

“İlkemiz ‘Yüzde yüz’ müşteri memnuniyeti”

Haberimiz Sayfa 6’da



**Astor Turizm’e
10 adet
Travego 16**

Haberimiz Sayfa 18’de



**mapar
Otomotiv**

‘Güvenilir çözüm ortağı’
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y m l maparman

Yıl: 2

Sayı: 32

Tarih: 28 Mart 2022

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y m l haberulasim

Çanakkale ‘Otobüsçüye’ Geçilmez

Dünyanın en uzun orta açıklığına sahip 1915 Çanakkale Köprüsü ve bağlantı otoyolları açıldı. Daha çok ticari araçların geçiş yapacağı köprünün fiyat tarifesi ise dudak uçuklattı. Müşterisine hızlı ve konforlu hizmet anlayışı ile hizmet eden otobüsçümüzün, Köprü kullanımı için zorunlu ücretli otoyol üzerinden geçiş yapılarak, Malkara’dan otoyola bağlanıp boğazı köprüden geçerek kullanmanın bedeli ise 588 TL.



Sayfa 14’te

Isparta Petrol, Şehirlerarasındaki büyük başansını Turizm sektöründe de sürdürüyor



Sayfa 13’te

Hassoy’dan Yeşil Muş Ovası’na 5 adet Travego



Sayfa 3’te

Mersin Nur’dan 3 adet Travego Yatırımı



Sayfa 4’te

Isparta Petrol Turizm, Sprinter’larını teslim almaya başladı



Sayfa 17’de

Örnek Otomotiv Anadolu Isuzu Bayi oldu



İstanbul’da toplu ulaşım zam talebi UKOME’de reddedildi

25 yaş üstü öğrenci tarifesi, toplu ulaşım ve servis ücretlerinin gündeme alındığı toplantıdan zam kararı çıkmadı.

Toplu ulaşım ücretlerinin yükseltilmesi gündemiyle toplanan İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Ulaşım Koordinasyon Merkezi’nden (UKOME) toplu ulaşım zam çıkmadı.

İBB Genel Sekreteri Can Akın Çağlar’ın başkanlık ettiği toplantıda, toplu ulaşım esnafı ile İBB’nin birlikte UKOME gündemine taşıdığı maliyet artışlarından kaynaklanan ücret artışı teklifi görüşüldü.

İETT, Metro İstanbul, Şehir Hatları, minibüs, taksi ve dolmuş ücretlerinde yüzde 50, servis ücretlerinde ise yüzde 40 artış yapılmasını öngören teklifle ilgili konuşan Çağlar, Türkiye’yi sarsan ekonomik kriz ve savaş

nedeniyle ulaşım esnafı ve tüketicinin haklı olduğu bir konuyu konuştuklarını söyledi.

TURGAY GÜL: “MALİYETİMİZ YÜZDE 300 ARTTI”

İstanbul Servisçiler Birliği Başkanı Turgay Gül de akaryakıt fiyatlarına gelen zam nedeniyle servisçilerin hizmet veremez bir noktaya geldiğinin altını çizdi ve UKOME’den en az yüzde 35 oranında zam beklentilerinin olduğunu söyledi. Km maliyetlerinin 75 kuruştan 2.5 liraya çıktığını belirten Gül, “Bizim bu sistemi sübvansedecek gücümüz yok. Her sabah ofisimizi açtığımızda esnaf gelip ‘bu işi bu fiyata yapamayacağım’ diye iş bırakıyor. Servisçi esnafı kontak kapatma, iş bırakma safhasına geldi” şeklinde konuştu.

Maliyetler En Büyük Sorun

Maliyetler her geçen gün artmakta. Ukrayna-Rusya arasındaki savaş, pandemi sonrası toparlanma yılı olarak adlandırılan bu yıl üzerine kara bulut olarak çöktü. Brent petrol fiyatlarındaki artış, otobüsçünün en büyük gider kaleminde ciddi oranda sıçramalara sebep oldu. Bir diğer taraftan üretim bandına da sıçrayan bu kriz, sıfır araç yatırımlarında da ciddi oranda fiyat artışı olarak yansıdı. Diğer taşıma modlarındaki fiyatlardan dolayı bilet fiyatlarında istediği oranda artış yapamayan otobüsçü, her geçen gün karlılık oranını kaybetmekte.

Turizm Taşımacı İsyanda

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, tahditli plakalara yönelik almış olduğu son dakika kararı ile İstanbul’da taşımacıları karşı karşıya getirerek “Korsan”ı yasallaştırma kararı aldı. Karara tepki gösteren Turizm Taşımacıları, “Bakanlık bu konu hakkında geri adım atarak, yanlıştan bir an önce geri adım atılmalıdır” dedi.

OİSD Genel Kurula gidiyor

Sektörel birlik ilkesi ile kurucu başkanlık görevini ilk somut adımı gerçekleştiren Ayhan Kara’nın sürdürdüğü, patronların bir araya geldiği OİSD (Otobüs İşletme Sahipleri Derneği), kuruluşundan altı ay sonra ilk genel kuruluna gidiyor. 29 Mart tarihinde Ankara Ticaret Odası’nda gerçekleştirilecek genel kurula tüm sektör paydaşları davetli.



Verimli Geçen Toplantılar Sonrasında

Mustafa Yıldırım
Sayfa 17’de



Bir haftalık mola

İbrahim Artırdı



Sektör Paydaşlarımızla Destek Olmalıyız

Yalçın Şahin
Sayfa 5’te



Bir haftalık mola

Levent Birant



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Yönetmeliği, ‘Sıfırdan Toplama’ Zamanı

Emre Ak
Sayfa 17’de



Bir Savaş Bitti Derken

Cem Türkan
Sayfa 4’te



Marka Tecavüzü

Lerzan Bayram
Sayfa 14’te

Merhaba

Ben

trendbilet

.com

trendbilet.com Kimdir?

Yıllarca bu sektörde otobüs işletmeciliği yapmış, sektör tecrübesi olan **Erdal Çetin** tarafından kurulan "trendbilet.com" yine aynı şekilde sektörün önde gelen isimleriyle iş birliği içinde kurulmuş yepyeni bir platform hayaliyle yola çıkan; tecrübeli, sağlam ve inovatif bir ekiptir.

trendbilet.com Nedir?

Otobüs, uçak, feribot gibi taşıma hizmeti veren firmalar ile hizmeti satın alacak yolcu arasındaki dijital bilet satış platformudur.

trendbilet.com Ne yapacak?

1 Dijital anlamda rakiplerine fark atacak, yepyeni çözümler sunacak.

3 Yoğun araştırmalar sonucu uzman ekipleriyle kullanıcı dostu, anlaşılır ve kolay bir alt yapı kazandıracak.

5 Para kazanacak ve iş ortaklarına para kazandıracak.

2 Platform yapay zeka ile kullanıcılarına sürekli güncel fırsatlar sunacak.

4 Avantajlı kampanyalar sunacak.

6 İş ortaklarına değer katacak değer kazandıracak.

7 Hızlı, pratik ve pazarda büyük bir yükseliş yakalayıp Unicorn olma hedefiyle çalışacak.



Mersin Nur'dan 3 adet Travego Yatırımı

Mersin'in yenilikçi firması Mersin Nur, filo yenileme çalışmaları kapsamında, Mercedes-Benz Türk Bayisi Hasmer'den 3 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD Black Edition yatırımı yaptı. Yatırım ile alakalı gazetemize açıklamada bulunan Mersin Nur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur;

'3 araçlık yatırım yaptık. Bu 3 aracın yatırımında bizlerden desteğini esirgemeyen bayimiz Hasmer'e, otobüs satış müdürü çok kıymetli Yaşar Şahin Bey'e teşekkürler-



imi sunuyorum. Mercedes-Benz Travego araçlar gerek düşük işletme maliyetleri ile gerek yolcu konforu gerekse de ikinci el değeri olarak sektörümüzde reşat altını olarak değerlendirilen bir araç. Bu yüzden yatırımlarımızda tercihimiz Mercedes-Benz araçlar üzerine olacak. Biz 30 yıldır bu sektöre içerisindeyiz. O302 araçlar ile biz bu sektöre giriş yaptık, o dönemki anıma değinmek istiyorum; V6 araçlar çıktı otobüsçülük bitti dendi, ardına O302S'ler çıktı otobüsçülük bitti dendi, V8 O303'ler çıktı sektör bitti dendi, O304'ler çıktı bu sefer kesin bitti denildi, O403'ler çıktı bitti dendi, soruyorum şimdi biten nedir? Yıl 2022 oldu Travego'lar çıktı halen tüm hızıyla sektörümüz devam ediyor. Karayolu yolcu taşımacılığı bitebilecek bir sektör değildir.

Sektörümüz hakkında her zaman pozitif düşünce ile işyerime gitmekteyim. Hayırlısı ile bu yılın tüm sektör paydaşlarımız için verimli geçecek bir yıl olarak öngörmekteyim. Evet sıkıntılı bir süreç içerisindeyiz işletmelerimizi yürütebilmek adına, geçtiğimiz yıl yakıt fiyatları uygundu fakat taşıyabilecek yolcumuz mevcut değil idi, bu yıl yolcu sayımızda bir problem yok ancak

yakıt fiyatlarındaki artış, bizlerinde vatandaşımızı mağdur etmemek adına göstermiş olduğumuz fedakârlıklar dolayısı ile karlılık oranımızı ciddi oranda düşürdü. Sadece bölgemiz özelinde değil, ülkemizin her bölgesinde anlamlandıramadığım gereksiz bir rekabet durumu ortada. Bizlerin etmiş olduğu zararı ben şu şekilde açıklamak isterim, Mersin otogarından boş çıkan araçtan ise, kurban kesip, halkımıza dağıtmamız bizim için daha hayırlı bir unsur olur. Ama, insanlar bu düşünce ile hareket etmemekte. Bu araçların her birinin bir milli servet olduğunu kimse düşünmemekte. 5 sıra yapmaktan ise, 3 sıra düzenleyip, mevcut sıralarda doluluk sağlamayı bir türlü kazandıramadık sektörümüze. Ben cebimdeki 5 lirayı yaksam, çevremdeki arkadaşlarım buna karşı çıkar fakat, biz bu 5 liranın binlerce katını aracımızı boş olarak sefere gönderir iken yırtmaktayız. Son olarak eklemek istediğim bir durum mevcut, Biz Mersin Nur Turizm ailesi olarak, yazıhanecilerimiz ile, kaptanlarımız ile, ortaklığımızdan tutun, birçok hamlemizi ortak karar ile sürdürmekteyiz. Bu durumu diğer tüm sektör paydaşlarına da kesinlikle tavsiye etmekteyim.

Sivil Toplum Kuruluşlarına Bakış

Sivil toplum kuruluşları (Dernekler) toplumun sesi, atan nabzıdır. Devlet ile toplum arasında köprüdür. Günümüzde sivil toplum kuruluşlarına bakış ise çok iyi değil. Çünkü kumar oynanan illegal işlerin döndüğü topluma faydası olmayan yerler olarak bilinmekte. Öncelikle halkın aklından bu kötü düşünceleri silmek için sivil toplum kuruluşlarını ikiye ayırmak gerekir. Bir mesleki alanda faaliyet gösteren, iki dayanışma ve yardımlaşma statüsünde diye.

Mesleki alanda faaliyet gösteren STK'lara devlet desteği mutlaka verilmelidir. Pandemi ve Ukrayna ve Rusya savaşı nedeniyle piyasalarda ticaret durma noktasına gelmiştir. Bu nedenle STK'lar üyelere aidaat toplama-mayınca faaliyetleri asgari seviyeye inmiş hatta çoğu STK fesih olma durumuna gelmiştir. Geliri olmayan STK'ların çalışmalarını devam ettirebilmeleri için devletin desteği şarttır. Ayrıca Mesleki alanda faaliyet gösteren STK'ların,

eğitim ve denetim için bazı yaptırım gücüne sahip olmalı. Bu konuda devletimiz, ilgili bakanlıkları ile alt kuruluşlarının STK'larla birlikte yapacakları ortaklaşa çalışmalarda belirlenecek konuların yasa ve kanunlarla resmi statüye kavuşturulması kaçınılmazdır.

Ayrıca STK'ların ayakta kalabilmesi içinde projelere destek verilmesi hem devletimizin hem de toplumun yararına olacaktır. Devlet büyüklerimizimizin bu konuda daha anlayışlı olacağını ve gereken hassasiyeti göstereceklerini ümit ediyorum.



Ali Rıza Yeniçkti

İstanbul'un yeni metrobüsleri geliyor!

Yeni metrobüslerimizi yakında İstanbulluların hizmetine sunacak olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.



444 6857 (444 OTKR) commercial.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
Doğru karar



Isparta Petrol Turizm, Yeni Mercedes - Benz Sprinter' larını teslim almaya başladı

Isparta Petrol Turizm, sipariş verdiği 30 adetlik Yeni Mercedes-Benz Sprinter Servis 15+1'in 8 adedini Koluman Motorlu Araçlar Samandıra'da düzenlenen tören ile teslim aldı. Isparta ve Antalya'da şehirlerarası yolcu taşımacılığı ve turizm taşımacılığında kullanılacak Sprinter ve Vito'lar ile Türkiye'nin turizm sektörüne olan yatırımlar sürüyor.

Isparta ve Antalya şehirlerinde turizm ve yolcu taşımacılığının önde gelen şirketlerinden Isparta Petrol Turizm, siparişini verdiği 30 adet Mercedes-Benz Sprinter'ın ilk 8 adedini teslim aldı. Toplamda 30 adet Sprinter ve 2 adet Vito siparişi veren ve faaliyetlerinde uzun yıllardır Mercedes-Benz markasını tercih eden Isparta Petrol Turizm, filosuna bu yeni araçları ekliyor.

Koluman Motorlu Araçlar'ın Samandıra'daki lokasyonunda gerçekleştirilen teslimat töreninde, Isparta Petrol Turizm Türkiye Operasyonları Direktörü Onur Keskin'e araçları; Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Coşkun Civan, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar İkinci El Satış Müdürü Faruk Özer, Koluman Motorlu Araçlar Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık, Koluman Motorlu Araçlar Hafif Ticari Araçlar Satış Mersin Şube Müdürü Altuğ Şakaklı ve Koluman Motorlu Araçlar Hafif Ticari Araçlar Satış İstanbul Şube Müdürü Ezgi Güçtekin teslim etti.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak: "2 yılı

aşkın süredir yaşadığımız pandemi sonrası, normalleşme sürecindeki turizm sektörüne olan yatırımlardan bir değerini, bugün Isparta Petrol Turizm ile birlikte gerçekleştiriyoruz. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar alımı ile yolcu taşımacılığı alanındaki faaliyetlerini daha da güçlendiren Isparta Petrol Turizm'e, tercihlerinden dolayı teşekkür ediyoruz. Teslim ettiğimiz Sprinter ve Vito araçlarımızla Isparta ve Antalya bölgesindeki etkinliklerini arttıracaklarına inandığımız Isparta Petrol Turizm'e yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyoruz."

Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok: "Kuruluşumuzun ilk döneminden günümüze, yolcularımızı konfor ve güvenliğini aralıksız üst düzeyde tutmaya çalışırken, işletmemizin verimli bir şekilde geleceğe adım atmasını amaçlıyoruz. Siparişlerini teslim almaya başladığımız Sprinter ve Vito araçlarla da, filomuzun farklı bir alanında daha Mercedes-Benz yıldızını tercih ettik. İşletme maliyetleri ve kalitesiyle beğenimizi kazanan araçlarımızdan toplam 32 adet sipariş ederek, Isparta ve Antalya bölgesindeki turizm faaliyetlerimizi arttırıyoruz. Bu yatırımları gerçekleştirmemizde emeği olan tüm

Mercedes-Benz Otomotiv ve Koluman Motorlu Araçlar çalışanlara teşekkür ediyor; yeni araçlarımızın öncelikle yolcularımıza hayırlı olmasını diliyoruz."



BİR SAVAŞ BİTTİ DERKEN...

İki yılı aşkın süredir pandemi ile olan savaşımızın son günlerine gelmiş bulunuyoruz. Aşının da etkisiyle 3-4 defa zirve yapan Covid hastalığı yavaş yavaş hayatımızdan çıkmaya başladı. Özellikle maske ve Hes kodu kullanımının genelden özele indirgenmesi ise bu zaferin en büyük sinyallerini oluşturmaktadır. Dünyada ve ülkemizde önemli gündem maddesi oluşturan bu hastalık sektörümüzü de olumsuz etkilemiş ve 2 yıl boyunca aktif çalışmalarımıza engel olmuştur. Vakaların ve vefatların da azalıyor ise bizleri mutlu etmektedir.

Şubat sonu ve mart başı itibarıyla bu pandemi sürecinin sektörümüze olumsuz etkilerini atlattığımızı düşünürken; Karadeniz'de komşumuz olan iki büyük ülkenin birbiri ile savaşa başlamış olması bizleri derinden üzmektedir. Sivil can kayıpları ve yaşanan insani dramlar her gün televizyona ya da sosyal medyaya yansımaktadır. Ülkemiz ise güçlü dış politikası ile arabuluculuk görevini üstlenmiştir. Bu sırada da hem savaş bölgesindeki vatandaşlarımızın tahliyesini sağlamış ve hem de yine aynı bölgeye insani yardımların sevkini planlamıştır. Elbette savaş anında turizmi düşünmek çok doğru değildir. Ancak bir taraftan da mesleğimiz turizm olduğundan ister istemez gelecek planlaması yapmak zorunda kalmaktayız. Savaşın bize ilk yansımaları petrol fiyatlarının dünyada dolar karşısında artmasından dolayı, yakıt fiyatlarının pompada astronomik

artması ile olmuştur. Maliyetler çok ciddi noktalara gelmiştir. Diğer bir önemli konu ise özellikle Akdeniz sahillerine gelen Rusça konuşan turist sayısında çok ciddi azalma olacağı öngörülmektedir. Ukrayna halkının savaş mağduru olması ve Rusya'ya uygulanan ambargolar nedeniyle Rus turistlerin de gelemeceği olmasından dolayı sürecin zor işlenmesine sebep olacaktır. Bu nedenle hem başka pazarların değerlendirilmesi ve iç pazarın hareketlendirilmesi önümüzdeki günler açısından önemlidir. Elbette dediğimiz gibi süreç kolay olmayacaktır, sonuçta başta Antalya ilimiz olmak üzere birçok şehrimiz kendini Rusça konuşan turistlere göre ayarlamıştır. Ancak hem turizmci hem de taşımacı olarak bizlere krizlere alışık hale geldik. Bu günleri de hep birlikte aşacağımıza inancımız tamdır.

Ramazan başladığı şu günlerde herkese hayırlı ve güzel günler diliyorum. Her ne kadar krizlerle boğuşsak bile bayram ve bayram sonrası günlerde işlerimizin yoğun olacağına inanıyorum. Yeni sayılarda 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 buluşt. 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.





Texaco sahaya çıktı ustalarla buluştu

Türkiye'de Petrol Ofisi tarafından üretimine başlayan küresel madeni yağ markası Texaco roadshow'a çıktı, 52 günde 25 ilde 62 sanayi sitesine giderek 20.000 ustayla buluştu.

Petrol Ofisi, Chevron ile Eylül 2020'de imzalanan anlaşma kapsamında, Texaco markalı madeni yağların Türkiye'deki üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini üstlenmişti. Başarılı bir hazırlık sürecinin ardından Texaco'nun dünyaca ünlü Havoline® ve Delo® markalı ürünlerinin Türkiye'de üretim ve satışına Kasım 2021'de başlandı. Petrol Ofisi'nin Derince'deki üretim tesislerinde ilk etapta Texaco markalı sentetik binek otomobil motor yağları, ağır vasıta motor yağları, hidrolik, dişli ve gaz motor yağlarının üretimi gerçekleştiriliyor. Ürün yelpazesi, Türkiye'de ilk kez üretilecek bazı özel serilerle birlikte tüm Texaco



ürünlerini kapsayacak şekilde genişleyecek. 52 günde, 25 ildeki 62 sanayi sitesinde 20.000 ustaya ulaştı Türkiye'de üretim, dağıtım ve satışa başlayan Texaco, pazara etkin bir şekilde giriş yaptı. Üstün nitelikli madeni yağ ürünleri ile kısa sürede beğeni birlikte sahaya da inerek, özel servis ustalarını ziyaret etti. 10 Ocak'ta başlayan Texaco roadshow'da özel tasarlanmış tır ve ekipler, 25 ili dolaştı ve 62 sanayi sitesini ziyaret etti. 52 günde 20.000 ustaya ulaşan Texaco, üstün nitelikli ürünlerini ve sundukları ayrıcalıkları yüz yüze tanıtmaya fırsatı buldu. Saha çalışmalarında ayrıca, dayanıklılık testleri, penaltı atışları gibi birbirinden eğlenceli etkinlikler, ikramlar, ödülleri ve hediyeleri ile ustalar keyifli saatler geçirdiler.

"Texaco, pazarda etkin bir şekilde yer almaya devam edecek" **Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu**, Texaco'nun Türkiye pazarına girer girmez büyük ilgi gördüğüne vurgu yaparak, "Texaco'nun bu kadar kısa sürede sahada bulduğu bu pozitif karşılık mutluluk verici. Texaco nitelikli ürünleri ile birlikte, roadshow'lar, saha aktiviteleri, eğitimler ile Türkiye pazarında etkin bir şekilde yer almaya devam edecek" dedi.

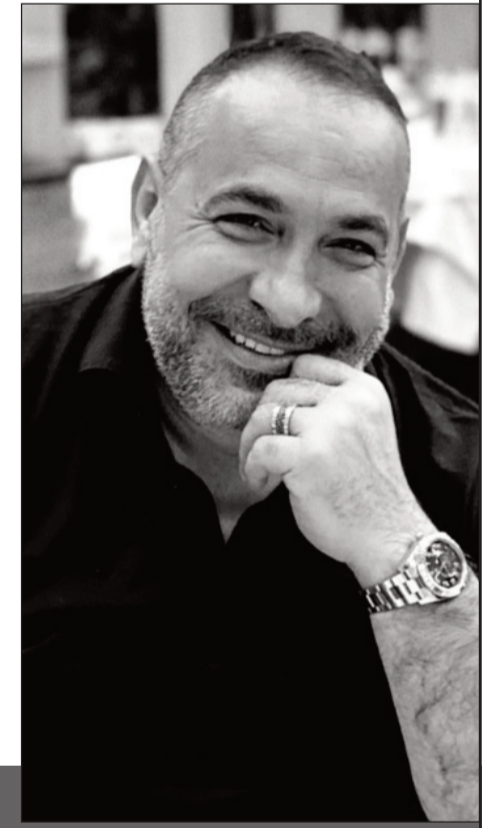


Sektör Paydaşlarımıza Destek Olmalıyız

Pandemi sonrasında toparlanma yılı olarak hedeflenen bu yılda maalesef korkulan başa geldi. Ukrayna ile Rusya arasındaki savaş tüm dengeleri alt üst etti. Her ay yatırım ve işletme maliyetlerine belirli oranda zam gelmekte. Bu zammın gerekçesi, döviz artışı veya ekonomik istikrarsızlık değil, ortada bulunan malın kıstıtlı sayıda olmasıdır. Malumunuz dünya genelinde ciddi oranda enflasyon dalgalanması mevcut fakat ürünlere getirilen %5-%10'luk periyodik zamlar, emtia ürünlerin bulunamamasından, ağır bir pandemi koşulunu atlattığımız ve Ukrayna-Rusya arasındaki savaşın belirginlik göstermesinden ötürüdür. Savaş içerisinde bulunan ülkelerde otomotiv sanayisindeki bileşenlerin fabrikaları bulunmakta. Ürün gönderimi orada olmayınca, üretim bandında ciddi aksaklıklar meydana gelmekte. Tedarik zincirindeki problem sonucu da üretilen mallar kıstıtlı adetlerde piyasaya çıkmaktadır. Ben halen yıl başında belirttiğim düşüncedeyim. Bu zamlar doğru oranda değil, hala otobüs fiyatları olması gereken değer aralığında değil. Her gelen zammın ardında arka perdede, yakıt maliyetlerinde, servis maliyetlerinde, faiz değerlerinde otobüs fiyatlarının altında eziliyor. Yeni araçlar şu an %10 ile %20 arası yüksek fiyat üzerinden satılmakta. İkinci el fiyatları da aynı oranda daha yüksek fiyatlara satılmakta. İlerleyen süreçte dönem geçtikten sonra, sezon sonrasında, ikinci el araç fiyatlarında olağanın çok daha üzerinde sert bir değer kaybı olacağını tahmin etmekteyim. Bu yüzden doğru alımlar yapılmalıdır. Bulduğumuz ortamda kimse savaş sürecinin ne kadar süreceğini ve turizm, şehirlerarası otobüs sektörünün sezonunun nasıl geçeceğini kestiremediği için, yardımcı olmamız gerektiği görüşündeyiz. Biz Mapar Otomotiv olarak asıl yoğunlaştığımız alan, paydaşlarımızın sorunsuz, arızasız bir şekilde yoluna devam edebilmesidir. Bu doğrultuda da elimizden geleni yapmaktayız. Vitrinde diğer araçlar ile rekabet

edebilmek için bir vizyon başlattık. Piyasada bulunan tüm marka ve modellerde A'dan Z'ye revize hizmeti vermekteyiz. Otobüs için şu an alım zamanı değil. Yatırım yapmak için, belirlenen kriterler oluşmalıdır. Şu an kriterler yatırıma uygun değil. Araç fiyatları yüksek, faizler yüksek, işletme maliyetleri fazla. Şu an araç yatırımı yapmak milli piyango almak ile eşdeğer durumda. Otobüşümüz hala doğru yerde değil ve her geçen gün de doğru dan uzaklaşmakta.

Akaryakıt fiyatlarındaki artış kaçınılmaz. Savaş ile birlikte dünya bir kriz gölgesinde. Kendi görüşümce de bu denli bir artış sağlanmamalı ancak otobüşümüz de dirayetli olmalıdır. Yarın mazot ücretsiz oldu varsayalım, bizim otobüşümüz rekabet uğruna belki yolcu ücreti taşıyacak durumda. Otobüşünün kendine verdiği zararı, kimse otobüşümüze veremez. Konu özette, doğru fiyatlandırma dinamikleri altına giriyor. Biz fiyatlandırmayı doğru yaparsak, bulunan koşullarda her halükârda kazanç elde edeceğiz. Hiçbir insan sabah işe ne kadar kaybedeceğim diye gitmez. Bizim izlediğimiz politika, dünyada kimsenin uygulamadığı bir politika. Arkasında sığdığımız acabaları bir şekilde bırakmamız lazım. Bir an önce doğru sisteme geçiş yapmalıyız. Doğru sistem ise doğru fiyatlandırma ile olacaktır.



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



TEMSA
Yetkili Bayi ve Servis

“İlkemiz ‘Yüzde yüz’ müşteri memnuniyeti”

Gelecek Otomotiv CEO'su Bekir Koman ile pandemi sürecini, 2021 yılının nasıl geçtiğini ve 2022 yılı için öngörülerini konuştuk. İşte merak ile okuyacağınız keyifli söyleşimiz;

Haber Ulaşım: Gelecek Otomotiv'den bahsedebilir misiniz?

Bekir Koman: Mercedes-Benz ile yolculuğumuza Anadolu'da Diyarbakır ve Erzurum'daki showroomlarımız ile başladık. Sektörde uzun yıllar süren tecrübeye sahip olan Gelecek Otomotiv, 18 yıldır Mercedes-Benz marka araçların satış ve satış sonrası hizmetlerini başarıyla sürdürüyor. Gelecek Otomotiv olarak 43 milyon euro'luk yatırımımızla, toplamda 45 bin metrekarelik alanda, 208 çalışanımız ile birlikte dürüstlük, şeffaflık ve yüzde yüz müşteri memnuniyetine dayalı hizmet anlayışımız ile otomotiv geleceği olmaya devam ediyoruz. İstanbul şubemizi 2018 yılında önemli bir yatırımla açtık. Gelecek İstanbul; 9 bin 500 metrekarelik dev bir alanda birçok mimari özelliği ve teknolojik ilkleri içerisinde barındırırken binamızın üzerinde en büyük Mercedes-Benz yıldızını gururla taşıyoruz.

İstanbul Gelecek Otomotiv

2019 yılında ortaklık yapısının değişimi ile yakın zamanda aramızdan ayrılan değerli büyüğümüz ve saygıdeğer iş insanı Sayın Mehmet Emin Acar şirket hisselerinin tamamını satın almıştır. Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanlığına Sayın Beşir Acar ve Otomotiv Grubu Ceo görevine şahsım atanmıştır. Gelecek Otomotiv geçmişten gelen önemli başarılarının üzerine, yeni yönetim anlayışı ve vizyonu ile başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. Son 2 yılda göze çarpan büyüme oranları, teknolojik yatırımları, crm uygulamaları, ürün deneyiminin teknolojik yatırımlar ile müşterilerimizle buluşturulması, pazarlama ve müşteri deneyimiyle, aldığı ödüllerle, çok daha ileriye hedeflemeye devam ediyor. Gelecek Otomotiv ticari araç müşterilerine sunduğu geniş ürün yelpazesi, sektörün dinamiklerini yakından takip etmesi, satış, finansman, sigorta; TruckStore ve BusStore markaları altında ikinci el, takas, servis anlaşmaları ve satış sonrası hizmetleri ile müşteri memnuniyetini ön planda tutuyor ve başarı çitasını her geçen gün daha da yükseltme hedefi içinde hareket ediyor. Tüm bunları yaparken teknolojik ve dijital alanlarda süreklilik arz eden şekilde gelişimini devam ettiriyor.

Haber Ulaşım: Müşteri neden Gelecek Otomotiv'i seçmeli?

Bekir Koman: Başarılarımızın arkasında yatan en önemli gerçek; Gelecek Otomotiv çalışanlarının ortak ilkesi olan “Yüzde Yüz Müşteri Memnuniyeti, profesyonel hizmet anlayışı, titizlik ve güven” unsurlarıdır. Çünkü Gelecek Otomotiv için başarının önemi, başarının tek sefere mahsus değil her zaman sürdürülebilir olması gerçeğine dayanmaktadır. Sürdürülebilir başarı ise; mutlu, motivasyonu yüksek ve firma vizyonuna inanan çalışanların başarısı ile mümkündür. İşte misafirlerimizin Gelecek Otomotiv'i tercih etmesinin en büyük gerekçesi bu olmalı. “Mükemmel Müşteri Deneyimi” ilkimizle 18 yıllık köklü geçmişimizi de arkamıza alarak, misafirlerimizimize geniş ürün yelpazemizi mimarisini ile ön plana çıkan showroomlarımızda keyifli incelerken test sürüş showromlarımızla Mercedes-Benz modellerimizi deneyimleme imkanı sunmaktayız. Günümüzün yoğun temposunda servise gelmeye vakit bulamayan misafirlerimiz için valesi ekibimiz otomobillerini yerinden alıp bırakarak hayatlarını kolaylaştıracak çözümleri kesintisiz sunmaktalar. Ayrıca otomobillerini servimize bırakan misafirlerimiz için İstanbul Havalimanına valesi ile ulaşım imkanı sağlıyoruz. Otomobili bakım onarım işlemleri için servislerimize getiren misafirlerimize geniş ikame otomobil filomuzu sunarak Mercedes-Benz sürüş konforuna kesintisiz devam etme ayrıcalığı veriyoruz. Diyarbakır Gelecek Otomotiv Ambiyansı ile göz dolduran showroomlarımızda misafirlerimiz bekleme alanında özel kahve çekirdeklerinden özenle yaptığımız kahvelerini yudumlarırken kütüphane köşemizde güncel ve klasiklerden oluşan koleksiyonumuzu okuyabilirler, minik misafirlerimiz ise oyun köşemizde sıkılmadan vakit geçirebilirler. Gelecek Otomotiv'in tüm çalışanları kendi sorumluluk alanlarında planlı eğitimleri alıyor ve hizmet verdikleri müşterileri için en iyiyi sunma anlayışıyla bilgi ve tecrübelerini durmadan geliştiriyorlar.

“Gelecek Otomotiv Olarak İşimizi Layıkıyla Yapmaya Son Derece Özen Gösteriyoruz”

Gelecek Otomotiv'i farklı kılan ve süreklilik arz eden başarılarımızın arkasında liyakatlı çalışanları ve en çok da samimiyet bulunuyor. Gelecek Otomotiv olarak A'dan Z'ye hepimiz işimizi layıkıyla yapmaya son derece özen gösteriyoruz. Merkezimize aldığımız müşterilerimizin ve onlara hizmet eden ekip arkadaşlarımızın en iyisini hak ettiğini düşünüyoruz. Bize inanan ve güvenen herkese layık olmak için başarılarımızı her daim ileriye taşıma hedefiyle hareket ediyoruz. Yaptığımız işin takım ruhu gerektiren bir iş olduğunun son derece bilincindeyiz.

Haber Ulaşım: Pandemi hayatınızda ve iş modellerinizde ne gibi değişiklikler getirdi?

Bekir Koman: Ülkemiz otomotiv pazarı son iki yıldır sıra dışı zamanlar geçiriyor. Koronavirüs salgını, ekonomik zorluklar ve dalgalanmalar derken beklentiler ve alışkanlıklar da değişti. Pandemi de toplu ulaşımdan uzak durmak isteyenlerin otomobile yönelmesi bugüne kadar hareketlilikte etkili olurken; son dönemde ise vatandaşların kur dalgalanmasında zamlardan etkilenmemek adına satın alma kararını öne çektiği görülüyor. Gelecek Otomotiv olarak müşterilerimizin satın alma deneyimlerini unutulmaz kılmak; müşterilerimizin ihtiyaç ve isteklerini karşılamak amacıyla tüm kadromuzla en iyi hizmeti sunma gayretimiz hiç durmadan devam ediyor. Pandemi sürecinden en fazla etkilenen sektörlerin başında; imalat, otomotiv, turizm, seyahat, taşımacılık ve perakende sektörlerinin olduğu hepimizin gözlemliyoruz. Pandeminin ilk evrelerinde en fazla etkilenen sektörlerden biri otomotiv sektörü oldu. Üretim tesislerinin kapatılması OEM ve parça tedarikçilerini; talebin azalması da distribütör ve yetkili satıcıları olumsuz yönde etkiledi. Seyahat kısıtlamaları ise araç kiralama ve seyahat şirketlerinin faaliyetlerinin durma noktasına gelmesine neden oldu. İçine girmiş olduğumuz süreçte kademeli üretim artışı, tedarik zincirinin yeniden canlanması ve bayilik kanadında satışların artış trendi içinde olduğunu görüyoruz. Tabi bu sürecin en başından bu yana özenle dikkat sarf ettiğimiz konulardan biri; satış ve satış sonrasında müşterilerimize mümkün olan en iyi hijyen koşullarını sağlamak ve arzu eden müşterilerimize ekstra hizmetler sunarak müşterilerimizin her türlü ihtiyaçlarına cevap vermek oldu.”

Otomobillerimiz ile ilgili evlerinin konforunda bilgi almak isteyen misafirlerimize “Online Görüntülü Danışmanlık” hizmeti ile kesintisiz destek verdik. Vale ve ikame araç hizmeti sağladık, showroomlarımızda sergilenen otomobillerimiz için en yüksek sterilizasyon, kafe ve açık alanlarımızda tek kullanımlık ürünler, satış ve servis müşterilerimizin otomobillerine her hizmet sonrası yerleştirdiğimiz özel hijyen kiti uygulamalarımızı devreye alıp sürekliliğini sağladık.

Haber Ulaşım: 2021 yılı Gelecek Otomotiv için nasıl geçti? Nasıl bir performans sergilediniz, rakamları paylaşabilir misiniz? Performansınız öngörülerinizle örtüştü mü?

Bekir Koman: 2021 yılı tüm dünyada 10.4 milyon adet eksik araç üretimi ile tamamlandı. Çip krizi nedeniyle tam olarak üretim yapılmadığı otomotiv sektöründe, hammaddede fiyatların artışı, tedarik sorunlarının devam etmesi de etkili oldu. Böyle bir tablo içinde Avrupa'da %4, dünyada %2 azalan otomotiv üretimi gerçekleşti. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2021 yılına aslında hızlı başladı ama haziran ayında başlayan düşüşün önüne geçilemedi. 2021 yılı ilk 6 ayında 2020 yılına göre daha yüksek satış rakamları yakalandı. Haziran ayında çip krizi nedeniyle üretimde, tedarik sıkıntısı nedeniyle ithalatta başlayan sorunlar, görüntüyü tersine çevirdi. Otomobil ve Hafif Ticari araç pazarı 2021 yılını 737.350 satış ile kapattı. Geçen yıl satışlar, 2020 yılına göre %4,6 azaldı. Otomobil satışları söz konusu dönemde %7,9 azalarak 561 bin 853 olurken, hafif ticari araç satışları ise %7,9 artarak 175 bin 497'ye ulaştı. Ayrıca bu dönemde 2 bin 846 elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. Toplam satışların içerisinde bizimde içinde bulunduğumuz premium segment payı %8 olarak gerçekleşti. 2020 yılında 6 milyon 477 bin 153 adet olarak



gerçekleşen ikinci el pazarı, 2021 yılını 6 milyon 15 bin 36 adete kapattı. Pazarda %7,1 oranında bir düşüş oldu.

Ağır ticari kategorisinde; 2021 yılı Ocak-Aralık dönemi ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %54 oranında arttı. Bu dönemde satılan toplam araç sayısı 28 bin 540 oldu.

Çekici satışları, 2021 yılı Ocak-Aralık döneminde geçen yıla göre %60 oranında artarak 17 bin 652 adet olurken, kamyon satışları da %45 oranında artarak 10 bin 888 adet olarak gerçekleşti.

Gelecek Otomotiv olarak; otomobil, hafif ticari ve özellikle ağır ticari ürün gruplarında hedeflediğimiz rakamları gerçekleştirdik. 2021 yılı Kamyon satışlarında en yüksek satış adedi Türkiye 2.liği Gelecek Diyarbakır şubemizin oldu, Kamyon satışlarında en yüksek müşteri memnuniyeti 2.liği, en yüksek servis sözleşmesi satış Türkiye 3.lüğü, yine kamyon kategorisinde en yüksek finansman adedi yapan bayi Türkiye 2.liği, TruckStore üzerinden en çok ikinci el kamyon satan bayi Gelecek Erzurum şubelerimiz olurken Hafif Ticari kategorisinde gizli müşteri Türkiye 1.liği ve Otomobil kategorisinde en iyi finansman bayi Türkiye 1.liği Gelecek Diyarbakır şubemizin olmuştur. Gelecek Diyarbakır şubemiz 2020 yılında Kamyon satış kategorisindeki Türkiye 4.lüğünden 2021 yılında Türkiye 2.lüğüne yükselerek göğsümüzü kabartan başarı grafiği sergilemiştir. Teknolojilerin hızlı gelişimi, tüketici ihtiyaçlarının ve beklentilerinin paralellliğini de gözler önüne serdi. Bu gelişme ve ihtiyaçlara paralel, Gelecek Otomotiv olarak varlık sebebimiz olan değerli müşterilerimize en iyi, en kaliteli ve yenilikçi hizmetleri sunmayı ve bu hizmetleri teknolojiye paralel geliştirmeyi amaç edindik. Tüm inovatif yaklaşımlarımızla son 2 yıl içerisinde almış olduğumuz sayısız ödüller, Fortune 500'de büyüme oranlarımızla ve elde ettiğimiz sektörel başarılarımızla çok daha ileriye gitmeye ve müşterilerimize en iyi deneyimi sunmaya devam edeceğiz.

Haber Ulaşım: 2022 yılı için öngörülerini nelerdir? Pazar yıl içerisinde nasıl bir seyir izler?

Bekir Koman: Otomotiv sektörü, birden fazla sektörle yakın ilişkisi nedeniyle dünyada olduğu gibi Türkiye'de de lokomotif sektörler arasında yer alıyor. Ülkemiz otomotiv sektörü ihracatı yoğun bir sektör ve otomotiv sektörü için 2022 yılının 2021 yılından daha pozitif bir yıl olacağını öngörüyoruz. Önümüzdeki dönemde, otomobil talebinin bugünkü seviyelerini koruması ve ekonomik koşulların dengeye ulaşması ile birlikte bu yıldan daha iyi bir yıl olacağı inancındayız.

2021 yılını zorlu, inişli çıkışlı ve her ayına başka olayın damga vurduğu bir yıl olarak niteleyebiliriz. Çip krizinin farklı nedenleri var ama ana sebep: pandemi. Tedarik zincirindeki bu olumsuz durum, otomobil bulmayı zorlaştırdı. Bunun sonucunda da pazar dengesi bozuldu. Çip krizi nedeniyle yaşanan sıfır araç tedarik sorunu sıfır araç pazarını ve devamında ikinci el pazarını etkiledi. 2021'in sonunda başlayan kur dalgalanması ile de ikinci el talebi tekrar arttı.

Çip krizinin ne zaman aşıllacağı ile ilgili bir belirsizlikler söz konusu 2022 öngörüsü yapabilmek için oldukça erken fakat mart ayından sonra bulunurluk sorununun önemli oranda çözülebileceğini öngörüyorum. Bunun yanında kurlarda da bir belirsizlik hüküm sürüyor. Ayrıca faizlerin de bir yere oturması lazım bu üç parametre 2022'nin seyrinin belirleyecektir diye düşünüyoruz. Virüse karşı geliştirilen aşı alternatifleri ve yayınlaması gibi umut verici gelişmelerle özellikle yılın 2. çeyreğinin sonunda ülkemizde de pandeminin etkisinin azalacağını düşünüyoruz. Bu durum hem beklenen önemli yatırım projelerinin yeniden hızlanmasına hem de müşteri alımlarının yeniden artmasına pozitif katkı sağlayacaktır. Beklentimiz, 2020'nin önemli bölümünde durma noktasına gelen inşaat projelerinin 2022'de yeniden hızlanması ve yeni alımlarla kamyon pazarının da büyüyeceği yönündedir.

"Başarılarımızı Daha İleriye Taşımak Üzere Çalışmalarımız Devam Edecek"

“Uzun yıllar Gelecek Otomotiv çatısı altında hizmet verdiğimiz sektörde çok ciddi işlere imza attık ve yüksek adedi birçok kamyon teslimatını gerçekleştirdik. Özellikle rakip marka araç parkına sahip olan birçok müşterimizi, Mercedes-Benz markası ve Gelecek Otomotiv ile tanıştırdık. Gaziantep, Adana, Mersin, Kayseri, Samsun ve Nevşehir gibi yurdumuzun birçok yerinde sektörde ses getiren teslimatlar gerçekleştirdik. Zor dönemlerde hedefleri gerçekleştirmek ve kayda değer sonuçlara imza atmak ayrı bir önem taşıyor; teslimatlarımızın çoğunu zor dönemlerde gerçekleştirdik. Küçümlerinin yaşadığı dönemlerde büyümeyi başardık. Bundan sonra da başarılarımızı daha ileriye taşımak üzere çalışmalarımız yorulmadan ve coşkuyla devam edecektir.”

Teknoloji, insan ve iş süreçlerinde bütüncül bir dönüşümü gözler önüne seren dijital dönüşüm gerçeği çağımızın vazgeçilmez unsurudur. Birçok sektörde olduğu gibi otomotiv sektöründe de dijitalleşmeye hem geçtiğimiz dönemde hem de pandeminin getirdiği zorunluluklar ile beraber, son 1-1.5 yıl içinde çok daha fazla önem verilmeye başlandı. Sektörde yaşanan dijital dönüşüm, mobilitenin artık dijital tabanlı olmasını sağlıyor.

Gelecek Otomotiv olarak dijitalleşme yolculuğumuzdaki dönüşüm aşamaları arasında dijital performans ölçüm platformu, görüntülü danışmanlık, dijital fiyat ve bilgi spectleri, satın alma takip ekranları, Hır çözümleri, dijital raporlamalar gibi pek çok yeniliği entegre etmiş bulunmaktayız. Dijital dönüşüm ve çözümleri için Gelecek Otomotiv bünyesinde dijital teknolojilerin günlük hayata entegrasyonuna hızla adapte olmak üzere 2022 yılı için dijital dönüşüm yol haritamızı oluşturduk. Keyifli röportajımızın sonuna yaklaşıırken 2022 yılında otomotivde oyunun yeniden kurulduğunu ve paradigmanın değiştiğini söyleyebilirim. Salgındaki gelişmeler, tedarik zincirindeki rahatlama, kur ve faizlerin seyri 2022 yılının durumunu belirleyecek etkenlerin başında gelecektir. Günümüzde talepleri düşündüğümüzde arz sorunları düzelirse 2022'de pazara daha umutlu bakabiliriz.



Sektördeki başarımızı taçlandırdık!

Gelecek Otomotiv Diyarbakır ve Erzurum bayilerimiz, bizleri gururlandırmaya devam ediyor! Mercedes-Benz Kamyon ödülünde başarıları ile birçok ödüle layık görüldü. Markamıza değer katan tüm çalışanlarımıza ve değerli iş ortaklarımıza teşekkür ederiz!

KAMYON

2021 En yüksek satış
adedi Türkiye 2'si

Gelecek
Diyarbakır

KAMYON

2021 En yüksek servis sözleşmesi
satan Türkiye 3'üncü bayi

Gelecek
Diyarbakır

KAMYON

2021 En yüksek müşteri
memnuniyeti Türkiye 2'si

Gelecek
Diyarbakır

TRUCK STORE

üzerinden en yüksek
araç satan bayi

Gelecek Diyarbakır
1. SIRADA

KAMYON

2021 En yüksek finansman adedi
yapan bayi kategorisinde Türkiye 2'si

Gelecek
Diyarbakır

TRUCK STORE

üzerinden en yüksek
araç satan bayi

Gelecek Erzurum
3. SIRADA



Gelecek Otomotiv

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan Aksoğan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Firmamızın kurucularından,
TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi,
değerli büyüğümüz

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi
değerli büyüğümüz

İlhan AKSOĐĐAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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

malatya
medine[®]
turizm

BAŞSAĞLIĞI

Aksanoğlu Zafer Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine başsağlığı
ve sabırlar dileriz.





Hassoy'dan Yeşil Muş Ovası'na 5 adet Travego Black Edition

Şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Yeşil Muş Ovası Turizm, 2022 yılı yatırımlarını da yıldız otobüsleri üzerinden sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı yapılan 5 adet Travego 16 2+1 araçlar, Mercedes-Benz Türk'te yapılan teslimat töreni ile Yeşil Muş Ovası Turizm yetkililerine teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kredi desteği ile satış işlemleri gerçekleştirilen araçların teslimatı için 22 Mart 2022 tarihinde Mercedes-Benz Türk Teslimat Holünde bir tören organize edildi. Törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit tarafından Yeşil Muş Ovası Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Harun Özkan, Genel Müdür Hakan Kızılkaya ve Yeşil Muş Ovası Turizm Müdürü Yavuz Özkan'a teslim edildi.

araçlarımızda yüzde 4'e varan yakıt sarfiyatı sağlıyor. Yeni araçlarının Yeşil Muş Ovası Turizm'e bol kazanç getirmesini ve hayırlı olmasını diliyorum." Dedi.

BU YATIRIMDA NİNOVA TV BOX SİSTEMİ, YOLCU EĞLENCE SİSTEMİ VAR

Yeşil Muş Ovası, yapmış olduğu yatırımlarda sektörün yeni eğlence sistemi Ninova TV Box üzerinden tercihi yaptı. Bu tercih hakkında açıklamada bulunan Yönetim Kurulu Başkanı Harun Özkan; 'Yeşil Muş Ovası ailesi olarak her zaman yenilikten yanayız. Yolcularımızın keyifle seyahat etmeleri adına hiçbir konudan ödün vermeksizin faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Bu yatırımımızda da araçlarımıza oldukça yakıştığını düşündüğüm Ninova TV Box sistemi ile araçlarımızı taçlandırdık. Ninova TV Box sistemi, düşük işletme maliyetleri ile sektörümüze oldukça faydasını dokunacağını düşündüğüm bir sistem. Şirket



Yeşil Muş Ovası Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Harun Özkan yapmış olduğu açıklamasında; "Şehirler arası yolcu taşımacılığı sektöründe uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firma olarak, çağın gerekleri ve müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda sürekli kendimizi yeniliyoruz. Bu anlamda araç yatırımlarımız da büyük bir önem taşıyor. Bugün teslim aldığımız 2022 model 5 adet Travego ile, tamamı Mercedes-Benz modellerinden oluşan 11 adet aracımızla hizmet vereceğiz. Yakıt tüketimi, yedek parça ve servis olanakları, 2.El değeri ve sahip olduğu bagaj hacmi yeni araç yatırımımızda Travego'yu seçmemizdeki ana unsurlar oldu" diye konuştu.

Hassoy Motorlu Vasıtalar bayi Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan'da, şu açıklamalarda bulundu: "Araçlarımız kullanıcılarımızın talepleri doğrultusunda yenilendi; benzersiz güvenlik donanımları, yolcu, muavin ve sürücü konforunu artıracak birçok özellik eklendi. Özellikle sürücü konforunu en ideal noktaya taşıyan otomatik vites özelliği, yeni

yetkililerine de sağlamış olduğu desteklerden ötürü teşekkürlerimi sunmaktayım.' Dedi.



Yeni Araçlarında, Yeni Nesil Otobüs Eğlence Sistemi

ninova
BUS TV

Tercihi yapan

YEŞİL MUS OVASI 'na



TEŞEKKÜR EDERİZ

ninova
BUS TV

www.ninova.com

0552 639 51 91



Mercedes-Benz Otomotiv'e staj başvuruları başladı

Mercedes-Benz Otomotiv, rotasını yıldızlara çevirmeye hazırlanan, üniversite hayatının son senesine girecek lisans veya yüksek lisans öğrencilerini, "DRIVE UP" adındaki 2022 Uzun Dönem Staj Programı'na bekliyor.

Mercedes-Benz Otomotiv, şirket içindeki farklı pozisyonlarda görevlendirilmek üzere, yeni 2022 Uzun Dönem Staj Programı, "DRIVE UP" için başvuruların kabul etmeye başladı. Programa başvurular online başvuru platformu üzerinden 10 Nisan'a kadar kabul ediliyor. Uzun dönem stajyer olmak isteyenler için aranan şartlar ise şu şekilde:

- 4 yıllık bir üniversitede öğrenim görmek veya yüksek lisans öğrencisi olmak.
- Staj başlangıç tarihinden sonra gelecek 1 yıl içerisinde öğrenim gördüğü programdan mezun olmak.
- Okul döneminde en az 2 gün, sömestr ve yaz tatilinde tam zamanlı olarak çalışabilmek.
- En az bir yabancı dili, (İngilizce ve/veya Almanca) iyi seviyede bilmek.

Staj döneminde öğrencileri bekleyen Mercedes-Benz Otomotiv'in "DRIVE UP" - Uzun Dönem Staj Programı 2022'ye, rotasını yıldızlara çev-

irmeye hazırlanan, üniversite hayatının son senesindeki öğrenciler veya yüksek lisans öğrencileri bekleniyor. Bu program dahilinde kariyerlerinin başlangıcındaki öğrenciler, iyi bir takım oyuncusu olmayı, inisiyatif almayı ve iş hayatını öğreniyorlar. Bu programda yer alacak olanlar, Mercedes-Benz Otomotiv ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketleri bünyesinde yer alan departmanlardan birinde görev alabiliyorlar.

Staj programı dahilinde öğrenciler, 11 ay boyunca yeteneklerini ortaya koyabilecekleri görevler üstleniyor. Yaratıcı ve yenilikçi fikirlerini destekleyen ekip arkadaşları ile tanışarak kişisel ve profesyonel gelişimlerini destekleyici çeşitli eğitimler alıyorlar. Ayrıca stajyerler, ders programlarına göre çalışma günlerini kendileri belirleyebiliyor. Bu sayede esnek ve eğlenceli bir çalışma ortamında kariyerlerine adım atıyorlar. Geçtiğimiz dönem programa kabul edilen öğrencilerin

yüzde 71'i Mercedes-Benz Otomotiv'de işe alınarak kariyerlerine başladılar. "DRIVE UP" - Uzun Dönem Staj Programı 2022'de yer alan departmanlar:

- Bilgi Teknolojileri (IT) (Yazılım Geliştirme, SAP Danışmanlığı, İş Analistliği, Proje Yönetimi, Süreç Danışmanlığı, İş Zekası ve Veri Analitiği, Mühendislik Teknolojileri vb.)
- Satış Pazarlama
- Satış Sonrası Hizmetler
- Finans, Muhasebe, Finansal Kontrol ve Raporlama, Dış Ticaret, Kredi Risk
- İnsan Kaynakları
- Satın Alma
- Kurumsal İletişim
- Hukuk
- Müşteri Hizmetleri ve Operasyon

MARKA TECAVÜZÜ

Geçtiğimiz haftalarda taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren bazı markaların ayırt edilemeyecek kadar benzerleri için bir şahıs tarafından Türk Patent Kurumuna başvurulduğunu gördük. Kimilerinin tescilli yapılmış, kimi ise inceleme aşamasındaydı.

Bu durum hala devam ediyor ve hatta bazı firmaların hala bu başvurudan haberi olmayabilir. Bu şahsın birçok firmanın logosuna ve markasına aynı anda başvurması ve her bir logoda çok küçük bir detay değiştirilerek bazılarını kendi üzerine tescillemesi tabii ki kötü niyet belirtisi.

Bu durumda yapılabilecek bir şey var mıdır? Öncelikle markanız için böyle bir başvuru olup olmadığını araştırmanız gerekiyor. Eğer var ise hangi aşamada olduğu önem taşıyor. Eğer hala tescillenmediyse ve inceleme aşamasındaysa Türk Patent Kurumuna itiraz işlemi yapılmalıdır. Markanın aynı iş kollarında kullanılmak üzere başvurulduğu göz önünde bulundurulursa zaten itiraz işleminden olumlu sonuç alınacaktır.

Ancak eğer tescillendiyse ya da bir sebepten itiraz yönteminden istenilen sonuç alınamadıysa o zaman

"hükümsüzlük davası" açma zarureti doğuyor. Maalesef dava süreçleri daha uzun ve masraflı olabilir. Yine de yıllardır kullandığımız ve bizzat kendisine değer kattığımız markalarınız için bu katlanılması zorunlu bir yöntem ve daha sonra yaşadığımız maddi zararlar için ayrıca tazminat davası açmanız mümkün.

Son olarak markanın bu kötü niyetli kişi veya kişilerce kullanıldığını görürseniz ya da markadan vazgeçmek için sizinle irtibata geçerse ve maddi taleplerde bulunursa mutlaka suç duyurusunda bulunmalısınız. Maalesef kötü niyetli şahıslar bunu bir kazanç kapısı olarak görüp böyle girişimlerde bulunabiliyorlar. Bize düşen çok geçmeden tedbirlerimizi almak...



Av. Lerzan BAYRAM



Isparta Petrol, Şehirlerarasındaki büyük başarısını Turizm sektöründe de sürdürüyor

Akdeniz Bölgesi'nin önemli taşıma firmalarından Isparta Petrol, şehirlerarasındaki başarısını Antalya turizmi içinde taşımacılık operasyonlarını başlatıyor. Isparta Petrol Turizm Türkiye Operasyonları Direktörü Onur Keskin, şirketin hedeflerini gazetemize yapmış olduğu açıklamada paylaştı. İşte Isparta Petrol'ün turizm sektöründeki yatırımı;

32 araçlık bir siparişimiz mevcut. Bu araçların ilk 8 adetini teslim aldık. Bu yatırımda almış olduğumuz araçlarımızı Antalya bölgesinde faaliyetlerini sürdürdüğümüz turizm taşımacılığı yapmak adına siparişlerini verdik. Turizm taşımacılığındaki sektöre giriş yapıp yapmama konusundaki araştırmalarımızı 4 yıldır sürdürüyor idik. Bu araştırmaların sonucunda belirli dönemlerde denemeler yaparak da değerlendirdik. Bunun sonucunda uzun vadeli bir yatırım planlaması yaptık kendimize. İlk satın almamızı da ilk adım olarak değerlendirmekteyiz. Antalya Bölgesi'nde önemli iş partnerlerimiz mevcut anlaşma yaptığımız. Onların gölgesi doğrultusunda da çekinmeden araçlarımızı teslim aldık diyebiliriz. Daha önceki süreçte de hatırlarsanız ki, şehirlerarası Mercedes-Benz Tourismo araçlarımızın yatırımlarında da son derece kriz ortamı

hakimdi. Biz Isparta Petrol olarak, krizi fırsata çevirmeyi seviyoruz. Krizlerden güçlenerek ayrılanlarız. Anlaşmalarımız gereği almış olduğumuz araçlar, yabancı turiste transfer hizmeti verme yönünde olacaktır. Hedefimiz, bu yılki turizm sezonunda 400 bin yolcu taşımak olacak. Bu yıl güçlü firmaların ayakta kalabileceği, sıkıntılı bir yıl olarak hafızalarımıza kazınacak. Burada kilit noktalar mevcut, piyasayı doğru okuyabilmek, doğru adımlar atabilmek. Bunları başaran insanlar ayakta kalacaklar. Turizm sektörü bizim üçüncü iş kolumuz. Diğer faaliyet alanlarımızdaki gibi kırılabilir değiliz. Buradaki avantajımızı da işimize sağlamak istiyoruz. Isparta Petrol, turizm alanıyla 200 kişiye istihdam sağlayan bir şirket olacak. Ülke olarak enflasyon üzerinden geçmekteyiz. Çalışmış olduğumuz firmalar döviz endeksli çalışma sağladığı için bizler, fiyatlarımızı anlık olarak yansıtmaya imkanına sahibiz. Aynı durumu biz şehirlerarası taşımacılık kısmında sağlayamamaktayız. Daha avantajlı bir sektör içerisindeyiz. Antalya bölgesinde yapmış olduğumuz yatırım ile, hatırı sayılı bir taşıma filosuna sahip şirket unvanını almaktayız. Hedefimiz önümüzdeki 3 yıl boyunca sayımızı artırarak büyüme yönünde olacak. 5 yıl içerisinde de Antalya'nın en büyüğü olma hedefimizi gerçekleştirmek istiyoruz.



Turizm Taşımacı İsyanda

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, tahditli plakalara yönelik almış olduğu son dakika kararı ile İstanbul'da taşımacıları karşı karşıya getirerek "Korsan"ı yasallaştırma kararı aldı. Karara tepki gösteren Turizm Taşımacılar Derneği (TTDER) Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, "Bakanlık bu konuda geri adım atarak, yanlıştan bir an önce geri adım atılmalıdır" dedi.

İstanbul'da plaka tahdidi öncesi personel ve öğrenci taşımacı firmaları, araçları için D2 Yetki Belgesi olarak taşımacılık yapmakta idi. 2019 yılında Plaka tahdit kararı alındı. Bakanlık ise tahditli araçlar için D2 Yetki Belgesi'nin 21 Mart'ta sona ereceğini belirtti. Ancak, İstanbul Umumi Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası'nın bakanlık ile yaptığı görüşmeler

sonrası süre uzatıldı. Esnaf Odası, yardımlarından ötürü Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı 1. Bölge Müdürü Serdar Yücel'e teşekkürlerini ileterek sürenin uzatıldığını esnafa açıkladı.

Ekmeğimiz Elden Gidiyor!

Turizm Taşımacılar Derneği (TTDER) Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, konuya ilişkin yaptığı açıklamasında tepkisini ortaya koydu. Arık, "Ne tür bir olasılıktır ki İSAROD sürekli korsan taşımacılardan yakınıyor idi. Ancak, şu anda kendileri ekmeğimizi çalarak korsanı yasallaştırıyorlar. Bu konuya da Ulaştırma Bakanlığı ile bölge müdürlüklerini alet ediyorlar. Ben, Ulaştırma Bakanımızın artık karayolu taşımacılarına göz ucuyla da olsa bak-

malarını rica ediyorum. D2 Yetki Belgesi ile belirli zaman tarifesine uymaksızın seferler düzenlenebilmektedir. Bu belge de turizm taşımacıları tarafından kullanılma hakkına sahiptir. Tahditli plaka sahipleri de personel ve öğrenci taşımacılığı yapmaktadır. Bunların turizm taşımacılığı ile uzaktan yakından alakası yoktur ama ne hikmetse bizim işimize göz dikerek korsan taşımacılık yapıyorlar ve bunu da bakanlık kararı ile yasallaştırmaya çalışıyorlar" dedi.

Buna Dur Denmeli!

Korona Virüs Salgını ile zor yıllar yaşadıklarını dile getiren Taşkın Arık, açıklamasına şöyle devam etti: "2 yıla yakın bir süre araçlarımız parkta yattı. Bu süre zarfında araçların sigortası, kaskosu, MTV'si ve personel giderleri olmak

üzere tüm giderlerimiz düzenli olarak ödendi. Tam işler açıldı derken zam zam tuhafını üstümüze vurdu. Mazot aldı başını gitti, yedek parça yükseldi, bakım fiyatları arttı. Araç fiyatları tavana ulaştı. Turizm taşımacıları olarak artan maliyetler altında canımız yanarken, İSAROD'un korsan taşımasıyla adeta bir darbe daha aldık. Bizim 10 liraya altından kalktığımız işe, korsan İSAROD 5 lira fiyat teklifi ile işi alıp yapıyor. Ulaştırma Bakanlığı ise buna izin veriyor. Esnaf Odası'nın yöneticileri bunu birde üyelerine Ulaştırma Bakanı'na teşekkür ederek duyurunca, akıllara acaba bakan da korsan taşımacılarla ortak mı? sorusu gelmekte. Turizm Taşımacılar Derneği olarak Ulaştırma Bakanımız Adil Karaismailoğlu'nun gerekli önlemleri almasını arzu ediyoruz." Dedi.

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden TEMSA & FUSO ortaklığı,
konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu Mah. E-5 Yanyolu üzeri
Pendik/İstanbul T: 0216 354 14 18



TEMSA



FUSO

Mercedes-Benz Türk, 2021'de 1 milyar Euro'nun üzerinde ihracat gerçekleştirdi

Mercedes-Benz Türk geleceği şekillendiriyor

Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği araçlarla kamyon ve şehirler arası otobüs pazarında geleneksel hale gelen liderliğini 2021 yılında da koruyan Mercedes-Benz Türk, 1 milyar Euro'dan fazla ihracat gerçekleştirerek Türkiye ekonomisine yine önemli bir katkı sağladı.

Hoşdere Otobüs Fabrikası, Aksaray Kamyon Fabrikası ve iki farklı AR-GE merkezi ile Covid-19 pandemisi ve çip krizinin gölgesinde geçen 2021 yılında önemli başarılarla imza atan Mercedes-Benz Türk, yaptığı yatırımlarla da Daimler Truck dünyasındaki yerini sağlamlaştırdı. Türkiye'de kamyon ve şehirler arası otobüs endüstrisinin lideri olan şirket, başarılarına yenilerini eklemek için 2022 yılında da çalışmalarını kesintisiz bir şekilde sürdürüyor. Türkiye'deki toplam yatırım tutarı 1,3 milyar Euro'yu aşan Mercedes-Benz Türk, pandemi ve çip krizinin etkilerine rağmen; 2021'de otobüs, kamyon, AR-GE ve diğer alanlardaki hizmet ihracatından 1 milyar Euro'nun üzerinde gelir elde ederek başarı çitasını bir üst seviyeye taşıdı. Sür Sülün: "Üretimimiz ile bugünü, AR-GE çalışmalarımızla da geleceği şekillendiriyoruz" Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Sür Sülün; "Mercedes-Benz Türk için birbirinden özel dönüm noktalarına ev sahipliği yapan 2021 yılında, üretimimiz ile bugünü, AR-GE çalışmalarımız ile de geleceği şekillendirmeye devam ettik" dedi.

Söz konusu dönemde şehirler arası otobüs ve kamyon endüstrisinde geleneksel hale gelen liderliklerini koruduklarını vurgulayan Sülün, şunları söyledi: "Aksaray Kamyon Fabrikamızın 35. yaşını kutladığımız 2021 yılında, çok önemli bir başarıya daha imza atarak adeta başarılarımızı taçlandırdık; bu dönemde toplam 22.023 adetlik üretimle fabrika tarihimizin en yüksek kamyon üretim rakamına ulaştık. Geçen yılın Ağustos ayında 300.000'inci kamyonu banttan indiren Aksaray Kamyon Fabrikamız, kurulduğu günden beri sağladığı büyük katkılarla bir ilin kaderini değiştirdi. 2021 yılında sattığımız 221 adet şehirler arası otobüs ile bir kez daha Türkiye'nin en çok satan şehirler arası otobüs markası olduk. Daha önceki yıllarda olduğu gibi, sunduğumuz ürünler ve yeniliklerle 2021'de de sektöre yön verdik."

Otomotiv sektörünün uzun süredir büyük bir dönüşüm sürecinden geçtiğini ifade eden Sülün; "Üretim teknolojilerinin ve müşteri beklentilerinin çok hızlı bir şekilde değiştiği günümüz dünyasında, şirket olarak en önemli hedeflerimizden biri de geleceği şekillendirmek. Bu hedef doğrultusunda faaliyetlerini sürdüren Daimler Truck, en önemli üretim merkezlerinden biri olan Türkiye'ye çok önemli görevler veriyor. Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibinin, Mercedes-Benz Truck'ın ilk elektrikli ağır hizmet kamyonu olan eActros'un geliştirilmesinde oynadığı büyük rol bunun en güzel örneklerden birini oluşturuyor. Bunun yanı sıra, sadece Kuzey Amerika pazarında satılacak olan Mercedes-Benz Tourrider'ı Hoşdere Otobüs Fabrikamızda üretirek birçok ilke imza attık. Yeni Tourrider için fabrikamızda araca özel oluşturulan üretim bandı ile ilk defa paslanmaz çelikten bir otobüs üretmeye başladık. Sadece üretimle sınırlı kalmayıp, bu süreçte Tourrider'ın AR-GE çalışmalarında da önemli sorumluluklar üstlendik" diye konuştu.

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin 2021 yılında açtığı yeni otobüs alım ihalesini kazanmanın kendileri adına büyük bir gurur kaynağı olduğunu da söyleyen Sülün, sözlerine şöyle devam etti: "Dünyanın en modern ve entegre otobüs

fabrikalarından biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz araçlarımızı 2021 yılında Ankara halkının kullanımına sunmaya başladık. Ayrıca, otobüslerin teslimatları ile birlikte EGO personeline teorik ve pratik eğitimler vermeye de başladık. Bu kapsamda düzenlediğimiz Sürücü Eğitimleri'nden 700'e yakın EGO sürücüsü yararlanırken, 300'e yakın teknik personel ise Teknik Eğitimler'den faydalanacak."

Şehirler arası otobüs sektörü Mercedes-Benz'in liderliğinde şekilleniyor

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 2021 yılı içerisinde 2.185 adet otobüs üretti. Türkiye iç pazarında bu dönemde 221'i şehirler arası, 130 adedi de şehir içi olmak üzere toplam 351 adet otobüs satışı gerçekleştiren şirket, bir kez daha Türkiye'nin en çok satan şehirler arası otobüs markası oldu. Mercedes-Benz Türk, aynı zamanda sunduğu ürünler ve yeniliklerle 2021 yılında da otobüs sektörünün yönünü belirledi. Mercedes-Benz Türk, başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere üretiminin yaklaşık yüzde 76'sını ihraç ederek, 2021 yılında 1.655 adet otobüsü yurt dışına gönderdi. 1968'den 2021 yılı sonuna kadar şirketin ürettiği otobüs sayısı 98.450 adede çıkarken; 1970 yılında başlayan otobüs ihracatında ise 62.368 rakamına ulaşıldı. **Ankara Büyükşehir Belediyesi, CNG yakıt sistemli yeni Conecto'yu filosuna kattı** Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin 2021 yılında açtığı yeni otobüs alım ihalesini kazanan Mercedes-Benz Türk, toplamda 273 adet CNG'li otobüsü Ankara halkının kullanımına sunmaya başladı. Dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biri olan Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen, çevreci CNG yakıt özelliğine sahip Yeni Conecto Solo ve Conecto Körüklü modellerinin ilk teslimatı 13 Aralık 2021 tarihinde düzenlenen bir törenle gerçekleştirildi.

Hoşdere'den Kuzey Amerika yollarına

Kuzey Amerika pazarına özel olarak geliştirilen yeni Mercedes-Benz Tourrider, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip, ihraç ediliyor. Karoseri paslanmaz çelik malzemeden üretilen Tourrider için Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda yeni bir üretim binası inşa edildi.

Yeni Tourrider, Mercedes-Benz markası olarak Amerika pazarı için Hoşdere'de üretilen ilk otobüs olmasının yanında, fabrikanın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs ünvanını da kazandı. Sadece Kuzey Amerika pazarında satılacak olan yeni Tourrider'ın AR-GE çalışmalarının önemli bir bölümü Hoşdere Otobüs Fabrikası AR-GE Merkezi tarafından gerçekleştirildi.

TruckStore ve BusStore markaları ile de Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam ediyor

Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs alanındaki 2.El faaliyetlerini sürdüren TruckStore ve BusStore markaları, 2021 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız olarak sürdürdü. 2021 yılında 491 adet kamyon satışı ve 191 adet de otobüs satışı yapan TruckStore ve BusStore; Almanya, Hollanda, Makedonya, Sırbistan ve Mısır'a gerçekleştirdiği ihracat ile Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam etti.

Mercedes-Benz Türk, satış sonrası hizmetleri ile tüm koşullarda müşterilerinin yanında olmayı sürdürüyor

Satış sonrası hizmetleri ile tüm koşullarda müşterilerinin yanında olmayı sürdüren Mercedes-Benz Türk,

2021 yılında da hayatın devamlılığını sağlamak için servislerini 7/24 açarak müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya devam etti. Şirket, kamyon ve otobüs müşterilerine yönelik sunduğu "Servis Sözleşmesi" ile servis ihtiyaçlarının tümüne, araca özel çözümlerle yanıt verdi. Mercedes-Benz Türk'ün geçen yıl sattığı her 2 otobüsten 1'i ve her 4 kamyonun 1'inin bu avantajlardan yararlanması Servis Sözleşmesi'nin gördüğü yoğun talebin göstergesi. **Mercedes-Benz Türk, kurumsal fayda programları ile gençlere destek olmaya devam etti**

Mercedes-Benz Türk, kurumsal fayda programları ile çocukların ve gençlerin temel hakları arasında yer alan "eğitim" alanındaki faaliyetlerini 2021'deki pandemi döneminde de sürdürdü. Mercedes-Benz Türk, 17 yıldır devam eden "Her Kızımız Bir Yıldız" programı ile meslek sahibi olmak isteyen kız öğrencilere hem burs veriyor hem de onlara farklı alanlarda katkı sağlamaya devam ediyor. Toplumda kadınların her alanda hak ettikleri güce kavuşmaları, kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması hedefiyle hayata geçirilen proje kapsamında, 2021 yılında öğrenciler için hazırlanan "Teknolojiyi Yöneten Geleceğini Yönetir" Mercedes-Benz Bilişim Teknolojileri Eğitim Programı'nda 65 öğrenci eğitim aldı. Eğitimlerde kendi uygulamalarını yapabilecek konuma gelebilen Yıldız Kızlar, 21. yüzyıl becerilerini geliştirerek birer dijital vatandaş olurken; gelecekte yönelmek istedikleri herhangi bir meslekle ilgili olarak teknolojiyle olan bağlarını da kuvvetlendirdiler. Mercedes-Benz Türk'ün 2014 yılında Endüstri Meslek Liseleri (EML) kapsamında başlattığı "EML'miz Geleceğin Yıldızı" programı da 2021'de büyüyerek devam etti. Mercedes-Benz Türk, 3,5 milyon Euro'yu aşan yatırımla 31 okulda açtığı Mercedes-Benz Laboratuvarları ile tüm Türkiye'de en fazla şehirde, en çok okula ve öğrenciye ulaşan şirket oldu. Bugüne kadar hayata geçirilen 31 Mercedes-Benz Laboratuvarı'nda (MBL) 2.400'den fazla öğrenci eğitim aldı, 1.300'e yakın öğrenci Mercedes-Benz yetkili bayilerinde staj yaptı, 2.000'e yakın öğrenci mezun oldu. Mercedes-Benz yetkili bayileri, bünyelerine kattıkları her üç mezundan

birini projeden mezun olan öğrenciler arasından seçerken, projede yer alan her iki öğrenciden birine de staj olanağı verdi.

Bağımsız bir araştırma şirketi tarafından yapılan etki analizi sonuçlarına göre, Mercedes-Benz



Laboratuvarları'nda eğitim alan öğrencilerin yüzde 63'ü şu anda iş hayatında yer alırken; çalışan mezunların yüzde 67'si ise otomotiv sektöründe çalışmaya devam ediyor. Söz konusu rakamlar da Mercedes-Benz Türk'ün EML'miz Geleceğin Yıldızı programının başarısını gözler önüne seriyor.

Daha önceki yıllarda olduğu gibi 2021'de de girişimcileri destekleyen ve bu yıl dördüncüsü düzenlenen "Mercedes-Benz StartUP" programında "Ulaşım Çözümleri", "Sosyal Fayda" ve "Jüri Özel Ödülü" olmak üzere üç farklı kategoride büyük ödül alan üç startup'a toplam 150 bin TL'lik para ödülü verildi. İlk 60'ta yer alarak bir günlük eğitim kampı ile yarışmadaki eğitim serüvenlerine başlayan ve jüri değerlendirmeleriyle ilk 10'a giren startup'lara ise, "StartUP Boost" adı verilen özel bir gelişim programı ile Avrupa startup ekosistemini yakından tanıma ve potansiyel iş birlikleri geliştirme fırsatları bulacakları Almanya Girişim Ekosistemi modülüne katılma hakkı verildi. Ayrıca ilk 10 startup, bu sene ilk defa kendi ihtiyaçlarına yönelik kurgulanmış birebir mentorluk desteğini Mercedes-Benz Türk yöneticilerinden alma hakkını da elde etti.

Her koşulda sanata destek

34 yıldır İstanbul Müzik Festivali'ne desteğini aralıksız sürdüren Mercedes-Benz Türk, 2021'de Fazıl Say'ın "Doğanın Sesi" konserine sponsor oldu. Fazıl Say'ın pandemi döneminde bestelediği ve "En iyi eserim" diye nitelendirdiği yeni piyano sonatı Yeni Hayat'ın dünya prömiyeri de söz konusu konserde gerçekleştirildi.



27. Dönem CHP Ankara Milletvekili Gamze TAŞCIER AŞTI İşletmecileri ve Esnafları Kooperatifi'ni ziyaret etti

Cumhuriyet Halk Partisi Ankara Milletvekili Gamze TAŞCIER ve beraberindeki heyet Ankara Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde, AŞTI İşletmecileri ve Esnafları Kooperatif Başkanı Çavuş Çiçek'i ziyaret ederek derneğin taleplerini ve sorunlarını dinledi. **"ÇÖZÜM BULMAYA GELDİK"** Milletvekili Taşcier, esnafla ve vatandaşlarla da tek tek sohbet ederek

talep ve sorunlarını dinledi, çözüme kavuşturacağını ifade etti. AŞTI'de yaşanan sorunlardan bahseden esnafa "bugün buraya şikayetlerinizi dinlemek ve çözüme kavuşturmak için geldik" diyen vekil Taşcier, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sorunlarla ilgili problemlerinizi dinledik, not aldık. En kısa sürede çözeceğiz ve tekrar sizleri de ziyarete geleceğiz" dedi.

Verimli Geçen Toplantılar Sonrasında

Yazıma, Çanakkale 1915 Köprüsü'nün ülkemize ve halkımıza hayırlı uğurlu olması dileklerini aktararak başlamak istiyorum. Avrupa'yı Ege Bölgesi'ne, Güney Marmara'ya bağlayarak, ülkemize çok büyük avantaj sağladı. Gerek yolcu gerekse de yük taşımacılığı yapan firmalar büyük bir avantaj sahibi oldu diyebiliriz. Çanakkale'deki feribot kuyrukları da böylelikle sona erecek, 45 dakika süren geçiş 6 dakikaya inmiş oldu. İstanbul çıkışı, Güney Marmara ve Kuzey Ege'ye yolcu taşımacılığı yapan firmaların bu hususu değerlendirebileceğini düşünmekteyim çünkü maliyet hesabı yapıldığında daha hesaplı. Bu durum göz ardı edilmemelidir. Bizler sektör olarak yolcularımıza kaliteli hizmet vermek adına bu köprüyü kullanacağız. Beklentimizde bu köprü'nün, ticari araçlara daha hesaplı bir şekilde geçiş ücreti belirlenmesi üzerinedir.

Ankara'da bu ay iki farklı çalışma sürdürdük. Bir tanesi, yönetmelik çalışması idi. Yönetmelik konusundaki taleplerimizi, tüm sektör mensupları bir araya gelerek, ilgili bakanlıklara aktardık. Hep beraber değerlendirdik. Bakanlık taleplerimizi değerlendirmekte. Daha sonrasında hep bir araya gelerek, birlikte yönetmeliği değiştirmeye yönelik hamlelerimiz sağlanacak. Dirsek teması içerisindeyiz. Sektörümüzün önündeki engelleri kaldır-

maya çalışacağız. Verimliliği artıracacağız, haksız rekabetin sona ermesi adına denetimleri, cezaları ağırlaştıracacağız. İkinci toplantı şoför çalışması idi. Yeni dünya düzeninde şoför açığı, tüm dünyada büyük problem teşkil etmekte. Doğal olarak ülkemizde de ciddi bir oranda sorun teşkil etmekte. Şoförlerin sorunlarının çözülmesi için önce, firmalarımızın sorunlarının çözülmesi lazım. Firmalar, şoförlerin çalışma şartlarını, maddi imkanlarını düzeltmedikçe, geriden şoför taşıyarak, şoförlük mesleğine için fikirler alındı toplantıda. Bu konuyu biraz daha ileri taşıyarak, şoförlük mesleğine özel taşıma iş kanunu gündeme getirilmelidir. 1950-60'larda yazılan kanunlar ile günümüzde taşıma yapılmaz. İki taraf ciddi oranda yara almakta. Kendimden örnek vereyim. 43 yıl çalıştığım kurumdan tazminat alamadan ayrıldım. Taşıma-iş kanunu olsaydı haklarımı kazanmış olacaktım. Kıdem tazminatı fonu oluşturulmalıdır. Devlet doldurup, işçi harcamalıdır. Bu durum topluma katkı sağlar, şoförlerin refahı artmış olur. Meslek Yüksek Okulları'nda gereken bölümler açılmalıdır. TOBB'un son iki çalışmadaki katkısı inkâr edilemez. Kendilerine ilgi ve

alakalarından ötürü teşekkürümü sunuyorum. L plakalı araçların D2 belgesi altında kullanılması maalesef yapılan gaf sonucu bedeli turizmci tarafından ödeniyor. Bu bedeli turizmciye ödetmemek adına gerekli girişimlere başladık. 58.000 adet turizm aracı işsizlikten yatarken, Bakanlığın böyle bir karar alması hiç etik değil. Alınan yanlış kararların bedelini uzun yıllar sektör ödeyecek. Turizmci pandemi sürecinde zaten işsiz kaldı. Atıl kapasite geometrik olarak büyümekte. Bir de servis işletmeciliği adına alınan araçların turizm sektörüne giriş yapması, açıklanamaz durumda. Öncelikle birisi yanlış yapmış ise bu yanlış düzelterek olan da bakanlıktır. Herkesin kendi işini yapabileceği yasalar gün yüzüne çıkarılmalıdır. Turizmci turizm işi, peroncu peron işi, servisçide servis işi yapılmalıdır.



Mustafa YILDIRIM

Yönetmeliği, 'Sıfırdan Toplama' Zamanı

Herkes sağlıklı, mutlu günler dileyerek yazıma başlamak istiyorum, TOBB'un ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı himayesinde Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ndeki köklü değişiklikler adına, geçtiğimiz haftalarda toplantılar yaptık. Bu değişiklikte yapılanların doğru bir şekilde yapılması adına kararlar çalıştaylar yapıldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı da sahanın ne yapmak istediğini dinliyor, uygulamak istiyor. TOBB'un buradaki rolü bizim için çok önemliydi. Sektör dileklerini, isteklerini birinci ağızdan aktardı. Ankara toplantısında tam anlamı ile bir çalıştay yapıldı. Talepler raporlandı, değerlendirildi. Oldukça verimli bir toplantıydı. Ticarete herkesin farklı bir bakış açısı mevcut, katılım sağlayan herkes fikirlerini aktardı, sahadaki kişilerin dinlenmesi de çok değerliydi.

Ayrıca TOBB, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve TŞOF birlikte Profesyonel Sürücülük Mesleği ile alakalı bir panel düzenlendi, daha sonra TOBB'un ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve TŞOF ortaklığında Profesyonel Sürücüler ile ilgili çalıştay düzenlendi. Katılım çok yüksekti. Sektörümüzde bulunan kaptanlarımız için çalışma şartlarının iyileştirilmesi, hukuki düzenlemeler ve eğitim ana konuları üzerine fikirler paylaşıldı.

Belge sadeleştirilmesine yönelik, önceden de yazışmalar mevcuttu. Şu anki sektör ilerleyişi de bizi bu yöne doğru itmekte. Yakın süreç içerisinde belge sadeleştirilmesi için önemli adımlar atılacak diye düşünüyorum. Yönetmelik yaşayan bir organizma olmalıdır. Çağın ihtiyaçlarına ayak uydurmak zorundadır. 2003 yılından beri ufak tefek değişiklikler yapıldı fakat, köklü bir değişim olmadı. Artık sektör tabiri ile aracı sıfırdan toplama başlayacağız. Motor, şanzıman, kasa, koltuk, A'dan Z'ye ciddi bir değişim olacak. Hissedilen, görünen o.

Şoför sorunu birden çözümlenebilecek bir sorun değil. Kısa-orta-uzun vadeli çözüm yolları mevcut. Kısa vadeli olarak, Millî Eğitim Bakanlığı destekli Meslek Edindirme Merkezleri bu profesyonel sürücü eğitimi konusunda destek verebilir. Ağır vasıta ehliyetlerinin artırılması olabilir. Bu konunun en güzel örneği İngiltere. Ülkedeki uzun yol kaptanlarındaki arz-talep dengesi bozulunca, belirli kurumlar, devlet adına sertifika verecek şekilde düzenlenmişler. Örneğin; 45 yaşında bir bireyin hayali tir şoförü olmak, bu kurumlara müracaat ederek eğitimlerini alıyorsa, sertifikalarıyla beraber o tırın direksiyonuna çıkma hakkını elde etmiş oluyor.

Eldeki kaptanımızı değerlendirmek adına bakanlık, emeklilik yaşını artırdı fakat bir de bunun yanına sektöre giriş yaşının da düşürülmesi gerekiyor. Giriş yaşının düşürülmesi de sektöre önemli katkı sağlayacaktır. Ana meslek kaynağı uzun yıllardır muavinlikti. Anadolu illerinde atıldı. Günümüzde temel atılmıyor çünkü, 26 yaş-

na kadar bir meslek sahibi olmadıysanız, kimse dönüp suratınıza bakmıyor. Bu yüzden insanlar başka sektörlerle yöneliyorlar.

Kadın şoför sayısı artırılmadığı, hatta bu konu en kısa vadede ele alınması gereken bir konudur. Devlet destekli pozitif ayrımcılık ile bir firmalar da bu ayrımlı destekleyecek şekilde hareket edebiliriz.

Uzun vadedeki çözüm için her teknik üniversiteye profesyonel sürücülük ile ilgili yüksek okullar açılmalıdır. YÖK bu konuda giriş sınavlarında tercih kotalarından bağımsız bir statü ile okulların öğrenci almasını sağlamalıdır. Hali hazırda 6 ayı üniversitede bulunan bu bölümlerden 3'ü tercihe kapalıdır. Halbuki günümüz şartlarında uzak şehirlerde bir öğrencinin barınması ailelerine ciddi maddi yük doğurmaktadır. Oysa ki bu okullardan mezun olanların iş bulma oranı oldukça yüksektir. Bu konuda da öğrencilere ve kamuoyuna bilgilendirme ve tanıtım konusunda destekler verilmelidir.

Bir şekilde sorunu çözdük, sektöre yeni girişler kazandırdık. Bir de bu kişilerin geçimlerini sağlayabilmesi gerekmektedir. Bu noktada da iş, şirketlerin yöneticilere düşüyor. Rekabet, gelirin azlığı, giderlerin yüksekliliği derken bu zincir bu şekilde uzayıp durmakta...

Dönüp bakıyoruz. Sektör için para kazanamamak? Bu konunun sebeplerini doğru tespit etmek lazım. Doğru analizler yapılmalıdır. Mesleğe özel hukuki şartların düzenlenmesi lazım, kaptanlık mesleğinin kendi özlük hakları oluşturulmalıdır.

Peki her şeyi sadece maddi mi? Maddi olarak gerekli hak edilen şartların sağlanması profesyonel sürücü açığını kapatacak mı? Sektörün her alt dalının kendine göre sürücülerden beklentisi var. Bu beklentiler sadece maddiyala çözülebilecek mi? Bir de yeni istihdam edilmesi ön görülen kişilerin bu mesleğin şartlarına ayak uydurmak istemesi gerekiyor. Bu da madalyonun öbür tarafı.



Emre AK



Örnek Otomotiv Anadolu Isuzu Bayi oldu

Anadolu Isuzu, yaptığı yeni bayi anlaşması ile Türkiye genelindeki bayi sayısını arttırmaya devam ediyor. Anadolu Isuzu'nun yeni bayisi Örnek Otomotiv İstanbul Küçükçekmece'de gerçekleşen törenle açıldı.

Örnek Otomotiv bayi açılışına Anadolu Isuzu'dan; Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu, Satış Direktörü Yusuf Teoman, Satış Müdürü Murat Küçük, Satış Müdürü Atakan Gürler, Satış Danışmanları Ferhat Sancaklı, Serkan Serttaş ve Emin Günışık katıldı. Ayrıca; İstanbul Halk Ulaşım, Mavi Marmara, Öztaş, Yeni İstanbul, Öz Ulaş, İstanbul Halk Otobüsleri Esnaf Odası, İstanbul'da ki otobüs kooperatifleri ile çok sayıda davetli katılım gösterdi.

Örnek Otomotiv, açılış töreninde aynı zamanda ilk araç satışına da gerçekleştirdi. İstanbul Halk Ulaşım



Başkanı Naci Yağız'a 2 adet, İstanbul Halk Ulaşım esnaflarından Şükrü Özdemir'e 1 adet, halk otobüs esnaflarından Nihat Bilgin'e de 1 adet 2022 model Citiport satışı gerçekleşti. Teslimat töreninin de ayrıca Mavi Marmara Başkanı Ramazan Gürler'e de esnafı için vekaleten Novociti Life aracı teslim edildi.



Astor Turizm, 10 adet Travego 16 2+1 siparişinin ilk 5 aracını teslim aldı



Astor Turizm'e 10 adet Travego 16

Mercedes-Benz Türk, Astor Turizm satın aldığı 10 Adet Travego 16 2+1 otobüsün ilk 5 adedini teslim etti. 2015 yılından beri şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Astor Turizm, yeni otobüsleri ile müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor.

2009 yılından beri şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren As Mersin firması, Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı son teknolojiye sahip 10 Adet Travego 16 2+1 otobüsün ilk 5 adedini teslim aldı. 1977 yılından beri otobüs sektöründe bulunan Adnan As tarafından 2009'da kurulan As Mersin, şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyor. 2015 yılında önemli bir yatırıma imza atan firma, Astor Turizm'i satın alarak filosunu genişletti.

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Bayisi Koluman tarafından yapılan satışın ardından Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde bir teslimat töreni gerçekleştirildi. Düzenlenen törende araçlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ve Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan tarafından; Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As ve Astor Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim As'a teslim edildi.

Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As, törende yaptığı konuşmada, "1977'den bu yana içerisinde olduğum otobüs sektörüne 2009'da As Mersin'i kurarak kurumsal anlamda hizmet

vermeye başladım. 2015 yılında da Astor Turizm'i satın alarak önemli bir atılım gerçekleştirdik. 10 adetlik satın alma anlaşmamızın kapsamında bugün teslim aldığımız 5 adet Travego 16 2+1 ile her zaman ilk önceliğimiz olan müşteri memnuniyet seviyemizi daha da fazla artıracamıza inanıyoruz. 2.El değeri, yakıt tasarrufu, servis ağı, konforu ve Mercedes-Benz Türk Bayisi Koluman'ın bu süreçte bizimle yürüttüğü sıcak ilişki nedeniyle Travego'yu tercih ettik. İstanbul-Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Koluman'ın değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyorum" dedi.

Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan ise, şunları söyledi: "Astor Turizm, araç filosuna eklediği son teknolojiye sahip 5 adet Travego 16 2+1 ile müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artırma imkanına kavuşacak. 2021 yılı başında seyahat otobüslerimizde 41 farklı yenilik sunmaya başladık. Bu yeniliklerle gücüne güç katan yeni nesil Travego, yakıt ekonomi paketiyle gelen öngörülür sürüş sistemi ile yakıt tasarrufunu üst seviyelere çıkartıyor. Bu yıl yaptığımız

iyileştirmelerle standartları üst seviyeye yükselttiğimiz araçlarımızın Astor Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz." Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da "Mercedes-Benz Türk olarak, teknolojiye yaşanan gelişmeler ve müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler kapsamında, daha gelişmiş araçlar sunmak için aralıksız bir şekilde araştırma ve geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Fabrikamızda üretilen her bir araç en yüksek güvenlik standartları ile beraber en yüksek konforu sunarken, kullanım süreleri boyunca müşterilerimize en düşük işletim giderlerinin sağlanmasını hedefliyoruz. Müşterilerimizin kullanımına sunulan ürünlerimizin yanı sıra finansman, ikinci el ve satış sonrası hizmetleri de kapsayacak şekilde, onların oluşabilecek her türlü ihtiyaçlarına karşın çözüm üretmeye çalışıyoruz. Bugün burada, karayolu yolcu



taşımacılığı sektöründe çok önemli ve değerli bir marka olan As Turizm firmasına 10 adet Travego siparişinin ilk 5 adetinin teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Astor Turizm ile iş birliklerimizin gelecekte de artarak devam edeceğine inanıyoruz ve her iki şirkete hayırlı olmasını diliyoruz. Başta Astor Turizm yöneticileri olmak üzere, Koluman bayimizin yöneticilerine ve çalışanlarına ve de bu çok önemli iki markanın birlikteliğinin sağlanmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz." diye konuştu.



32 Saatlik Avrupa Serüveni!

Merhaba değerli Haber Ulaşım Gazetesi okurları! Her sayımızda olduğu gibi yeni sayımızda da söyleşi köşemizde sektör mensuplarını ağırlamaya devam ediyoruz. Bu sayımızda Ulusoy Globus bünyesinde bulunan İstanbul-Avusturya arası çalışan Ümit Herkioloğlu ve ekibi Sezgin Dönmez, Gürol Onur ile Avrupa'ya çalışmanın avantaj-dezavantajlarını konuştuk, işte Ümit Herkioloğlu'nun açıklamaları;

1993'ten beri bu sektörün içerisindeyim. Bu sektörün en alt kademesinden en üst kademesine kadar her türlü faaliyet alanında hizmet verdim. Çok emek verdim. Şimdi de Ulusoy yazısı altında, Avusturya hattında sorumlu olarak yolları arşınlamaktayım. Araçları organize etmekteyim, araçların sevk idaresini üstlenmekteyim. İşlerinin takibini sürdürmekteyim. Her hafta salı günü İstanbul kalkışı Avusturya, çarşamba günü de Almanya seferlerini düzenliyoruz. Bu yolculuklarımız yolculuktan öte 32 saatlik bir serüven. Yolcularımız ağırlıklı olarak, uçak korkusu olan, eşyası yoğun olan ve seyahat etmeyi





seven, macera tutkunu insanlar. Elbette ister istemez problemler yaşıyoruz. Her ülkenin kendine göre kuralları mevcut ve biz seyahatimiz sürecince birden çok ülkeyi geçiyoruz. Gümrüklerde birikmelerden ötürü yoğunluk yaşıyoruz. Yolcularımızın bilgisiz hareket etmesi de bazen bizi zor duruma sokabiliyor. Örnek vermem gerekirse, yolcularımız kışlık ihtiyaçlarını götürmekte fakat geçiş yaptığımız devletler bu tarz ürünlere müsaade etmiyor ve bu yüzden problem yaşıyoruz. Pandemi sürecinin etkilerini üzerimizde hissetmedik diyebilirim. Devletimiz korona virüs sürecini çok profesyonelce yönetti. HES kodu sistemi sayesinde en sorunsuz şekilde hareket ettiğimiz bölge kendi ülkemiz diyebilirim. Avrupa standartlarına da uygun bir sistem bulunmakta. Ayrıca ülkemizde son dönemlerde üst düzey bir güvenlik ekibi hizmet vermekte. Macaristan sonrası ülkeler deyim yerindeyse polis devletleri. En ufak azami durumlarda çok ciddi cezalar yememiz mümkün olabiliyor. Bu yüzden biz bu konuda çok detaylıca hareket etmek zorunda kalıyoruz.



Yollardaki teknoloji, **tecrübeyele sabit.**

Sektörde öncü olmak, sektöre kulak vermekle mümkün. Mercedes-Benz Otobüs ailesi yeni teknolojileriyle yine yollardaki güveni konforla taşımak için yola çıktı.

#YollardakiTeknoloji #TecrübeyeleSabit

-  [mercedesbenzotobus](#)
-  [MercedesBenzOtobus](#)
-  [Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs](#)
-  [www.mercedes-benz-bus.com](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hoşgeldin Ya Şehri Ramazan



Davullar hazırlansın,
Sofralar hazırlansın
11 ayın Sultanı
geliyor...



obilet.com

bileta11.com