

Metsan'dan Side Metro'ya 20 Temsa otobüs

Haberimiz Sayfa 6'da



Mertcan Yararbaş: 2022 yılında gözler Turizm Sektörü üzerinde olacak

Haberimiz Sayfa 11'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

maparman

Yıl: 1

Sayı: 27

Tarih: 17 Ocak 2022

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y o l n haberulasim

OTOBÜSE ARTAN KALDI

Pandemi sürecinde insanların seyahat alışkanlıklarında değişim yaşandı. Uzun mesafeyi uçak, orta mesafeyi tren, kısa mesafeyi korsan ve otomobil aldı. Otobüse ise artanlar kaldı. Görünen tabloda artan kesim yetmiyor otobüsçüye. Son 15 yılda nüfusumuz artış gösterirken otobüsçü, 60 milyon yolcu kaybetti. Otobüs işletmeciliği toplumun kabul edeceği, kaliteye, güvene ulaştırılmalıdır.



Sayfa 16'da

Yolcu Taşımacılığı pastadaki dilimini genişletecek



Sayfa 16'da

**Ticari Araç Sahipleri:
Sermayenize İyi Bakın!**



Sayfa 2'de

**Karadeniz'in gözdesi
Sinop yolunda**



Sayfa 4'te

**Bilet fiyatlarına
%60 zam uygulamalıyız**



Sayfa 18'de

**%100 Elektrikli e-ATA'nın
İlk Teslimatı Romanya'ya**



Tofed Doğu ve Güneydoğu firma sahipleri ile Gaziantep'te toplandı

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), Doğu ve Güneydoğu firma sahipleri ile 8 Ocak 2022 Cumartesi günü Shimall Otel'de bir araya geldi. Temsa'nın sponsor olduğu toplantıya, birçok sektör mensubunun yer aldığı yaklaşık 250 kişi katıldı.

Otobüsçüler kenetleniyor
Sektör pandemi ile birlikte ciddi bir krizin içine girmiş oldu. Bu krizi en az hasarla atlama için paydaşlarıyla ara ara toplanıp neler yapılabileceğini görüşüyor.

Geçtiğimiz hafta firma sahipleri Gaziantep'te geniş bir katılımla toplandı. Tofed yönetiminin de tam kadro katıldığı toplantıda sektörün acil çözülmesi gereken sorunları dile getirildi. Başta haksız rekabet olmak üzere servis ve ikram konuları üzerine firma sahipleri sorunlarını anlattı.

Stk'ların daha etkin olması gerektiğinin altını çizen firma sahipleri, daha kapsayıcı ve birleştirici bir yapının hayata geçmesini istedi. Toplantı sonunda ise rekabet kurumuna açılan iptal davasının geri

çekilmesi konusunda çalışmaların başlatıldığı belirtildi.



Otobüs ve trenlerde pcr testi zorunluluğu kalktı

Otobüs ve trenlerde aşı olmayan vatandaşlar yolculuk öncesinde en fazla iki gün öncesine ait negatif PCR testini yetkililere göstermek zorundaydı. Sağlık Bakanlığı tarafından yayımlanan yeni genelge ile Şehirlerarası yolculuklarda otobüs, tren ve diğer toplu taşıma araçlarında uygulanan PCR testi zorunluluğu uygulamasında değişikliğe gidildi... Sağlık Bakanlığı, otobüs ve trenlerde şehirlerarası yolcular da dahil olmak üzere hayatın pek çok alanında uygulanan PCR testi zorunluluğuyla ilgili yeni bir karara imza attı. Eylül ayından bu yana aşı olmayan vatandaşlara uygulanan negatif PCR testi zorunluluğu kaldırıldı... Sağlık Bakanlığı tarafından 81 ilin valiliklerine gönderilen yeni genelge ile otobüs, tren ve diğer toplu taşıma araçlarında uygulanan PCR testi zorunluluğu tamamen kaldırıldı...

Akaryakıt fiyatlarına sübvansiyon şart

Otobüsçü zihniyeti yıllardır şu şekilde devam etti; 'yıllardır çok iyiydik, güzel paralar kazanıyor idik, yarınlar da bu şekilde devam edecek.' Hayır efendim, yarınlar da böyle olmayacak. Yarınlar ile alakalı tedbirler alınmaz ise, yarınlar ile alakalı zamana uygun hareket edilmez ise o yarınlar kimse ulaşamaz. Böyle bakıldığı zaman ne yapılması lazım bir inceleyelim. Devletimiz tarafından akaryakıt fiyatlarında sübvansiyon desteği sağlanmalıdır. Otoyol geçiş ücretlerinde ya hiç ücret alınmamalı ya da Almanya modeli cüzi ücretler alınmalıdır. Yüksek fiyatlar karşılığında bu otoyolu kullanan otobüslere abonman hakkı tanınıp, uygun fiyatlarla geçiş üstünlüğü sağlanmalıdır. Ülkemizde bulunan otobüs sayısı bellidir. Bu araçlardan alınan otoyol ücretinin ülke ekonomisine büyük ölçüde katkı sağlamayacağı aşikar.

Kış aylarında doluluk sağlanmalı

İnsanların ekonomik durumu ortada. Bu insanların seyahat edebilmesi için, maliyetleri düşürmek lazım. Otobüsçülükte pasta daraldı. Yazın sefer çok, yolcu çok, kışın sefer çok, yolcu yok. Mevsimsel olarak, homojen bir şekilde dağılım sağlanması lazım. Kış aylarında doluluk sağlanmalı, hat kısıtlaması getirilmeli, isteyen istediği saatte, belirli limit üzerinde sefer düzenleyememeli, transit araçların fiyatları sabit kalmalıdır.

Sektörü parlak günler beklemiyor

Haksız rekabet indirgenmelidir. Herkes parasını peşin alıyor. Kimse otobüsçüyü sormuyor. Bizim otobüsçüyü bir şekilde yaşatmamız lazım. Mevcut yönetmeliklere düzenleme gereklidir. Çağımızın gerektirmediği gereksiz hizmet yükünden bu sektör kurtarılmalıdır. Aksi durumda sektörü parlak günler beklemiyor.



Geçmişteki düşünceler bir kenara atılmalı

Mustafa Yıldırım
Sayfa 18'de



Bir haftalık mola

İbrahim Artırdı



En Önemli Faktör : Doğru Fiyatlandırma

Yalçın Şahin
Sayfa 5'te



Bir haftalık mola

Levent Birant



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Bir haftalık mola

Emre Ak



Fırtına öncesi sessizlik

Cem Türkan
Sayfa 4'te



Hakim durumun kötüye kullanılması

Lerzan Bayram
Sayfa 10'da



Karadeniz'in gözdesi Sinop yolunda

Geçtiğimiz sene içerisinde pek çok otobüs yatırımı ile dikkatleri üzerine çeken Ali Osman Ulusoy Turizm, yeni yıl itibariyle yeni hat açılımlarıyla dikkatleri üzerine çekiyor. Köklü şirket; Sinop hattını açarken, Karadeniz'de ki istikrarlı büyümesini planlı şekilde sürdürüyor.

Karadeniz Bölgesi'nin lider firması Ali Osman Ulusoy, büyümesini bölgesinde sürdürmeye devam ediyor. Firma bu noktada iş ortaklığı kurduğu Kare Karayolu Taşımacılığı şirketi ile beraber Sinop merkezli seferlerini başlattı. Açılışa Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü Eray Eray, şirketin bölge partneri Kare Karayolu Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sayar'ın yanı sıra çok sayıda firma yetkilisi ve iş ortakları katıldı.

Açılış ile alakalı gazetemize açıklamada bulunan Genel Müdür Eray Eray; ' Bizim bakış açımız tamamıyla doğru zaman ve doğru partner üzerine. Biz çizgimizi bozmadan, aynı doğrultuda, aynı hizmet kalitesiyle işbirliğimizi sürdürebileceğimiz partnerlerimiz ile bir araya gelince yeni açılımlarımıza da bu doğrultuda devam ettireceğiz. Sinop firmamız adına, Karadeniz'de önem taşıyan bir nokta. Genç filomuz ile ilk etapta Sinop merkezli,

İstanbul, Ankara ve Hatay yolunda müşterilerimize hizmet vereceğiz. Yeni hatlarımızda işleyişe göre faaliyete geçireceğiz' dedi.

Kare Karayolu Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Sayar ise; "Bu gün burada bölgemizin güzide markalarından birisi olan Ali Osman Ulusoy Turizm'in Sinop halkı için konforlu seyahatleri gerçekleştirme tutkusunda buluştuk. Bir araya gelerek oluşturduğumuz bu güzel sinerjiyi üstün hizmet ve kalite anlayışıyla Sinop halkımızın hizmetine sunuyoruz. İnsanımıza verdiğimiz değerden hareketle tüm otobüslerimize yatırım yaparak yeniledik. Bu üst düzey araçlarla ve profesyonel personelimiz ile bugün itibariyle İstanbul, Ankara ve Hatay seferleri ile ilk adımı atmış bulunuyoruz. İlerleyen süreçte çapraz hatlarımız ile müşterilerimizin hizmetine hazır olacağız. Bu gün çıktığımız bu yolda Sinop halkının bizlere eşlik edeceğine güvencimiz tamdır." dedi.



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



BİZ Müşterilerimizle GÜÇLÜYÜZ



1980 Yılında maceramıza başladığımız bu yolda,
2022'de de siz değerli müşterilerimize teşekkür eder
yeni yılın güzellikler getirmesini temenni ederiz.

MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Bayi & Servis
İstanbul Yolu Cad. No: 493A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70 --- Fax : 0 224 261 00 53
E-posta: mapar@mapar.com.tr



Acil
Servis : 0 533 153 96 73



/mapartemsa



TEMSA



FUSO



Bilet fiyatlarına minimum %60 zam uygulamalıyız

Haber Ulaşım sektör temsilcilerini sırası ile bölgelerinde ziyaret etmekte. Bu sayımızın konduğu Aksaray ziyaretimizde bir araya geldiğimiz Aksaray Birlik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yüksel (Köse Dayı) ile pandemi sürecini değerlendirdik. İşte keyifli söyleşimiz;

Haber Ulaşım: Yaklaşık iki yıldır pandemi gölgesi altında yaşantımızı sürdürmekteyiz. Pandemi süreci, bölge adına ve Aksaray Birlik adına değerlendirmeniz gerekir ise nasıl geçti?

Yüksel: Aksaray bölgesinde 2021 yılı oldukça kara bir yıl olarak anılara karıştı. Gelirlerimiz sifira kadar dayandı, giderlerimiz oldukça fazla olarak cebimizden çıkış yaptı. Bizim çalışmadığımız dönemlerde, hiçbir yasal yürürlüğü bulunmayan korsan araçlar ile taşımacılık yapıldı. Korsan araçlar bölgede cirir atarken, bizim araçlarımız, otoparklarda çürümeye terk edildi. Bir diğer husus ise, bölgemizde taşımacılığı ayakta tutan kesim; %60 diliminde ki öğrenci nüfusu, bu nüfus kapanma dolayısıyla olmadığı için de bize ciddi oranda zarar verdi. Maliyetlerin fazlalığından ötürü ne yazık ki 5 aracımızı giderleri karşılamak adına satmak zorunda kaldık.

Haber Ulaşım: Sektörün genel bir problemi mevcut. Maliyet artışlarına engel olunamıyor. Sizce nasıl bir yol izlenmelidir?

Yüksel: Tüm giderlerimiz her geçen gün zamlandı, tek zam uygulanmayan husus, bizim gelirimiz olan bilet fiyatlarında yaşandı. Biz mevcut bilet fiyatlarıyla resmen uçuruma doğru her geçen gün ivmelenecek gitmekteyiz. 5 yıldır taşıdığımız rakamlardan, hala yolcu taşımaktayız. Bilet fiyatlarına minimum %60 oranında zam uygulamalıyız. İnsanlar pandemi süreci ile birlikte, binek otomobil ile seyahat alışkanlıkları kazandı. Kapanma sürecinde otomobil ile seyahatin önü açıldı. Bu durum da şehirlerarası seyahatin karşısındaki taşıma modlarına bir yenisini daha güçlendirerek eklemiştir. Önümüzdeki dönemde insanların alışkanlıklarından vazgeçeceğini düşünmüyorum. Bizim milletimiz deneyimlediği tecrübeden verim alıyor ise kolay kolay vazgeçmemekte.

Haber Ulaşım: Haksız rekabet konusunda her bölgemizin bir serzenişi mevcut. Siz bu konu hakkında ne aktarmak istersiniz?

Yüksel: Ama bizim sektörümüzde bu kavram ütopya olarak kalmakta. Çok zor. Çünkü büyük firmalarla, yerel firmaların istekleri hiçbir zaman aynı değil. Birbirinin menfaatini hiçbir şekilde gözetmezler. Bunun için patronları aynı masaya toplamak çok zor. Aynı masaya toplamadığımız zamanda, kendi derdini yukarıya anlatamamaktasınız. Hepimizin faydasına olacak bir durumda bile hemfikir olamamaktayız. Tabii ki insanlara, kimseye kızmıy-

oruz. İnsanlar çalışmak zorundalar. Çalışanlarına ekmek vermek zorundalar. Keşke yapılmasa ama gerekçelerine saygı gösteriyoruz.

Haber Ulaşım: Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Yüksel: Fakat Bakanlık bu bilgileri daha sıkı kontrol etmeli ki şirketler kurallara uymaya mecbur olsunlar. İşini düzgün yapamayanlar çıksın. Çünkü işini düzgün yapabilmek kâr etmektir. Bakanlıktan dileğim daha etkin bir kontrol sistemi kurulması ve bu kuralları uygulamayanların belgelerinin iptal edilmesidir. Tüm okuyucularınıza ve sektörümüze esenlik dolu günler, bol kazançlar dilerim.



Fırtına öncesi sessizlik

Yeni yıl, hastalığın bir başka varyantı olan "Omicron" 'un hızlı artışı ile başladı. Böylece lugatımıza yeni bir kelime de ne yazık ki girmiş oldu. Halbuki geçtiğimiz son 6 ay; biz turizmci açısından toparlanma dönemi idi. Umutlar ise artarak devam ediyordu. Ancak hastalığın bu hızlı seyri ile son zamanlarda bir duraksama yaşamaktayız. Bu konuda hastalığın olumsuz etkisi olduğu kadar; dünyada özellikle Avrupa'da yılbaşı ve Noel dönemindeki sakinliği de hesaba katmak gerekir. Zaten kış mevsiminde bu aylar hastalıktan bağımsız olarak en az iş yaptığımız sürelerdir. Umutsuzluğa kapılmayalım kaybedilmiş herhangi bir şey yok.

Biz turizm taşımacılar açısından da bu zamanı fırsata döndürebiliriz. Örneğin araçlarımızın bakım ve boya işlerini, ayrıca sürücü eğitimlerimizi daha önceden yoğunluktan fırsat bulamadığımızdan bu dönemde rahatça yapabiliriz.

Her ne kadar konuyu bu şekilde özetlese de; sektörümüzün bu anlık değişikliklerden motivasyonu düşmekte. Ortamda yine olumsuz bir hava esmekte. Buna hiç gerek yok. Çünkü çok kısa süre içerisinde turizm hareketliliği kaldığı yerden ve daha fazla hacimde sürmeye devam edecektir. Önümüzdeki bahar aylarında başlayacak turizm hareketi ile ilgili herhangi olumsuz bir gelişme bulunmamakta. Zaten hastalığın kış koşulları artacağı tahmin edildiğinden dolayı rezervasyonlar ve

organizasyonlar ona göre ileri tarihler için yapılmıştır. Hem incoming, hem MICE hem de yurtiçi hareketliliğin artacağı öngörülmüyor. Bu anlamda filolarda bulunan araçlara ve onları kullanan sürücülere ihtiyaç olacak. Sadece bize gereken biraz sabır. Bunun en güzel örnekleri ileri tarihli otel rezervasyonları ve Türkiye'ye gelecek olan turizm amaçlı yolcu gemileridir.

Sanırım artık sektörümüzün artan azalan ivmeli bu süreçlere alışması gerek. Çünkü işlerin yoğun olduğu gibi düşük olması da dönemsel olarak normal. Önemli olan yıllık hedeflerin hem yolcu hem de ciro anlamında tutturmak olmalı.

Sömestr tatilinin başlayacağı bu hafta, yollarımızda ve özellikle kış turizminin yaşandığı merkezlerde yoğunluk olacağını öngörmekteyim. Kış şartlarının sürücü ve araç seçtiği bu dönemlerde şoför, firma sahibi, acentacı gibi sektörümüzün tüm paydaşlarına kolaylıklar ve kazasız yolculuklar dilerim. 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.



T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Prometeon'un Yeni Ar-Ge Merkezi'ni Ziyaret etti

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve Prometeon Türkiye yöneticileri, Prometeon'un Kocaeli Fabrikası'nda buluştu. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi yöneticileri ve çalışanları, Prometeon Tyre Group'un Türkiye Ar-Ge Merkezi'ndeki faaliyetleri hakkında da bilgi aldı.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı A. Burak Dağlıoğlu ve beraberindeki heyet, Prometeon Tyre Group'un Kocaeli fabrikasını ve Yeni Ar-Ge Merkezi'ni ziyaret etti. Prometeon Tyre Group, tüm dünyada endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek şirket olarak Anteo, Eracle, Tegrys markalarının yanı sıra Formula, Pharos ve Pirelli lisansıyla endüstriyel ve ticari lastikleri üretiyor. Ziyarette Dağlıoğlu'na Özel Kalem Müdürü Bilal Uyar, Proje Müdürü Mustafa Erdönmez ve Analist Onur Kanan eşlik etti. Prometeon Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Lale Cander, Prometeon Türkiye, Afrika, Ortadoğu, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölge CEO'su Gökçe Şenocak ve Prometeon Kocaeli Fabrika Direktörü Bahadır Özer ile buluşan heyet, Prometeon Tyre Group'un Türkiye yatırımları ve Yeni Ar-Ge Merkezi faaliyetleri hakkında bilgi aldı. T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı A. Burak Dağlıoğlu: "Prometeon Türkiye'nin Ar&Ge çalışmalarında yenilikçi teknolojileri geliştirdiklerini gözlemledik ve bununla gurur duyduk." Prometeon Türkiye Ar-Ge Merkezi'ni ziyaret etmekten memnuniyet duyduklarını belirten T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı A. Burak Dağlıoğlu şunları söyledi: "2021 yılı Haziran ayı itibarıyla 1500'den fazla İtalyan sermayeli şirketin ülkemizde faaliyet gösterdiğini, çok başarılı yatırımlara ve iş birliklerine imza attıklarını biliyoruz. 150 yıl önce İtalya'da doğmuş Pirelli markası da yaklaşık 60 yıldır ülkemizde

üretim yapıyor. Son yıllarda Türkiye, uluslararası yatırımcılar için bir üretim merkezi olmanın yanı sıra Ar-Ge, tasarım, lojistik, eğitim ve yönetim merkezi olarak da öne çıkıyor. Bugünkü ziyaretimizde Prometeon Türkiye'nin TÜBİTAK ve Kocaeli Üniversitesi iş birliği ile gerçekleştirdikleri Ar&Ge çalışmalarında yenilikçi teknolojileri geliştirdiklerini gözlemledik ve bununla gurur duyduk. Ülke olarak Paris İklim Anlaşması doğrultusunda 2053 yılına kadar net sıfır emisyon ve 'yeşil kalkınma' politikaları önceliğimiz. Uluslararası doğrudan yatırım stratejimizde de sürdürülebilir kalkınma amaçlarını merkeze koyan bir yaklaşım gösteriyoruz ve yeşil üretim projelerini tüm enerjimizle desteklediğimizi her platformda vurguluyoruz. Bu kapsamda Prometeon Türkiye'nin sürdürülebilirlik çalışmalarının ülkemizin politikaları ile uyum içerisinde olmasını memnuniyetle karşılıyoruz." "Yeni Ar-Ge Merkezi yatırımla, Türkiye'nin Prometeon Grubu'ndaki rolü daha da önem kazanıyor" Prometeon Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Lale Cander ziyarete ilişkin şunları söyledi: "1960 yılında Türkiye'nin ilk lastik fabrikası olan ve pek çok ilke faaliyetlerini sürdüren Kocaeli fabrikamızda 15 milyon dolarlık Prometeon Ar-Ge Merkezi yatırımla, Türkiye'nin Prometeon Grubu'ndaki rolü daha da önem kazanıyor. Sürdürülebilirliği her zaman gündeminde tutan ve bunu inovatif çözümlerle destekleyen Prometeon Tyre Group,

Prometeon Türkiye Ar-Ge Merkezi'nde yakıt tüketimini ve CO2 emisyonlarını azaltan yeni lastik teknolojileri geliştirmek için çalışıyor. Ayrıca gelecek 10 yıldaki araçlar, hidrojen ve elektrikli motorlar için orijinal ekipman üreticisi olan ağır vasıta ve şehir içi otobüs üreticileri ile ortak çalışmalar yürütmek de önem verilen konular arasında yer alıyor." "Endüstriyel ve ticari lastiklerin Ar-Ge'si Türk mühendislerine emanet ediliyor." Yeni Ar-Ge Merkezi ile beraber fabrikaya yapılan yatırımlar ile Prometeon Kocaeli fabrikasının Türkiye'nin en büyük ticari lastik üretim kapasitesine sahip fabrikası olduğuna değinen Prometeon Türkiye, Afrika, Ortadoğu, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölge CEO'su Gökçe Şenocak ise sözlerine şöyle devam etti: "Üretim kapasitemizi 1,5 milyon adede çıkardık. Üstelik Türkiye, grubun en gelişmiş teknolojiye sahip fabrikası olarak Prometeon'un en premium pazarları olan Avrupa ve Türkiye için üretimde başrolü üstleniyor. Yatırımla birlikte Türkiye'deki Ar-Ge ekibimiz yaklaşık 100 kişiye yükselirken Ar-Ge Merkezi'nde geliştirilen patent sayısı da artacak ve Merkezimiz Prometeon teknolojisinde kritik bir role sahip olacak. %100 sürdürülebilir materyallerle üretim için ham madde tüketimini, sanal modelleme ile test ürünü sayısını azaltma, ömrünü tamamlamış olan lastiği ham madde olarak geri dönüştürme, fosil ve yenilenebilir materyaller kullanımına yönelik geliştirme çalışmaları da Ar-Ge Merkezimizin odak alanları içinde yer alacak."

En Önemli Faktör : Doğru Fiyatlandırma

Öncelikle 2022 yılının tüm sektör mensuplarına hayırlı, sağlıklı, başarılı bir yıl olmasını temenni ederek yazıma başlamak istiyorum. Geçtiğimiz iki yıldır malumunuz, tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını dolayısıyla ülke olarak, tüm dünya ülkeleri gibi ciddi problemler yaşadık. Benim tahminimce ki bu yıl, toparlanma yılı olarak hafızalarımıza kazınacak bir yıl olacak.

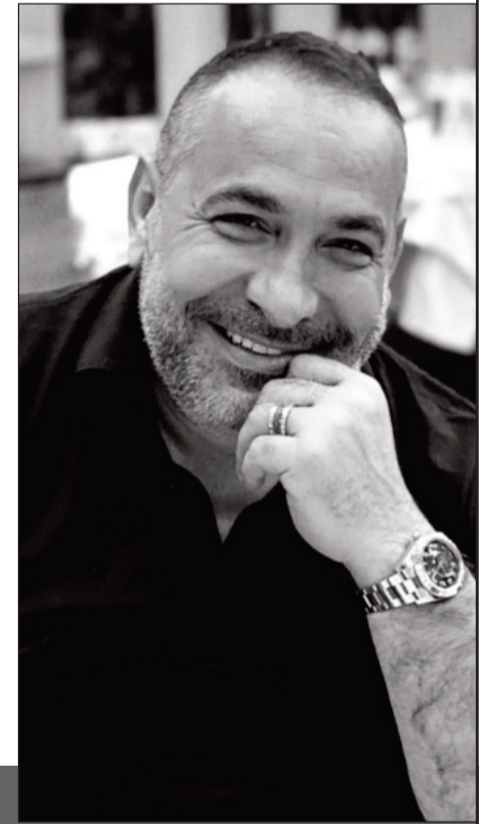
Geçtiğimiz ay karşılaştığımız döviz kuru şoku itibarıyla, lastik tekerlekli ulaşım araçlarının tamamında piyasada fahiş fiyatlarda alım, satım oldu. Bu durumu özellikle sektörümüz adına dile getirmem gerekirse ülkemizde üretim ve satış yapan birbirinden değerli üç adet markamız mevcut. Buradan kendilerine bir isteğimi belirtmek istiyorum. Otobüsçünün can suyu kalmadı, lütfen otobüs sektörünün yararı için Ocak ayı içerisinde fiyatları doğru belirleyin ! Döviz kuru yukarı yönlü hareket gerçekleştirdiğinde araç fiyatları doğru orantılı artış sağlıyorsa döviz kuru değer kaybettiğinde de, araç fiyatlarında aynı oranda düşüş yapılmalıdır. Bunu biz acil olarak talep ediyoruz. Eğer ki zamanında reaksiyon alınmaz ise, ileri görüşlü doğru fiyatlar verilmez ise, ilerleyen süreçte araç satışı kredili verme, bakım-onarım destekli verme satışları hakim olacaktır. Bu tarz satışların sektörümüze zararı ise, ikinci el fiyatlarına yansımadır. İkinci el fiyatları doğru belirlenemez. Bu hikayenin sonunda zararı gören taraf, her zaman olduğu gibi yine otobüsçümüzdür. Sezonda araç talepleri artış sağlayacak. Benim temenim kesinlikle piyasaya katılan aracın, döviz kuru döngüsünde doğru hesaplanıp, katkı payı üzerinden verilmemesidir. Çünkü otobüs piyasasının doğru hesaplanması, aynı zamanda ikinci el fiyatlarının da belirleyici faktördür. Taşlar yerine düzgün oturmaz ise, herkes yıl içerisinde kazandığı parayı, yanlış yaptığı ticaret ile yitirebilir.

Çuvaldızı biraz da otobüsçümüze batırmak gerekir ise, otobüsçü önce içeride kendi sorgusunu yapmalıdır. Çünkü otobüsçümüz alışkın olduğu davranışlarından vazgeçmeden, inatla aynı yanlış ticaretle devam etmekte. Döviz endekslisi olarak, maliyet kalemlerinin tamamında ciddi bir oranda artış mevcut. Birçok yazımda belirttiğim gibi tekrar

söylüyorum, doğru fiyatlandırma, otobüsçünün cebinden paranın kaybolmaması anlamına gelir. Bu ortamda halen otobüsçünün cebinden zarar olarak yüksek miktarda para çıkıyor. Bu noktada akılcı planlamaların önemi bir kez daha öne çıkıyor. Giderlerimizde kemeri sıkmalıyız. Gün artık o gün değil, batığımızda 'nasılsa tekrar ayağa kalkarız' zihniyetini terk etmek gerekir. Otobüsçü mevcudunu korumalı, ölü kilometreler yapmamalıdır. Belki de ileride otobüsçülük çok revaçta bulunacak bir meslek olacaktır ama şu anda sıkıntı büyük.

Biraz da turizm taşımacımıza değinmek istiyorum. Hiç kuşkusuz geçtiğimiz iki yıldır pandemi sürecinde her geçen gün kan kaybeden sektör, turizm sektörüdür. İnanıyorum ki bu yıl, turizmçilerimiz için altın bir yıl olarak geçecektir. Fakat başlamadan önce dikkatli olmamız gereken konular var; Doğru taşıma ücretleri uygulanmalı. Tüm araçlarımıza yetebilecek kadar ortada iş var. Bu konuda doğru işletmecilerimiz değer kazanıyor. Aylık hedef kazancı hesap eder, bu kazancı sefer başına vurup buna göre matematik yaparsanız, siz doğru işletmeciler olursunuz. Ancak bu hesabı doğru yapan insanlar ayakta kalabilir. Yapamayan ise, maalesef koşullara yenik düşüp işini kaybeder.

Yazımı sonlandırırken 2022 yılının otobüsçümüz için altın değerinde bir yıl olarak hafızalarımıza kazanmasını temenni ediyor, herkesi selamlıyorum. Saygılarımla.



Yalçın ŞAHİN





mapar

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

PRESTİJ, KAZANDIRIR

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

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



mapartemsa



Yetkili Bayi ve Servis



Yılın teslimat perdesini Metsan açtı: Side Metro Turizm'e 20 Temsa Otobüs

Temsa'nın başarılı temsilcisi Metsan Otomotiv, yeni yılda da teslimatlarını sürdürüyor. Bayi, Akdeniz Bölgesi Antalya Side Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yılmaz'a 15'i Safir Plus, 5'i de Maraton olmak üzere toplam 20 adet sıfır Temsa otobüs satışı gerçekleştirildi. Bu yatırım ile bölgesinin kuvvetli oyuncusu filosundaki araç sayısını 230'a yükseltti.



Ana odağı turizm taşımacılığı olarak faaliyet gösteren Side Tur 22 yıldır taşımacılık sektöründe hizmet vermekte. 2016 yılında Metro Turizm'in Akdeniz Bölge partneri olmakla birlikte şehirlerarası seyahat kısmında 50 araçlık yatırım ile istihdam sağlayan firma, Metro Turizm'in Akdeniz merkezli hatlarında aktif olarak faaliyet göstermekte.

Metsan Otomotiv genel müdürlüğünde gerçekleşen törende, Metsan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Bozkurt, Metsan Otomotiv Genel Müdürü Sonat Demirci, Antalya Side Metro Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yılmaz, Metro Rent A Bus Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Öztürk, Muammer Sertoğlu, TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel ve Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan katıldı. İlk 4 otobüsün teslim alındığı teslimat töreni oldukça renkli gerçekleşti. Herhangi bir banka desteği bulunmadan araç satışlarının yapıldığı, kalan araçların teslimatının ise nisan ayına kadar teslim edileceği belirtildi.

Metsan Otomotiv Genel Müdürü Sonat Demirci teslimat esnasında yapmış olduğu konuşmasında, 'Hasan Bey ile yıllara dayanan bir dostluğumuz mevcut. Sağ olsun kendisi, geçmiş dönemde olduğu gibi, gelecek planlamalarında da markamız ve şahsım adına gereken ilgiyi gösterdi. Temsa Safir Plus araçlarımızın gerek işletmedeki artıları gerekse de yolcularına sunduğu maksimum konfor ile kendini ispatlamış olduğunu müşterimizin filo yatırımı ile de anlamış oluyoruz. Kendisine yatırımının hayırlı uğurlu olmasını diliyorum' dedi.

Kriz döneminde yatırım yapmayı avantaj olarak görürüm

Antalya Side Metro Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yılmaz ise yapmış olduğu konuşmasında, 'Yeni yatırımımız halkımıza hayırlı ve uğurlu olsun, öncelikle Allah kazasız belasız araçlarımızın seferlerini tamamlamasını nasip etsin. Yapmış olduğumuz yatırım ile filomuzdaki araç sayısını 230 adete yükselttik. Bu yatırımımızda filo araçlarımızın yaş ortalamasını düşürmeye yönelik atılımımız oldu. Bu atılımın temelini ise, dört aracımızı teslim alarak başlatmış olduk. Markaya güvenimiz tam. Temsa, yerli gururumuz, biz yatırımcılarda markamızı koruyup, kollamalıyız. Metsan Otomotiv, Mehmet Beyler oldukça uyumlu insanlar, Sonat Bey ile bir araya gelerek, mükemmel bir birliktelik oluşturdu. Bu uyumu da yaptıkları ticarete yansıtıyorlar. Her şeyden önce ticarete ahlak ve adabı ön safhada tutmaktayım. Alışveriş yaptığım insanlarda da bu yakınlığı gördüm. Kendilerine desteklerinden ötürü sonsuz teşekkür ederim. Bundan sonraki yatırımlarda da tercihim yine Metsan Otomotiv olacaktır. Kriz döneminde yatırım yapmayı her zaman avantaj olarak gördüm. Bu dönemde de yatırımın doğru olacağını öngörerek hamlemizi sağladık. Araçlarımızı kredisiz olarak satın aldık. Bu da benim insanlara olan güvenimden doğmaktadır. Malumunuz, pandemi sürecinde iki yıldır ekonomik açıdan sıkıntılı bir hal aldı. Ben bu iki yıllık sıkıntının sonucunda insanları patlamaya hazır bomba olarak görmekteyim. İnsanlar artık hareket halinde olacaktır. Seyahat kültürü eski haline kavuşacaktır. Buna inandığım için yatırıma karar verdim.' dedi.

YENİ YILDA DA

TESLİMATLARIMIZA DEVAM EDİYORUZ!



Antalya Side Metro Turizm ailesine 20 adet
Temsu filosu yatırımında Metsan Otomotiv'i
tercih ettiği için teşekkür ederiz.



BAŞSAĞLIĞI

Lüks Amasya İtimat kurucusu

Hüsnü GÜREL'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Amasya İtimat Turizm Kurucusu

Hüsnü Gürel'in

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.



Isuzu'dan İsrail'e 48 adet otobüs ve midibüs teslimatı

Anadolu Isuzu, Orta Doğu bölgesinin önemli pazarlarından İsrail'de faaliyet gösteren dört ulaşım operatörüne toplam 48 adet midibüs ve otobüsün teslimatını gerçekleştirdi. Araçların müşterilere teslimatı, ilk kez online bir teslimat töreni ile gerçekleştirildi.

2021 yılını rekor ihracatla tamamlayan Anadolu Isuzu, yeni yılda da Ortadoğu'nun toplu taşımacılıkta önde gelen ülkelerinden İsrail'e yapmış olduğu 48 adet otobüs ve midibüs teslimatları ile bu başarısını devam ettiriyor. Araçların teslimatı sürmekte olan pandemi koşulları nedeniyle, ilk kez düzenlenen bir online teslimat töreni ile gerçekleştirildi.

İsrail'de faaliyet gösteren Metropolin, Electra Afikim, Electra Afikim 2021, Kavim ulaşım operatörlerine 38'i Citiport, 3'ü Novociti Life, 7'si NovoUltra Nees olmak üzere toplam 48 aracın teslimatı gerçekleştirildi. 23 Aralık 2021 günü düzenlenen online teslimat törenine Anadolu Isuzu'nun İsrail ülke distribütörü Universal Trucks Israel LTD'in (UTI) yanı sıra ulaşım operatörleri Metropolin, Electra Afikim, Electra Afikim 2021 ve Kavim şirketlerinin

yöneticileri ile Anadolu Isuzu üst düzey yöneticileri katıldı.

Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu şunları söyledi:

"Anadolu Isuzu olarak şirket hedeflerimiz doğrultusunda yurtdışı pazarlardaki iddiamızı 2022 yılında da sürdürüyoruz. Modern ulaşım sektörünün güncel talep ve ihtiyaçlarını dikkate alarak Ar-Ge merkezimizin yerli tasarım ve üretim yetkinlikleri ile ülkemizde ürettiğimiz Citiport, Novociti Life ve NovoUltra modelleri tüm dünyada büyük ilgi görmeye devam ediyor. Yüksek teknolojik standartlara sahip bir pazar olan İsrail'e yaptığımız satışlar da bizim için önemli bir uluslararası referans niteliğinde. Yurtdışı pazarlardaki konumumuzu 2022 yılında daha da güçlendirmeye, yeni pazarlara açılmaya ve ihracat rakamlarımızı artırmaya devam edeceğiz."

Hakim durumun kötüye kullanılması

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, tekelleşmeyi yani hakim durum oluşmasını, "Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü" olarak tanımlar.

Yani, bildiğimiz ismiyle tekelleşme anlamına gelmektedir. Hakim durumda kabul edilecek işletme, karayolları yolu taşımacılığın pazarında, taşımacılardan bağımsız bir şekilde fiyat belirleyebilecek ya da hizmetini nasıl vereceğini belirleyebilecek ya da buna benzer durumları sadece kendi kararlarıyla belirleyebilecek bir işletme olmalıdır.

Hakim durumun oluşması, belli bir piyasadaki rakip firmaların anlaşma yapmasıyla olabileceği gibi bir firmanın, piyasadaki diğer firmaları satın almasıyla da oluşabilir. Örneğin bir ildeki otobüs firmalarının belli bir fiyattan anlaşma yaparak hakim durum yaratması mümkündür. Devralma ya da birleşme yöntemi ise, örneğin otobüsler için televizyon üreticisi birkaç işletmenin içlerinden birinin çatısı altında toplanması ya da içlerinden bir firmanın diğer bütün televizyon üreticisi firmaları satın almasıyla gelişir. Oluşan durum otobüs piyasasında, taşıma firmalarının tek bir televizyon üreticisi ile anlaşmak zorunda kalmasını gerektirir.

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a göre, hakim durumun oluşması yasak ya da hukuka aykırı değildir. Yani bir pazarda tekelleşmek kendi başına bir hukuka aykırılık oluşturmaz. Ancak, bu hakim durumu kötüye kullanılması tamamen yasaklanmıştır.

Hakim durumun kötüye kullanılmasının yolları ise yine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da madde 6'da düzenlenmiştir. Buna göre: "Madde 6 – Bir veya birden fazla teşebbüsün ülkenin bütününde ya da bir bölümünde bir mal veya hizmet piyasasındaki hakim durumunu tek başına yahut başkaları ile yapacağı anlaşmalar ya da birlikte davranışlar ile kötüye kullanması hukuka aykırı ve yasaktır. Kötüye kullanma halleri özellikle şunlardır:

- Ticari faaliyet alanına başka bir teşebbüsün girmesine doğrudan veya dolaylı olarak engel olunması ya da rakiplerin piyasadaki faaliyetlerinin zorlaştırılmasını amaçlayan eylemler,
- Eşit durumdaki alıcılara aynı ve

eşit hak, yükümlülük ve edimler için farklı şartlar ileri sürerek, doğrudan veya dolaylı olarak ayrımcılık yapılması,

c) Bir mal veya hizmetle birlikte, diğer mal veya hizmetin satın alınmasını veya aracı teşebbüsler durumundaki alıcılardan talep ettiği bir malın veya hizmetin, diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da satın alınan bir malın belirli bir fiyatın altında satılmaması gibi tekrar satış halinde alım satım şartlarına ilişkin sınırlamalar getirilmesi,

d) Belirli bir piyasadaki hakimiyetin yaratmış olduğu finansal, teknolojik ve ticari avantajlardan yararlanarak başka bir mal veya hizmet piyasasında ki rekabet koşullarını bozmayı amaçlayan eylemler,

e) Tüketicinin zararına olarak üretimin, pazarlamının ya da teknik gelişiminin kısıtlanması."

Maddeye sayılan kötüye kullanım şekilleri birer örnek olarak verilmiştir. Başka şekillerde meydana gelen tekelleşmenin kötüye kullanılması da mümkündür. Önemli olan tekelin meydana geldiği piyasadaki firmaların zor duruma düşmesi, refahının azalması, seçeneklerinin olmamasından dolayı zararlarının meydana gelmesidir.

Bu durumda yapılabilecek ilk şey tabii ki Rekabet Kurumuna şikâyetle bulunmaktır. Şikâyetle bulunurken, şikâyetçinin isminin gizlenmesini istemek hakkı da bulunmaktadır. Buradan alınacak sonuçla ilgili olarak ya da ortada somut bir zarar varsa ilk baştan itibaren dava yoluyla tazmin gibi yöntemler de mümkündür.



Av. Lerzan BAYRAM



Gelecek Otomotiv'den Esadaş'a Yeni Travego Black Edition

Erzurum'un köklü firması Esadaş, yeni yılda da Mercedes-Benz otobüslerini filosuna katmaya devam ediyor. Köklü firma, bölge halkına kurulduğu günden beri en iyi hizmeti sunma şiarıyla hizmet veriyor. Otobüs parkını her yıl belli adetlerde yenileyen Esadaş, bireysel yatırımcısı Burhanettin

Gölleroğlu tarafından 1 adet Yeni Travego Black Edition otobüs yatırımı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk'ün deneyimli bayii Gelecek Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen Yeni Travego bugün gerçekleştirilen törenle birlikte bireysel yatırımcı Burhanettin Gölleroğlu'na teslim edilerek Esadaş Turizm bünyesine katıldı.

Has Otomotiv Yeni Yılda teslimatlarına kaldığı yerden devam ediyor

Universo Turizm (Latitude Tourism Agency), Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Has Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen 1 adet Mercedes-Benz Yeni Turismo'yu bünyesine kattı.

Mercedes-Benz Türk'ün Hadımköy'deki tesislerinde gerçekleştirilen törenle birlikte Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban yeni otobüsünü Ömer Bayrak'a teslim etti.





Hastalya Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş: 2022 yılında gözler Turizm Sektörü üzerinde olacak

Haber Ulaşım söyleşilerine ülkemizin turizm başkenti Antalya'da bulunan Mercedes-Benz Türk'ün temsilcisi Hastalya Otomotiv ile devam ediyor. Bayinin geçtiğimiz yıl ki performansını otobüs satış müdürü Mertcan Yararbaş'tan dinledik.

Haber Ulaşım: Öncelikle bayi ve marka olarak, 2021 yılına nasıl bakıyor, neler bekliyorsunuz?

Yararbaş: Bayimizin konumu gereği ağırlıklı turizm pazarını düşünerek cevaplamak gerekirse 2021 yılında aşılmanın da hızlanmasıyla işlerin 2020 yılına göre daha hareketli olacağını düşünüyorduk. Performansımız, Ağustos ayına kadar planlarımız doğrultusunda geçiş sağlamakta idi. Pandemi etkisinden sıyrıldığımızı düşünmeye başladığımız anda, ekonomik olarak buhrana giriş yapmamız dolayısı ile, artan araç fiyatları ile birlikte durağanlaşmaya geçiş yaptık.

Haber Ulaşım: Pek çok alanda olduğu gibi otobüs pazarında da ne olacağı belirsiz, sezon başlangıcı bir satış hızında bir ivmelenme olsa da sene boyunca durgunluk hâkimdi. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Yararbaş: 2021 yılı ilk çeyreğinde müşteriler aşılmanın hızlanmasıyla ve sokağa çıkma kısıtlamalarının da etkisiyle vaka sayılarının düşmesine bağlı olarak yatırıma yöndüler. Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş.'nin yıl başında yaptığı ön ödemeli satış kampanyası, düşük faiz ve fiyat sabitlemesi olduğu için yılın ikinci yarısına kadar satışları olumlu etkiledi. Müşterilerimizin kıyas yapılan pandemi öncesi 2019 yılını yakalama hedefleri vardı. Ancak, kısıtlamaların 1 Temmuz tarihine kadar sürmesi ve işlerde beklenen ivmelenme olmaması nedeni ile turizm ve şehirlerarası müşterileri yatırımlarını erteleyerek temkinli davranmayı tercih ettiler. Yılın ikinci yarısından sonra beklenen hareketliliğin olmaması nedeni ile kasım ayına kadar durgunluk devam etti.

Haber Ulaşım: Söz konusu dönemde gerek otobüs olsun gerekse de hafif ticari araç, çip krizi mevcut. Bu kriz sizleri ne kadar etkiledi? Yeni yıl itibarıyla bu kriz çözülmüş olur mu? Öngörüleriniz nelerdir?

Yararbaş: Otobüs ürün grubunu çok etkilediğini düşünmüyorum. Otobüs, İstanbul Hoşdere otobüs fabrikasında üretildiği, adetleri

hafif ticari ve otomobil pazarı kadar yüksek olmadığı için ulaşılması kolay oldu. Hafif ticari pazarı için aynısını söylemek mümkün değil. Sprinter ve Vito araçların satış hedeflerinin ortalama %50' si bayilere ulaştı. Özellikle son çeyrekte araçların gelmemesi hem müşteri hem de satıcı bayiler adına ticareti durma noktasına getirdi. Sektörü yakından takip etmemize istinaden, çip sıkıntısının yeni yıl itibarı ile çözüleceğini düşünmüyorum. Gelen araç adetleri arz-talep dengesini karşılayamayacağı için, yılın ikinci yarısına kadar devam edecektir. Bayii olarak Haziran 2022' den sonra krizin çözüleceğini düşünüyoruz.

Haber Ulaşım: Bayi olarak nasıl bir performans sergilediniz, rakamlar paylaşabilir misiniz? Performansınız öngörülerinizle örtüştü mü?

Yararbaş: Bayi olarak turizm bölgesinde yer almamız nedeniyle Temmuz ayından sonra, az da olsa hareketlilik oldu. 2021 yılında Antalya, havayolu ile gelen ortalama 7.000.000 turisti ağırladı. Buna bağlı olarak satış performansımızın iyi olduğunu düşünüyorum. Çip krizinin de son çeyrekte iyice artması nedeni ile hafif ticari araçlarda müşteri talepleri karşılanamadı.

Haber Ulaşım: Aşılarıdaki gelişmelere rağmen 2022 yılına pandemi tehdidi ile giriyoruz. Ne zaman normalleşiriz? Pazar yıl içerisinde nasıl bir seyir izler?

Yararbaş: 2021 yılında yeni çıkan varyantların etkisiyle yeni yılda da normalleşmenin olacağını düşünmüyorum. Ne zaman geçeceği konusunda kesin bir şey söylemek yanlış olur. 2022 yılının sonuna kadar devam edeceğini düşünüyorum.

Pandemide aşılmanın etkisini tablolara bakarak net bir şekilde görebiliyoruz. Kapanmalar olmazsa ve 3. doz aşılama makul ölçüde yapılırsa 2022 yılının güzel geçeceğini düşünüyorum. Okulların açık olması ve kapanmaların olmaması hem şehirlerarası taşımacılık hem de turizm açısından iyi olacaktır. Turizm

açısından 2021 yılından daha iyi bir yıl olacaktır.

Haber Ulaşım: 2022 yılı için en fazla umut veren hangisi: Şehirlerarası mı, turizm taşımacılığı mı, servis mi?

Yararbaş: 2022 yılı için en umut veren sektör bölgemizin önde gelen taşımacılık sistemlerinden, turizm taşımacılığı olacaktır. Turizm taşımacılığının yanı sıra okulların açık olması sebebi ile servis taşımacılık sektörünün de verimli bir yıl geçireceğini düşünmekteyim.



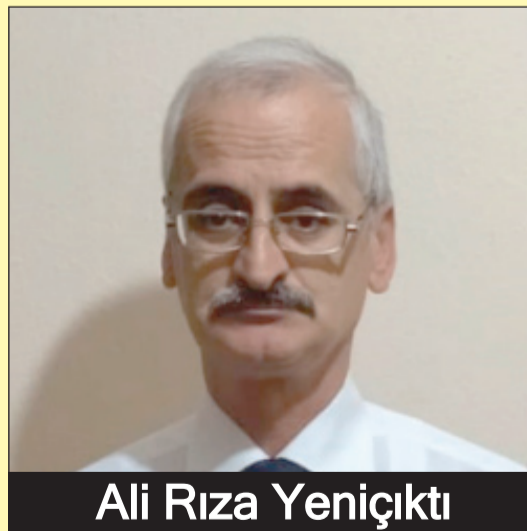
Hastalya Genel Müdürü
Kadri KAPLAN

Hastalya Otobüs Satış Müdürü
Mertcan Yararbaş

Şoförler tek çatı altında toplanmalı

Ülkemizin tüm yükünü çeken şoförlerin tek çatı altında toplanma zamanı geldi de geçti bile. Yıllarca yollarda ömrünü tüketip, bayramı, seyranı olmayan, düğününe, cenazesine dahi gidemeyen, günün 20 – 22 saati direksiyon sallayan ama haklarına gelince ekmeği bin parçaya bölünerek elinden alınıp her daim horlanan tüm şoförler artık kendine gelip silkinmeleri ve tek çatı altında toplanmaları hayati derecede önemlidir. İşsiz kalma korkusu ile işverenin her isteğine boyun eğmek zorunda kalıyorlar. Ayrıca ŞOFÖR MESLEK KANUNU ivedilikle çıkarılarak, meslek tanımı, meslek hastalıkları, çalışma koşulları, ücret, sosyal hak ve hak edişleri, sosyal güvenceleri yeniden düzenlenerek yasallaştırılmalıdır.

Şoförlerin tek çatı altında toplanması,



Ali Rıza Yeniçiftçi

parçalanmaması, gerek şoförler gerekse işverenler için önem arz etmekte. Ülkemizde şoför mesleğinin yolgeçen hanına döndüğü son yıllarda üzücü kazalara neden olmakta, ocaklara ateşler düşürmekte. Meslekte emeğinin karşılığını alamayan ya da verilmeyen usta şoförler, ya başka mesleklere geçti

veya işi bırakıp köyüne döndü. Şirketlerde araç çok ama şoför yok. Bu sebeple vasıflı, vasıfsız demeden direksiyona çıkan, daha işe giriş sözleşmesinde aleyhine yazılmış maddeleri bile okumadan, boş ibranameyi hatta boş senet imzalatırıp işe başlatan, 30 günlük çalışmasını düşük gösteren bazı kurnaz işverenler devletin denetiminin yetersizliğinden istifade etmekte.

Şoförlerin sorunlarını çözmek için ŞOFÖR MESLEK KANUNU bir an evvel çıkarılarak turizm, şehirlerarası, halk otobüsü, dolmuş, taksi, ambulans, kamyon, tır, makam şoförü vs. tüm şoförlerin meslek kodlarının belirlenmeli ve yasallaşmalı ki üzücü kazaların olmasın. Gerekli eğitimler verilirken alın terinin değerinde unutulmamalıdır. Dilerim ki şoförler eskiden olduğu gibi hak ettiği değere kavuşur.

BAŞSAĞLIĞI

Konya Metro Turizm sahibi
Yılmaz Koyuncu'nun kardeşi,
Konya Bozkır Belediye Başkan Yardımcısı ve
Konya Büyükşehir Meclis Üyesi

Ali

KOYUNCU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Konya Metro Turizm sahibi
Yılmaz Koyuncu'nun kardeşi,
Konya Bozkır Belediye Başkan Yardımcısı ve
Konya Büyükşehir Meclis Üyesi

Ali

KOYUNCU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz





Konya Metro Turizm firmasının sahibi
Sn. Yılmaz Koyuncu'nun kardeşi,
**Konya Bozkır İlçe Belediye Başkan Yardımcısı ve
Büyükşehir Meclis Üyesi Ali Koyuncu hayatını kaybetti.**

Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı diliyoruz.

Bayraktarlar Merkon

Mercedes-Benz Türk enerji verimliliği alanındaki çalışmaları ile fark yarattı

Tesislerinde 2009 yılında uygulamaya başladığı 5E Modeli ile Mercedes-Benz Türk sektöründe öncülük etmeyi sürdürüyor. Oluşturulan söz konusu model ile şirket, uzun vadede hayata geçireceği teknolojik gelişmeleri ve büyümeyi göz önünde bulundurarak, enerji tüketimindeki artışı hesaplayarak önceden tespit etmenin yanı sıra, bu tüketimlerin kontrol altına alınmasını ve azaltılmasını da sağlıyor. Tüm Mercedes-Benz Türk ailesinin çevreye duyarlılığını ve farkındalığını artırmaya yarayan, bunu ayrıca teknik ve sosyal projelerle hayata geçirmeyi sağlayan önemli bir araç olarak tanımlanan 5E Modeli; enerji verimliliği, CO2 emisyonlarının azaltılması, enerji ve kaynak tasarrufuna odaklanıyor.

Mercedes-Benz Türk, 2018 yılında ISO 14001:2015'e geçiş denetimini başarıyla tamamlayarak Çevre Yönetimi Sistemi Sertifikası'nı almaya hak kazanmıştı. Şirket, gerekli yatırımları gerçekleştirilmeden önce; ilgili yasal yönetmeliğin gerektirdiği sertifikalara sahip uzmanlardan oluşan Enerji Yönetim Takımı'nın hazırladığı düzenli raporlamalar ile iyileştirme gereken noktaları ve verimlilik potansiyellerini belirliyor.

Hoşdere Otobüs Fabrikası, bina otomasyon sistemi ile yüzde 25 enerji tasarrufu sağlıyor

Hoşdere Otobüs Fabrikası, kurulduğu 1995 yılından itibaren bina otomasyon sistemini Türkiye'de ilk defa kullanan endüstriyel tesislerden biri oldu. Söz konusu sistem ile Hoşdere Otobüs Fabrikası yaklaşık yüzde 25 oranında enerji tasarrufu sağlıyor. Bu sistemin bir parçası olan sıcaklık sensörleri ile ortam sıcaklığının izlenerek kontrolünün sağlanmasının yanı sıra; zaman programlarıyla da aydınlatmaların ve ısıtma-soğutma sistemlerinin gereksiz yere çalışması engelleniyor. Aydınlatmalar, ısıtma-soğutma sistemleri ve pompalar zaman programları ile kontrol edilirken; ısı geri kazanım sistemi ile ısıtma yapılan zamanlarda emilen havadaki ısı geri kazanılarak tekrar ortama veriliyor.

Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda kurulan "Trijenerasyon Tesisi" sayesinde, doğalgaz kullanılarak elektrik, ısıtma ve soğutma suyu elde ediliyor. Bu sayede, enerji daha verimli kullanılıyor ve enerji kesintisi nedeniyle ortaya çıkabilecek olumsuz çevresel etkiler kaynağından engelleniyor. Fabrikanın elektrik ihtiyacının tamamı ve ısı ihtiyacının yaz aylarında yüzde 100'ü, kış aylarında ise yüzde 50'si "Trijenerasyon Tesisi" ile karşılanıyor.

Hoşdere Otobüs Fabrikası, üst üste yedi yıl enerji tüketimini düşürdü 2007'den beri Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda

sürdürülen enerji verimliliği çalışmaları kapsamında, pandemi öncesinde araç başına yüzde 35'e varan oranlarda enerji tasarrufu elde edildi. 2020 gibi pandeminin gölgesinde geçen 2021 yılında da özellikle ısıtma ve soğutma sistemlerinde virüs yayılım riskini bertaraf etmek adına tüm havalandırma sistemleri tamamen dış hava kullanılarak çalıştırıldı. Bu nedenle, üretilen araç başına tüketilen spesifik enerjide artışlar göze çarptı. Buna rağmen, ofis ve üretim alanlarında pandemi nedeniyle kullanılmayan bölgelerde enerji tüketilmemesi için yapılan çalışmalar sayesinde, Hoşdere Otobüs Fabrikası 2021 yılında da toplam enerji tüketimini düşürdü ve üst üste yedinci yılda bu trendi devam ettirdi.

Hoşdere Otobüs Fabrikası, Daimler AG'nin küresel çevre ve enerji yönetim planının bir parçası olarak katıldığı "yeşil üretim" konseptinde periyodik toplantılara katılarak ve geliştireceği enerji verimlilik projelerini belirleyerek 2021 yılında önemli bir gelişme kaydetti. Söz konusu program çerçevesinde, 2022'den itibaren belirlenen projeler hayata geçirilmeye başlanacak. Çalışmaların ana yapıtaşlarını; yenilenebilir enerji kullanımı ve üretim verimliliğinin artırılması ile enerji verimliliğinin pozitif etkilenmesi oluşturacak.

Güneş santrali sayesinde geçen yıl atmosfere 82 ton daha az CO2 salındı

Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 2019'da kurulan ve yeşil enerjiye ilk adım olan 100kWp gücündeki güneş santrali, 2021 yılında 132 MWh enerji üretti. Pilot güneş santrali sayesinde, geçen yıl atmosfere 82 ton daha az CO2 salındı ve bu da 1.547 ağaç dikmekle eşdeğer bir oranda çevreye katkı sağladı.

Ayrıca 2021 yılında, "çevre ve enerji" başlıklı bir eğitim hazırlanarak, Hoşdere Otobüs Fabrikası'ndaki tüm çalışanların erişimine sunuldu. Çevre ve enerjiye yaklaşımda bilincin artırılmasını hedefleyen eğitim, çalışanlara online olarak verilmeye başlandı.

Tüm bu çalışmalara ek olarak, ISO-50001 tabanlı "Enerji Yönetim Yazılımı" kurulum faaliyetlerine de başlatıldı. Bu yılın başlarında tamamlanması planlanan proje sayesinde, fabrika genelinde enerji tüketim bilgileri bina ve üretim birimi bazlı olarak raporlanacak. Olağan dışı enerji tüketimlerini algılayarak enerji birimine haber verecek olan sistemin Türkiye'deki ilk uygulamalarından biri Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda olacak.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda yatırımsız enerji tasarrufu projeleri aralıksız olarak devam ediyor

Her alanda olduğu gibi enerji yönetim modeli ile de sektöre öncülük etmeye devam eden Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'ndaki yatırımsız enerji tasarrufu projeleri 2021 yılında da devam etti. Potansiyel enerji tasarrufu olabilecek tüm tüketimlerin detaylı bir şekilde incelenmeye devam ettiği fabrikada, bu sayede üretim dışı zamandaki enerji tüketimi düşük seviyelerini koruyor.

Son yıllarda yapılan yeni yatırımlarla enerji güç kapasitesi yüzde 65 oranında artırılan Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, söz konusu yatırımlar kapsamında fabrika tesisleri ve binalarında, enerji verimliliği yüksek ve otomasyonlu ekipmanlar devreye alındı. Fabrikanın üretim kapasitesi artırılmasına rağmen, tüm binalardaki altyapılarda otomasyonlaşma ve standartlaşma çalışmaları gerçekleştirildi. Facility Management (FM) 4.0 Merkezi Kontrol Odası aracılığıyla üretimin vardiya sistemine uygun olarak programlanmasını sağlayan ısıtma sistemleri, aydınlatmalar, yüksek basınçlı hava ve su sistemleri sayesinde, enerji daha verimli kullanılarak tüketimdeki yükselme kontrol altına alındı. Enerji tasarrufu çalışmaları kapsamında, anlık



bina sıcaklıkları izlenerek havalandırma sistemleri ve diğer ısıtma sistemlerinin tamamı anlık motorlu vanalarla yönetilerek enerji tasarrufu sağlandı.

Tüm bunlara ek olarak; geçen yıl devreye alınan Enerji Yönetim Yazılım Robotu, 2021'de de başarıyla çalışmaya devam etti. Yazılım robotunun; tüm tüketicileri anlık takip, regresyon hesabı, analizi ve tüketim verilerini mail ile bilgilendirme gibi fonksiyonları sayesinde enerji daha şeffaf bir şekilde yönetilebiliyor.

ISO 50001:2018 Enerji Yönetimi Sertifikası sayesinde enerji verimliliğiyle bağlantılı sürekli iyileştirmenin garanti altına alındığı Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, sürdürülen enerji verimliliği çalışmaları sayesinde araç başına yüzde 35'in üzerinde enerji tasarrufu elde edildi. Söz konusu oranla birlikte, araç başına tüketim ve gaz salınım miktarında şimdiki kadar elde edilen en düşük seviye kaydedildi.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, 2021 yılında "ISO 50001:2018 Enerji Yönetimi Sistemi Sertifikası" DQS denetlemesi de herhangi bir uygunsuzluk tespit edilmeden başarıyla gerçekleştirildi. Denetim süresince hali hazırda fabrikadaki uzaktan iletişim yazılımları kullanılırken, fabrikanın güçlü IT altyapısı sayesinde süreç başarı ile tamamlandı. Uzaktan gerçekleştirilen denetimde; doküman, kayıt, performans göstergeleri ve kanıtlar, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen dijital dönüşüm çalışmaları sayesinde rahat bir şekilde yetkililerle paylaşıldı.

Boyahanelerde kullanılan pnömatik ekipmanlar yerine uygulanabilen kısımlarda elektrikli ekipmanlarla revizyonların yapıldığı Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, bu sayede en pahalı enerji türü olan basınçlı hava yerine elektrik kullanılarak tasarruf sağlandı.

2021 yılında ayrıca, "Yeşil Fabrika" olma hedefi doğrultusunda Aksaray Kamyon Fabrikası hol çatısına 6500 kWp gücünde Güneş Enerji Santrali kurulumu için projelendirme ve fizibilite çalışmaları da başlatıldı. Proje hayata geçtiğinde, fabrikanın elektrik tüketiminin büyük bir kısmı yeşil enerji ile karşılanarak CO2 gaz salımı azaltılacak.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nın kapalı kullanım alanı, 2017-2020 yılları arasında 122.321 m2'den 155.540 m2'ye ulaşarak yüzde 27 oranında büyüdü. 5E Modeli'nin sağladığı yol haritası ışığında, enerji yoğunluğu hesabına göre, 2021 yılı ile birlikte fabrikada toplam 601 MWh elektrik enerjisi, 2335 MWh doğalgaz enerjisi ve 693 t CO2 tasarruf sağlandı.



BAŞSAĞLIĞI

Konya Metro Turizm firmasının sahibi Sn. Yılmaz Koyuncu'nun kardeşi, Konya Bozkır İlçe Belediye Başkan Yardımcısı ve Büyükşehir Meclis Üyesi

Ali Koyuncu'nun

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik. Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Yolcu Taşımacılığı 2022 yılında pastadaki dilimini genişletecek

Kontur Genel Müdürü Ertuğrul Sarıhan ile 2021 yılı değerlendirmelerini ve 2022 beklentilerini konuştuk, Sarıhan; 'Artan maliyetler kapsamında insanların otomobil ile seyahat alışkanlıklarını bir kenara bırakacağını belirtti' Geçtiğimiz hafta, Konya turumuzda gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşimiz;

Haber Ulaşım: Kontur kaç yılında faaliyetlerine başladı? Filosunda kaç adet araç mevcuttur?

Sarıhan: Firmamız Konya merkezli olup, 1982 yılında 25 otobüsü ile faaliyetlerine başlamıştır. Kurduğumuz günden beri, yolcularımızın memnuniyeti için güvenli ve rahat yolculuk imkanı yaratmak, kendimizi yenilemek, "Her Şey zamanında" ilkesiyle hatasız hizmet vermek. En büyük ilkemizdir. Hali hazırda Kontur filusunda 40 adet araç ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Haber Ulaşım: 2020 yılında başlayan bir koronavirüs salgını mevcut. Geçtiğimiz yıl da bu salgının gölgesi altında ilerledi. Kontur için geçtiğimiz yıl nasıl geçti?

Sarıhan: pandemi sürecinde bir tek firmamız değil, sektör olarak zor dönemler içerisinden geçtik. Ortada bir belirsizlik mevcut idi. Kapanmalar oldu, kısıtlı kapasite ile çalıştık. Bayram öncesinde tekrardan başladık. Bayram süresince tekrardan kapanma olması sıkıntı yaşattı. Bayram son-

rası açılma oldu, hakikaten artık işlerimizin artacağına dair inancımız artmış idi, tüm sektör hazırlandı patlama olacağına dair fakat, 2021 yılında sadece 1 ay sektörümüz verimli bir süreç geçirdi. Daha sonrasında rutine dönüş yaşandı. Beklentilerimizi karşılayamayan kayıp bir yıl olarak hafızalarımıza kazındı. Korsan taşımacılık bizim işimizi parçalayan kesim oldu. İşlerin beklentilerden zayıf geçmesinin başlıca sebebi, Kapanma döneminde korsan taşımacıların uyguladığı fiyat tarifeleri oldu. Halkımızın düşüncesi, bu fiyatları biz belirliyoruz algısı yarattı. İnsanlar seyahatlerinden feragah etti bu olumsuz hava yüzünden. İnsanlar seyahatlerinde özel araçlara yönelim sağladılar. Aktif olarak seyahat ederek iş hayatımı sürdürmekteyim. Ben hayatımda ilk defa otoyollarda bu denli aktiflik olduğunu gözlemledim.

Haber Ulaşım: Yıl içerisinde yatırım atağınız oldu. Bu yatırım sizlere değerlendirir misiniz?

Sarıhan: Yatırım konusunda belirtmek gerekirse biraz geç kaldık.

Kontur için yatırım yapma gereksinimimiz mevcut idi. Pandemi sürecinde geriden izleyip akıbetin nereye doğru yol alacağını gözlemledik. Bu yılın başlangıcında, pandeminin bu şekilde devam edeceğini, korkmanın bir anlam ifade etmeyeceğini anladık, geri adım atmadan yatırımlarımızı yapmamız gerektiğini anladık. Yatırımımızı sağladık. İsbetli bir dönemde denk geldi açıkçası yatırımımız. İmzalar sonrası, ciddi oranda fiyat artışı gerçekleşti. Bu yıl, alımlarımızın %30'unu gerçekleştirdik. Önümüzdeki yıl bizler, bu doğrultuda filo gençleştirme operasyonumuzu sürdürüp, yatırımlarımızı tamamlayacağız.

Haber Ulaşım: Pandemi etkisi altında 2022 yılına giriş yapıyoruz. Bu yıl beklentileriniz ne ölçüde? Hedeflerinizi paylaşır mısınız?

Sarıhan: O dönemde halkın özel araçları ile seyahati tercih etmesindeki sebep, akaryakıt fiyatlarının uygunluğu idi. Bizlerin de seferlerimize başladığımız süreçte fiyatlarımız bir kalem yüksekti. İnsanlar basit matematik



hesabı ile, kaç kişi gidilir ise hangi mod daha mantıklı olur yönünde oldu. Fakat, şu an ki durumda insanların özel araç ile seyahatlerini ne yönde sürdüreceği zamana bağlı, bize karşı talep ne kadar artacak bunu havaların güzelleşmesi ile izlemeyeceğiz. Gündeme bakar isek, yurtdışında yaşanan kapanmaların, ülkemiz için ola-

cağını düşünmüyoruz. Şu an ki görüntüde bunu gösteriyor. Umuyoruz ki kapanmaz. Çünkü en ufak bir kapanma, bizler için ağır sorunlar teşkil etmekte. Geçmiş dönemki kapanmalarda sefer sayılarımızı azaltarak mevcudumuzu koruduk. Fakat iki yıldır iş gücünü kaybetmiş bir sektör mevcut.

Ticari Araç Sahipleri: Sermayenize İyi Bakın!

Mercedes-Benz Ticari Araçlar Satış Sonrası Yetkili Servisi Aşin Motorlu Araçlar, hafif ticari araç sahipleri için önemli bilgiler paylaştı. Aşin Otomobil ve Aşin Motorlu Araçlar Genel Müdürü Okan Erdem, ticaret amacıyla kullanılan araçların sermaye görevi de gördüğüne dikkat çekerken, "Artan kurlar ve üretim tarafındaki global aksaklıklar sebebiyle hali hazırda ticaret erbablarının bir araç alması oldukça zorlaşırken, ellerindeki aracı koruması daha da önemli hale geldi. Diğer yandan Vito sınıfındaki araç modellerinde tipine göre 1000 TL ile 2250 TL arasında ve Sprinter sınıfındaki araç modellerinde tipine göre 2000 TL ile 2500 TL arasında bir periyodik bakımla aracın ömrüne ömür katarken ikinci el değerini de artırmış oluyorsunuz. Olası bir arıza, aynı zamanda sistematik işlerin aksamasına ve ciro kaybına yol açabiliyor. Ülkemizdeki 25 milyon aracın yaklaşık 4,6 milyonu HTA'dan oluşuyor ve iyi bakılan her hafif ticari araç aslında dolaylı olarak cari açığın artmasına da engel oluyor." dedi.

Gündelik hayatta büyük bir ekosistemin önemli bir parçası olan hafif ticari araçlarla ilgili olarak Mercedes-Benz Ticari Araçlar Satış Sonrası Yetkili Servisi Aşin Motorlu Araçlar, bazı açıklamalarda bu-



lundu. Üretimde binek otomobillerden daha dayanıklı bir yapıya sahip olacak şekilde geliştirilse de, düzenli bakımla önemine dikkat çeken Aşin Otomobil ve Aşin Motorlu Araçlar Genel Müdürü Okan Erdem, ticari araç sahibi şirketler ve bireysel kullanıcılar için tavsiyelerini paylaştı.

Bakım aralıklarını uzatmayın

Otomobillere göre çok daha fazla yol kat eden hafif ticari araçların, ülkemizde yılda ortalama 30.000 km ile 150.000 km arasında kullanıldığını söyleyen Erdem, "Genellikle ticari amaçlı kullanılan araçlarda en büyük handikap, çok kilometre yapılmasına karşın zamandan tasarruf etmek adına bakımların aksatılması oluyor. Oysa bir günlük kapsamlı bir periyodik bakım sayesinde, problemsiz

şekilde bir Vito sınıfı ile 15.000 km, Sprinter sınıfında ise 20.000 km kadar daha yol kat edebilirsiniz." dedi.

Yeni araç satın almak zorlaşıyor, sermayenize iyi bakın

Düzenli kontrol ve bakımları sürekli aksatılan hafif ticari araçların yakıt tüketimlerinin yüzde 15-20 kadar artabildiğini ifade eden Erdem "Döviz kurlarındaki dalgalanma ve tedarik problemleri günümüz koşullarında yeni bir ticari araç satın almayı her geçen gün zorlaştırıyor. Diğer yandan hali hazırda kullandığımız hafif ticari araç, bir sermaye görevinde ve ticaret erbablarının sermayelerine iyi bakmalarını tavsiye ediyoruz. Aracınıza yapacağınız düzenli periyodik bakım, 75 bin TL'yi bulabilecek motor revizyonlarına karşı en iyi önlem olurken, revizyon sırasında yaşanacak iş ve ciro kaybının da önüne geçecektir." şeklinde konuştu.





Pamukkale Turizm A Bölge Koordinatörü
Ufuk Bababalım



Yeni Aksaray & Mersin Vif Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak ve
Yeni Aksaray & Mersin Vif Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yumuşak



Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Kemal Soğancı

Çayınızı içmeye geldik



Koluman Ankara Otobüs Satış
Müdürü Hakan Öztekin



Kontur Turizm Genel Müdürü
Ertuğrul Sarıhan



Tutku Otomotiv
Muhammed Zaim Yaşar

Sektörel gazete olmanın sorumluluğu ile sektörümüzün sorunlarını dinlemek için yine birçok kişi ve kuruluşu ziyaret edip çaylarını ve kahvelerini yudumladık, dertlerini dinledik, sevinçlerini paylaştık. Sektörümüz için neler yapabiliriz onları konuştuk. Sizlerde iyi biliyorsunuz ki biz sektörün sadece iyi gününde yanında değiliz. Belli aralıklarla elimizden geldiğince üreticisinden bayisine, firma sahibinden iş ortağına; geleneksel hale getirdiğimiz ziyaretlerimiz devam edecek. Gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerde sıcak ve büyük ilgi ile karşılandık. Bizleri ağırlayan sektör paydaşlarına sonsuz teşekkür ediyoruz. Biz yeni yılda da yerimizde durmayacağız şimdiden buradan bunun sözünü sizlere verelim. Geçen hafta bir bölümünü paylaştığımız ziyaretlerin ikinci kısmıyla sizlerle. İşte ziyaretlerimizden kareler;



Temsa Bayi Pılavcı Otomotiv
Hasan Pılavcı - Murat Korkmaz - Ahmet Göksel



Özkaymak Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak



Otokar Bayi Örnek Oto Otobüs
Satış Müdürü İlker Kuzu



Makro Reklam
Savaş Kılıç



Aksaray Birlik Yönetim Kurulu
Başkanı Mehmet Yüksel



Mengerler Otogar Servis Müdürü
Hakan Çağlar



Isuzu Bayi Gençler Otomotiv Otobüs Satış
Müdürü Cihan Kılıç



İncesu Taşımacılık
Oktay İncesu



Kale Seyahat Genel Müdürü
Mesut Küle

Geçmişteki düşünceler bir kenara atılmalı

İki yıllık salgın süreci ve salgın hala bitmedi. Hep sona erecek ümidi ile planlar oluşturduk fakat planlarımız suya düştü. Belki öldürücü etkisini azalttı ama salgın tüm hızıyla devam etmekte. Bir taraftan ekonomik sıkıntılar, diğer taraftan salgın korkusu insanların hareket alanlarını oldukça kısıtladı. Toplu seyahatlerde otomobil kullanımı arttı. Hava yoluna yönelim gerçekleşti. Uzun mesafeyi uçak aldı, orta mesafeyi tren aldı, kısa mesafeyi karsan aldı, otomobil aldı. Otobüse de artan kaldı. Görünen tabloda artan kesim yetmiyor otobüscüye. Son 15 yılda nüfusumuz artış gösterirken 60 milyon yolcu kaybettik. Bizim mutlaka otobüs işletmeciliğinin toplumun kabul edeceği, kaliteye, güvene ulaştırmamız lazım. Maliyetlerimizi de aşağıya çekip, uçakla yarışır hale geleceğiz. Tüm soruların cevabının verileceği adımları atmamız lazım. Otobüscü zihniyeti yıllardır şu şekilde devam etti; 'yıllardır çok iyiydik, güzel paralar kazanıyor idik, yarımlar da bu şekilde devam edecek'. Hayır efendim, yarımlar da böyle olmayacak. Yarımlar ile alakalı tedbirler alınmaz ise yarımlar ile alakalı zamana uygun hareket edilmez ise o yarımlara kimse ulaşamaz.

Böyle bakıldığı zaman ne yapılması lazım bir inceleyelim. Devletimiz tarafından akaryakıt fiyatlarında sübvansiyon yapılmalıdır. Otoyol geçiş ücretlerinde ya hiç ücret alınmamalı ya da Almanya modeli cüzi ücretler alınmalıdır. Yüksek fiyatlar karşılığında bu otoyolu kullanan otobüslere abonman hakkı tanınır, uygun fiyatlarla geçiş üstünlüğü sağlanmalıdır. Ülkemizdeki bulunan otobüs sayısı bellidir. Bu araçlardan alınan otoyol ücretinin ülke ekonomisine

büyük ölçüde katkı sağlamaya çağı da aşık. Bizler işçiyi, memuru, askeri, emekliyi taşıyoruz. Bu insanların ekonomik durumu ortada. Bu insanların seyahat edebilmesi için bizim maliyetlerimizi düşürmemiz lazım. Rekabet ettiğimiz modlar kuvvetlendi, otobüscülükte pasta daraldı. Yazın sefer çok, yolcu çok, kışın sefer çok, yolcu yok. Bizim mevsimsel olarak, homojen bir şekilde dağılım sağlamamız lazım. Kış aylarında doluluğu sağlamalıyız. Hat kısıtlaması getirilmeli, isteyen istediği saatte, belirli limit üzerinde sefer düzenleyememeli, transit araçların fiyatları sabit kalmalıdır. Haksız rekabet indirgenmelidir. Gider kalemlerimizin tamamı yabancı sermayeye ait. Herkes parasını peşin alıyor. Kimse otobüscüyü sormuyor. Bizim otobüscüyü bir şekilde yaşatmamız lazım. Mevcut yönetmeliklere düzenleme gereklidir. Servis yükünden, acente yükünden, yazılımcı yükünden bu sektörü kurtarmanın yolu, kendi yazılımını yapmak ve hizmet bedelini oluşturarak satış yapılan biletin ücretinin firmaya kazandırılması gerekmektedir.

Dünya'nın en önemli sorunlarından birisi de, nakliye sektöründe yaşanan (yolcu ve yük) şoför sorunu. Geleneksel şoför yetiştirme sistemi etkin olarak günümüzde kullanılmadığı için şu an toplama şoförlerle bu işi sürdürmek zorunda kalıyoruz. Otobüste yetişen şoför ile, minibüste yetişen şoför bir olarak görmemeliyiz. Farklı şoför yetiştirme modları bulmamız lazım. Bakınız otobüs kaptanlığı, en riskli mesleklerin başında

gelmekte. Buna karşın onların özlük hakları sağlanamamakta. Maaşlar yetersiz. Bu şartlar yerine getirilirse mesleğin cazibesi artırılsa sistem bir şekilde devam edebilir. Hak ve sorumluluklar ile birlikte otobüs kaptanlığına yeni bir statü kazandırılmalıdır. Anadolu Üniversitesi ile ortak olarak eğitim sistemi geliştireteyiz. Bunu hayata geçirdiğimizde yeni bir ocak açmış olacağız.

Artık karamsar yazılarımdan andım, güzel bir şey göremiyorum, güzel bir yazı yazabileyim. Az bir şey umut olsa onu yeşillendirelim. Maalesef umut yok. Bu sektörün gelecekteki kaygıları her geçen gün artmakta. Bu sektörün sürdürülebilir olması adına, yönetmelik çalışmalarının startını vereceğiz. Karanlık günleri aydınlığa çevirmek sektörün elinde. Bunun için birlik, beraberlik sağlanmalıdır. Bu konuda atılan adımlara sektörün destek vermesi lazım. Çünkü yanlışları, bugünün engelleri olarak görmemeliyiz.



Mustafa YILDIRIM



Ukrayna Kharkiv Belediyesi'ne Toplam 150 Adet Atak ve Jest+!

Çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, ürün yelpazesıyla dünya kentlerinin ulaşımında rol model olmaya devam ediyor. Son olarak Ukrayna'nın Kharkiv Belediyesi ile 500 araçlık iş birliği sözleşmesine imza atan Karsan, bu yıl için planlanan 6 metre sınıfındaki dizel Jest+ ve 8 metre sınıfındaki dizel Atak'tan oluşan toplam 150 adet aracı kente teslim etti. Söz konusu teslimatla Kharkiv kentinin toplu ulaşım filosundaki yerini alan Karsan'ın araçları, 2021 yıl sonu itibarıyla kente hizmet vermeye başladı. Konuyu değerlendiren Karsan CEO'su Okan Baş, "Mobilitenin geleceğinde bir adım önde olma vizyonu ile şehirlerin modern dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyoruz. Atak ve Jest+ modellerimiz; boyutları, düşük emisyon salınımları ve sunduğu konforla en ideal toplu taşıma araçları olarak Avrupa ve çevre ülkelerinde yaygın kullanılıyor. Ukrayna'nın Kharkiv şehri de toplu taşıma ağı için operasyonel anlamda en tasarruflu ve en doğru araçları belirleyerek Karsan'ı tercih etti. Çevreci ve konforlu araçlarımızla Ukrayna Kharkiv kentinin dönüşümüne katkıda bulunmak mutluluk verici" diye konuştu.

Sunduğu hafif ticari araçlarla birçok kentin toplu ulaşımında söz sahibi olan Karsan, yurt dışından aldığı talepleri Bursa'daki fabrikasında karşılayarak ihracatını sürdürüyor. Geçtiğimiz aylarda Ukrayna'nın Kharkiv kenti belediyesi ile 500 araçlık uzun süreli iş birliği anlaşması imzalayan Karsan, bu kapsamda 2021 yılı için planlanan toplam 150 aracını şehre teslim etti. 8 metre sınıfındaki dizel Atak ve 6 metre sınıfında yer alan dizel Jest+'dan oluşan araçlar, 2021 yılı sonu itibarıyla kentin toplu ulaşımında kullanılmaya başlandı.

Konuyu değerlendiren Karsan CEO'su Okan Baş, "Mobilitenin geleceğinde bir adım önde olma vizyonu ile şehirlerin modern dönüşümüne öncülük etmeye devam ediyoruz. Atak ve Jest+ modellerimiz; boyutları, düşük emisyon salınımları ve sunduğu konforla en ideal toplu taşıma araçları olarak Avrupa ve çevre ülkelerinde yaygın kullanılıyor. Ukrayna'nın Kharkiv şehri de toplu taşıma ağı için operasyonel anlamda en tasarruflu ve en doğru araçları belirleyerek Karsan'ı tercih etti. Çevreci ve konforlu araçlarımızla Ukrayna Kharkiv kentinin dönüşümüne katkıda bulunmak mutluluk verici" dedi.



%100 Elektrikli e-ATA'nın İlk Teslimatı Romanya'ya

Mobilitenin geleceğinde bir adım önde olma vizyonu ile çağın ihtiyaçlarına uygun toplu taşıma çözümleri sunan Karsan, Avrupa pazarında elektrikli ürünleriyle büyümeye devam ediyor. Yaygın satış-servis ağıyla Avrupa şehirlerinin tercihi olmayı sürdüren Karsan, doğuştan elektrikli e-ATA modelinin ilk teslimatını Romanya'ya gerçekleştirdi.

Çevreci kimliğe, konfora, yüksek performans ve ideal boyutlara sahip Karsan'ın elektrikli araçları, etkin bayi ve servis yapılanmasıyla birlikte Avrupa şehirlerine sunulmaya devam ediyor. Avrupa'da güçlenmeyi sürdüren Karsan, doğuştan elektrikli e-ATA modelinin ilk ihracatını Romanya'ya gerçekleştirdi.

Toplu taşıma sistemleriyle kentlere modern ulaşım çözümleri sunan Karsan, toplam 10 adet 10 metrelik e-ATA otobüsünü Slatina şehrinin hizmetine sundu. Bunun yanında Karsan, Türkiye'nin en büyük elektrikli otobüs ihracatı anlaşmasını gerçekleştirerek,

Romanya ile toplam 56 adetlik e-ATA anlaşmasına imza atmıştı. 2 milyon kilometrenin üzerindeki elektrikli araç tecrübesiyle Karsan, bu otobüsleri de 2022 yılında Romanya'nın iki farklı şehrine teslim etmeyi hedefliyor. Böylece Karsan, çevreci, sıfır emisyonlu ve son teknoloji elektrikli ticari araçlarıyla birçok kentin ulaşım altyapısını

modernize ederken, markanın Avrupa'daki elektrikli araç filosu ise 250'yi aşmış oldu.

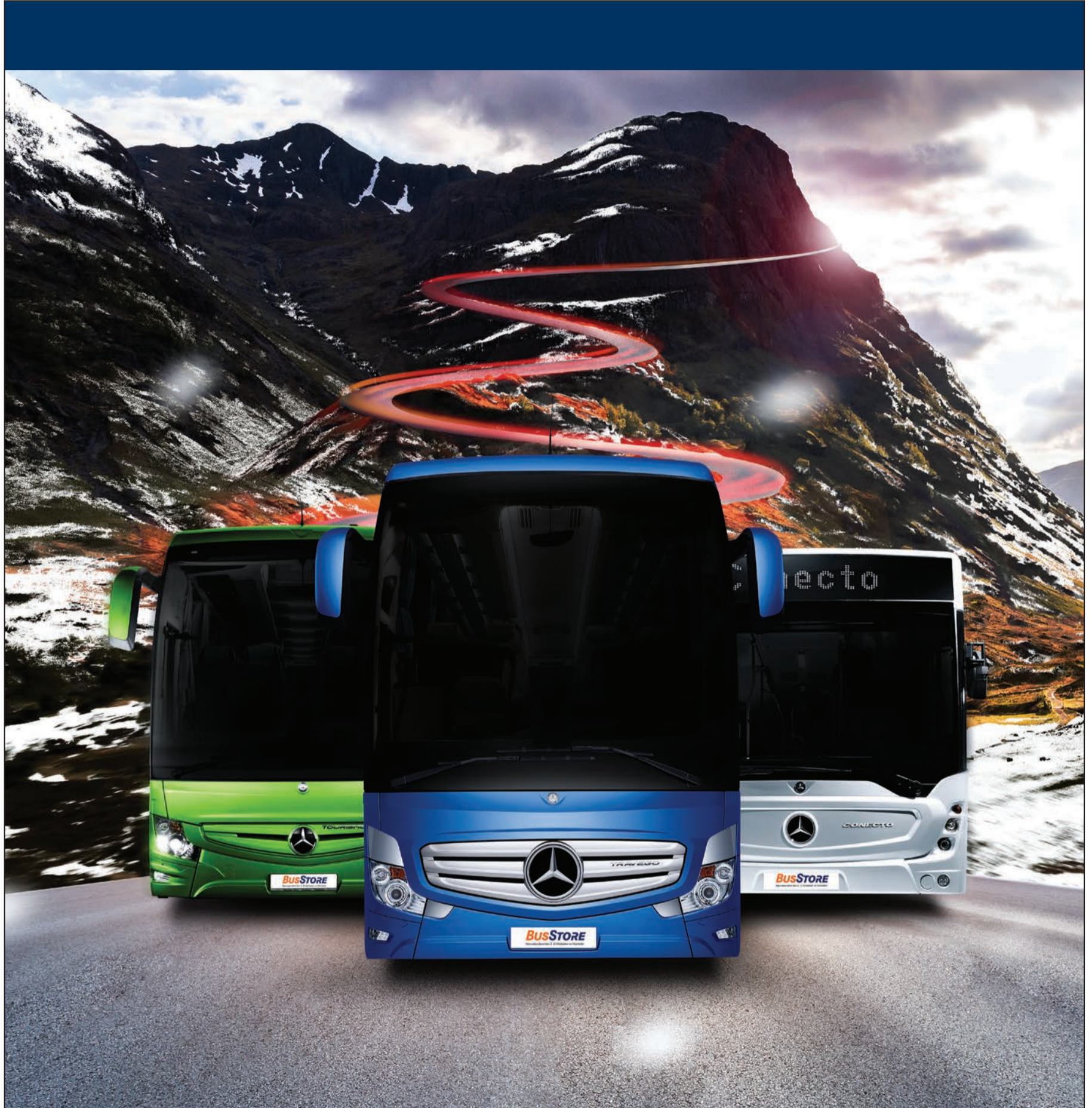
Romanya'nın Slatina şehrine yapılan ilk teslimatı değerlendiren Karsan CEO'su Okan Baş, "Pek çok Avrupa ülkesinde, 6 m'den 18 m'ye kadar sunduğumuz Karsan elektrikli ürünlerimizle toplu ulaşımında dönüşümün önemli bir parçası haline geldik. Kalabalık şehirlerin artan büyük boy elektrikli toplu taşıma ihtiyacına esnek ve çevreci çözümler sunuyoruz. İlk e-ATA ihracatımızı da araç filosu ve satış sonrası yapılanmasıyla varlığımızı güçlendirdiğimiz Romanya'ya gerçekleştirmiş olduk. Bugün dünyanın dört bir yanında dolaşan 250'nin üzerindeki Karsan elektrikli araç filomuzu, gelecek yıl Avrupa'nın birçok şehrine teslim edeceğimiz yeni modellerimiz ile daha da büyütmeyi hedefliyoruz. Romanya'nın Slatina şehrine ilk teslimatlarını gerçekleştirdiğimiz 10 metrelik e-ATA ürünümüzle de Avrupa'da büyümenin ve ülkemizin ihracatına katkı sağlamanın gururunu yaşıyoruz." dedi.



Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper'e 'Altın Lider' ödülü

Türkiye'nin en prestijli liderlik ödüllerinden birisi olan 'Altın Lider Ödülleri' kazananları belli oldu. Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, iş dünyası profesyonellerinin oylarıyla belirlenen Altın Liderler Ödülleri'nde "Türkiye'nin En Beğenilen CEO'ları" arasında yer aldı.

İş dünyasının önde gelen CHRO, CMO ve CEO'larının ödüllendirildiği Altın Lider Ödülleri'nde, 2021 yılının "En Beğenilen CEO'ları" açıklandı. KREA M.I.C.E. tarafından organize edilen ve Türkiye iş dünyasındaki 35.000'den fazla profesyonelin tekil oyuyla belirlenen yılın Altın Lider Ödülleri 21-22 ve 23 Aralık'ta İstanbul'da üç gün üst üste düzenlenen törenlerde sahiplerini buldu. Türkiye'nin en prestijli liderlik ödüllerinden birisinde Petrol Ofisi'nin CEO'su Selim Şiper, "Türkiye'nin En Beğenilen CEO'ları" arasında yer alarak, 2021 yılının Altın Lideri oldu. "Zorlu sürece karşı başarılarımızı geliştirdik ve yenilerini ekledik" İş dünyasında şeffaf bir oylama yöntemiyle gerçekleştirilen bu organizasyonda ödüle layık görülmeyle duyduğu mutluluğu belirten Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, şunları söyledi: "İş dünyası olarak pandemi ile birlikte son iki yılda oldukça zorlu bir süreçten geçiyoruz. Bizim kültürümüzde çok önemli bir söz vardır; 'İyi kaptanlar, fırtınalı denizlerde belli olur' derler. Biz de bu zorlu süreçte gemimizi başarıyla daha da ileriye taşımanın gururunu yaşıyoruz. Pandemiye karşı tüm çalışanlarımıza sahip çıktık, bu zorlu süreci hep birlikte omuz omuza başarıyla yürüttük. Olaylara, gelişmelere karşı zamanında ve hızlı aksiyon alarak Petrol Ofisi'ni daha da ileri taşıdık. Bu süreçte liderlik ettiğimiz akaryakıt ile madeni yağlar sektörlerinde başarılarımızı geliştirdik, yenilerini ekledik. "Organizasyonlarda lider kadar, ekip ve ekip ruhu da önemlidir" Bugün elde ettiğimiz başarıların birçok değerlendirmede olduğu gibi iş dünyamızın profesyonelleri tarafından da ödüle layık görülmesini değerli buluyoruz. Bir organizasyonda şüphesiz lider önemlidir. Ama lider kadar; ekip, ekip ruhu ve bu ekip ruhu içerisinde bir bütün olarak çalışabilmek de başarı için çok büyük önem taşımaktadır. Petrol Ofisi'nde tüm ekip arkadaşlarımız ile birlikte ve onların önemli katkıları sayesinde şirketimizi yeni başarıya taşıdık. Bu başarıda tüm arkadaşlarımızın, çalışanlarımızın ve paydaşlarımızın ayrı ayrı payı vardır. Önümüzdeki yıl için de yine aynı şekilde; en üst kademedeki yöneticimizden ön saha çalışanımıza kadar aynı ekip ruhu içerisinde Petrol Ofisi'ni çizgi üstünde tutmaya, yeni başarılar kazandırmaya ve yolların çok ötesine taşımaya devam edeceğiz."



Bu güven oldukça birlikte her yolu aşarız.

Güçlü finansman ve takas imkanlarıyla müşterilerinin her zaman yanında olan BusStore, bu yılı 2.el otobüs pazarında zirvede tamamladı. Bizi tercih ederek güvenini esirgemeyen herkese teşekkür ederiz.

BUSSTORE

Pre-owned. From Mercedes-Benz and Setra.

Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No: 6, 34522 Esenyurt/İstanbul
Telefon: 0212 867 43 00 / Fax: 0212 867 44 37

obilet.com

biletall.com

“**ARA TATİL GELDİ!**”

Firmalarımıza hayırlı işler,
Öğrencilerimize iyi tatiller
dileriz...