideri olan Mercedes-Benz Türk, Dünya Şoförler Günü kapsamında yolcuların güvenle seyahat etmesini sağlamak gibi hayati bir rol üstlenen otobüs şoförleriyle bir araya geldi. 2 Aralık tarihinde, Büyük İstanbul Otogarı Fuar ve Sergileme Alanı'nda gerçekleştirilen etkinlikte, otobüs şoförlerinin kendilerine özel hazırlanan aktivitelerle keyifli bir şekilde vakit geçirmeleri sağlandı. Ayrıca şoförler etkinlik kapsamında, 41 yeni donanıma sahip Mercedes-

Benz Tourismo 16 2+1 otobüsü de yakından inceleme fırsatı yakalarken, yenilikler hakkında da yetkililerden bilgi alma şansına sahip oldular. Otobüs şoförlerinin ödüllü oyun ve yarışmalarla eğlenceli bir gün geçirdiği etkinlik kapsamında; otobüs önünde karikatür çizimi ve etkinlik gününe özel fotoğraf panosunda hatıra fotoğrafı çekimi yapılırken, isme özel Mercedes-Benz forması gibi çeşitli hediyeler de verildi. Ayrıca, öğlen saatlerinde standı ziyaret eden şoförlere yemek ikramı da gerçekleştirildi.



Tofed'in Shell Card ile iş birliği devam ediyor

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) tarafından 2008 yılından beri yürütülen, Shell Card anlaşması, 5 yıl daha uzatıldı. İş birliği ile TOFED üyesi otobüs sahipleri Shell Taşıt Tanıma Sistemi'nin (TTS) ayrıcalıklı hizmetlerinden ve indirim fırsatlarından yararlanıyor. Türkiye'nin en çok tercih edilen akaryakıt ve madeni yağ dağıtım şirketlerinden Shell & Turcas ile yolcu taşıma sektörünün önde gelen çatı kuruluşu Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), 2008 yılından bu yana sürdürdükleri iş birliklerine yeni bir anlaşma ile güç kattılar. İş birliği kapsamında Shell TTS kullanan TOFED üyeleri, Shell kalitesiyle birlikte özel hizmet ve fırsatlardan yararlanmayı sürdürecektir.

Sektörün en büyük sorunlarından biri halinde bulunan akaryakıt sorununa, en yüksek indirimler ile beraber sektöre en ucuz akaryakıtı sağlamayı başaran Tofed, Proje başlangıç tarihinden itibaren, 85 bin kart tedarikini yolcu taşımacılığı sektörüne sağladı. Günümüzde ise 25 bin adet kart aktif olarak kullanım sağlamakta. Her ay ortalama 1500 adet başvuru müracatı bulunan Tofed Shell Card. İndirim oranında ise sektöre en yüksek indirim imkanını sağlamaktadır.

Arnavutköy Balıkçısı'nda düzenlenen imza törenine Shell Turcas Petrol A.Ş. Ceo'su Emre Turanlı, Perakende Satışlar İş Geliştirme Müdürü Volkan Güven, Shell Filo Çözümleri Müdürü Hakan Burak Güner, Shell Ticari Satışlar Müdürü Emre Söylemezoğlu, Tofed adına Genel Başkan Av.Birol Özcan, Genel Başkan Yardımcısı Hasan Kurnaz ve Genel Sekreter Mevlüt İlgin katıldı.

Şoför ücret ve çalışma saatleri sorunları

Bu güne kadar turizm şoförlerinden hep fedakârlık istendi, yıllarca emeği sömürüldü. İşe girdi asgari ücret, emekli oldu asgari ücret. Ekonomik sıkıntısı hat safhada, rahat bir yaşamı yok, uykusuz, yorgun, kırgın gece gündüz bütün yük ve vebali sırtında olduğu halde, gecenin karanlığında simsiyah asfaltın beyaz çizgilerini sayarak ömrünü tüketirken, hayatını ya şoför koltuğunda ya da otobüsün tabutu andırın daracık yataklığında kaybediyordu. İşveren için önemli değildi. Nasıl olsa şoförden bol ne var, tecrübeli olmuş olmaması fark etmiyordu. Turizm sezonunun ortalama altı ay sürdüğünü farz edersek geri kalan altı ay turizm şoförü aç demektir. Sezonda on sekiz, yirmi saat çalıştırıp, hafta tatili yaptırılmaz, dini ve milli bayramlarda izin yada ücretini vermez asgari ücretle talim ettirirsen, mesai ücreti, bahşişi, diğer hak edişleri elinden alınıp, aracın temizliği için gerekli malzemede şoföre yüklenirse, gittiği turlarda konaklama problemleri çözülmez ise, istirahat zamanı aracın jant ve lastiklerini parlattırırsan, düşük fiyat vererek aldığı işin zararını şoförden türlü bahanelerle çıkarırsan, sigortasını tam değil de yarım gösterirsen tabi ki sezonda çalıştıracak şoför bulamazsın.

Asgari ücretinde bir uygulama süresi olmalı değil mi? Asgari ücret işi bilmeyen vasıfsız insanın alacağı en alt ücret değil mi? Bir insan ne kadar sürede işi öğrenir ya da ustalaşır. Bazı işverenler var ki sigortasını asgari ücretten gösterip geri kalan miktarı gayri resmi ödemektedir. Bu da hem çalışanın hem de devletin kaybı demektir. Eğer ki sezonda (altı aylık sezonda) bir yıllık iş yaptırıyorsan aylık ücretin iki katını vermek zorundasın.

Şoförün mesaisi nerede başlar ve ne zaman biter birde bu sorun var. İşveren, direksiyona oturduğunda başlar, kalktığında biter diyor. Peki işin rengi öyle mi? Örnek verelim; Alanya'dan gece saat 00:00 da rehberi alır, 00:30 ya da 01:00 de ilk otelden başlayarak sırayla beş, altı yada on otelden turistleri alır Pamukkale'ye saat 06:00 veya 07:00'de varır. Tekrar turistleri dağıtarak dönüşü akşam saat 20:00 – 21:00 arası. Aracın temizlik ve bakımı saat oldu 23:30 ya da 24:00 bu şoför ne zaman dinlenecek. Bu çalışmanın fazla mesaisi kaç saat. Hiçbir işveren fazla mesaiden bahsetmez. Sonra da şoför bulamıyoruz diye yeryansın ederler. Milyonluk araçlarını teslim ederler ama ücrete gelince asgari ücret verirler. Yazılacak çok şey var ama sırayla. Sağlıcakla kalın...



Ali Rıza Yeniçiftçi



Kendi ağırlığımızın farkında değiliz

2021'in bitmesine sayılı günler kala sektörümüzde baş gösteren sorunlar da artarak devam ediyor. 2020 başından bu yana pandemi kaynaklı bir çok sıkıntılar yaşadık, maddi manevi bir çok sinava girdik, başarılı olduk, olmadık.

Şimdi her şeyin yeniden normale döndüğü şu günlerde çok daha farklı konularla meşgulüz. Sektörümüzün alt dallarının her birinde kendine has vasıflara sahip araç sürücüsü eksikliği azımsanmayacak boyutta. Kısa, orta ve uzun vadede bu konuya çözüm bulmak zorundayız. Bu zorunluluk sadece sektör paydaşlarının değil, devletin de paydaş olduğu bir durumdur. Bizler eğitmek, öğretmek ve meslek sahibi yapmak için çözümler ararken, devletimiz bu konuda çeşitli teşvikler aracılığı ile bizim bu çabamıza destek vermektedir.

Tüm sektörde yıllardır farkına varılmayan, tedarikçiyi yataştırmazsan, sen de nefes almakta zorlanırsın gerçeği bugün karşımızda tüm çıplaklığı ile duruyor. Arz talep dengesinin bozulması, tedarikçinin pandemi ile nakit akışının durması ve bizlerin de bu vesile ile anladığı bir konu var; rekabet uğruna bugünü değil gelecek günlerimizi de zora soktuğumuzdur.

Uluslararası veya ulusal büyük beyaz eşya markaları ürünlerini pazarladıkları fiyatlar sayesinde, ulusal ekonomik markalar satış fiyatı belirlerken, bizde durum tam tersi, ekonomik olan bir fiyatla rekabet etmek uğruna ulusal büyük markalar ekonomik fiyatlar veren daha küçük markalar ile rekabet içerisinde. Belli ki büyüklüğünün farkında değil, oyun kurucu olabileceğinin farkında değil.

Bu bakış ne yazık ki sektörümüzün giderek küçülmesine,

değersizleşmesine ve basite alınmasına sebep oluyor. Her işletme yaptığı yatırımlar aracılığı ile fabrika yatırımı, otel yatırımı vb. istihdam ve vergi üreten işletmeler ile yarışacak boyutta. Bunun da farkında değiliz.

Türkiye'de 2015 yılından bu yana her sene dramatik şekilde otobüs satışları düştü, 2020'den 2021'e geçerken D2 ve B2 belgelerinden çıkan araç sayısı 800'ün üzerinde, keza 2015 yılından bu yana yurtdışına ciddi sayıda otobüs ihraç edildi.

Pandemi bize ekonomik şartlarımızı tekrardan gözden geçirmemiz gerektiğini hatırlatırken, kaptanlarımıza da yaptıkları işin niteliklerini, güçlüklerini ve sorumluluğunu hatırlattı. Kendi ağırlığımızın farkında değiliz, dolayısıyla yaptığımız yatırımların büyüklüğünün de farkında değiliz.

Yukarıda bahsettiğim ve çoğaltılabilecek örnekler ile beraber hızlı bir seneye giriyoruz. Doğru hesapları yapıp, doğru tekliflerle hareket edemeysek, hem kendimizi hem sektörümüzü ileriye taşıyamayacağız. Çok dikkatli olalım, rekabet diye ne kendimizi ne de birbirimizi kandıralım.



Emre AK

Isuzu'dan Anex Tour'a 17 NovoLux otobüs teslimatı

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, Anex Tour'un filosuna eklediği 17 NovoLux otobüsün teslimatını 1 Aralık 2021 Çarşamba günü Antalya'da düzenlenen törenle gerçekleştirdi. Türkiye'de ve dünyada önder Turizm operatörlerinden Anex Tour filosundaki mevcut Novolux'lere 17 adet daha ilave etti.

Törene, Anex Tour Genel Koordinatör & Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Mehmet Kasan Güneysu, Chief Operating Officer (COO) Sn. Aydın Yaşayacak, Genel Müdür Sn. Vural Karasu, Türkiye Operasyon Müdürü Sn. Savaş Aktuz, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Ticari Pazarlama ve Bayi Geliştirme Yöneticisi Ali Başağa, Pazarlama ve Bayi Geliştirme Müdürü Naz Özkırım, Isuzu Antalya Esay Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Göyük, Genel Müdür Erkan Göyük, Satış Müdürü Muhsin Cevizbal katılmıştır.

Türkiye dışında Almanya, Rusya ve Dubai gibi farklı noktalarda ofisleri bulunan Anex Tour, 25 yıldır kurumsal ve bireysel turizm alanında faaliyetlerini başarıyla sürdürüyor. 20 yılı aşkın süredir bölgede faaliyet gösteren Anadolu Isuzu Antalya Bayisi Esay Otomotiv aracılığıyla satış gerçekleştirilen NovoLux müşterinin konforunu, kaliteyi ön planda tutan işletmelerin ve kullanıcıların tercihi oluyor. Novolux işletme maliyetlerindeki ekonomisi ile de dikkat çekiyor. Isuzu NovoLux, üstün özellikleriyle turizm sektörünün ihtiyaçlarına yanıt veriyor.

Düzenlenen törende konuşan Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman şunları söyledi: "Türkiye'nin ticari araç

markası Anadolu Isuzu olarak turizm sektörünün önde gelen şirketlerinden olan Anex Tour'a tercihlerini NovoLux'ten yana kullandıkları için teşekkür ediyoruz. Anex Tour'un filosunu büyütürken bizi tercih etmesi, NovoLux modelimizin kendi segmentindeki gücünün de göstergesi. İşbirliğimizin Anex Tour'la önümüzdeki dönemde daha da güçlenerek gelişeceğine gönülden inanıyorum. Anadolu Isuzu olarak güçlü bayi ve servis ağıyla müşterilerimize ve iş ortaklarımıza ihtiyaçları doğrultusunda destek vermeye, hep birlikte yeni başarılarla imza atmaya devam edeceğiz."

NovoLux sınıfında standartları yükseltiyor Anadolu Isuzu'nun orta boy otobüs segmentindeki başarılı ürünü NovoLux, Euro 6D emisyon standardın da 190 beygirlik uzun ömürlü Isuzu motoruna sahip. NovoLux sunduğu yüksek performans ve konforun yanı sıra güvenlik açısından da birçok üstün özellik içeriyor. Çevreci ve sessiz motoruyla yolcularına konfor, sürücüsüne ise ergonomi sunan NovoLux, dayanıklı yürür aksamı ve verimli motoru ile işletmecisine sınıfında en ekonomik işletim avantajı sağlıyor. NovoLux turizm, personel ve okul taşımacılığını yapan işletmelerin vazgeçilmez iş ortağı.



Karsan e-ATA Avrupa Turunda

Mobilitenin geleceğinde bir adım önde olma vizyonu ile modern toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, 10, 12 ve 18 metre boyutlarındaki %100 elektrikli yeni şehir içi otobüsü e-ATA ile Avrupa'da roadshow etkinlikleri düzenlemeye başladı.

Eylül ayında lansmanı yapılan e-ATA ürün ailesiyle birlikte 6 metreden 18 metreye %100 elektrikli araç sunabilen Avrupa'daki ilk ve tek marka olan Karsan, 3 adet 12 metre sınıfındaki e-ATA, Romanya, Fransa ve İtalya'nın farklı kentlerinde özel ve kamu toplu taşıma kuruluşları tarafından incelenip test ediliyor. Ekim ayında başlanan ve yüksek ilgi gören e-ATA'nın roadshow etkinlikleri Romanya'da tamamlanırken, Fransa ve İtalya şehirlerinde devam ediyor. Karsan'ın elektrikli ürün gamı içerisindeki en büyük otobüs model ailesini oluşturan çevreci e-ATA, Romanya Cluj'daki Gala Tranzit etkinliğiyle başladığı tanıtım yolculuğuna; Jimbolia, Bralialia, Sibiu, Bükreş, Bralialia, Slobozia, Sfântu George, Bacau ve Buzau kentlerinde devam etti. Romanya Bölgesel Kalkınma ve Kamu Yönetimi Bakanlığı tarafından açılan yüzde 100 elektrikli toplu taşıma ihalelerini kazanarak Türkiye'nin en büyük elektrikli otobüs ihracatına imza atan Karsan'ın Romanya turunda; 44 adet e-ATA teslim edeceği Temeşvar, 12 adet e-ATA teslim edeceği Braşov ve 10 adet e-ATA teslim edilecek olan Slatina da yer aldı. Fransa'da bulunan 12 metrelik e-ATA ise Aigrefeuille-sur-Maine bölgesindeki tanıtım etkinliklerinin ardından Lüksemburg ve tekrar Fransa olmak üzere roadshowunu sürdürüyor. e-ATA'nın İtalya yolculuğu ise Roma'da düzenlenecek olan ASSTRA Ulusal Konferansı ile başlayacak.

Sunduğu ticari araçlarla birçok ülkede kentlerin toplu ulaşımında söz sahibi olan Karsan'ın, sıfır emisyonlu ve yüksek menzilli yeni elektrikli araç e-ATA, Avrupa tanıtım etkinlikleri kapsamında roadshow turuna çıktı. Romanya, Fransa ve İtalya'nın şehirlerinde düzenlenen etkinliklerle, yeni Karsan e-ATA'nın kamu ve özel sektör otobüs işletmecileriyle buluşması, incelenmesi ve test edilmesi amaçlanıyor. Gezdiği her noktada yüksek ilgi ve beğeniyi karşılayan 12 metrelik e-ATA'nın Ekim ayında başlayan roadshowu içerisindeki Romanya turu, Cluj kentinde düzenlenen Gala Tranzit etkinliğiyle başladı. Ardından Jimbolia, Bralialia, Sibiu, Bükreş, Bralialia, Slobozia, Sfântu George, Bacau ve Buzau kentlerinde devam etti. Romanya Bölgesel Kalkınma ve Kamu Yönetimi Bakanlığı tarafından açılan yüzde 100 elektrikli toplu taşıma ihalelerini kazanarak Türkiye'nin en büyük elektrikli otobüs ihracatına imza atan Karsan'ın Romanya turunda; 44 adet e-ATA teslim edeceği Temeşvar, 12 adet e-ATA teslim edeceği Braşov ve 10 adet e-ATA teslim edeceği Slatina da vardı. Roadshow'un Slatina ayağında Slatina Belediye Başkanı Emil Mot, e-ATA'nın tanıtımını gerçekleştirerek Karsan ile yapılan anlaşmayı detaylarıyla açıkladı. Bu doğrultuda Slatina Belediyesi, Karsan'dan Aralık ayı itibarıyla e-ATA elektrikli otobüsü teslim almaya başlayacak. Belediye şarj istasyonlarıyla birlikte toplam 10 adetlik Karsan elektrikli otobüs filosuna sahip olacak.

Fransa'da bulunan 12 metrelik e-ATA ise Aigrefeuille-sur-Maine bölgesindeki tanıtım turunun ardından Lüksemburg ve tekrar Fransa olmak üzere roadshow etkinliğini sürdürecektir. e-ATA'nın İtalya yolculuğu ise Roma'da düzenlenecek olan ASSTRA Ulusal Konferansı ile başlayacak.



obilet.com

@Uzakrota

TRAVEL
AWARDS
2021



2021 Uzakrota Seyahat Ödülleri



Dünyanın Önde Gelen Otobüs Rezervasyon Sitesi
World's Leading Bus Booking Website

kategorisinde 1. olduk.

**Bizi tercih ettiğiniz için
teşekkür ederiz!**