



Sayfa 4'te



Sayfa 16'da



Sayfa 10'da

Best Van, filosunu
10 yeni Yıldız'la
takviye etti...



Sayfa 21'de

Malta, Otokar
markasından
şaşmıyor



Sayfa 8'de

Kâmil Koç, 'Ege'
ve 'Mavi' ile kalite
çitasını yükseltti



Sayfa 12'de

Hassoy, yeniden
Trabzonspor'a
sponsor oldu

Mustafa Tekeli
Sayfa 20'de

Kapasite sınırı
diğer modları
teşvik
gibi duruyor

Sayı: 1

Tarih: 30 Temmuz 2020

Fiyatı 1 TL

HABER

ULASIM

Bayramınızı tebrik ederiz...

www.haberulasim.com

Herkesi kucaklayacak bir yapıya ihtiyaç var!

"2020'yi kaybettik, 2021 ise belirsiz" diyen Yalçın Şahin, firmaları 'akılcı planlamalar' yapmaya, sektörü ise birlik olmaya çağırıyor. Şahin; "Sektörün çıkarlarını öne alan STK'ya ihtiyaç var" dedi.



2020, turizm ve şehirlerarası otobüs için 'atılım' yılı olacaktır. Tüm hesaplar ve yatırımlar bunun üzerine yapıldı. Pandemi, hesapları alt üst etti ve 2020'yi 'sefalet yılı'na dönüştürdü. Peki bu saatten sonra ne yapmalıyız? İlk sayımızda, pek çok alanda sektöre çözüm ortağı olan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e sorduk bu soruyu... Herkesin hesabını çok iyi yapması gerektiğinin altını çizen Şahin, umutla, azimle ve iyi planlamalarla bu zorlukların üstesinden gelinebileceğini söyledi. Koltuk sınırlamasının sıkıntısını daha da katmerleştirdiğini de dile getiren Yalçın Şahin, "Öncelikle otobüsleri asla boş kaldırmamak gerekiyor. Ayrıca taşıma fiyatları, pandemi yokmuş gibi normal dönemlerin seyrine getirilirse bu sıkıntı aşılamaz" şeklinde konuştu.

BU noktada sektörel birliğin çok büyük önem arz ettiğine vurgu yapan Yalçın Şahin, "Öncelikle herkes bir birini çok iyi dinlemeli, anlamlı ve tek ses olabilmeli. Maaşlar bugüne kadar bu başarılmış değil. Bu bir araya gelmemeye durumu otobüsçünün hakkını aramasını güçleştiriyor. Tek ağızdan dile getirilmediği için de talepler dikkate alınmıyor. Gelişen noktada kişilerin, firmaların federasyonlarına değil, otobüsçülük sektörünün federasyonuna ihtiyaç var. Herkesi kucaklayan, sektörü doğru temsil eden bir federasyona ihtiyaç var. Bu çok başlılığa, yenilerin eklenmesini de doğru bulmuyorum. Mevcutları bir araya getirmek daha rasyonel bir yaklaşım olur" dedi.

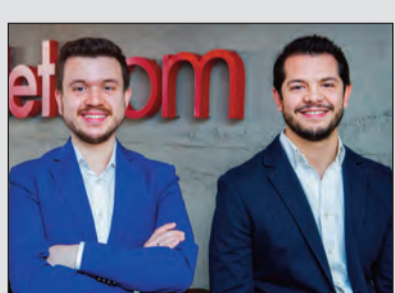
MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Şahin, bir satıcı olarak pazar hakkında da önemli tespitlerde bulundu. Pandeminin otobüs pazarında 'yıkıcı' bir etkiye neden olmadığını belirten Şahin, "Otobüs üretimi açısından ülkemiz, Avrupa kadar etkilenmedi. Üreticilerimiz, yetişebildikleri kadar üretime devam etti. Türkiye'de korkulan olmadı, siparişler iptal edilmedi... Örneğin İtalya'nın birçok siparişini iptal ettiğini biliyoruz. 2020 senesi pandemi yılı olsa da; sezon başında 800 adet olarak öngördüğümüz otobüs satış hedeflerini, pandemi sonrası 500-600 adet olarak güncelledik. Bu rakamları, yaşanan olayın vahametinde karşın çok iyi rakamlar olduğunun altını çizmek gerekiyor" şeklinde konuştu...

ÇARPICI SÖYLEŞİMİZ SAYFA 7'DE

MAPAR, 16 OTOBÜSÜYLE PROJEYE ÇÖZÜM ORTAĞI OLDU



Varan yeniden yollarda



Varan'ın 'online'daki
partneri obilet.com

OTOBÜS sektörünün efsane firmalarından Varan Turizm, 4 yıl aradan sonra yeni sahipleriyle, yeniden hizmet hayatına başladı. Firma için geniş vizyon belirleyen ortaklar, 3 yılda sektörün ilk 3'ünde yer almayı hedefliyor. 2020 sonunda 100 otobüslük bir filo büyüklüğüne ulaşmayı amaçlayan şirket, bu sıkıntılı yılı 1.5 milyon yolcuyla kapatmayı hedefliyor. MAPAR'ın 16 otobüs ile iş ortaklığı yaptığı Varan'ın online bilet satışı işe, obilet üzerinden yapılacak... Şirketin CEO'su Kemal Erdoğan, Varan'ı efsaneleştirilen değerlere sıkı sıkıya bağlı kalacaklarını dile getirdi. Bu arada Varan Turizm, Ankara'daki Söğütözü Terminali'ni yeniden hizmete açtı.

GENİŞ HABERİMİZ SAYFA 14'TE

BAŞLARKEN

2016dan bu yana yayın hayatını sürdüren 'haberulasim.com', sektörel basının önemli isimleriyle güçlerini birleştirerek, yeni bir sayfa açmış oldu. Hali hazırda 20 bine yakın takipçisi olan 'haberulasim.com', daha dinamik ve daha zengin içerikle yayınını sürdürmeye devam edecek. Bunun yanı sıra, artık hem dijital hem de baskılı 'Haber Ulaşım Gazetesi' ile de, sektörün nabzını tutacağız. Her yeni sayımızda, üzerine katarak sektöre layık bir gazete olmaya çalışacağız...

BASKILI gazetemizi, sektöre hitap eden üretici firmalara, ilgili bakanlıklara, belediyelere; şehirlerarası, turizm ve servis taşımacılığı yapan firmalara, yan sanayicilere ve ilgili sivil toplum kuruluşlarına ulaştıracağız. Sosyal medyayı etkin şekilde kullanarak gazetemizi, dijital olarak 20 bine yakın takipçimizle buluşturacağız. Önümüzdeki süreçte dijital yayıncılık alanına daha fazla ağırlık verecek; yeni, etkin ve yaratıcı uygulamalarla, sektörel etkileşime önemli katkılar sunacağız.

HABER Ulaşım gazetesi ve haberulasim.com; bütün üretici firmaları, yan sanayicileri, taşımacı şirketleri, iş ortaklarını ve sivil toplum kuruluşlarını sektörün ayrılmaz bir parçası olarak görür. Tek tarafımız, sektör olacak. Evet; otobüs teslimatlarını en layıkıyla vereceğiz, yeni çıkan araçların tanıtımını en iyi şekilde yapacağız, kampanyaları anında duyuracağız; ancak biz 'sektör gazetesi' olarak, düğününde de, cenazesinde de, her türlü etkinliğinde de sektörün yanında olacağız.

Bu yolculuğa umutla başlamamıza vesile olan tüm destekçilerimize teşekkür ederiz!

HABER ULASIM

Talepler
tek elden
iletilmeli

Mustafa Yıldırım
Sayfa 43'te

Bu ekip
bana
heyecan
veriyor

İrem Bayram
Sayfa 5'te

Pandemiyi
fırsata
dönüştürmek
mümkündür

Levent Birant
Sayfa 43'te

Turizm
taşıma
Covid ve
sonrası

Emre Ak
Sayfa 60'ta

Turizm
taşımacı
için zor yıl

Cem Türkkan
Sayfa 50'de

mapar OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI YALÇIN ŞAHİN:

Tek ses olamayan sektörlerin talepleri asla dikkate alınmaz

SIKINTILI senelerin ardından 2019 yılının özellikle ikinci yarısı, sektörümüz adına umutları yeşertmişti. Nihayet 2020 yılına; hem işlerin yoğunluğu ve hem de pazar açısından mutlu başladık. Yılıdır özlediğimiz bir yaz sezonunu yaşayacak, geçmiş yıllardaki kayıplarımızı telafi edeceğiz. Keza turizmde de hem turist sayısı hem de geliri açısından tarihi rekorlar kıracaktık. Ancak gözle göremediğimiz küçük bir virüs; umutlarımızı, hayallerimizi ve planlarımızı alt üst etti. Tarihte eşine pek rastlamadığımız bir kriz ve buhran yaşadı dünya... Korona virüsü, kimi ülkelerde (şimdilik) kontrol altına alınsa da, yayılmaya devam ediyor. Yara almayan sektör yok. En

çok etkilenen kesimlerin başında ise turizm ve seyahat sektörleri geliyor. Turizm, durmuş vaziyette. Şehirlerarası otobüs sektörü ise, koltuk sınırlaması yüzünden büyük sıkıntı yaşıyor. Olumsuzluklara rağmen otobüs yatırımlarının devam ediyor olması ise, az da olsa sevindirici. Tüm bu yaşadıklarımız ve yakın geleceğimizle ilgili olarak MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Satış, servis ve kiralık otobüsleriyle sektöre iş ortağı olarak destek veren Yalçın Şahin, sıkıntılara dikkat çekerek, herkesin hesabını çok iyi yapması gerektiğinin altını çiziyor. Şahin; umutla, azimle ve iyi planlamalarla bu zorlukların üstesinden gelinebileceğini söylüyor. İşte çarpıcı söyleşimiz:

Haber Ulaşım: Sektör, 2020 yılına gayet iyi ve moralli başladı. Ancak tam tüm göstergeler iyiye giderken, pandemi süreci patladı. Otobüs firmaları büyük yara aldı. Pandeminin otobüs pazarına yansımaları konusunda neler söylersiniz?

Pazar 500-600 seviyelerini görür

ŞAHİN: Gerek otobüs firmaları, gerek üreticiler ve gerekse de bayiler olsun, bu olağanüstü durumu beklemiyorduk. Geçtiğimiz iki yılın verileri ivmenin yukarı yönde olduğunu gösterirken, birden bire tüm dünyayı etkisi altına alan korona virüsüyle karşı karşıya kaldık. Oysa sektörün gidiş seyri gayet güzeldi, taşınan yolcu adetleri umut vericiydi. Ancak yaşanan durum öyle bir netice oluşturdu ki; insanlar artık zorunlu olmadıkça seyahat etmiyor, evlerinden dahi çıkmıyor. Bu nedenle bu yıl ve önümüzdeki sezon için yolcu taşıma kapasitesi bakımından bir sayı tahmininde bulunmak mümkün değil. En iyi ihtimalle 2020 sonuna kadar bu sürecin devamını bekliyoruz. Kaldı ki; bu süreç devam ederken hastalığın ikinci bir atak yapıp bizi tekrar evlerimize kapatıp kapatmayacağını da bilmiyoruz. Bu nedenle şu aşamada orta-uzun vadeli tahminde bulunmak mümkün değil. Bu zamana kadar geçen süreçte, özellikle otobüs üretimi açısından ülkemizin Avrupa kadar etkilendiğini söylemek mümkün. Ülkemizde üreticiler, yetiştirdikleri kadar üretime devam ettiler, Türkiye’de korkulan olmadı, siparişler iptal edilmedi. Avrupa’da, örneğin İtalya’nın birçok siparişini iptal ettiğini biliyoruz. 2020 senesi pandemi yılı olsa da; sezon başı 800 adet olarak öngördüğümüz satış hedeflerini, pandemi sonrası 500-600 adet olarak güncelledik. Bu rakamların, yaşanan olayın vahametini karşın çok iyi rakamlar olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Olumlu başladığımız düşündüğümüz ancak olumsuz sürprizlerle devam eden 2020 yılında; yatırım yapan yatırımcıların da hesabını çok iyi yapmaları gerekmektedir. Malum olduğu üzere; bu hastalığın bizleri tekrar evlerimize kapatmayacağını hiçbir garantisi yok. Üstelik, ne zaman ve ne kadarlığında evimize kapatabileceğini de bilmiyoruz. Bu nedenle; yeni yatırımlar yapan sektör mensuplarımızın, başka bir yerlerden gelirleri bulunmuyorsa, olası pandeminin ikinci dalgası halinde, ödemelerinde zorluklara yaşayacağını dile getirmek isterim. Bunun için herkesin azami dikkatle hesap yapması gerekiyor.

Haber Ulaşım: Sezonun kısa olması, seyahat kısıtları ve yolcuların seyahat konusunda çekimser olmasına rağmen Türk yatırımcılar, otobüs yatırımlarına tüm hızıyla devam ettiler. Sizce



“Çok seslilik, bu bir araya geleme durumu otobüsçünün hakkını aramasını güçleştirmektedir. Sektörün talepleri tek ağızdan dile getirilmediği için dikkate alınmamaktadır. Yapılması gereken; bu çok sesli, çok başlı yapıya yenilerini eklemek değildir. Sektör tek ses olmalı, doğru duayenleri sektörün başına getirerek, devlet kademesinde arzularına muhatap bulmalıdır...”



yatırımcı burada bir ışık mı görüyor?

Fiyatlara pandemi ayarı yapılmalı

ŞAHİN: Hangi sektörde doğru rekabet yapılırsa, o sektörde para kazanılır. ‘Ulaşım sektörü bu durumdan güçlenerek çıkacak’ diye birçok demecimde de belirtiyordum. Sebabi şudur; karayolu yolcu taşımacılığı hava, demir ve deniz yoluna göre gerek yatırımcısı gerekse yolcusu için en makul, en tasarruflı, en az maliyetli taşıma modudur. Otobüsçü her ne kadar artan maliyetlerinden yakınırsa yakınsın; hava yolunun giderleri çok daha afakidir. Hepimizin gördüğü üzere, birçok uluslararası havayolu firması, bu kısa süreli duraklamadan ardından devlet desteği olmadan faaliyetlerine devam edemeyecek durumdadır. Ancak havayolları lobisi sayesinde, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün aksine yolcu kısıtlamasına tabi tutulmamıştır. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü; doğru hamlelerle, bu pandemi sürecini en iyi şekilde atlatabilir. Fakat, otobüsçümüz de birtakım hususlara dikkat etmelidir. Otobüslere boşa sefer yaptırmamalı, yıkıcı rekabetten uzak durmalı, pandemi sürecini dikkate alarak rasyonel fiyat politikası uygulamalı. Ancak görüyoruz ki kimi işletmeler, pandemi öncesinin fiyat tarifesiyle araç çalıştırıyor. Yüzde 70-75 kapasite sınırı olan filonuzda, siz tam kapasite çalışıyor gibi fiyat tarifesi uygularsanız, zarar kaçınılmazdır.

Haber Ulaşım: Pandemi nedeniyle havayollarına uygulanmayan koltuk sınırlanması otobüslere getirildi. Kimi sektör mensupları, mevcut sivil toplum kuruluşlarının bu noktada gerekeni yapamadığını, etkili olamadığını dile getiriyor. Eleştiriler bir yana yeni sivil toplum kuruluşları oluşturulması arayışları başladı. Siz bu konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Herkesi kucaklayan STK lazım

ŞAHİN: Bu konunun da çözümü diğerleri gibi; sektörün birbirini çok iyi dinlemesi ve anlamasından geçmektedir. Öncelikle şunu vurgulamak gerekiyor. Bir sivil toplum kuruluşunun varlık nedeni, temsil ettiği kesim veya kesimlerin hakkını savunmak. Şunun da altını çizmek gerekiyor. Hali hazırda otobüsçülük sektörünü 3 ayrı federasyon temsil ediyor. Doğruları da var, eksikleri de... Ben yeni bir STK’nın var olmasını gerektiğini çok doğru bulmam. Çünkü bütün sıkıntı zaten, parçalanmış olmaktan, tek ses olamamaktan doğuyor. Talepler bile artık dikkate alınmıyor. Sektörün yapması gereken; bu çok sesli, çok başlı yapıya yenilerini eklemek değildir. Sektör; tek ses olmalı, doğru duayenleri sektörün başına getirerek, devlet kademesinde arzularına muhatap bulmalıdır.

Haber Ulaşım: Son günlerde sektörde en çok konuşulan konulardan birisi Varan Turizm’in yeniden faaliyete geçmesi.... Lansmanda da önemli açıklamalarınız olmuştur. Varan Turizm

ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

İş ortağı olarak herkese kapımız açık

ŞAHİN: Biz yalnızca Varan Turizm ile değil Türkiye’deki tüm firmalarla iş ortağıyız. Bizim hiçbir saygıdeğer firmamızı diğerinden ayırma lüksümüz yoktur. Varan Turizm 74 yıllık bir Türkiye markası. Bugüne kadar üç büyük aile firmayı yönetti. Çok şükür ki bizler de her üç aileyle de çalışma şerefine nail olduk. Firmamız, tüm sektöre durduğu mesafeye Varan Turizm’e satış, servis ve yedek parça hizmeti sağlamıştır ve sağlayacaktır. Firmamızın bir diğer hizmeti de araç kiralama hizmetidir. Varan Turizm yahut diğer firmalarımızın talep gelmesi halinde, yapacağımız anlaşma üzerine istenilen adette kiralık aracı da işletmelerine sunmaya hazırız. Varan Turizm markasının şu andaki sahipleri olan kıymetli çalışma arkadaşlarımız da eminim ki Varan Turizm’i en iyi yere getirecek, başarılı, kabiliyetli iş insanlarıdır. MAPAR Otomotiv, tüm sektörümüzün yanında olmaya devam edecektir.

Haber Ulaşım: Şehirlerarası yolcu tarifeli yolcu taşımacılığı için çok parlak olmasa da, tünelin ucunda ışığın görüldüğü bir tablo çizdiniz. Turizm taşımacılığı için öngörünüz nedir? Bu belirsizlik turizm taşımacılığı sektörünü nereye götürecektir?

İç turizmi canlandırmalıyız

ŞAHİN: Türkiye’nin turizmdeki iki büyük gelir kaynağından birisi sağlık turizmidir. Bunda da haklı olduğumuzu, pandemi sürecinde çok daha iyi gördük. Ülkemizin yüz akı olan doktorlarımız ve sağlık çalışanlarımız, sağlık sistemimizin ne kadar başarılı olduğunu pandemi sürecinde bir kez daha dünyaya gösterdi. Övünç duyduğumuz bir diğer alan ise, tatilcilere hitap eden eğlence ve konaklama turizmi. Milyonlarca turist; Antalya, İstanbul, Bodrum ve İzmir gibi tatil yörelerini ziyaret eder, ülkemize milyarlarca dolar döviz giderlerdi. Turizmin bu ayağı resmen çökmüş vaziyette. 1 Ağustos itibarıyla Rusların uçuşları başlayacak. Ancak turizmdeki asıl gelir kaynağımız olan Avrupalı turist ile ilgili maalesef henüz umut verici bir gelişme yok. Nereden bakarsanız bakın; turizm ve turizm geliri açısından 2020’yi kaybetmiş vaziyeteyiz. Aşı, ilaç geliştirilemez ve pandemi devam ederse, turizm sektörünün yakın geleceğini hiç iyi görmüyorum. Ancak çok da kötü de görmüyorum. Çünkü, belirttiğim üzere bunu bir nebze olsun telafi edecek bir sağlık turizmüne sahibiz. Türkiye’nin sağlık turizmdeki payı, yaşanan pandemiyle birlikte mutlaka artacaktır. Bugüne kadar özellikle Arap

Yarımadası ve Afrika kıtasından ülkemize yoğun bir sağlık turizmi akını vardı. Ancak bunun o şekliyle kalmayacağı açıktır. Atatürk Havalimanı’nda ve Anadolu Yakası’nda inşa edilen pandemi hastaneleri, bu alandaki gücümüzü daha da artıracaktır. Tabii bizim bu arada sayın Kültür ve Turizm Bakanımızın da çağrısına kulak vererek, iç turizmin canlandırılmasını destekleyerek, bu noktada da otel işletmecilerine fedakârlık görevi düşüyor. Bakıldığı zaman; halihazırda otel fiyatlarının iç turizm müşterisi için astronomik seyrettiğini görüyoruz.

Haber Ulaşım: Pandemi nedeniyle sektörü ve ülkemizi duran bir dönem bekliyor. Bu noktada devletin bugüne kadar yaptıkları yeterli mi? Daha fazla neler yapılabilir?

Devletimiz vatandaşına destek verdi

ŞAHİN: Türkiye Cumhuriyeti hükümeti; pandemi sürecinde vatandaşlarına ve iş insanlarına elindeki imkanlarla en üst derecede yardımcı olduğunu, destekler sunduğunu, birçok hususta ertelemelerle yaşanan sıkıntıyı paylaştığını vurgulamak gerekiyor. Ülkemiz güçlü bir iktidar ve gücü oranında vatandaşlarının yanında olmuştur, olmaya da devam etmektedir. Bundan sonraki süreç de kolay değil. Kimin önünü görmediği bir dönemde, devletimiz olasılıkları görüp vatandaşlarına yine destek olacaktır. Eminim ki; tüm devlet kademesi en iyi niyetle çalışarak, sektörümüze ve tüm vatandaşlarımıza gereken desteği sağlayacaktır.

Haber Ulaşım: Pandemi sürecini; pek çok faaliyeti bünyesinde bulunduran, geniş bir marka ve hizmet ağıyla hizmet veren MAPAR Otomotiv nasıl geçirdi ve geçirmekte?

MAPAR’ın önceliği ‘aile sağlığı’

ŞAHİN: Biz MAPAR Ailesi olarak, sürecin henüz başlarında oturduk ve bir karar aldık. Bu kararımız uyarınca pandemi dönemi boyunca, devletimizin verdiği destekten de faydalanarak hiçbir çalışmamızı mağdur etmedik. Durum daha kötüye de gitseydi, devletimiz bizlere kolaylık sağlayamazdı da biz hiçbir çalışmamızı zor durumda bırakmadık. Durum çok daha acı bir hale gelseydi de, hep birlikte soğan ekmeğimizi bölüşerek zorlukları aşmayı hedefler idik. Zira böyle acı tabloların yaşandığı toplumsal olaylarda -pandemi gibi, savaş gibi- artık paranın değeri ortadan kalkar. Yalçın Şahin olarak şunu yeniden söylüyorum; bugüne kadar beni bırakmayı ben hiç bırakmadım. 32 yıllık ticaret hayatımda bunun aksine tek bir faaliyetim olmamıştır. Bundan sonra şartlar ne olursa olsun, şahsımın duruşu bellidir.





www. **biletall** .com.tr™

nereye gitmek istiyorsan oraya!...

Bu Bayram Da

MUTLULUK TAŞIYORUZ

Binlerce insanı sevdiklerine kavuşturan ve bizi kocaman bir aile yapan tüm firmalarımıza içtenlikle teşekkür ediyoruz. Mutluluk ve umut taşıyacağımız bayramları hep birlikte görmek dileğiyle...



www.biletall.com

BEST VAN TUR, KOLUMAN'DAN 10 ADET 'YILDIZ' OTOBÜS ALDI



Yakut renkli otobüsün tanıtım yemeğinde; Best Van Tur Genel Müdürü İrem Bayram, annesi Rezzan Bayram, ablası Lerzan Bayram Akdoğan, eşi Atakan Akdoğan Koloman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan ve Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek, şirket çalışanları ile çok sayıda basın mensubu hazır bulundu...



Serinin 'özel'i yakut renkli Travego oldu

Zor dönemde cesur bir yatırım yapan Best Van Tur, 10 adet Mercedes-Benz otobüs aldı. Bu önemli otobüs yatırımının 'özel'i ise, yakut renkli 13 metrelik 2+1 Travego 16 oldu. Best Van, bu özel otobüsü için basına özel bir tanıtım düzenledi.

HABER MERKEZİ

DEVİR kötü... Kimini göre 'otur oturduğun yere', kimine göre ise 'fırsat kapına gelmiş ne duruyorsun' diyor. Ekonominin aklı 'yatırım'ı işaret ediyor. Best Van Tur'un yenilikçi, vizyon sahibi cesur sahipleri de 'yatırımın tam zamanı' diyenlerden... Pandemi süreci devam ederken, geleceğe dair belirsizlik sürerken, firma önemli bir otobüs yatırımı yaptı. Mercedes-Benz markasından şaşmayan Best Van Tur, 10 adet 'Yıldız' otobüs aldı. Otobüslerin 5 adedi, teslim edildi. Bunlardan birisi yine çok 'özel'di. Değerli taşlara önem veren ve bugüne kadar 'Siyah İnci', 'Gümüştü Ay' ve 'Altın Yıldız'ı 'Değerli Taşlar koleksiyonu'na eklemişti.

Koleksiyona, son olarak 13 metrelik, 2+1 koltuk donanımına sahip, özel yapım 'Yakut' u da kattı. Henüz nihai bir isim konulmayan yakut renkli bu özel otobüs, geçen hafta basın mensuplarıyla tanıştırdı.

Best Van Tur, Florya Ziya Şark Sofrası'nda bir tanıtım etkinliği düzenledi. Koloman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan ve Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek'in de hazır bulunduğu etkinliğe, sektör basını yoğun ilgi gösterdi. Yemek sonrası basın mensuplarının sorularını cevaplayan Best Van Tur Genel Müdürü İrem Bayram, bu yatırım ve sektörün durumuyla ilgili önemli mesajlar verdi. İşte Genç Lider İrem Bayram'ın açıklamaları:

Filomuz hep değerli ve genç kalacak

Biz değerli taşları çok seviyoruz ve onlardan ilham alarak otobüslerimizi renklendiriyoruz. Bugün yine değerli taşlardan biriyile beraberiz.

İlk başta 'Siyah İnci'yle başladık, 'Gümüştü Ay' onu takip etti. Ardından 'Altın Yıldız' ve şimdi de bir 'Yakut' katıldı ailemize. Mercedes-Benz Türk bayi Koloman üzerinden yatırımını gerçekleştirdiğimiz 'Yakut' renkli 13 metrelik 2+1 Travego 16 otobüsümüzün adına tam olarak karar verememek de, sizlerden gelen güzel isim fikirleri var ve gelecek olan yeni öneriler doğrultusunda bu güzel, konforlu ve rahat otobüsümüze layık bir isim bulacağız. Stratejimiz gereği hep genç kalan filomuzun Yakut renkli yeni üyesini, yollarla buluşturmadan önce siz değerli basın mensuplarına tanıtmak ve fikirlerinizi almak istedik.

Best Van geleceğe yatırım yapar

Ben işletme kökenliyim. Evet bu süreçte yatırım yapmak çok riskli, ama finansçılar hep derler ki 'riskli olan şey çok kazandırır'. Bu paralelede bir başka ifade daha vardır; 'kriz döneminde yatırım kazandırır'...

Biz de bu dönemin riskini, daha büyük kazançla çevirebileceğimize inanıyoruz. Evet; bu dönemde yatırım yapmak birçok yönden daha zorlu ve sıkıntılıdır ama biz biliyoruz ki Türkiye'de 85 milyona yaklaşan bir nüfus var. Öte taraftan bizim bir geçmişimiz var; biz seyahat etmeyi seven bir toplumuz. Bu seyahat alışkanlıklarına belki çok zorunlu nedenlerden dolayı ara verebiliriz, ortadan kaldırmamız mümkün değil.

Evet, pandemi nedeniyle evlerimizde kalıp bir solum aldık ama bunun devamında ben inanıyorum, (Türkiye'yi tanıdığımız düşünüyorum) bu seyahat alışkanlığımız daha da artarak devam edecek ve ivme kazanacaktır. Bu yüzden de yatırım yapmamız gerektiğine inanıyoruz. Her işte inişler çıkışlar olabilir.

Bizim projeksiyonumuz bir yıllık olsaydı yatırım yapmazdık. Best Van Tur'un projeksiyonu 10-20 yıl sonra da görmek istediğimiz Türkiye'ye hizmet etmektir ve biz bundan hareketle yatırım yapmamız gerektiğine inanıyoruz.

2020'de 10 otobüslük yatırım

Biz, 2020 planlarımız çerçevesinde 10 otobüslük bir yatırım yapacağız. 'Yakut' ile birlikte 5 otobüslük ilk partiyi teslim aldık. Kalan 5 otobüsümüzü de bayram öncesi veya hemen sonrasında filomuzla katacağız. Aslında özimiz talebimiz toplu almakta ama bu dönemde fabrikanın daha yavaş çalışmasından dolayı parça parça almak durumunda kaldık.

Biz, bu yatırımda da Mercedes-Benz markasına sadık kaldık. Bunun nedenleri; otobüslerin kalitesi, yakıt ekonomisi, uzun yol dayanıklılığı, yaygın servis ağı ve ikinci el değeri.

Tabii bu arada Mercedes-Benz Türk ve bayii



Koluman'ın da bu satışta bizlere gösterdiği desteğin rolü çok büyük.

'Karayolu'na haksızlık yapıyor

Gelelim pandemi döneminde işlerimizin durumuna... Biliyorsunuz dünyayı etkisi altına alan bir Covid-19 salgını söz konusu. Kişi olarak, kurum olarak herkes kendi önemini alıyor. Biz otobüs firmaları da üzerimize düşeni fazlasıyla yapıyor, yapmaya da devam edeceğiz. Ancak süreci yönetecek olan, sağlığı koruyacak olan yönetenlerdir. Bunu sağlıklarının konuşması gerekiyor ama, özellikle yolcu taşımacılığı noktasında çok mantıklı ve çok adaletli davranılmadığını düşünüyorum.

Mesela; şehir içi toplu ulaşım araçlarına tüm koltukların yanı sıra 3'te 2 oranında ayakta yolcu alınabiliyor. Keza uçaklarda da her hangi bir kısıtlama söz konusu değil. Peki neden şehirlerarası otobüslere kısıtlama getiriliyor? Burada ne yapılmaya çalışıldığını bilmiyorum ama bizim bir şey yapamadığımızı biliyorum. Bakanlık karayolunu daha mı küçültmeye çalışıyor acaba...

Bilinmeli ki; karayolu yolcu taşımacılığı her şeyden önce bu ülkenin yükünü taşıyor. Şu anda hala karayoluyla şehirler arası yolculuğun oranı yüzde 86... Herkes zannediyor ki insanlar uçakla seyahat ediyor; ama şu anda Türkiye'de her 100 kişiden 86'sı hala karayoluyla seyahat ediyor. Bu çok yüksek bir rakam.

Bakanlığın bu oranı biraz düşürüp, 'hava'ya kaydırmak istediklerini de biliyoruz. Bu noktada tabii ki sektör olarak bizim de zaaflarımız söz konusu. Daha güçlü, temsil

kabiliyeti daha yüksek STK'larımız olsa, kendimizi çok daha iyi ifade edebiliriz.

Genelge yerli firmaları vuruyor

Biliyorsunuz; 1 Temmuz itibarıyla pek çok ülkeye yeniden karayoluyla yolcu taşımacılığı hizmetimiz başladı. Korona tehlikesi nedeniyle İran'a seferlerimiz başlamadı. Irak seferlerimiz başladı ama, orada da sıkıntı yaşıyoruz. Türkiye'deki vaka sayılarının 1000'in altına inmemesinden kaynaklı olarak karşı taraflardan bir engel var. Irak bundan dolayı sınır kapılarını Türkiye'ye açmak istemiyor. Bu süreçler devam ediyor, biz de bekliyoruz. Tüm bu sıkıntılar devam ederken, İçişleri Bakanlığı'nın yayınladığı genelge, geleceğe dair umutlarımızı zayıflattı. Yabancı plakalı araçlar yüzde 100 doluluk oranıyla gümrüklerden geçebilecekken, genelge bize yüzde 50 kısıtlaması getiriliyor.

Bu genelge, zaten sıkıntıda olan biz uluslararası taşımacılara darbe niteliğinde. Bununla ilgili mücadeleimiz sürdürüyoruz. TOBB?Sektör Meclisi, bakanlığa bir yazı yazdı. Yani sıra ticaret odaları üzerinden bakanlığı yazılar gönderiyoruz.

Uygulamanın haksızlık olduğunu, bize döviz kaybettirebileceğini ifade ediyoruz. Kapı açılmadı ama sorunları açıldı, onu söyleyebilirim. Çalışmaya başlamadık ama sorunlarıyla mücadele etmeye başladık. Umum kapılar açılmadan önce bu sorunu çözmüş oluruz. Biz bu yollara bu kadar emek verdik, yabancı plakalı bu emeklerimizi kaybettirmeyelim

Bu ekip beni heyecanlandırıyor

ŞEHİRLERARASI karayolu yolcu taşımacıları olarak, daha önce tecrübe etmediğimiz kadar zorlu bir yıldan geçiyoruz. Bu zorlu yılın ana sebebi Koronavirüs salgını olmakla beraber, bakanlıkların sektörümüze uyguladığı "negatif ayrımcılık". İçerisinden geçtiğimiz bu zorlu dönemde her zamankinden daha çok birlik beraberlik içerisinde olmamız ve sesimizi duyurmamız gerekiyor. Yaptığımız işin kıymetinin ulusal basın tarafından yeterince anlaşılacağına inanmıyorum, haberlerin birçoğu içerimizde yaşanan birkaç kötü örnekten ibaret. Bizim sesimizi yıllardan beri, sektörümüz ile ihtisaslaşan "sektörel basınımlar" duyurmaya çalışıyor. Ne kadar güçlü basın, o kadar güçlü sektör.

Bir elin parmaklarını geçmeyen sektörel basınımlarımıza bir yenisi ekleniyor: HABER ULAŞIM!

Gümbür gümbür bir ekiple geliyor ve bu ekip beni heyecanlandırıyor.

23 yıllık sektöre deneyimiyle Haber Ulaşım'ın yol haritasını çizen, ekibin abisi Mahmut Salık.

Bana işini aşkla yapan 5 kişi sayın dersenez kesinlikle içerisinde olacak Rafi Candan.

Teknolojinin gücünü yıllar önce fark eden ve sektörümüzü dijital medyada göğüsleyen Recep Yalamacılar.

Sahada ise sektörün en girişken ve tatlı yeni nesil gazetecisi Doğukan Aydın.

Oldum olası başarıların da başarısızlıkların da ekip işi olduğuna inananlardanım ve bu sebeple Haber Ulaşım'ın sektörümüze katma değerli yayın üreteceğine inancım sonsuz.

Diliyorum ki sektörümüzün bol bereketli, diğer ulaşım modları ile aynı haklara sahip olduğu bir döneme girsin ve yayınlarımızda dertlerimize yer vermenize gerek kalmayın.

Ama biliyorum ki dertlerimizi bizden daha iyi biliyor, çok iyi takip ediyor ve çözülmesi için kaleminizi bizden esirgemeyeceksiniz.

2020 Kurban

Bayramı ile çıkacağımız yolda sizlerin aracılığıyla tüm sektör paydaşlarımızın bayramlarını en içten dileklerle kutluyor, sağlık ve mutluluklar diliyorum. Yolunuz, yolumuz açık olsun.

İrem BAYRAM



Bu sektör artık STK'sız olamaz

GELİNE süreçte sektörün STK'sız olmaya başladığını görüyoruz. Ama artık (otobüslük jargonuyla); aynası, lastiği olmayan kişiler tarafından ilerletilen bir STK değil de, gerçekten otobüsü olan, bunun vergisini ödeyen, akaryakıt zammı gelince onun acısını çeken, kapandığında "Ben otobüsü ne yapacağım" diyen kişiler tarafından yönetilecek bir STK'nın gelişmesi gerektiğine inanıyorum.

Ben, bu konuda her türlü sorumluluğu almaya hazırım. Bunun, bir ekip işi olduğuna inanıyorum. Tüm bölgelerin kendi içerisinde hâkim olduğu, oranın doğasını, yolcusunu, kurallarını bilen sektör mensuplarıyla bizim de görüşmelerimiz oluyor. Böyle bir girişim olursa seve seve ancak dediğim gibi öncü olmaktan çok ekip olmaya inanıyorum ve öyle bir operasyonun içinde olmak istiyorum.

STK'larda benim gözlemlediğim birkaç tane sorun var; birincisi gerçekten işini düzgün yapan kişiler STK'lara katılmak istemiyor. Amacına ulaşmayınca onların orada geçmemesini istiyorlar. Bir sıkıntı daha var; herkesin STK'da geçecek o kadar vakti olmayabilir ya da orada geçirmek istemeyebilir.

Şu anki mevcut STK'lardan da çok kıymetli, işini çok güzel yapan insanlar var. Onların bilgisi ve tecrübesi çok önemli. Benim görüşüm bizim tüm bölgeleri temsil eden, farklılıklarını bilen, sahaya hâkim olan kişilerin bir araya gelmesiyle bir ekip olarak çıkmak. Öncülük altında değil aslında.



HER GÖNÜLDE BİR ASLAN YATAR!

Düşük yakıt tüketimi ile kazanç,
yüksek torku ile daha verimli ve seri kullanım,
VIP koltukları ile konfor sağlayan MAN Lions Coach;
hem gönüllerin hem de yolların efendisi.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Balkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 14 95 Fax: 0312 556 10 43 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [i/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.





Hep birlikte bu zor günleri
aşacak, bayramlarımızı yine bayram
tadında yaşayacağız
Tüm dost ve müşterilerimizin mübarek
Kurban Bayram'ını kutlar
sağlık, huzur ve başarı dileriz

Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

 **mapar**

**Damağınızı, ruhunuzu ve
Çevrenizi tatlandıran,
gerçekten gznel ve bereketli bir
Kurban Bayramı dileriz**

PRESTIJ SX



Prestij SX, ergonomik özelliklere sahip 29 yolcu ve 1 sürücü koltuğu ile kısa ve orta mesafelerde konforu en st seviyede sağlamak üzere tasarlandı. Güçlü kliması, ferah i alanı, rahat ve lüks koltukları ile yolculuğu keyifli hale getiriyor.

ÇAVUŐOĐLU OTOMOTİV
Temsal Yetkili Satıcısı

Doğu Mah. E-5 Yanyolu zeri
34890 Pendik/İstanbul
Tel: 0216 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr

Kâmil Koç, 'Mavi ve 'Ege' hatlarıyla kalite çitasını daha da yükseltti...



Kâmil Koç, sezona yeniliklerle 'merhaba' dedi. Firma, 'Ege Hat' ile İstanbul-İzmir, 'Mavi Hat' ile de İstanbul-Ankara arasında özel seferler başlattı. Her iki hatta da, son model otobüslerle yolculara hizmet veriliyor...



OTOBÜS sektörünün köklü ve öncü firmalarından Kâmil Koç, yaza yenilikçi adımlarla karşılamaya devam ediyor. 'Ege Hat' ile İstanbul-İzmir arasında son model otobüslerle özel seferler başlatan firma, son olarak Ankara-İstanbul yolcuları 'Mavi Hat'ı devreye soktu. Kâmil Koç, bir taraftan yolcularının sağlığı için her türlü önlemi alırken, bir taraftan da bu yeni adımlarla kalite çitasını yükseltiyor.

"İkramda cömert" ve "hijyenik" Başlatılan yeni hizmetlerle ilgili olarak bir açıklama yapan Kâmil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan "Kâmil Koç olarak, otobüs yolculuğunda yenilikçi yaklaşımımızı normalleşme sürecinde de devam ettiriyoruz.

Geçtiğimiz günlerde hizmete açtığımız Ege Hat'tan sonra, Başkent Ankara ve İstanbul'a da yepyeni bir hat armağan etmekten dolayı sevinçliyiz. Corona sürecinde verdiğimiz zorunlu aranın ardından, yatırımlarımıza hızla devam ediyoruz. Mavi Hat, bu güzergahta yolcularımızın seyahat keyfini daha da arttıracak" dedi. Boysan, Kâmil Koç'un tüm ikramların bu süreçte "tek kullanımlık ve kapalı ambalaj ve kutularda" muhafaza edilip servis edildiğini söyledi. Ayrıca yolculara bu hatta da hijyen seti dağıtılacağını belirtti. Boysan, "bu hatta da yolcularımıza ikramlarımızda birçok sürprizimiz olacak" diye konuştu.

"Mavi Hat"la İstanbul-Ankara hattında yeni bir seyahat deneyimi sunacaklarını dile getiren Kadir Boysan, "Kâmil Koç, bu hatta da yolcularının sağlığını yine en ön sıraya koyuyor. Bilim Kurulu'nun kararları ve yönlendirmelerini harfiyen uygulayan şirketimiz, temassız vücut ısı ölçümü, HES kodu uygulamasıyla güvenli seyahat ve araçların düzenli olarak dezenfektasyonu ile "önce sağlık" diyor. Ege Hat'ta olduğu gibi, bu hatta da özel "hijyen seti" yolcuların sağlığı için alınan önlemleri daha da pekiştirecek" dedi.

Kâmil Koç'tan Akdeniz filosuna takviye

KAMİL Koç'un Bölgesel iş ortaklarından Emir Tur, mevcut otobüs portföyüne 3 adet 2020 model Mercedes Tourismo'yu da ekledi. Araçlar Kâmil Koç'un Akdeniz Bölgesi hatlarında çalışacak. Emir Tur önümüzdeki aylarda yeni "sıfır kilometre" otobüs yatırımları da yapmayı planlıyor. Emir Tur sahibi Emrah Çelik, bu hatlarda Kâmil Koç ile çalışmaktan memnuniyet duyduklarını söyledi ve yeni otobüslerin turizme önemli katkıda bulunacağını altını çizdi.

Yeni Tourismo otobüsler özel döşemeli koltukları, büyük ekran TV'leri, ayak koyacakları ve her yolcu için USB şarj girişi ile yolculuk keyfini en yüksek seviyeye çıkarıyor.

Kâmil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan da yeni otobüslerin bölgede yolculuk keyfini yükselteceğini belirterek, iş ortağı Emir Tur'a bu yatırımı için teşekkür etti.

Boysan, "Kâmil Koç olarak yaptığımız yatırımlarla yolcularımıza yeni bir seyahat deneyimi

kazandırmaktan dolayı heyecan duyuyor, turizmin gelişmesi için var gücümüzle çalışıyoruz" dedi.



BAYRAMDA MUTLULUK VE SAĞLIK

Sizinle Olsun

Mübarek Kurban Bayramınızı kutlar, sevdiklerinizle birlikte mutlu ve sağlıklı günler dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



4440 KOC 4440562

www.kamilkoc.com.tr

KÂMİLKOÇ 1926®



mapar
www.maparman.com info@maparman.com



MAN lion's Coach ve Neoplan satışlarında yine lideriz!

**Otobüs yatırımlarında
MAPAR güvencesini
tercih eden tüm müşterilerimize
teşekkür ederiz**

Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42-44 İKİTELLİ/İSTANBUL
Tel: 0 212 671 27 35 - 36

www.maparman.com

MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
Yeni Yalova Yolu 12. Km No:493
Alaşar Mah. Osmangazi/BURSA
Tel: 0 224 261 00 70
FAX: 0 224 261 00 53
MOBİL: 0 533 931 99 00
E-POSTA: bursa@maparman.com

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
7410 Sok. No:18-5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı/İZMİR
TEL: 0 232 478 38 38
FAX: 0 232 478 38 10
MOBİL: 0 530 373 93 93
E-POSTA: izmir@maparman.com

MAN kann.



maparman



Ankara, Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat töreninde, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Otobüs Satış Grup Müdürü Can Cansu, Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu ile 2. El Otobüs Satış Yöneticisi Ali Tuğrul Aykın, otobüslerin sembolik anahtarını Malatya Zafer Turizm firmasının ortakları Mustafa Koçhan, Mustafa Karakaplan ve Aydın Altındemir'e teslim etti.



MAN teslimatları hız kesmiyor

MAN, ödüllü otobüsü Lion's Coach ile pazarda fırtına gibi esiyor. Teslimatların ardı arkası gelmiyor. Şirket, son olarak Malatya Zafer'e 10 adet Lion's Coach sattı. Firma, filosundaki MAN marka sayısını 14'e çıkarmış oldu.

ASTOR Turizm, MAN marka otobüs sayısını 15'e çıkardı

MAN'ın önemli Lion's Coach teslimatlarından birisi de Güneydoğu'nun önde gelen firmalarından Astor Turizm'e yapıldı. 2020 yılında da yatırımlarını MAN ile sürdürme kararı alan Astor Turizm, filosuna 6 adet 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenli Lions Coach kattı. Bünyesindeki MAN seyahat otobüsü sayısı 15'e yükselen firmanın hedefi, yıl sonuna kadar bu sayıyı 20'ye çıkartmak. Teslimat töreninde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu, 2. El Otobüs Satış Yöneticisi Ali Tuğrul Aykın ve Astor Turizm'in sahibi Adnan Asoğlu hazır bulundu.

MAN markasından hem kendilerinin hem de yolcularının memnun olduğunun altını çizen Adnan Asoğlu; gösterdikleri kolaylıktan dolayı MAN ailesine teşekkür etti.

Müşterilerinin, MAN'a duydukları memnuniyetin kendilerini de mutlu ettiğini vurgulayan Emrah Albustanoğlu ise, "MAN, her müşterisini ayrı bir iş ortağı olarak görüyor. Tüm geliştirmelerini de bu yaklaşımla yapıyor. Bu yüzden araçlarımızın uzun ömrü gibi iş ortaklarımızla da birlikteliklerimiz uzun yıllarca sürüyor" diye konuştu.



YENİ normalleşmeyle birlikte, otobüs pazarında ciddi bir hareketlilik başladı. Öyle ki otobüs üreten firmalar, taleplere yetişmekte zorlanıyor. Otobüs pazarının önde gelen üreticilerinden MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş. de, bu hareketlilikten fazlasıyla nasibini alıyor.

Firma, 1-2 aylık süreçte, onlarca firmanın tercihi oldu. MAN'ın ödüllü otobüsü Lion's Coach'ı tercih eden firmalardan birisi de, sektörün önemli markalarından Malatya Zafer oldu.

Malatya Zafer, sezon öncesi 10 adet 13 metre, 2+1 VIP koltuklu MAN Lion's Coach ile filosunu takviye etti. Malatya Zafer, 2019 yılında başlattığı yenileme çalışmaları kapsamında filosundaki MAN otobüs sayısını 14'e çıkarmış oldu.

MAN tercihi; memnuniyetin sonucu

Seyahat firmalarının MAN tercihlerinin nedenlerine vurgu yapan MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş. Otobüs Satış Grup Müdürü Can Cansu, "Firmaların otobüslerimizi tercih etmesi bir tesadüf değil.

Araçlarımızın yollarda tecrübe edilmiş; konfor, performans, yakıt tasarrufunun yanı sıra düşük işletme maliyetinden satış ekibine, finansal çözümlerimizden satış sonrası hizmetlere kadar uzanan kapsamlı bir memnuniyetin sonucudur.

Yolcunun da işletmecinin de mutlu olduğu, tercih ettiği, güvendiği bir marka olmak, bizler için çok önemli" şeklinde konuştu.



Ali Osman Ulusoy filosuna 2 Lion's Coach



ALİ Osman Ulusoy'un bireysel yatırımcısı ve Giresun-Dereli acentesi Aytekin Karakayalı Otobüs İşletmesi, firmanın bünyesinde hizmet vermek üzere iki adet 13 metre, 2+1 VIP koltuk düzenine sahip MAN Lion's Coach yatırımı gerçekleştirdi.

Otobüslerin teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A. Ş. Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer, yatırımcılar Aytekin Karakayalı, Seçkin Karakayalı ve Osman Karakayal katıldı.

Aytekin Karakayalı,, yatırımlarında MAN'ı tercih etmelerinin nedeninin otobüslerin sahip olduğu özellikler ve şirketin sunduğu hizmetler olduğunu dile getirdi.

Can Dersim Tunceliler de MAN Lion's Coach aldı...

OTOBÜS filosunu MAN'ın ödüllü otobüsü Lion's Coach ile takviye eden firmalardan birisi de, Doğu Anadolu firmalarından Can Dersim Tunceliler Turizm oldu.

Firma yetkilileri, yatırım planları çerçevesinde yıl içerisinde yeni otobüs alımı gerçekleştireceklerini dile getirdi

Yeni Aksaray yine MAN' dedi


2020 yatırımlarında da geleneği bozmayan bölgenin köklü firması Yeni Aksaray Seyahat, filosunu 2 adet, 13 metre 2+1 VIP koltuk düzenli MAN Lion's Coach ile güçlendirdi.

Teslimat töreninde MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A. Ş. Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer, sembolik MAN anahtarını firmanın sahipleri Nurettin Yumuşak, Serhat Yumuşak ve Cavit Çitak'a teslim etti. Törende yaptığı konuşmada Yeni Aksaray Seyahat olarak, 2020 yılındaki otobüs yatırımlarında da

MAN geleneğini bozmadıklarını belirten Serhat Yumuşak, şunları söyledi: "Otobüs filomuz MAN ve NEOPLAN otobüslerden oluşuyor. Araçların işletme maliyetlerinin düşüklüğü ve düşük yakıt sarfiyatları ile satış sonrası sunulan hizmetlerden çok memnunuz. Bunun yanında MAN otobüslerinin konforu, geniş ve ferah iç hacimleri ile VIP koltukları, yolcularımız tarafından da memnuniyetle karşılanıyor. Tüm bunlar da bizi MAN otobüslerine yatırım yapmaya teşvik ediyor."





**41 yıllık tecrübesiyle
profesyonel satış ekibiyle
Temsa Maraton Temsa Safir Plus ve
Temsa Prestij'e  **mapar** ayrıcalığı ile
sahip olabilirsiniz**

MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42-44 İKİTELLİ/İSTANBUL
Tel: 0 212 671 27 35 - 36

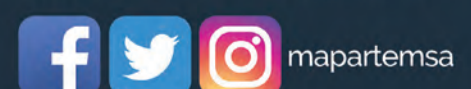
MAPAR BURSA

Yeni Yalova Yolu 12. Km No:493
Alaşar Mah. Osmangazi/BURSA
Tel: 0 224 261 00 70
FAX: 0 224 261 00 53
MOBİL: 0 533 931 99 00



TEMSEA

Yetkili Satıcı ve Yetkili Servis





Ali Osman Ulusoy'dan

İMRENDİREN KONSEPT...



PANDEMI süreci, bazı şeyleri yapma ve dönüştürme konusunda bizlere fırsatlar yarattı. Örneğin Büyük İstanbul Otogarı...

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, bu süreçte otogarı adeta yeniden inşa etti. Tuvaletler mi dersiniz, asfaltlama mı; tepeden tırnağa her şey yenilendi ve normalleşme ile birlikte farklı bir otogar olarak karşımıza çıktı.

Emeklerinden dolayı Büyükşehir belediyesi'ne teşekkür ederiz...

Bu süreçte, otogardaki birçok yazihane ve işyeri de tadilatından geçti, yenilendi...

Adından söz ettiren ve imrendiren bir değişiklik ise, Ali Osman Ulusoy Seyahat'ten geldi.

Firma, taşındığı yeni yazhanesini havaalanlarında bile olmayan muhteşem bir konsept ile dizayn etti.

Bilet satış bankoları olsun, bekleme salonları olsun, çalışma ofisleri olsun; yazihane, gezip görenleri kendisine hayran bıraktırdı.

Konuyla ilgili olarak görüştüğümüz yolcular da, yazihanenin hem dizaynını hem de rahatlığını çok beğendiklerini dile getirdi.

Trabzonspor aşkı hiç sönmez Ulusoy'da



KARADENİZ Fırtınası Trabzonspor'un Kurucu Başkanı rahmetli Duayen Ali Osman Ulusoy., hep yeni nesillere devretse de, takıma desteğini hiçbir zaman esirgemedi. O, bugün aramızda yok. Ancak O'na sınıksız bağlı olan, mirasın kıymetini bilen kızı Hülya Ulusoy ve ekibi, bu geleneği sürdürüyor. Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu, geçen hafta bir kez daha 'Bordo-Mavililer'in ulaşım sponsoru oldu.

Törende konuşan Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Başkanı Hülya Ulusoy, kuruluşundan bugüne Trabzonspor'un yücelmesi için çaba gösteren bir ailenin ferdi olmaktan ve Trabzonspor'a katkı sağlamaktan büyük bir mutluluk duyduğunu söyledi. Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral ve Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Grup Başkanı Murat Seymen'in de hazır bulunduğu törende açıklama yapan Trabzonspor Genel Sekreteri Ömer Sağiroğlu da, "Takımımızın Kurucu Başkanı Ali Osman Ulusoy'u bir kez daha rahmet ve minnetle anıyorum. Ulusoy ailesi her zaman Trabzonsporumuzun yanında durarak desteklerini esirgemediler. Hülya Ulusoy hanımefendiye kulübümüz ve camiamız adına çok teşekkür ediyorum" dedi.



Dost ve müşterilerimizin
Bayramını en içten
dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz...

Mercedes-Benz



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. Ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A 61300 Trabzon
Tel: 0 462 6966161

**Bu Kurban Bayramında birlikte
aynı sofrada yer almasak da
bir sonraki bayramda
yanınızda olacağız mutlaka...
Kurban Bayramınız Kutlu Olsun**

PRESTIJ SX



Prestij SX, ergonomik özelliklere sahip 29 yolcu ve 1 sürücü koltuğu ile kısa ve orta mesafelerde konforu en üst seviyede sağlamak üzere tasarlandı. Güçlü kliması, ferah iç alanı, rahat ve lüks koltukları ile yolculuğu keyifli hale getiriyor.

YAŞAROĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kavaklıdere Köyü Belkahve Mevkii No:407

Bornova / İZMİR

Tel: 0 232 360 15 55

www.yasaroglu.com.tr



Nerede Metro varsa, Öztürk oradaydı

Yönetim Kurulu Başkanı Talip Öztürk, hem yeni dönem stratejilerini anlatmak hem de ekibine moral vermek amacıyla yurt çapındaki tüm Metro Turizm yazıhanelerini ziyaret ediyor. Öztürk, 'Markamızı çok daha iyi yerlere getireceğiz' dedi.



METRO Turizm'in bugünlere gelmesine büyük emeği olan Talip Öztürk, yeniden şirketin direksiyonuna geçti. Öztürk'ün ilk işi, yurt çapındaki tüm Metro Turizm bölge temsilciliklerini ziyaret etmek oldu.

Ekibiyle birlikte Akdeniz'den Ege'ye, Güneydoğu'dan Trakya'ya kadar il il dolaşan Talip Öztürk, işletmecilere şirketin yeni büyüme stratejisi hakkında bilgiler verip, onların görüş ve temennilerini dinleme şansı buluyor. Ekibin geçen haftaki durağı Trakya oldu.

"Metro Turizm tabelası nerede varsa orayı ziyaret edeceğim" diyen Talip Öztürk, Markamızın adını daha iyi yerlere getirmek için pes etmeden her kulvarda çalışacağız. Sizlere Sevgili ağabeyim Galip Öztürk'ün de selamlarını getirdim" şeklinde konuştu

Talip Öztürk'e bu yurt ziyaretlerinde; Metro Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erdem Yücel, Ankara Bölge Müdürü Ekrem Öztürk, Çorum Bölge Müdürü Galip Başkurt, Ege Bölge Müdürü Ömür Taşkın ve Ankara Otobüs İşletmecileri ve Acentaları Derneği Başkan Yardımcısı Hacı Barış eşlik etti.



El öpemesek de,
kucaklaşmasak da,
yüreklere buluşturan
bir bayram olması
dileğiyle...

**Kurban Bayramınız
kutlu olsun**

Hep bir arada, sevgi dolu ve huzurlu nice bayramlar geçirmek dileğiyle,
Kurban Bayramınız kutlu olsun

MARATON



TEMSA
Smart Mobility



Görkemli tasarımı, üst düzey teknolojik özellikleri ve yolcu konforunu ön planda tutan iç tasarımıyla TEMSA Maraton uzun yolculuklarınızı kolaylaştırmak için tasarlandı.

- Güçlü Dizayn
- Geniş Bagaj Hacmi
- Daha Geniş Uyku Kabini
- Düşük İşletme Maliyeti

METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mah. Cahit Zarifoğlu Cad. No:8

41780 Körfez / KOCAELİ

Tel: 0 262 527 45 39

www.metsanotomotiv.com



Acem Turizm ortakları Metin Korkmaz ve Cengiz Daşgın, Pamukkale Turizm'de hizmet vermek üzere iki adet Safir VIP otobüs aldı. Otobüslerin anahtarını Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci verdi



Has Bingöl sahibi Hüseyin Bürkük, satın aldıkları iki adet Temsa Maraton otobüsün anahtarını Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat'tan aldı...

TEMSA'da teslimatsız gün yok

Pazarın en hareketli markalarından birisi de Temsa... Şirket, özellikle "normalleşme'nin başladığı tarihten bu yana onlarca araç teslimatı gerçekleştirdi. Filo bazında alım yapan firmaların yanı sıra çok sayıda bireysel otobüsçü de Temsa otobüs yatırımı yapıyor



Hatay Jet Oktay Turizm sahibi Oktay Küçükdüveyki, 10'luk Maraton siparişinin ikisini Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat'tan teslim aldı.

SEHİRLERARASI otobüs üretiminin üç büyüklerinden birisi olan Temsa, teslimat hareketliliği ile eski günlerini aratmıyor.

Karantina sürecinin sona erip 'kontrollü normalleşme'nin başladığı günden bu yana, Temsa satışları büyük ivme kazandı.

Şirketin otobüs teslimatı yapmadığı gün yok gibi.

İşte Temsa'nın son satışları... Hatay Jet, 10 adet otobüs için Temsa ile el sıkıştı.

Otobüslerin iki adedi, geçtiğimiz günlerde yapılan törenle firma yetkililerine teslim edildi.

Pamukkale Turizm'in bireyselseci Acem Turizm, yatırım tercihini Temsa'dan yana kullanıp, iki adet Safir otobüs alımı gerçekleştirdi.

Has Bingöl 2 adet Maraton yatırımı yaparken, Midyat Seyyidoğlu Turizm siparişini verdiği 3 adet Maraton'un ilkini teslim aldı.

Safkar Turizm 2 adet Safir Vip otobüs alırken, Oflu Kasım Dayıoğlu da, Ali Osman Ulusoy Seyahat'te çalıştırılmak üzere yine Safir VIP yatırımı yaptı.

Markalarını tercih ettikleri için tüm müşterilerine teşekkür eden Temsa yetkilileri, önemli otobüs teslimatlarının devam edeceğini dile getirdi.



Midyat Seyyidoğlu Turizm sahibi Muhammed Akkurt, Maraton'un anahtarını Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat'tan aldı.



Kasım Dayıoğlu, Ali Osman Ulusoy'da çalıştıracağı Safir VIP'in anahtarını Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci'den aldı



Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, 2 adet Safir'in anahtarını Safkar Turizm sahi Adam Oral'a teslim etti



Araçın anahtarlarını şirket sahibi Tekin Çelik teslim aldı

Sevdiklerinizle buluşmanız dileğiyle...
Kurban Bayramınız kutlu olsun



**SAFİR PLUS ve
SAFİR PLUS VIP**

Yepyeni Yüzüyle Yollarda...

Otobüste yolculuk kavramları değişiyor. Müşteri memnuniyeti ve konfor odaklı Temsa Safir Plus ve Safir Plus VIP, modern estetik görünümü, kişiye özel dijital yayını, LCD ekranları, rahat ve geniş deri koltukları ile yolcuların tercih ettiği seyahat aracı.

PİLAVCI OTOMOTİV
Temsa Yetkili Satıcısı

İstasyon Mah. Güneyyanyol Cad. No:150,
41400 Gebze/Kocaeli
Tel: 0 262 656 46 44

www.pilavci.com.tr

Varan, 'online'da 'obilet' dedi



Hızlı büyümesini sürdüren obilet.com; efsane firma Varan Turizm'i de portföyüne ekledi. Varan yolcuları, online biletlerini obilet.com'dan alacak. obilet CEO'su Yiğit Gürocak, Covid 19'a rağmen yılı 15 milyon yolcu ile tamamlayacaklarını söyledi

Asıl büyük sıkıntımız eylül sonu başlayacak

SÜHA ve RH Turizm İstanbul İşletmecisi Ahmet Uğur: 2020 senesine büyük umutlar bağlamıştık. Çünkü son yıllarda, olumsuz koşullar nedeniyle sektör olarak ciddi kan kaybetmiştik. Belki de çok güzel bir yıl olacaktı ancak, pandemi nedeniyle umutlarımız karardı. Korona virüsü, Mart 15 itibarıyla hayatı durdurdu ve sektörümüze darbeyi vurdu. Ülke olarak zor bir süreçten geçtik. 2-3 ay evlerimizden çıkamadık. Üretim durdu, hayat durdu... Sonrasında kontrollü normaleşme başladı, şehirlerarası seferlere start verildi. Normalleşme de, otobüsçü için sıkıntılı başladı. Bir yandan çok sayıda firma kurulurken, bakanlık da otobüslerimize koltuk sınırlandırması getirdi. Bu, kabul edilemez büyük bir darbe. Tabii pandemi de bizler de sektör

olarak pek çok şeyi yapabiliyoruz. Mesela; anlaşarak servisleri, ikramları, şehirci yazışmaları kaldırabiliriz. Bir ara epey bir umutlandık ama neticede başaramadık. Sektör, 1 Haziran'da faaliyete başlasa da, iyi bir başlangıç yapamadık. Yolcu potansiyeli çok düşük, belirtilen kapasiteyi dolduramıyoruz. Kurban Bayramı'ndan da çok ümitli değiliz. Tekrar ediyoruz sektör, bu süreci pozitiflere çevirebiliriz, fakat aşarılı olamadık. Bayram sonrası da hareketlilik biraz artış sağlayacaktır. Okulların açılması sektörü etkileyecek önemli unsurlardan sayılır. Bizim asıl büyük sıkıntımız eylül ayı sonunda başlayacaktır. 2021 yılı için konuşacak olursam, pandemi bitmediği sürece, çok ışık görmüyorum. 2020 yılından farklı olacağını düşünmüyorum.



OTOBÜS sektörünün köklü firması Varan Turizm, 4 yıl aradan sonra yeniden hizmet hayatına 'merhaba' dedi. Hep 'ilk'lerin markası oldu Varan... Şirketin yeni sahipleri, bu geleneği sürdüreceklerini söylüyor.

1946 yılında karayolu yolcu taşımacılığına başlayan İstanbul merkezli Varan Turizm, gerçekleştirdiği yeniliklerle sektörün girişatını belirledi. Türkiye'de telefon ile bilet satışı, İnternet üzerinden bilet satışı, çift katlı otobüs, şehirci servis hizmeti, bağımsız otobüs terminali ve konaklama tesisi, molasız sefer uygulaması gibi hizmetleri ilk kez sunan Varan Turizm, kaldığı yerden yoluna devam edecek.

Varan; bu yeni yolculuğunda, biletleme altyapısı ve online bilet satışı konusunda iş ortağı olarak sektörün hızla büyüyen markası obilet.com'u tercih etti.

Bu anlaşma ile yolcular, obilet.com üzerinden veya obilet mobil uygulamasından Varan Turizm seferlerine ait biletleri rahatlıkla satın alabilecek; iptal, iade ve değişim işlemlerini ücretsiz olarak gerçekleştirebilecek.

Ayrıca, söz konusu seferlerde COVID-19 süreci boyunca "Obilet Güvenli Seyahat Tedbir Paketi" kapsamında hijyen ve sosyal mesafe kuralları uygulanacak.

Gururlu ve heyecanlıyız...

Online bilet satışı yapan obilet.com'un

CEO'su Yiğit Gürocak, obilet.com'un her geçen gün genişleyen portföyüne Varan Turizm'in de katılıyor olmasını gururla ve heyecanla karşıladıklarını belirtti.

Gürocak, şunları söyledi: "Yenilikçi bakış açısı ile sektöre damgasını vurmuş ve kendi standartlarını oluşturarak sektöre ileriye taşımış Varan Turizm'in sektöre Obilet işbirliği ile dönüyor olması bizim için gurur verici bir gelişme."

Varan'ı eski müdavimleri ile kavuşturacağımızdan ve yeni yolcularıyla tanıştıracacağımızdan dolayı çok heyecanlıyız."

Çözüm ortaklığımız sürüyor

"Otobüs firmalarına bedelsiz biletleme yazılımı hizmeti sağlayan obilet.com, birlikte çalıştığı firmalara ayrıca ihtiyaç duyabilecekleri her türlü teknik konuda altyapı ve destek de sağlıyor" diyen Yiğit Gürocak, obilet.com ile işbirliği yapan firmaların internet satış cirolarını ciddi oranda arttırdığını vurguladı.

Gürocak, şunları söyledi: "2020 hedeflerimiz arasında firma portföyümüzü ve yolculuk seçeneklerini daha da zenginleştirerek COVID-19'un olumsuz etkilerine rağmen yıllık 15 milyon bilet satış rakamına ulaşmak ve bu sayede obilet.com aracılığıyla bilet satışı hizmeti sunan firmaların büyümelerine katkı sunmak bulunuyor"...

 **Ali Osman Ulusoy**

○ eski bayramlar gibi,
sevdiklerine sarılmayı özleyen herkesin

Kurban Bayramı'nı Tebrik Ederiz!



aliosmanulusoy.com | 0850 532 88 88

Geçmişten gelen güvenle...

Bir kavuşmak kırk hasreti unutturmuş..

*Keyifli yolculuklarınızın sonunda
sizleri sevdiklerinize kavuşturduğumuz
Nice yollara, Nice Bayramlara...*



TOKAT SEYAHAT YÖNETİM KURULU ÜYESİ, ATO MECLİS ÜYESİ MUSTAFA TEKELİ: Kapasite sınırı, diğer modları teşviktir

HABER ULAŞIM: Karantina sürecinde sınırlı da olsa, D2 belgeli otobüslerle şehirlerarası yolculuklar devam etti. Bu konuda neler söylersiniz?

TEKELİ: D1 Yetki Belgeli firmaların yüzde 98'i seferlerini durdurunca, bu işin görülmesi zarureti doğdu. Bu sebeple D2 Yetki Belgeli araçlarla bu seferlerin yapılması doğru karardı. Ancak fiyatlamaların yapılmasında "fırsatçılar" çıktı ortaya.

Hoş D1 Yetki Belgeli bazı firmalar faal kaldıkları sürede onlar da olmadık fiyatlarla yolcu taşıdı veya güzergahı dışına da otobüs gönderdi. Kaos ortamında ne yazık ki bizim insanımız böyle davranıyor.

HABER ULAŞIM: Kontrollü normalleşmeyle birlikte şehirlerarası otobüsler çalışmaya başladı; ancak bu kez koltuk sınırlandırılması getirildi. Oysa uçaklarda ve

şehir içi toplu ulaşım araçlarında böyle bir sınırlama yok; neler söylersiniz?

TEKELİ: Covid19 Pandemi sürecinin ilk günleri ile şimdi arasında da baya fark aslına bakarsanız. Bilim Kurulu kararı diye lanse edilen bazı şeyler belki de ekonomik kararlar bilemiyoruz.

Şehirlerarası otobüslerde hala kapasite sınırı uygulanması da diğer ulaşım modlarını teşvike yönelik gibi duruyor. Öte yandan yolcular otobüslere güven duymuyor bu uygulamadan dolayı. Zaten birbiri ile gelişen o kadar çok karar var ki artık vatandaş da bilemiyor kime inanacağını.

HABER ULAŞIM: Bu noktada sektörel bir zaaflığın olduğu, mevcut sektör STK'larının yeterince etkili olamadığı dile getiriliyor; buna katılır mısınız?

TEKELİ: STK'larımız aslında hep aynı. Pandemi dönemi veya normal zaman diye ayırmıyorum ben. Ellerinden geleni yapıyorlar ama şikayet edenler genelde pek bir şey yapmayan veya kendisi bu tür işlere soyunmayan insanlar. STK'ların etkili olabilmesi için hem maddi olarak güçlü ve bağımsız olması gerekli hem de üyelerin sayısı çok olmalı ve güçlü olmalı bu insanların.

Yani, bir STK eylem kararı alır ve kontakt kapatıyor veya FSM Köprüsünü kapatıyoruz diye karar aldığında herkesin arkasında durması lazım. STK talepleri dinlenmediğinde rest çekebilecek güçte olmalı. Bizim STK'ların ne yazık ki bir gücü yok.

HABER ULAŞIM: Son dönemlerde, bizzat firma sahiplerinin yeni STK kurma çalışmalarını içerisinde olduğu yönünde duyurular var. Nasıl karşılıyorsunuz?

Yıllardır aslında olması gereken bu. UND örneği de var. Uluslararası Nakliyatçılar Derneği yani. Bugün bu dernek çok etkin. Tüm üyeleri ve yönetimi firma sahiplerinden oluşuyor.

Ancak bizim sektörümüzde firma sahipleri çok ehli keyif insanlar. Bugün Antalya'da beş yıldızlı bir otelde bir otobüs üreticisi 3 gün toplantı ve ünlü şarkıcıların geleceğin 3 gece gala yemeği olacak desin, yüzde 90'ı atlar gider.

Ancak İstanbul veya Ankara'da sabahın akşamına toplantı yapacağız sektörel sorunları ele alacağız deseniz yüzde 20'si ancak gelir.

Bir STK kurulmak isteniyorsa, buna zaman ve para ayıracak insanlardan oluşmalı. Yaklaşık 400 D1 ve B1 Yetki Belgeli firma var. Bunların yüzde 20'si üye olsa böyle bir yapıya ve hepsi aylık adam akıllı aidat ödese yeter de artar bile. Bu STK'nın başına belli başlı firmalardan birinin sahibi Başkan olur, profesyonellerden de Genel Sekreter, danışmanlar ve avukatları olur. Bu STK koşutur toplumun ORTAK menfaatleri için.

Şu pandemi ortamında bu tür bir yapıyı kurmak ve bir an önce aktif hale getirmek gerekir diye düşünüyorum



ATO 57. KOMİTE, HALK BANKASI İLE ANLAŞTI

AŞTİ esnafları için cazip kredi imkânı

PANDEMİ nedeniyle tüm sektör mensupları ciddi maddi sorunlar yaşıyor. Ankara Şehirlerarası Otobüs Terminali (AŞTİ) esnafları da, bu olumsuzluktan fazlasıyla nasibini alıyor. Ankara Ticaret Odası 57. Seyahat Acentesi, Motorlu Kara Taşıtları Kiralama, Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi, esnafa cazip koşullarda kredi imkanı sunabilmek amacıyla Halk Bankası

nezdinde girişimler başlattı ve bu girişimler olumlu neticelendi. Varılan anlaşma çerçevesinde, AŞTİ esnaflarına 'İlk 6 ay ödemesiz 24 ay', 'Eşit taksitli 24 ay', 'İlk 6 ay ödemesiz 36 ay' ve 'Eşit taksitli 36 ay' vadeyle kredi seçenekleri sunuluyor. AŞTİ esnafları, gerekli evrakları hazırlayıp, kredi için Halk Bankası Emlak Şubesi'ne başvurabilir. **İŞTE KREDİ TABLOSU:**

	İlk 6 Ay Ödemesiz 24 Ay	Eşit Taksitli 24 Ay	İlk 6 Ay Ödemesiz 36 Ay	Eşit Taksitli 36 Ay
50 Bin TL	3.163,25 TL Aylık Ödeme	2.316,79 TL Aylık Ödeme	2.042,24 TL Aylık Ödeme	1.662,50 TL Aylık Ödeme
	56.936,65 TL Toplam Ödeme	55.651,00 TL Toplam Ödeme	61.267,00 TL Toplam Ödeme	59.850,00 TL Toplam Ödeme
75 Bin TL	4.744,88 TL Aylık Ödeme	3.478,16 TL Aylık Ödeme	3.605,33 TL Aylık Ödeme	2.485,75 TL Aylık Ödeme
	85.407,99 TL Toplam Ödeme	83.476,00 TL Toplam Ödeme	91.899,99 TL Toplam Ödeme	88.775,00 TL Toplam Ödeme
100 Bin TL	6.326,55 TL Aylık Ödeme	4.637,58 TL Aylık Ödeme	4.084,46 TL Aylık Ödeme	3.325,00 TL Aylık Ödeme
	113.877,99 TL Toplam Ödeme	111.302,00 TL Toplam Ödeme	122.533,99 TL Toplam Ödeme	119.700 TL Toplam Ödeme
150 Bin TL	9.489,77 TL Aylık Ödeme	6.956,38 TL Aylık Ödeme	6.126,66 TL Aylık Ödeme	4.987,49 TL Aylık Ödeme
	170.816,00 TL Toplam Ödeme	166.953,00 TL Toplam Ödeme	183.800 TL Toplam Ödeme	179.549,64 TL Toplam Ödeme
200 Bin TL	12.653,06 TL Aylık Ödeme	9.275,17 TL Aylık Ödeme	8.168,90 TL Aylık Ödeme	6.649,68 TL Aylık Ödeme
	227.755,00 TL Aylık Ödeme	222.604 TL Toplam Ödeme	245.067,00 TL Toplam Ödeme	239.399,64 TL Toplam Ödeme



ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

Sevdiklerinizle birlikte mutlu,
huzurlu ve güzel bir
bayram geçirmeniz dileğiyle

**Kurban Bayramınız
Kutlu Olsun**



Sevdiklerinizle sağlık ve huzur dolu
bir bayram geçirmenizi temenni ederiz.

Kurban Bayramınız Mübarek Olsun



Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

Hep Birlikte
Nice Bayramlara...



İSTAB
TAŞIMACILAR BİRLİĞİ DERNEĞİ

www.istab.org.tr

Maltalıyı Otokar otobüsleri taşıyor



50'yi aşkın ülkede 35 binden fazla otobüsü ile milyonlarca yolcu taşıyan Otokar, siparişini aldığı 50 sağdan direksiyonlu Kent otobüsünü Malta'ya teslim etti. Bu teslimatla birlikte Otokar'ın Maltadaki otobüs sayısı 300 oldu

TÜRKİYE'nin lider otobüs markalarından Otokar, ihracatta hız kesmiyor. Ülkemizin yanı sıra İspanya'dan Almanya'ya, Fransa'dan Belçika, İtalya ve Romanya'ya kadar dünyanın dört bir yanında milyonlarca yolcu konforlu,

güvenli seyahat imkânı sunan Otokar, Malta'dan aldığı 5'inci siparişini tamamladı. Otokar, 50 adet sağdan direksiyonlu Kent şehir içi otobüsünü teslim etti. Turizm cenneti Malta caddelerindeki Otokar markalı otobüs sayısı toplamda 300'e

yaklaşırken, gerçekleştirilen teslimat törenine Malta Başbakanı Robert Abela, Malta Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Ian Borg ve Malta Public Transport (Malta Toplu Taşıma) Yönetim Kurulu Başkanı Felipe Cosmen katıldı. Yaş ortalaması 4 olan

Malta'nın toplu taşıma filosu, Avrupa'nın birçok ülkesine kıyasla öne çıkarken, son yıllarda gerçekleştirilen dönüşüm çalışmalarının, ülke ekonomisine ve sürdürülebilirliğine yapılan önemli bir yatırım olduğunu belirten Malta Public Transport'un (Malta Toplu Taşıma) Yönetim Kurulu Başkanı Felipe Cosmen, eski otobüslerin aşamalı olarak görevden kaldırıldığını aktarırken, bu alandaki hizmet kalitesine yatırım yapmaya, standartları yükseltmeye devam ettiklerinin altını çizdi. Törende konuşan Malta Başbakanı Robert Abela, yeni ve modern otobüslere yapılan sürekli yatırım sayesinde toplu taşımacılığın son yıllarda bir sıçrama yaptığı belirterek toplu taşıma sistemine olan güvenin yeniden sağlandığını da sözlerine ekledi. Malta Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Ian Borg ise Malta Public Transport (Malta Toplu Taşıma) tarafından yapılan yatırıma övgüde bulunarak Malta'daki otobüs filosunun Avrupa'daki en yeni ve çevre dostu olanların arasında yer aldığını kaydetti.

Otokar, Covid 19 Güvenli Üretim Belgesi aldı...

Üretim alanları ve ofislerinde korona virüse karşı her türlü tedbiri alan Otokar, tüm denetimlerden başarıyla geçerek, TSE tarafından verilen 'Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni almaya hak kazandı.

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki güçlü oyuncusu Otokar, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından verilen "Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi" için tüm denetimlerini başarıyla tamamladı.

Covid-19 pandemisinin ülkemizde görülmeye başladığı ilk günden itibaren hayata geçirdiği önlemler, çalışanları için her alanda aldığı üst düzey hijyen tedbirleri ve tüm paydaşlarının sağlığını gözeterek uygulamalarıyla Otokar, hem otomotiv hem de savunma sanayi alanlarında TSE'den Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi aldı.

Sağlık Bakanlığı'nın yönergeleri doğrultusunda önlemler alan, iş yeri hekimlerinin yönetiminde Koronavirüs Danışma Merkezi kuran Otokar; üretim alanları, ofisleri, personel soyunma odaları ile yemekhanesinin uygunluğu, dış hizmet tedarikçilerinin kontrolleri gibi farklı alanlarda TSE denetiminden geçti.



Michelin, otogarda yeni otobüs lastiklerini tanıttı

LASTİK üretiminin dev markası Michelin, sosyal mesafe ve hijyen kurallarına uyararak, Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlediği etkinlikle, X Coach otobüs lastiklerini şehirlerarası otobüs şoförleri ile buluşturdu.

Michelin Türkiye Satış Müdürü Sertan Akçagöz, Michelin Pazarlama Kamyon Operasyon Müdürü Recep Uçan, Michelin Ürün Teknik Müdürü Oğuz Demir, Michelin Müşteri Yöneticisi Cihan Büyükbözoğan'ın katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, otobüs şoförlerine güvenliden ödün vermeden yüksek performans elde edebilecekleri MICHELIN X COACH, Z ve XD otobüs lastiklerini tanıttı. Lastiklerin kilometre performans videoları, otobüs şoförleri tarafından ilgiyle karşılandı.

Etkinliğe katılan otobüs şoförlerinin yanı sıra, 31 Ağustos

2020 tarihine kadar ülke genelinde kampanyaya katılan Michelin yetkili bayilerinde geçerli, MICHELIN X COACH, Z ve XD lastiklerinden herhangi birini satın alan kullanıcılar, "350 TL'lik OPET Yakıt Kart Hediye Kampanyası"ndan da yararlanacaklar.

Michelin X Coach lastikleri geliştirilen Infinicoil teknolojisi ile 400 metre uzunluğa sahip olabilen, lastiğin bir omzundan diğer omzuna uzanan tek parça ekstra çelik telin, yüksek stabilite sağlamak için lastiğin etrafına sarılıyor. Bu teknoloji ile tasarlanan lastikler dayanıklılık değerlerinin de ötesinde, sürücülerin daha uzun mesafeleri kat etmesini ve yakıt tasarruf etmesini sağlıyor. Türkiye'nin her bölgesinde 9 farklı müşteride, farklı yol koşulu ve iklimde test edilen lastikler 500bin km.'nin üzerinde bir performans gösteriyor.

Hesabınızı doğru yapın, Doruk T ile kazanın.

Kısa mesafeli şehirler arası yolcu taşımacılığı ve turizm taşımacılığı için Otokar'dan Doruk T. Daha düşük yatırım maliyeti ve daha düşük işletme giderleri ile Doruk T işinizi kazançlı hale getirecek.

Otokar yetkili bayilerine gelin. Doruk T ile tanışın. Alırken de, kullanırken de kazanın.



43+1+1 koltuk kapasitesi ile

444 6857 | 444 OTKR | www.otokar.com.tr | /OtokarAS | /OtokarTr | /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
Doğru karar

*Sosyal mesafemizi korusak da
sevgimiz mesafeleri aşar! Sevdiklerinizle geçireceğiniz
nice sağlıklı bayramlara!*

*Kurban Bayramınız
Kutlu Olsun*



METRO

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"



metroturizm



metroturizm



metroturizm



Dost ve müşterilerimizin
Bayramını en içten
dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz...

Mercedes-Benz



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

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

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

**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**



**Belki de en çok bu bayram
sarılmak istedik
sevdiklerimize.
Sağlıklı ve güzel günlerde,
nice bayramlarda yeniden
buluşmak dileğiyle.
Kurban Bayramınız
Kutlu Olsun**



**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**



**Sektörümüz ve
ülkemizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı
tebrik eder;
Bayramın iyiliğe ve
güzelliğe vesile
olmasını dileriz**



**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



DEHA
BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ

BEKİR BAYRAM DELİHASAN

**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**



**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**



UMUT DALĞALI

**Tüm dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban**

**Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar
getirmesini dileriz.**



**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban**

**Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



**Tüm dostlarımızın
ve otobüs câmiasının
Kurban Bayramı'nı
kutlar, hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**

NİŞİKLİ

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**

CALIKIRAN
Turizm

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**

mitur

**ALFA
TURİZM**

FATİH ÇOLAK - MUSA ÇOLAK

**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**

 **özel** TURİZM®
CEMİL ÇEVİK

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

ACEM TUR

CENGİZ DAŞGIN - METİN KORKMAZ

**Sektörümüz ve
ülkemizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı
tebrik eder;
Bayramın iyiliğe ve
güzelliğe vesile
olmasını dileriz**

**FORMENLER KAROSER
VEDAT TÜRK**

**Sektörümüz ve
ülkemizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı
tebrik eder;
Bayramın iyiliğe ve
güzelliğe vesile
olmasını dileriz**

 **Esadaş**
ATA ŞENPOLAT

**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**

 **ASTOR**
Sanlıurfa
Seyahat
ADNAN AS

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

Villa
TACETTİN ALDEMİR

**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**

DK KÖKSALLAR
DUYGU KESKE - FEYZİ KESKE

**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**



**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

SHRT
KURTALAN EKSPRES
TEKİN ÇELİK

**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**

Volkan METRO
MUSTAFA ALTUNHAN

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

YALÇIN LAÇİN

**METRO ADANA - MERSİN -
ÇANAKKALE İŞLETMECİSİ**

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

**ŞAHİN LAÇİN
BEST VAN TUR
İSTANBUL İŞLETMECİSİ**

**Tüm dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar
getirmesini dileriz.**

 **ŞEKER CAM
DOĞRAMA SANAYİ**
VEYSİ ŞEKER

**Tüm dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar
getirmesini dileriz.**

 **ayeni aksaray**

**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**

**LİDER MUŞ TUR
ERSİN SAYAN**

**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**

 **erektas**
**ENGİN ERDÖNMEZ
İSTANBUL İŞLETMECİSİ**

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**

 **DEHA**
BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ
BEKİR BAYRAM DELİHASAN

**Tüm dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar
getirmesini dileriz.**

 **ERİOD**
EGE BÖLGESİ OTOBÜS İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ
**Serdar GERİLAKAN
Yönetim Kurulu Başkanı**

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



NEVŞEHİR SEYAHAT

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



SERACETTİN YİĞİT

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



PALANDÖKEN Seyahat



**KADİR KILIÇOĞLU
İSTANBUL İŞLETMECİSİ**

**Sektörümüz ve
ülkemizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı
tebrik eder;
Bayramın iyiliğe ve
güzelliğe vesile
olmasını dileriz**



**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**



**Tüm dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar
getirmesini dileriz.**

**TEKNO VİP DİZAYN
MEHMET KAYMA**

**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**

 ***Düzce Güven***
RESUL ÜÇÜNCÜOĞLU

**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**

 **LÜKS MERSİN**
EBEDİN İNANÇ

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**



**SAHINOGLU®
GROUP**

MUSTAFA ŞAHİNOĞLU

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**



OĞUZ TÜRKKAN - CEM TÜRKKAN

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**



TAŞKIN ARIK

**Dost ve
müşterilerimizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı en
içten dileklerimizle
kutlar, sağlık ve
mutluluklar dileriz.**



**Sektörümüz ve
ülkemizin
mübarek
Kurban
Bayramı'nı
tebrik eder;
Bayramın iyiliğe ve
güzelliğe vesile
olmasını dileriz**

AHMET UĞUR

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

RH Süha
RAHMI HAMURCU
RAHMI HAMURCU

**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**

OKTAY İNCESU
TURİZM TAŞIMACILIK
OKTAY İNCESU

**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**

özlem adana **GÜLNARLIAR Mersin Nur**
Turizm
ABDÜLKADİR BAŞBOĞA
İSTANBUL İŞLETMECİSİ

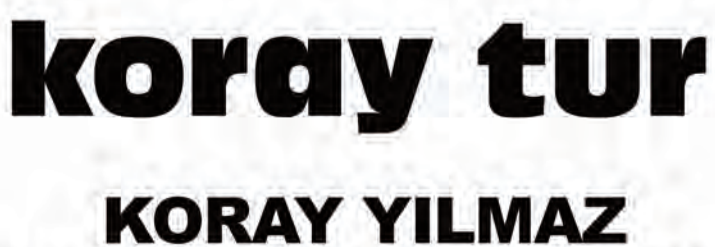
**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**



**Kurban
Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle
kutlar;
tüm dost ve
müşterilerimize
sağlık ve
mutluluklar dileriz**



**Tüm dostlarımızın
ve otobüs
câmiasının
Kurban
Bayramı'nı
kutlar,
hayırlara vesile
olmasını dileriz.
Mutlu bayramlar...**



**Kurban
Bayramı'nın
sağlık, mutluluk,
başarı ve
bol kazanç
getirmesi
dileğiyle;
Mutlu bayramlar**



BAŞSAĞLIĞI

Şirketimizin Yönetim Kurulu
Üyesi sayın Hürer Fethi
Gündüz'ün
değerli annesi

Hürmet GÜNDÜZ'ün

vefatı, tarafımızda derin bir
üzüntü ile karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
Gündüz ailesi,
sevenleri ve dostlarına
sabırlar diliyoruz...

 **efe tur**

 **GÜRSEL**

 **İZMİT**

 **özemniyet**

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Tur, Efe Tur, İzmit Seyahat ve Özemniyet Seyahat'ın
Yönetim Kurulu Üyesi
Hürer Fethi Gündüz'ün değerli annesi

Hürmet GÜNDÜZ'ün

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Gürsel Tur, Efe Tur, Özemniyet
ve İzmit Seyahat Yönetim
Kurulu Üyesi
Hürer Fethi Gündüz'ün
değerli annesi

Hürmet GÜNDÜZ'ün

vefat haberi tarafımızda derin
üzüntü ile karşılanmıştır.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesi, sevenleri ve dostlarına
sabırlar diliyoruz...



KORAY SEKİ

Gürsel Tur, Efe Tur, Özemniyet
ve İzmit Seyahat Yönetim
Kurulu Üyesi
Hürer Fethi Gündüz'ün
değerli annesi

Hürmet GÜNDÜZ'ün

vefat haberi tarafımızda derin
üzüntü ile karşılanmıştır.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesi, sevenleri ve dostlarına
sabırlar diliyoruz...



MEHMET YILMAZ

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Tur, Efe Tur,
Özemniyet ve İzmit Seyahat
Yönetim Kurulu Üyesi Hürer
Fethi Gündüz'ün değerli
annesi

Hürmet GÜNDÜZ'ün

vefatı, tarafımızda derin
üzüntü ile karşılanmıştır.

Merhumeye

Allah'tan rahmet,
Gündüz ailesi, sevenleri ve
dostlarına sabırlar
diliyoruz...

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Gürsel Tur, Efe Tur, Özemniyet ve İzmit Seyahat
Yönetim Kurulu Üyesi Hürer Fethi Gündüz'ün
değerli annesi

Hürmet GÜNDÜZ'ün

vefat haberi tarafımızda derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesi, sevenleri ve
dostlarına sabırlar diliyoruz...



TEŞEKKÜR

Değerli annem

Hürmet GÜNDÜZ'ün

vefatı dolayısıyla cenaze merasimine katılan;
telefon, SMS ve elektronik mesajlarla taziyelerini
ileten, hayır kurumlarına bağışta bulunan tüm
dost, arkadaş ve yakınlarıma teşekkür ediyorum.

HÜRER FETHİ GÜNDÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Öz Sivas Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı

Şevket
DOĞAN'ın

vefatını büyük üzüntü
içinde öğrendik.

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Merhum Saffet Ulusoy'un
muhterem eşi,
Haluk Ulusoy'un
değerli annesi

Süreyya ULUSOY'un

vefatını üzüntü ile
öğrenmiş bulunuyoruz.

Merhumeye Allah'tan
rahmet, Ulusoy ailesi,
sevenleri ve dostlarına
sabırlar diliyoruz...

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Talepler tek elden iletilmeli

ÖNCELİKLE bu ilk sayınızdan dolayı siz Haber Ulaşım ailesini kutluyor, başarı temennisinde bulunuyorum. Uzun yıllardır sektörün içerisinde yer alan bir ekip. Tarafsız ama sektörden yana taraf olan bir gazete olmanızı salık veriyorum; 'yolunuz açık olsun' diyorum...

KARAYOLU yolcu taşımacılığı ve tuizm taşıma olarak, Buruk bir Kurban Bayramına giriyoruz. 3 aylık pandemi süreci ve sonrasındaki normalleşme süreci bizleri hayal kırıklığına uğrattı.

Daha fazla yoğunluk, hareketlilik bekliyorduk. Seyahat tercihlerinde insanlar genelde binek araçlarla seyahat ediyorlar.

Geçen yılki bayram rakamlarına kontrol ettiğimizde, bu yıl ki yoğunluk yüzde 30'lara tekabül ediyor.

Yapılan fiyat politikalarında hesaplamalar yanlış yapıldı. Bu durum da sektörümüzde mağduriyet yaşattı. Kontrolsüzlük, denetimsizlik olduğu gibi devam ediyor.

Korsan ve yasadışı taşımalara karşı denetimler daha fazla artırılmalı.

Uçaklar tam kapasite çalışmalara devam ediyor, karayolu ulaşımı içinde gerekli bütün önlemleri alıp en azından bayram süresince araçların tam kapasite çalışması için gerekli durumları sunduk.

Maalesef olumlu geri dönüş alamadık.

Otoyol ücretleri, köprü geçişleri vs. indirim talep ettik. Geri dönüş alamadık.

Ulaştırma, Ticaret, Maaliye bakanlıklarının taleplerimizi değerlendirmelerini talep ediyoruz. Mevzuatlar yeniden masaya yatırılmalı, Toplu Ulaşım Yasası konusunda yeni bir çalışma yapıyoruz.

Bu yasa ile şehirlerarası

taşımacılık ile yurtiçi, yurtdışı taşımacılığı birbirinden farklı olacak. Mevcut yönetmelikte çok ciddi değişikliklere ihtiyaç var.

Her bölgenin kendi taşımacılığını yapacağı denetim kısımları olmalı. Yeni mevzuata ihtiyaç var.

Önümüz bayram, bu bayram da sektörümüz hayal kırıklığına uğradı. Turizm'de de durum aynı şekilde. Turizmden şehirlerarasına kayan otobüsler, yıkıcı rekabete uğrattı sektörümüzü.

Buradan kamu otoritelerine, bakanlıklara sesleniyorum, karayolu ulaşımında tamamen kayıtdışı taşımacılık yapılıyor.

Örneğin Beylikdüzü'nde Trakya'dan gelen minibüsler otogar olarak kullanıyor buraları.

Valiliklerin denetim yapması lazım

İçişleri Bakanlığı bünyesinde trafik denetimi yapan departmanlara ulaştırma mevzuatlarını anlatmamız lazım.

Yanlış, haksız yapılan taşımalar engellenmeli.

Bizler de artık dile getirdiğimiz bu sıkıntıları, tek el üzerinden ilgili bakanlıklara duyurmak durumundayız.

Artık taşın altında eli olan patronların, bu masa çevresinde oturma zamanı gelmiştir, geçiyor. Birlikte hareket etmeliyiz. Bu sektörü ancak bu şekilde yaşatabiliriz.

Daha rahatlatılabiliriz. Bayram sonrası dönemi çok iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Dayanışma sağlanmalıdır. Herkesten bu desteği bekliyoruz.

Tüm meslektaşlarımızın Kurban Bayramı'nı kutluyorum. Bir uyarıyı da yapmadan konuşmayı bitirmiyorum.

Maalesef geçtiğimiz günlerde askerlerimizi kaybettüğümüz elim bir kaza yaşadık.

Araç bakımları zamanında yapılmış olmalı, kaptanlarımız

tamamen dinlenmiş olarak yollara çıkmalı, sürücülerimiz önce kendi canları için, daha sonrasında taşıdıkları insanların can sorumluluklarını bilerek taşımacılığını sürdürmeli.

Firmaların şapkalılarını önlerine alması lazım, sürücülerini bilinçlendirmesi lazım, yoğun tempoda çalıştırmamaları lazım, yeterli personel sağlanmalı. Tarım araçlarıyla ortak otoyollar kullanılmakta.

Tarım Bakanlığı tarafından dileğimiz gece 22.00-sabah 06.00 arasında yasaklar olmalı

Herkes kurallara uysun, bayramları, acıya çevirmeyelim, sevdiğimizizi üzmemeli.

Herkes hayırlı bayramlar dilerim. Oturup sabahalarak kadar çalışma yapıp, gerekli raporları bakanlıklarımıza her yıl iletiyoruz.

Sektörümüz ağır yara içerisinde, gerek üreticisi, gerek yatırımcısı, gerek yan sanayicisi, bu süreci kesinlikle doğru yönetmeliyiz. O yüzden herkesi bir araya davet ediyoruz.

Tüm sektör mensuplarının bayramını en içte dileklerimizle kutluyorum.

Umarım kazası, belası olmayan, kazancı bol bir bayram tatili yaşarız. Çünkü hepimizin buna fazlasıyla ihtiyacı var.



Mustafa YILDIRIM

Pandemiye fırsata dönüştürebilirdik

COVİD19 virüsü nedeniyle dünya tarihinde eşi benzeri gözükmeyen bir süreçle karşı karşıya kaldık. Ulaşım sektörümüz de, pandemiden en büyük yarayı alan sektörlerden biri oldu. Mart ayı itibarıyla, yaşam kanunen durmuş oldu.

Sezon başındaki değerlendirmede de belirttiğim gibi, 2020 yılı bizler için kayıp bir yıl oldu. 2021 yılında yine pandemi nedeniyle sıkıntılar yaşayacağımız aşikar. Tüm öngörüler bu yönde...

Dolayısıyla planlama yaparken sadece bu yılı değil, yakın bir geleceği de kapsayacak şekilde yapılmalıdır. Herkes şapkasını kendi önüne almalı.

Bu süreçte bizler önemli tecrübeler yaşadık. Bunlardan en önemlisini aktarmak istiyorum. Biliyorsunuz, şehirlerarası seyahat yasağı 1 Haziran itibarıyla kalktı. Ben, bu tarihten önce TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'ni toplantıya davet ettim. Toplantının en önemli gündemi, kontak kapatma meselesiydi. Bizler, yıllardır yaşadığımız olumsuzluklar karşısında hep 'kontak kapatalım, çalışmayalım' deyip durduk.

Dedik ki kontajımız zaten kapandı.

Gelin koltuk sınırlaması, fiyat tarifesi, yıllardır konuşulup da çözüme kavuşturulamayan KDV'nin indirilmesi meselesi (ki uçaklarda yüzde 1'e çekildi) gibi olmazsa olmazlarımızı hayata geçirebilecek sonuçları almadan, bu kontakları açmayalım, 'açamıyoruz' diyelim.

Pandemi süreci, tüm bunları lehimize çevirebileceğimiz bir fırsattı. Bunları önerdim fakat, maalesef bu sözlerim de askıda kaldı. Herkes 2 aylık beklemeden ötürü sabırsızdı, bir an önce başlamak istedi. Bence otobüsçülük için 2020 yılında kkaçan en büyük fırsat oldu. Artık kaçırdık bu fırsatı!

Gelinen noktaya bakıldığında 41'lik araçlarda 34 kişi taşıyabiliyoruz.

Zaten insanların seyahat alışkanlıkları da değişti. Pandemi nedeniyle toplu ulaşımın ziyade bireysel araçlara eğilim başladı. Otobüslerimiz boş kaldı.

Bayram haftasına girmiş bulunmaktayız; doluluk oranlarımız arttı. Fakat 2 hafta öncesine kadar, sezon ortasında olmamıza rağmen ciddi sıkıntılar içerisindeydik. Elbette bugünler de gelip geçecek, ama daha okulların akıbeti bile belli değil. Öğrenciler bizim en büyük yolcu potansiyelimiz bu belirsizliği bizler için büyük risk oluşturmaktadır.

Gelelim sivil toplum kuruluşlarımızın bu süreçteki durumuna... Evet; şu anda sektörde 3 federasyon ve bunlara bağlı dernekler mevcut. Bu süreçte, en etkili olan kuruluş, TOBB Sektör Meclisi... Orası bizler için 'anaçatı' konumunda. Yeni oluşumlar, çok fazla mantıklı gözüküyor. Sektör Meclisi'nin temposunu artırmak daha etkili olacaktır. Bu meclis çatısı altında gruplara ayrılıp çalışmalar gerçekleştirilmeli. Mevcut STK'lar da Sektör Meclisi üzerinden faaliyetlerini sürdürmeli. Tek çatı altında toplanmalıyız. Buraya sahip çıkmak zorundayız.



Levent BİRANT

Tüm karayolu yolcu taşımacılarının
ve turizm taşımacılarının
Kurban Bayramı'nı kutlar,
sağlık ve huzur dolu nice
bayramlar dileriz.
Bayramınız Kutlu Olsun



Mustafa YILDIRIM
GENEL BAŞKAN



Sümer YIĞCI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kurban Bayramınız Mübarek Olsun



BEST VAN TUR



YENİ LİMANLARA YELKEN AÇTI

Sakarya VİB'i tutana aşk olsun!

Samsun, Ordu, Trabzon, Giresun, Rize, Artvin, Hopa... Sektörün parlak markası Sakarya VİB, 25 Temmuz itibariyle; bu illeri de hizmet alanına dahil etti. Başkan Suat Akın, yeni bir gelişme hamlesi başlattıklarını söylüyor.



SAKARYA VİB'in vizyon sahibi Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın'ı makamında ziyaret edip, kendisiyle gelecek planları üzerine kısa bir sohbet gerçekleştirdik.

"İlerlememizin önünde hiçbir engel yok" diye özetledi hedeflerini. Yolculardan da gelen talep üzerine farklı illere yeni hatlar açtıklarını belirten Başkan Suat Akın, şunları söyledi:

"Sakarya VİB, saygın, köklü ve itibarlı bir geçmişe sahip. Yolcusuna gütven veren, kalitesiyle de sektörünün itibarına olumlu katkı sunan bir firma. Kabuğumuzu kurup, yeni limanlara yelken açma zamanı gelmişti.

Büyük firmalardan bile gelip ailemizin çatısı altında çalışmak isteyen o kadar çok otobüşü dostumuz oldu ki; biz de madem böyle koşullar çok uygun, ihtiyaç

duyulan hatları hizmet alanımıza dahil ettik. 25 Temmuz itibariyle Bursa, Esbkişehir, Ankara, Samsun, Ordu, Trabzon, Giresun, Rize, Hopa ve Artvin illerimizden karşılıklı seferler başlattık. Ben kısa sürede, bu hatların en çok tercih edilen firmalardan birisi olacağımıza inanıyorum".

Bu arada, Vib Turizm Yönetimi, artık daha da genişleyen ailesiyle kahvaltı bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıyla ilgili bilgi de veren Başkan Suat Akın, "Türkiye'nin dört bir yanındaki yazıhane ekibimizle Green Blue Restaurant'da gerçekleştirdiğimiz kahvaltı organizasyonunda bir araya geldik.

Dilek, öneri ve isteklerle birlikte istişare yaptığımız toplantı, hayli verimli geçti. Bu vesile ile toplantıya katılan tüm ekibimize teşekkür ederiz" diye konuştu.

Sevdikleriniz güvenle
yanınızda olsun
Yolunuz açık
Bayramınız Kutlu Olsun



Nilüfer



Her daim birlik ve beraberlik
içinde, huzur ve sevgi
dolmuş bayramlar
geçirmek ümidiyle...
Kurban Bayramınız
kutlu olsun

bm sigorta
BANU NAMLI



Kurban Bayramını sevdiklerimizle birlik
ve beraberlik içinde, huzur ve sevgi dolu
anlarla yaşamamız dileğiyle...

Kurban Bayramımız

Mübarek Olsun



KAMUOYUNA DUYURU

İspanyol 'hispacold' firmasının, toplu ulaşım araçlarında virüs ve bakterileri yok etmek üzere geliştirdiği

'eco₃ hava dezenfeksiyon sistemi'nin

Türkiye'deki satış ve pazarlama konusundaki tek yetkili satıcısı (distribütörü) Eltesan Elektro Mekanik Soğutma San. ve Tic. A.Ş.'dir.

Hâl böyle iken; başka bir firmanın kendisini 'yetkili satıcı' ve 'distribütör olarak' ilan yoluyla lanse etmesi kabul edilemez bir suçtur. Nitekim, söz konusu firma hakkında firmamızca gerekli hukuki süreç başlatılmıştır.

Keza durumu öğrenen hispacold da, söz konusu firmaya ihtar gönderip, bu yöndeki beyan ve ilanların geri çekilmesi konusunda uyarıda bulunmuştur.

Eltesan olarak; ekonomik, güvenli ve bakım gerektirmeyen 'eco₃ hava dezenfeksiyon sistemi'nin satış ve pazarlaması konusunda tek yetkili olarak Lütfen ürünle ilgili bizimle iletişime geçin!



Hispacold Türkiye Partneri

Web Site: www.eltesan.com

E-mail Adres: info@eltesan.com

Telefon: 0262 646 19 91

Lüks Artvin, filosunu 'Yıldız'larla sıfırlıyor...



Lüks Artvin Seyahat, Hasmer üzerinden 4 adet Turismo daha aldı. Firma, böylelikle 2020'de toplam 7 adet Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapmış oldu. Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, 'Pandemi olmasa, yatırımlarımız daha da fazla olurdu' dedi.

KRİZ döneminin cesur yatırımcılarından birisi de Karadeniz bölgesinin önemli firmalarından Lüks Artvin Seyahat oldu. Firma, geçtiğimiz hafta Mercedes-Benz Türk bayi Hasmer üzerinden 4 adet 2+1 Turismo yatırımı yaptı.

Pandemi öncesi de 3 adet Mercedes-Benz otobüs alan Lüks Artvin, böylelikle 2020'de toplam 7 'Yıldız' yatırımı yapmış oldu. Otobüsler, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle firma yetkililerine teslim edildi. Otobüslerin anahtarını Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin'den teslim alan Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, gazetemize açıklamalarda bulundu.

Neden Mercedes'ten şaşmıyoruz?

Arslan Aydemir, marka tercihiyle ilgili olarak şunları söyledi: Burada bir alışkanlık da var ama, bu kadar değil elbette. Mercedes'i tercih nedenlerimizden birisi, ikinci el değerini koruması. Rahatlıkla ve iyi fiyatla araçları satabilme imkanımız oluyor. En önemli neden ise, hiç kuşkusuz yakıt tasarrufu... Özellikle Turismo otobüsler, bu açıdan işletmecisi dostu. Tabii bir de

Mercedes-Benz güvencesi ve yaygın satış sonrası hizmet ağı da tercihimizi belirleyen etkenler arasında...

Pandeminin zararı çok büyük

Pandemiden en çok etkilenen sektörlerin başında şehirlerarası otobüsçülük geldiğini belirten Arslan Aydemir, "Pandemi süresince D2 belgeli araçlara ayrıcalık tanıdı. Bizim taşımamız gereken yolcu, onlara taşıttırdılar. Bu, büyük haksızlık. Yetmezmiş gibi bir de bize koltuk sınırı getirdiler.

Bu, bizlere ciddi maliyet getiriyor. Koltuk sınırı olmasa, 280 lira yerine yolcumuzu 230 liraya taşır, onların ekonomisine de katkıda bulunurduk. Pandeminin getirdiği bir başka sıkıntı da şu: Biliyorsunuz turizm durdu. D2 belgeli araç sahipleri, firmalar kurup şehirlerarasında yolcu taşımaya başladı. Pasta zaten belli. Onlar da dahil olunca, payımız daha da küçülüyor" dedi.

Üniversiteler açılırsa iyi, açılmazsa!

Bu sezonun kayıp bir sezon olduğuna vurgu yapan Lüks Artvin Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir,



"Umarım bir an evvel aşı veya ilaç bulunur da, pandemi sona erer. Aksi durumda, gelecek yıl için de risk büyük. Dolayısıyla önümüzü henüz net olarak göremiyoruz. Görebilsek, yeni otobüs yatırımlarımız da olurdu. En büyük umudumuz, üniversitelerin açılması. Çünkü yolcu potansiyelimizin önemli kısmını onlar oluşturuyor. Okullar açılırsa, nefes alırsanız" dedi.

Filomuzu sıfır ediyoruz...

Bu sene içerisinde toplam 7 Mercedes-Benz otobüs yatırımı yaptıklarını belirten Arslan Aydemir, "Adım adım filomuzun tamamını sıfır ediyoruz. An itibarıyla 16 otobüslük bir filo büyüklüğüne sahibiz. Dediğim gibi hayat normalleştiğe, yeni yatırımlar yapacak, filomuzu yenileyip büyüteceğiz" diye konuştu.

Lüks Artvin

Hep bir arada, sevgi dolu ve huzurlu
nice bayramlar geçirmek dileğiyle,
KURBAN BAYRAMINIZ
kutlu olsun





Dost ve müşterilerimizin
Bayramını en içten
dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz...

Mercedes-Benz



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

İstanbul: Fatih Mahallesi Yakacık Caddesi No:33 Sancaktepe, İstanbul Telefon:0216 311 80 50 Fax:0216 311 82 29

Ankara: Ehlîbeyt Mahallesi, Mevlana Bulvarı, No:199/A Çankaya, Ankara Tel:0312 583 73 00 Fax:0312 473 70 41

Gaziantep: Nesimi Mahallesi Gaziantep Caddesi No:70 Şehitkamil, Gaziantep Aktoprak Şube Telefon: 0342 211 25 00 Fax: 0342 437 84 00

Mersin: Mersin-Tarsus Karayolu Üzeri Bağcılar Beldesi, Huzurkent, Mersin Telefon: 0324 646 21 14 Fax:0324 646 29 13



Teslimat rekortmeni MAPAR'a plaket

SEKTÖRÜN güvenilir çözüm ortağı MAPAR Otomotiv, sıkıntılı senesi 2020'de de yaptığı otobüs satışlarıyla hem pazarı hareketlendirdi hem de ana şirketi MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş.'nin pazar payının artmasına katkıda bulundu. Teslimat rekortmeni MAPAR'ın bu başarısı, MAN tarafından bir plaketle ödüllendirildi. MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş. Otobüs Satış Grup Müdürü Can Cansu, geçtiğimiz hafta MAPAR Otomotiv'i ziyaret ederek, Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e teslimatların sembolik anahtarını teslim ederek, başarılarının devamını diledi.

Pandemi nedeniyle sıkıntılı bir sene yaşadığımız altını çizen Yalçın Şahin, "Her şeye rağmen, diğer Avrupa ülkelerinin aksine bizde pazar dibe vurmadı. Otobüs firmalarının değerli sahipleri, yolcusunun rahatlığı ve konforu adına yatırıma ara vermedi. Biz de MAPAR olarak, ödüllü otobüsümüz MAN Lion's Coach ile, önemli satışlara imzamızı attık. Şimdiye kadar 60 otobüs satmışız. Yıl sonuna kadar bu sayıyı 120'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Teslimatlarımız, yıl sonuna kadar devam edecek. Ben, büyük otobüs pazarının 600'ler seviyesinde gerçekleşeceğini düşünüyorum. Sıkıntılara rağmen bu rakam, geçen yılın çok çok üstünde" dedi.

Türkkan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Cem Türkkan:

Turizm taşımacı için zor bir yıl

TAŞIMACININ pandemi döneminde işi zor ancak turizm taşımacısının günleri bu periyotta daha da zor geçmektedir. Baba mesleği taşımacılıkla üniversiteden mezun olduğumdan beri yaklaşık 20 yıldır uğraşıyorum. Büyüklerimle de sürekli irtibat halindeyim ve konuşuyorum. Ülkemizde ve dünyada geçmiş süreçlerde birçok vaka, olay hatta savaş yaşanmış olmasına rağmen; böyle bir salgın ve pandemi sonucu ortaya çıkan zor durumla ilk kez karşılaşyoruz. Salgın hastalık lafını önceleri kitaplarda okur, filmlerde görürdük. Bize biraz da masal gibi gelirdi. Tıp ve teknolojinin bu kadar geliştiği dönemde salgın hastalık tüm dünyayı kavuracak deselerdi önceden sanırım hiçbirimiz inanmazdık. Şimdi ise eski günlere acaba dönebilecek miyiz diye şüphe içerisindeyiz. Bu süreç daha da uzadıkça bu şüphemiz ve negatif bakış açımız artarak sürüyor. Aslına bakılırsa 2020 iyi başlamıştı. Sezon içinse yurtdışı taleplerin fazla olması,

Şampiyonlar Ligi finalinin İstanbul'da yapılması ve en önemlisi İstanbul Limanının da açılması bizlere büyük umutlar veriyordu. Hatta taşımacılar kendi arasında otobüs yetişme ihtimaline karşı kaygıya kapılıyor ve araç yatırımlarına da hız vermek için gerekli finansman kaynaklarını araştırıyor. Ocak ve Şubat ayında ise güzel işler yapıldı. Normalde düşük sezon olmasına rağmen yine de geçen seneye göre hareket iyi idi. Yalnızca Ocak ayı ortası itibarıyla

Çin'de başlayan hastalık özellikle yeni yeni, o bölgeden turist getiren acenteleri ve onlarla çalışma yapan taşıma firmalarını etkilemeye başlamıştı.

Biz o dönemde bu hastalığın daha önce dünyanın çeşitli bölgelerinde yaşanmış domuz gribi, SARS ve Mers gibi lokal kalacağını ve belli bir dönemde sönmüneceğini düşünmüştük. Halbuki Bakanlığımızın 10 Mart'ta yaptığı Türkiye'deki vakanın açıklamasından sonra işler de bıçak gibi kesildi.

Bu süreçte sektörün birçok oyuncusu farklı desteklerden faydalandı ve faydalanmaya da devam ediyor. Özellikle Kısa Çalışma Ödeneği ve Kredi Öteleme belli başlı kullanılan araçlar oldu. Ancak özellikle turizm taşımacı, şehirlerarası ulaşımın zayıf olması ve yurtdışı uçuşlarının daha etkin başlamamasından dolayı hala beklemeye devam etmektedir. İnsanlar da ister istemez pandemi süresince belli süre evde kaldıklarından ve sokağa çıkma yasaklarının psikolojik baskısından dolayı; ulaşımında toplu taşımadan uzak durmaya mümkün olduğu kadar çaba sarfetmektedir.

Bu dönemde tatillerde ise farklı anlayışlar ön plana çıkmakta; bungalov, karavan ve çadır gibi daha önce çok da tercih edilmeyen konaklama yöntemleri tercih edilmektedir. Yine aynı şekilde insanlar da bu ulaşımını kendi özel araçları ile gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Bunun sektöre en önemli yansımaları

dönemde 2. El hususi araçların fiyatlarındaki artıştır. Hatta rent a car firmaları da turizm taşımacıların aksine bu dönemden avantajlı çıkmaktadır.

Elbette bu dönem bir gün düzelecektir. Ancak önemli olan bu sürecin en kısa sürede noktalanması ise temennimizdir. Bu yıl büyük ihtimale turizm için kayıp bir yıl olacak gibi görünmektedir. Ancak bizim için en basit gösterge her akşam 19:30-20:00 gibi günlük yayınlanan vaka sayısı tablosudur.

Bu tabloda vaka sayılarının çift haneli rakamlara düşmesi, hatta ölümlerinin de 1-2 gibi sayılara azalması işimizin artmasında önemli rol oynayabilir. Ancak bunun gerçekleşmesi için daha makul bir süreye ihtiyaç vardır. Ayrıca aşı ya da ilaç ise yine turizmdeki iyileşmeyi hızlandıracak olumlu bir adım olabilir. Elbette asıl korkumuz ise söylenen 2. Dalganın gerçekleşme ihtimalidir. Özellikle okulların sorunsuz açılması taşımacı dünyası açısından önemli bir adım olacaktır. Bu şekilde sektörde bulunan araç arzında en azından bir azalma olur. Belki zamanla okul gezilerinin istenecek olması; otobüslerin bu yönde çalışma ihtimalini söz konusu hale getirebilir.

Turizm taşımacısının bu dönemde araçları parklarda yattığından ve en basitinden kazancı olmadığından dolayı birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Özellikle istihdam, finansman ve araç parkunun yatmasına rağmen karşılaştığı MTV, sigorta gibi maliyetler en başlı problemlerdir. Bu



elbette çeşitlendirilebilir. Açıkçası bizim durumumuz tabiri caizse "Ağlama Duvarı" gibi dersek yalan olmaz. Ancak özellikle bayram öncesi sizlerin moralini daha fazla bozmak arzusunda değilim; bir sonraki sayılarda ise yazacağım makalelerde daha detaylı bilgileri sizlerle paylaşmak isterim

Ayrıca Sektöre yeni bir soluk olan Haber Ulaşım Gazetesine çıktığı bu yolda başarılar dilerim. Kendileri sağolsun bana da bu köşede yazı yazmama ve fikirlerimi paylaşmama olanak verdiler. Umarım bundan sonraki yazılarda turizm taşımacılıkla ilgili daha olumlu yazılar yazmaya fırsatım olur. Bu vesile ile sizlerin de Kurban bayramınızı kutlarım. Umarım dünyaca daha sağlıklı ve turizm dolu bayramlara hep birlikte ulaşabiliriz.



Kurban Bayramını sevdiğinizle
beraber sağlıklı ve huzur içinde
geçirmenizi dileriz.
Sevgi dolu ve huzurlu
nice bayramlar geçirmek
dileğiyle...

Ahmet TAŞ
Yönetim Kurulu Başkanı



Adıyaman **Anka** Turizm

İnanıyoruz ki bu günler
geçecek ve
sizi yeniden sevdiğinizle
kavuşturacağız



Kurban Bayramınız
Mübarek Olsun





Tüm dost ve müşterilerimizin
Kurban Bayramını en içten
dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu günler dileriz.

Mercedes-Benz



Mengerler Ticaret Türk A.Ş Mercedes-Benz Türk A.Ş Bayi
İstanbul: Yılanlı Ayazma Sokak No:12 Davutpaşa, Topkapı/İstanbul

VARAN, YENİDEN YOLLARA 'MERHABA' DEDİ



HEDEF: 3 YILDA İLK 3'E GİRMEK



Varan, 4 yıl aradan sonra yeni sahipleriyle, yeniden hizmet hayatına başladı. Firma için geniş vizyon belirleyen ortaklar, 3 yılda sektörün ilk 3'ünde yer almayı hedefliyor. 2020 sonunda 100 otobüslük bir filo büyüklüğüne ulaşmayı amaçlayan şirket, bu sıkıntılı yılı 1.5 milyon yolcuyla kapatmayı hedefliyor. MAPAR'ın 16 otobüs ile iş ortaklığı yaptığı Varan'ın online bilet satışı ise, obilet üzerinden yapılacak...

GÜÇ, vizyonu, kararlılık; Varan'ın yeni sahipleri, firmayı tekrar o eski parlak günlerine kavuşturmak amacıyla güç birliği yaptı. Bu noktada, MAPAR Otomotiv de, 16 adet MAN Neoplan otobüsüyle firmaya iş ortağı olarak destek verdi.

Varan, 9 Temmuz itibarıyla yollara 4 yıl aradan sonra tekrar 'merhaba' dedi. Firmanın hedefi iddialı ve büyük. Ortaklar, yıl sonuna kadar filo büyüklüğünü 100 otobüse çıkarıp, 1.5 milyon yolcu taşımayı hedefliyor. 3 yıllık hedef ise, şirketi sektörün 3 büyüğüne arasına sokmak.

16 adet MAN Neoplan otobüsün teslimatı dolayısıyla Çırağan Sarayı'nda bir tören düzenlendi. MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in de hazır bulunduğu toplantıda, Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Soğancı ile CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Erdoğan, şirketin hedefleri ile ilgili olarak basın mensuplarına bilgi verdi.

Varan'ı Sevenleri ile Buluşturuyoruz
Varan'ın yeniden seferlere başlaması hakkında konuşan Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Soğancı, şunları söyledi: "Şehirlerarası otobüs işletmeciliğinde uzun yıllardır varlık gösteriyoruz. Otobüs bizim için bir seveda, bir tutku. Sevdiğimiz işi yapmak ve o işi büyütürük ülkemiz insanına hak ettiği hizmeti sunmak istiyoruz. Varan, bir döneme damgasını vurmuş sektörün en prestijli markalarının başında geliyordu. İnsanların hafızasında olumlu yer etmiş bu markanın sektörden uzakta olmaması gerektiğini ve kaldığı yerden yolcularına güzel seyahat anıları yaşatmaya devam etmesini istedik. Bu nedenle de bu yatırımı yaparak Varan'ı yeniden sevenleri ile buluşturuyoruz".

Sadece ülkemiz değil tüm dünyanın olağan üstü bir dönemde geçtiğini söyleyen Soğancı, böylesine sıra dışı süreçlerin ve belirsizliğin hakim olduğu dönemde insanların hatıralarında yer etmiş köklü bir marka yeniden hizmet vermeye başlıyor. Belirsizliğin belirleyici olduğu bu atmosferde böyle bir yatırıma yön vermek inanın kolay değil. Üstelik Varan gibi adı kalite ile özdeşleşmiş, özlenen bir markayı yeniden sevenleri ile buluştururken onların beklentilerine en iyi şekilde cevap verilebilmez de gerekir.

Bu nedenle bu yatırımı sektörümüz ve ekonomimiz için değerli olduğunu düşünüyoruz. Biz ülkemize, kendimize ve markamıza çok güveniyoruz ve bu nedenle pandemi sürecinin oluşturduğu bu atmosferde resmin biraz daha netleşmeye başlamasıyla birlikte biz de seferlerimize başlama kararı aldık.

100 milyonluk yeni yatırım yapılacak
Varan Turizm CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Erdoğan ise konuşmasında yeni normalleşme süreciyle birlikte Varan'ın hedeflerine değindi.

Erdoğan; "İlk etapta yaklaşık 80 Milyon TL değerinde otobüs ve 20 Milyon TL'lik alt yapı ile toplamda 100 Milyon TL'lik bir yatırımla seferlerimize başlıyoruz.

Hedefimiz; 2020 sonunda 200 Milyon TL'lik toplam yatırıma erişerek 100 araçlık filo kurarak yıl sonuna kadar 1.5 Milyon yolcuya hizmet verebilmek.

Tabii pandemi sürecinin de etkisiyle bu yılı bir hazırlık yılı olarak kabul ediyoruz. Bu nedenle bizim önceliğimiz otobüs ve

sefer sayılarından ziyade varan yolcusunun memnuniyetini, onların güvenliğini ve sağlığını korumak" dedi.

Varan'ın yeniden yolcularıyla buluşması aynı zamanda önemli bir istihdam hamilesini de beraberinde getireceğini dile getiren Kemal Erdoğan; "bugün itibarıyla yaklaşık 250 kişiye iş imkanı yaratmış durumdayız.

Bu yıl sonuna kadar 700 kişiyi bulacak. Tabii esas büyük istihdam hamlesi 2021 yılında olacak zira önümüzdeki yıla dair hedeflerimiz çok daha büyük bu nedenle de yaratacağımız istihdamda çok daha yüksek olacak" dedi.

Varan CEO'su Kemal Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Tesis ve hizmetler noktasında Varan geçmişte çok ciddi ayrılan bir markaydı. Marka mirasının devamı niteliğinde pandemi sürecinin getirdiği yasal gerekliliklere ek olarak yollarımız için ayrıcalıklı hizmetlerimiz olacak. Pandemi sürecinin izin verdiği ölçüde bunların ilki özel yolcu salonlarımız olacak ve yolcularımız otogarın kalabalığına girmeden rahatlıkla seyahatlerine bu noktadan başlayabilecekler. Hizmet kalitesini daha doğru verebilmek ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutabilmek adına ilk etapta kendi otobüs yatırımlarımız ağırlıklı çalışmayı tercih ediyoruz.

Bunun yanı sıra, daha önceden bildiğimiz sektördeki saygın bireysel otobüs yatırımcılarının seçkin bir kadroyu da filomuza dahil ettik.

Bizim önceliğimiz otobüs ve sefer sayılarından ziyade Varan yolcusunun memnuniyeti, onların güvenliğini ve sağlığı olacak. Bu nedenle sayılardan çok insan odaklı bir anlayış ile yola çıkıyoruz. İnanıyoruz ki Covid-19 virüsünün sebep olduğu bu süreç kısa zamanda son bulacak ve yeniden eski günlerde olduğu gibi insanlar sosyal yaşantılarına geri dönecek. Biz de Türkiye'nin Varan'ı olarak bu süreçte özlenen Varan konforunu en iyi seviyede yolcularımıza yaşatmaya kaldığımız yerden devam edeceğiz."

Varan en iyi yerlere gelecektir
Daha sonra söz alan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, şunları söyledi: Varan Turizm 74 yıllık bir Türkiye markası. Bugüne kadar üç büyük aile firmayı yönetti. Çok şükür ki bizler de her üç aileyle de çalışma şerefine nail olduk

Bugün itibarıyla de 16 MAN otobüsümüz ile firmaya iş ortağı olmanın gururunu yaşıyoruz. Varan Turizm markasının şu andaki sahipleri olan kıymetli çalışma arkadaşlarımız da eminim ki Varan Turizm'i en iyi yere getirecek, başarılı, kabiliyetli iş insanlarıdır.

MAPAR Otomotiv, Varan Turizm başta olmak üzere tüm sektörümüzün yanında olmaya bundan sonra da devam edecektir.

İlk etapta 4 ilde hizmet verecek
Varan ilk etapta İstanbul, İzmir, Ankara ve Bursa merkezli seferlerine başlıyor. İstanbul ve İzmir'de otogar dışındaki özel yolcu salonlarından Ankara'da ise mevzuat gereği terminal içerisindeki özel terminallerden seferler düzenlenecek. Yaz döneminin ardından hizmet ağını genişletecek olan Varan, özel yolcu salonlarının sayılarını da artırarak kalite çitasını biraz daha yükseltecek



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin ve Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, otobüs yatırımlarında MAN markası ve MAPAR'ı tercihlerinden dolayı Varan Yönetim Kurulu Üyeleri Kemal Soğancı ve Kemal Erdoğan'a bir teşekkür plaketi taktim etti.



(Soldan) Varan Turizm ortakları Fatih İslam, Abdullah İslam, Kemal Soğancı ve Kemal Erdoğan açılıştan sonra kameramıza poz verdi



EFSANE Varan'ı Varan yapan, özel terminalleri ve mola yerleri... Yeni sahipleri de bu yoldan hareketle, ilk olarak Ankara'daki Söğütözü Terminali'ni 4 yıl aradan sonra yeniden hizmete açtı. Terminalin açılışı dolayısıyla, bir tören düzenlendi.

Törende konuşan Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran, "Bu açılışa geleceğin için heyecanlandım, Varan bu ülkenin en önemli markalarından, En önemli değerlerinden birisi. İstanbul'a gideceksem mutlaka bu firmayla giderdim. Başka firma tercih etmezdim. Ben o zamanlardan kalitesini biliyorum" diye konuştu.

Daha sonra söz alan Varan Turizm CEO'su Kemal Erdoğan bu tesisin açılışında büyük katkıları olan Sefer Ulusoy ve Ulusoy Ailesine teşekkür ederek, "1946'da yola çıkan Varan, kariyerinde en ufak bir hata yapmadan, evden çıkıştan eve varana kadar kaliteli bir hizmet verdi. 2016'da verilen aranın son bulmasından dolayı gurur duyuyoruz. Kalite ve güvenlik bizim için en önemli. Ciro ve kazanç sonradan gelecektir. Söğütözü Terminalimizi hizmete açtık. Sıradan İstanbul ve İzmir var. Buradalar da özel terminallerimizle yolcularımıza kaliteli, temiz ve güvenli hizmet vereceğiz" dedi.



(Soldan) Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kemal Soğancı, Yönetim Kurulu Üyesi ve şirket CEO'su Kemal Erdoğan ile MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, yapılan açıklamaların ardından basın mensuplarının sorularını yanıtladı

RENAtur

*Neşeli mutlu huzur ve umutlu,
paylaşımın arttığı,
hüzünlerin kalktığı bir bayram diler,
Kurban Bayramınızı kutlarım*

Ömer DEMİRCİ
Yönetim Kurulu Başkanı



Hayat normale döndüyse 'koltuk sınırı' niye!

ŞEHİRLERARASI otobüsçüler, İstanbul Havalimanı'nın taşınmasının da etkisiyle geçen sene verimli bir yaz sezonu geçirmişti. 2020 ise, çok daha parlak görünüyordu. Olumsuz koşullar ve artan maliyetler nedeniyle kan kaybeden otobüsçü, belki de bu sezon düze çıkabilecekti. Derken korona virüs patlak verdi. Martta, kontakları kapatıp evlerimize sığındık. Hayat durdu. Aylar sonra 'kontrollü

normalleşmeye geçtiyse de; bu kez de bakanlık koltuk sınırlandırması getirerek tüm otobüslerimizi 1+1 yapan bir karar aldı. Riski daha yüksek uçaklarda bu sınır yok iken, neden otobüslere kısıtlama getiriliyor? Sektör mensupları; bu kararı, 'diğer modlara kıyak' olarak görüyor. Mevcut süreci ve yakın geleceği; firma sahibi, yazıhaneci ve kaptanlara sorduk. Herkes sitemkâr ve moralsiz.

Sektör pandemide de yalnız kaldı

Malatya Beydağı Turizm ortağı Mert Mutlu:
Mert Mutlu: Taşıma sektörü olarak, bu sezon büyük bir ışık görmüş, buna göre de yatırımlarımızı yapmıştık. Fakat, yaklaşık 2 ay kadar devam eden pandemi sürecinde seferlerimizi durdurduk. Biz ve bizim gibi borcu olan sektör paydaşları büyük sıkıntılar yaşadı. Yasakların kalkmasıyla birlikte Malatya kalkışlı merkez hatlarımızda (İstanbul, Ankara, İzmir) bir talep oluşsa da yolcu potansiyelimizde düşüşler yaşandı.

Bizler firma olarak, ileriye dönük şu önlemleri aldık: Filomuzda bulunan fazla araçları elimizden çıkardık, önümüzdeki kış sezonunun da bu şekilde ilerleyeceğini düşünüyoruz. Sefer sayılarımızda ciddi azaltma yaptık. Sektörümüz her zaman olduğu gibi bu süreçte de yalnız kaldı.

Devletimizin ne yazık ki üvey evlat olarak gördüğü bir sektörüz. Bir kez daha anladık; bizim bizden başka kimsemiz yok. Hepimiz kendi aldığımız önlemlerle, başımızın çaresine bakıyoruz. Şu süreci akıllı davranan kişiler kazanmaz fakat, yerini korumasını bilir. Önünü görmeyenler ise beklediğinden daha büyük yaralarla bu süreci tamamlar. Bölgemizdeki koşulların gereğini en iyi karşılayan firmayız diye bilirim. Artık şunu bilelim; vatandaşlarımızın bir kıs-



mı otobüsü tercih etmiyor. Sadece eşyası çok olanlar bizleri tercih ediyor, onun dışındakiler özellikle bu dönemde araç kiralayarak yolculuk yapıyor. En büyük kaybımız da burada. Pandemi önlemlerine gelirsek... Biz, araçlarımızda tüm seferler öncesinde ve sonrasında dezenfekte işlemlerini yapıyoruz. Bu tabii ki artı bir maliyet. Temennim sektörümüzün, pandemi sürecini en ufak yaralarla atlattı...

Bu sektör ayakta kalmasını öğrendi

Erbay Özlükol Safkar Safran Genel Müdürü: Pandemi sürecinde şehirlerarası otobüs yolculuğunun yasaklanması, yüksek fiyatlarla yolcu taşıyan korsan taşımacıların yüzünü güldürdü. Bu nedenle polisin ve Ulaştırma Bakanlığının görevlerinde yetkisiz kaldığını gördük.

Firma sahipleri bu durumda zorluk ve sıkıntı yaşarken, hiçbir devlet camiasından otobüsçülere destek gelmedi. Uçaklar için sağlanan kolaylık D1 taşımacılarına sağlanmadı. Sağ olsun medyamız, bize dair en ufak bir kusuru bile baş haber gösterirken pandemi sürecinde, tüm olup bitenlere seyirci kaldı. Bu arada, biz otobüsçüler de kendi kuyumuzu kazmaya devam ettik. Bir birimizin önüne seferler koyduk, fiyatları kırdık... Bunu bu şekilde yapmak yerine, sefer saatlerinin aralarını açıp zarar yapmayacak şekilde planlamalara gidebilirdik. Böylelikle otobüs sektörü için hem daha kazançlı hem de daha adil bir taşımacılık anlayışı oluştururduk. Rekabetimizi fiyat kırarak değil hizmet yaparak göstermeliyiz. Ulaştırma Bakanlığı da, güzergah dışında sefer yapan firmalara göz açtırmaması gerekirken, bunu yapmıyor, mahalle



aralarından sefer yapan korsanların ekmeğine yağ sürüyor. Bu da, zorlu süreçte ayakta kalma mücadelesi vermeye çalışan firmaları daha da zora sokuyor. Ama unutulmasın; otobüs sektörü kendi çaba ve emekleriyle bugünlere geldi ve yine kimseden bir destek görmeden yoluna devam edecektir.

Sektör pandemide de yalnız kaldı

Mersin Nur ve Özlem Adana Seyahat İstanbul İşletmecisi Abdulkadir Başboğa: Pandemi sürecinden en çok etkilenen sektörlerin başında otobüsçüler olmuştur. Bu dönemde karşılaştığımız en büyük zorluk, hiç kuşkusuz seyahat kısıtlamaları oldu. Öyle ki, bu kısıtlama birçok firmanın kontak kapatmasına sebep oldu. Biliyorsunuz, biz otobüsçülerin umudu bayram tatilleri ve yaz sezonu... Bu süreçte herkes rekabeti unuttur, kaliteli hizmete ve kazanca odaklanı. Bayramlar geçiyor, sezon neredeyse bitiyor; biz bunu yaşıyamadık. Çünkü hala virüsün tehdidi altında yaşıyoruz. Öyle ki ileriye dönük yatırım yapmayı yada hizmet kalitesini artırmayı bir kenara bırakın iki gün sonrasının araç seferini düzenleyemez hale geldik. Evet, kontrollü normalleşme var ama, bu hiç de işlerimize yansımıyor. Tüm bu olumsuz koşullar bir yana, bizi koruyup kollaması gereken devlet, otobüslerimize koltuk sınırlaması getirdi ve biz gün itibarıyla yüzde 50 kapasite ile çalışıyoruz. Bu da yetmezmiş gibi, biz-



ler de yıkıcı rekabetle işlerimizi daha da zorlaştırdı. Bu nokta hükümetten daha somut ve ilaç olabilecek destekler bekliyoruz.

Bu sektör ayakta kalmasını öğrendi

Bast Van Tur kaptanlarından Hakan Ertunç: Mart ayında kısa bir süre hizmet sağladık, daha sonrasında devletimiz almış olduğu kararlar doğrultusunda şehirlerarası seyahati yasakladı. Bu dönem ağırlıklı olarak evde geçti. Araçlarımızın bakımlarını yaptık. Bu süreçte firma yöneticilerimiz sağolsunlar devletin vermiş olduğu kısa ödenek kısmına başvurular ve ödenek aldık. Sosyal şartlarımız dengelenmiş oldu, sonsuz şükranlarımı aktarıyorum. Haziran ayı itibarıyla seferlerimize kaldığımız yerden devam ettik. Araçlarımız seyir halinde bulunduğu istikamet doğrultusunda, ara duraklarda, dinlenme tesislerinde dezenfekte edilmekte, 1+1 sistemini uyguladık, bu şekilde de sosyal mesafe önlemimizi aldık. Her saatbaşı yolcularımıza maske kullanım zorunluluğunu hatırlatıyoruz. Kolonya servisi sağlıyoruz. İkrarlarda bakanlığın getirmiş olduğu kısıtlamalar dolayısıyla sıcak ikram servisimizi kaldırdık. Sadece su, kek



ve paketlenmiş meşrubat ikramı veriyoruz. Umaram bir an evvel aşı veya ilaç bulunur da, bu pandemiden kurtuluruz.

Bu bayram
aramızda mesafeler olsa da,
gönüllerimiz bir daima...

*Kavuştuğumuz
nice bayramlara...*

www.showreklam.net

SHOW
REKLAM

**Bu güzel ayın mübarek bayramı bizlere
mutluluk getirsin. Sevinç ve huzur dolu
bir Kurban Bayramı dilerim.**



Hayırlı Bayramlar!



**Büyüklerimizi Ziyaret
Etmeyi Unutmayalım!**

**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com



TOPÇAM

**En güzel anıları
birlikte paylaşmak,
en güzel hatıraları
tazelemek ümidi ile
Kurban Bayramınızı
kutlarız**

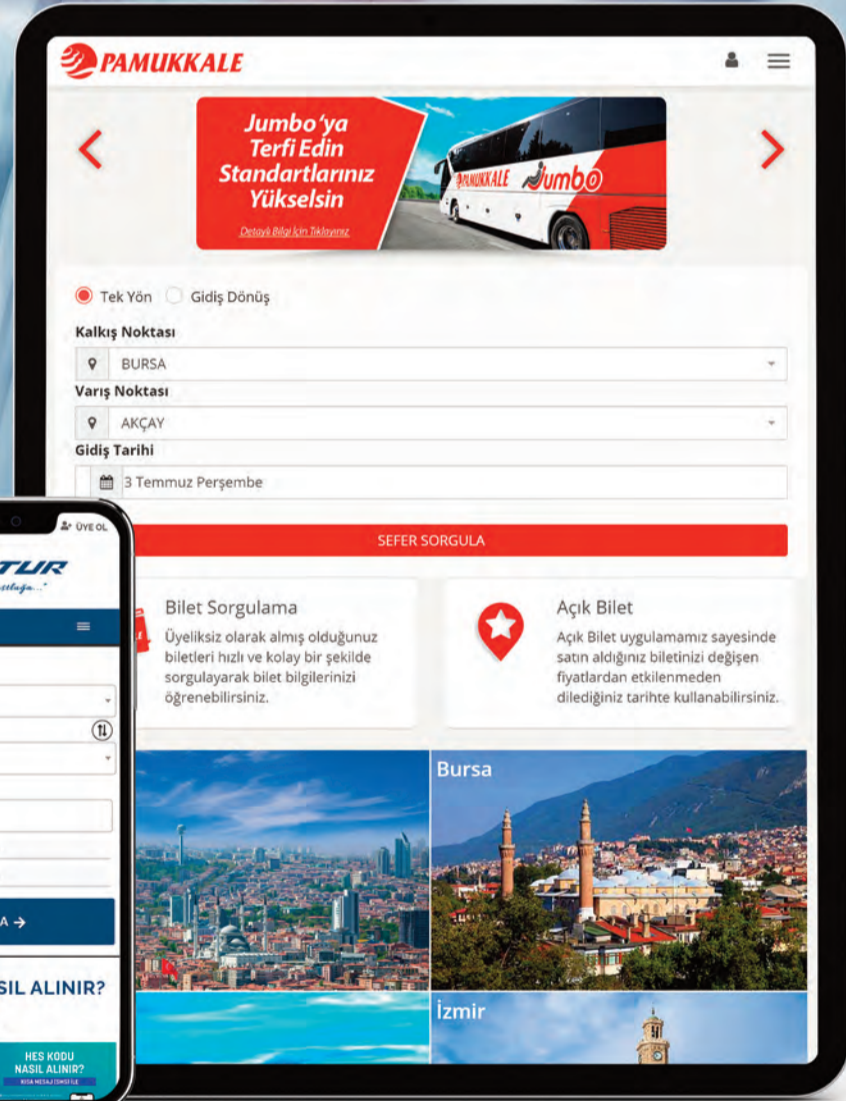


MyData[®]
"Future of technology"

KURBAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN

BİLET SATIŞ OTOMASYONU

Firmanız bizimle büyüsün.



PAMUKKALE **KONTUR** **Anadolu** **Düzce Güven** **EVİB**

e fe tur **Buzlu** **BALIKESİR** **Lüks Artvin** **uludağ** **KALE**

İnegöl seyahat **YONCA** **Fatih** **Üstündağ** **BALTUR** **anafartalar** **BANTUR** **KALE**

ET TUR **AYTUR VIP** **YATAĞAN KOOP.** **ÜKEŞAN** **BALTUR VIP** **MERCAN** **YOLUNDA** **Çorlu YILDIZ TUR** **Büyük Yoncalı** **ÖZGÖZ**



KALE *Şimdi Yolculuk Zamanı*

**Kurban Bayramınız
Mübarek Olsun.**

KALE SEYAHAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TAMER ÇINAR



0 (850) 811 59 59

www.kaleseyahat.com.tr

Travego 16'da rekor Beydağı'nın



Beydağı Turizm, Mengerler'den toplam 10 adet Mercedes-Benz Travego 16 aldı. Beydağı, bu yatırımlarla Türkiye'nin en büyük Travego 16 filosuna sahip firması oldu.

OTOBÜS firmalarının otobüs yatırımları, pandemi sürecin de kesintisiz devam etti. Bu dönemin en flaş yatırımcılarından birisi, Malatya'nın önde gelen firmalarından Beydağı Turizm oldu.

Beydağı, Mercedes-Benz Türk bayii Mengerler'den partiler halinde olmak üzere toplam 10 adet 2+1 Travego 16 otobüs aldı. Tamamı Mercedes-Benz otobüslerden oluşan Beydağı Turizm filosu, bu son yatırımlarla birlikte aynı zamanda Türkiye'de en fazla Travego 16 olan filo rekoruna da sahip oldu. Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mert Mutlu, "Yaşanan tüm olumsuz koşullara rağmen, firma olarak geleceğe umutla bakıyoruz.

Doğru zamanda otobüs yatırımı yaptığımızı düşünüyorum. Pandemi sürecinde 10 adet Mercedes-Benz Travego 16 aldık. Bu yatırımlarımızda bizlere hür türlü kolaylık ve desteği sunan Mercedes-Benz ailesi ve Mengerler yetkililerine teşekkür ediyorum. Pandemi olmasa, daha da



fazla otobüs alabilirdik. İşlerin durumuna göre, önümüzdeki dönemlerde yeni yatırımlar yapacak, marka tercihimizde Mercedes'ten şaşmayacağız" şeklinde konuştu.

Araçların teslimatını yapan Mengerler Otobüs Satış Müdürü Günay Eren de, Mercedes markası ve

Mengerler'i tercihlerinden dolayı Beydağı Turizm'e teşekkür ederek, araçların hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilerim.

Günay Eren, Mengerler olarak yıl sonuna kadar önemli otobüs teslimatları yapmaya devam edeceklerini de söyledi.

Rasyonel planlamalarla zararı aza indirebiliriz

ÖNCELİKLE Haber Ulaşım gazetesine bu yolculuğunda başarılar diliyorum. Hayırlı olsun, Allah utandırmasın. Sizler, bu sektörün içerisinde yıllardır yer alan bir ekipsiniz. Başarılı olacağınıza gönülden inanıyorum.

Biliyorsunuz; pandemi nedeniyle tüm dünya büyük sıkıntılar yaşıyor. Biz de ülke ve sektör olarak bu sıkıntıyı fazlasıyla hissediyoruz. Ümidimiz odur ki, aşıyla, ilaçla bu salgından bir an evvel kurtuluruz.

Genel Müdürü olduğum Nevşehir

Seyahat hakkında kısa bilgi sunmak istiyorum: Nevşehir Seyahat olarak, günlük 40 adete yakın sefer düzenliyoruz. Pandemi sürecinden önce yıllık 500.000 yolcu taşırdık bu şekilde devam ederse yüzde 50 kapasite ile 250.000 adetleri zorlayacağız. Giderler maalesef her gün artarken gelirler düşmektedir. Şirketimizin birçok aracı borçsuz olmasına karşılık, araç yenileyemediğimiz sürece arızalar da artmaktadır. Umudumuz okulların zamanında ve her zamanki gibi açılmasıdır. Artık tatil, seyahat, fazla yolcu, ek sefer gibi terimlere yabancı kaldık.

Bölgemiz turizm bölgesi olması ve sahil tarafının yol üzeri olması karşılık birçok firma hat kapatmaktadır. D2 ye kayıtlı araçlarda sefer için bize gelmekler ancak ilave hat olmadığı gibi mevcut sahil hatları da kapanmaktadır.

31 Temmuz'da pandemi süreci tavan fiyatları bakanlıkça sona erecek ancak zaten firmalar bu fiyatların çok çok altında yolcu bulamamaktadır. Firmaların akıllı davranması ve yolcusuna göre seferlerini ayarlayabileni ve giderleri kontrol altında tutabileni bu seneyi zorlukla atlatabilecektir.

Muhtemelen bu durgunluk 2.el ve yeni araç fiyatlarına da yansıtacaktır. Üretici firmaların piyasaya araç pompalamaması gerekmektedir. Yeni araç alalım, 40-50 taksit öderim, az yakarım, çok kaçarım, iyi hat alırım gibi eski düzenler birkaç sene olmayacak gibi gözükmektedir. Allah hepimizin yardımcısı olsun.

Mustafa YILDIZ
Nevşehir Seyahat Genel Müdürü



Değerli dost ve müşterilerimizin Kurban Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutluyoruz

SERDAR İÇER

seatworld.net
KOLTUK ADINA HERŞEY BURADA
Telefon: 0535 585 44 48

Tüm dost ve müşterilerimizin mübarek Kurban Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutluyoruz. Bayram sevincini sürekli yaşamanız dileğiyle...

SIRTAKI TRAVEL
UÇAR





Niksar Turizm'e 20'lik SPRINTER teslimatı

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, Niksar Turizm'e 18 adet 16+1 ve 2 adet 15+1 olmak üzere toplam 20 adet Sprinter minibüsü, Has Otomotiv Avcılar Şubesi'nde düzenlediği tören ile teslim etti.

MERCEDES-Benz Hafif Ticari Araçlar, Sprinter teslimatlarının kesintisiz sürdürüyor. Geçen hafta da önemli bir teslimat töreni vardı.

Personel ve okul taşımacılığı alanında İstanbul ve Tokat illerinde faaliyet gösteren Niksar Turizm Taşımacılık'ın tercihi, 18 adet 16+1 okul ve 2 adet ekstra uzun 15+1 servis ile birkez daha Mercedes-Benz oldu. 2010 yılından beri Mercedes-Benz perakende müşterisi olan Niksar Turizm, 2020 itibarıyla filo müşterisi oldu. Araç filosundaki Mercedes-Benz marka araç

sayısını teslimatın ardından 18'den 38 araca çıkaran Niksar Turizm, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi imkânlarından faydalandı.

Has Otomotiv Avcılar Şubesi'nde gerçekleştirilen törende araçlar, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar satış ekibi ve Has Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Osman Çoban tarafından, Niksar Turizm Genel Müdürü Serkan Önder, Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Önder ve Onursal Başkan Duran Önder'e teslim edildi.



Turizm taşıma; covid ve sonrası

ÖNCELİKLE "Turizm Taşımacı kimdir" tanımı üzerinde durmak isterim. Turizm taşımacı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Yetki Belgesi'ne sahip tarifersiz yurtiçi (D2) ve yurtdışı (B2) yolcu taşımacılığı yapan firmalar için kullanılan bir tabirdir. Turizm Taşımacı, sadece turist taşıması yapmaz, bir organizasyonun ulaşım bacağına da, bir fabrikanın çalışanlarının bir başka lokasyonda yapacağı iş gezisinin de, kurumsal ölçekte bir işyerinin yetkililerinin havaalanına ulaşımının da, bireysel bir grup yolunun bir noktadan bir noktaya taşınmasını da kapsayan; bunun gibi çok farklı ulaşım hizmetlerini bakanlık yetki belgesinin kendisine verdiği kanun ve yetkiler çerçevesinde yerine getirendir. Süreç ve ana ana gündem pandemi; bizler etkisini Türkiye'de ilk vakanın tespitinden önce yaşamaya başladık. Ülkemizin sınır güvenliğini korumak için yapılan sınır ötesi operasyonlar nedeniyle turizm taşımacı, Ekim, Kasım ve Aralık 2019 döneminde beklenen işi zaten yapamamıştı. Ardından Ocak 2020 ile beraber Covid-19 süreci başladı. Bu süreçte beklenen Uzakdoğu turistleri gelmedi, kış sezonu buruk bir şekilde başladı. Mart 2020'de Türkiye'de ilk vakanın görülmesi, alınan önlemler, sokağa çıkma kısıtlamaları, şehirlerarası yolculukların engellenmesi gibi önlemler biz yolcu taşıma sektörünü, direk kalbinden vurdu. Hükümet çeşitli ekonomik önlemler aldı, almaya devam ediyor ancak; ciroları geçen yıl ilk altı aylık döneme göre yüzde 85-95 kayıpla gerçekleşen bir sektörün, çok daha farklı desteklere ihtiyacı var: Dolaylı ve direk vergi üreten ticari araçlar aylardır yatıyor. Ancak buna karşın MTV, muayene, sigorta, kredi ödemeleri devam ediyor. Evet çalışanlar ile ilgili Kısa Çalışma Ödeneği desteği şimdilik devam ediyor. Ancak asıl soru, bunlar sektörün kurtulmasına, yeni sezon 2021'i yeni normal şartlarla karşılaşmasına destek olabilecek mi? Bence hayır, bu sektörün ihtiyacı nakit destek veya dolaylı nakit destek. Bizlere 2019 cirolarımızın yüzde 15'i oranında 1 yıl ödemesiz uzun vadeli kredi imkanı tanınmalı. Evet uzun vadeli ama, madem destek, bunun faizsiz olması gerekiyor. Öte taraftan araçlarımız ile ilgili tüm sigortalar zeyil maarifeti ile en az 6 ay uzatılmalı. Halen geçmişten gelen trafik cezalarımız var, şu süreçte 15 gün içinde ödeme yapıp indirim hakkından yararlanabilme imkanı ne yazık ki yok, bu süre 1 yıla çıkmalı. Vergi ödemeleri ötelenmişti, biriktirilen bunların bu süreçte

ödenemeyeceği aşikar; kesin bir çalışma yapıp bunlar sıfırlanmalı. Biz bugün zaten yapıyoruz, yarınımız da yanmaya devam ediyor! Bugün öncesi yandı, yarın söndürelim. Tüm bunların yanında pandemi; görünmeyen düşmanı tanımak için zaman kaybettik. Önce 'maske olmalı mı olmamalı mı?' Sonra eldiven kullanma konusu. Aman toplu dolaşmayın, toplu taşıma araçlarından uzak durun, dışarı çıkmayın vb. dendi. Sonra karakterini anladık, Temizlik-Maske-Mesafe üçlüsünde karar verdik. Ancak korku içerisindeki insan psikolojisi, bu üç maddeye dikkat edersek bulaşın etkisini en aza indireceğini kabul etmiyor. Tabii bundan dolayı, iç turizm de sıkıntılı süreçlerden geçiyor. Yurtdışına gitmek veya turist olarak gelmek artık politik tavırlara, siyasete malzeme durumunda. Turizm bir silah gibi kullanılıyor bu süreçte. Artık birçok işyeri, evden çalışma, evden yönetilme sistemine adapte olmuş durumda. Hatta bu çalışma tarzını çok beğenmiş olanlar var. Artık sosyal bir olgu olan seyahat, belki de yeni sosyalleşme de farklı bir yol izleyecek. Seyahat etmek isteyen insanları, bizim araçlarımızla seyahatin güvenli olduğuna inandırmaya ihtiyacı var. Yeni dönemde daha şeffaf politikalar ile bu süreç yönetilebilir. Ulaşım, 'bulaş'a karşı güven duygusu güçlendirilmeli, bu duygu yolcuya aktarılabilir. Hep dediğim gibi; 2000 sonrasında bilginin sahibi değil, sahip olduğu bilgiyi paylaştan değerli.



Emre AK

BÜYÜK İSTANBUL
OTOĞARI



Kardeşliğin huzuru,
paylaşmanın mutluluğuyla
**Kurban Bayramınız
Mübarek Olsun**



“



Bayramların sizin için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz ve yıllardır sizi sevdiklerinizle kavuşturmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz.

Aileniz ve sevdiklerinizle geçireceğiniz

Mutlu Bayramlar

”



ULUSOY

TOF-TTDER DANIŞMANI NUSRET ERTÜRK OKURLARIMIZ İÇİN YAZDI SEKTÖRÜN GELECEĞİ...

KORONAVİRÜS (COVİT19) Pandemi nedeniyle getirilen yurtdışı ve yurtiçi seyahat kısıtlamaları ve alınan tedbirlerin sonucu, Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü faaliyetini sürdürmez duruma gelmiş bulunmaktadır.

Bu salgının ne kadar daha süreceği de belirsizdir. Bu durumda işletmelerimizin bir çoğu faaliyetini bir dönem geçici olarak sürdürmüş ve seyahat yaşamının kalkmasıyla, yaz sezonu ve bayram beklentisiyle şimdi faaliyete geçmiş ancak günlük sefer sayıları yüzde elli azaltılmış bulunmaktadır.

Sektörün halihazırındaki mevcut durumu yürekler acısındır. El frenini çekmiş araçlar park edilmiş, şartel kapatılmış; önce sara sonra yeşil ışığın yanmasını beklemektedir. Onbinlerce çalışan işsiz kalmış, işletme yönetim personeli, soför, host hostes, banko görevlisi ve diğer hizmetlilerin durumu belirsizdir. Çalışan kuru, isdihdamı düşürme kısa çalışma ödeneğinden istifade et çığnına rağmen, işletmelerimizde çalışanlar ücretli, ücretsiz izne çıkarılmış ve bir kısmı da pandemi gerekeceği gösterilerek işten çıkartılmıştır. Salgının etkisinin azalması ve normalleşme ile ilgili belirsizlik devam ettikçe sonbaharda sektörümüzde işten çıkarmaların devam edeceği anlaşılmaktadır.

İşveren de haklıdır. İş olmayınca ben çalışamıyım ya payımı!

Ben düşünmüşüm önce can derdine, sonra mal ve borç derdine, ondan sonra, 'devletten nasıl destek alırım, bu süreci nasıl kazasız belasız nasıl atlattırım' derdine, bu durumda işçiyi emekçiyi kim düşünür!

Ancak vijdan ve merhamet sahibi insanlar düşünür. İş olacak ki çalışacağız, üreteceğiz, emeğin hakkını ödeyeceğiz, paylaşacağız vergimizi sigorta primlerimizi ödeyeceğiz...

Haklısınız...

Ama şirketlerde YEDEK AKÇE" diye bir şey var. Hiç duydunuz mu?

Şirketlerin yıllık net kârları üzerinden belli bir oranda ayrılarak, ortaklara dağıtılmayıp şirkette yedek sermaye olarak tutulan paraya "YEDEK AKÇE" denir.

Yedek akçe; Şirketin beklenmedik finansal sıkıntılarını gidermek, şirketin olumsuzluk yaşadığı zamanlarda sermaye desteği olarak kullanılmak veya belli amaçların gerçekleştirilmesi için dönem karından ayrılıp, şirkette tutulur.

Mantığı, şirket kârının tamamının ortaklara dağıtılmayıp, bir kısmının şirketi risklere karşı koruma amaçlı ve acil durumlarda kullanılmasına amacına dayanır. Küçük işletmeler zaten yedek akçe ayırmazlar yasal zorunluluk olan kısmı da önemli bir rakam değildir. Knun koyucu düşünmüş biz düşünmüyoruz. Aslında devlet de düşünmüyor!

Ben bizim sektörde bu gerekleyle işletme sahiplerinin ortaklarının 'şirkette biraz para kalsın kara günde kullanınız' düşüncesiyle kasada, bankada para bırakacağımı zannetmiyorum. Bizim her dönem teminatımız yedek akçemiz otobüslerimiz taşıtlarımız olmuştur. Teminatımızı işimiz büyümek araç sayımızı arttırmak olarak görmüşüz. Şimdi sat bakalım otobüslerini, kötü günde lazım oldu, satabiliyormusun?

Satamıyorsun demek ki hiç beklenmedik durumlarda taşıtlar evler arsalar apartmanlar villalar hiçbir değer ifade etmiyormuş? Anlaşılmasını istediğim nokta budur.

Sosyal medyada yapılan paylaşımları takip ediyorum da gülüyorum.

'Yandık, battık, dip yaptık! Devlet destek olsun'... Bunu yazan ve söyleyenler, ciddi kurumsal işletmelerin patron ve sahipleri değil, piyasada batmış uzatmaları oynayan küçük işletme sahipleri ve sektörün üzerinden geçimci çalışan parazit goygoycular. Olsun da nasıl olsun? Tek kelime eden öneri getiren yok! 'KDV indirilsin, akaryakıtın ÖTV kaldırılınsın' diyen yok. Akaryakıt fiyatları önemli oranda düştü onun için söz edilmiyor herhalde.

Otobüs işletmelerine kredi muslukları açılınsın, şirketin bilançosuna bakılmasın, boçlu mu? Vergi borcu, SSK borcu var mı? Bankalarda kreditesi nedir? Bakılmasın krizdir verilsin. Neye göre hangi ölçütlere göre belirsiz. Yahü bankaya gidiyorsun on bin lir tüketici kredisi almak için adamın anasını ağlatıyor bankacılar. Devlet enayi mi, bankacılar aptal mı, kârsız, bilançosu bozuk, vergi ve piyasa borcu olan işletmeye, neden destek olsun? Sonra batık şirkete neden kredi verdin ve batırdın diye sormazlar mı!

Neyseki seyahat yasağı kalktı da şehirlerarası yolcu taşımacılığının birza sesi kesildi. Turizm taşımacıları hakkı olarak ısrarla devlet desteği talebini dilelendirmeye devam ediyorlar.

Gerçeklere bakalım; devletin vergi ve SSK primlerini ötelemesiyle sadece bu konudaki destekleriyle, bu belirsiz sürecin idare edilebilmesi zor görünüyor. Mutlaka işletme sahipleri ve ortaklarının manevi desteği yanında maddi desteği, şirketten kazandıklarının en azından bir kısmını tekrar şirkete geri vermesi destek olması gerektiği düşüncesindeyim.

KGF Kobi Destekleme Fönundan destek alalım bu süreci atlatalım mümkün mü? İmkansız değil zor. Bankalardan kredi talebinde bulunalım. İyi de banka teminat ister! Otobüs işletmelerinin tamamına yakın bankalara otobüs üreticilerinin finans kurumlarına borçlu. Taşıtlarımızda kredi kullanışlar teminatları zaten bağlı. Nasıl yeni kredi alacağız? Alamazlar. Alınacak ders bu gün ve bundan sonra basiretli tüccar mantığına dönmektir.

İşini kaybeden işletmelerin bu sektörde çalışanların sosyal, ekonomik ve hukuki zararlarının sonuçlarını ilerde hep birlikte göreceğiz. Uzun yıllarda nedenlerini niçinlerini tartışacağız. Dip yapmış sektörün geleceğiyle ilgili düşünmemiz gerekenlerin başında bu sektör bu krizden ancak devlet desteğiyle çıkar demek yanılsından kurtulmaktadır. Her şeyi devletten beklemek yerine bundan sonra ne yapabiliriz sorusunu kendimize sormaktan, sektör dışından akıl almaktan geçtiği düşüncesindeyim. Sektör ileri gelenleri tarafından sürekli dile getirilen dünya gerçekleriyle ve işletme modelleriyle hiç örtüşmeyen Dünya da otobüs işletmeciliğini en iyi biz yapıyoruz. Yanılsından da vaz geçmeliyiz. Ben de iddia ediyorum en kötüsünü biz yapıyoruz.

Sonuç ortada başka söze gerek yok! AB ülkelerini saymıyorum, Çin, Şili, Peru, Malezya, Singapur, Japonya bile bizden daha iyi yapıyor. Aksini bana biri ispat etsin. Neyimiz bu saydığım ülkelerden ilerde, Çay kahve vermekle koltuk arkası ekranla internet ve şarz

hizmeti vermekle üstünlük olmuyor. Bu günden sonra yapılacakların başında sektörden birileri bu işi görev edinsin bu işe önyak olsun, bu potansiyelde tanıdığım bir çok insan var. Sektörün önce çok iyi bir analizi yapılsın U-ETDS verileri bence bu konuda çok önemlidir. Üniversitelerle işbirliği yaparak, işletme, tanıtım pazarlama, bilet satış, hizmet standartları kapasite kullanımı dikkate alınarak Avrupa, Amerika, Güney Amerika işletmeciliği incelenerek bir örnek işletme medeli oluşturulsun ve bu örnek model üzerinden sektörün yeniden yapılandırılması gerektiği rapor halinde sektöre duyurulsun.

Uygulayan uygulay, uygulamayan uygulamaz. En azından böyle bir model proje elimizde olsun. Bu model çerçevesinde yasa ve yönetmeliklerin yeniden düzenlenmesi İlgili Bakanlıktan istenebilir.

Sektörde uzun yıllar model ve örnek teşkil eden Varan ve Ulusoy modeli bence günümüzde eskimiş ve geride kalmış bir işletmecilik şeklidir.

Bu konuda bizler ve bizim neslimiz bu işi beceremeyiz. Beceremedik. Tüm yenilikler ve uygulamalar sektör dışından ve ithal geldi. Biz de taklit ettik.

Bakın öntümüzde çok güzel işleyen ve AB içinde sürekli büyüme gösteren Almanya modeli var. Bir teknoloji şirketi Avrupa'nın en büyük otobüs işletmesi oldu ve ülkemizin en köklü en büyük firmasını satın aldı. Ülkemizi Türk insanını çok sevdiğinden değil karlı gördüğü için bu işe girdi.

Yürütemez, getirmek istediği işletme modeli bize uymaz, bize benzediler, geri adım attılar, demek yerine, Neden geldiler karlılık için neler yapıyorlar veya neden yapıyorlar araştırmak bizim sektörümüze çok fayda sağlayacaktır.

Salgının genel anlamda ekonomik sistemde oluşturduğu tahribat, dolayısıyla bizim sektörümüze olan etkisi tarafımızdan doğru okunamadı ve algılanmadı. Sadece yandık bittik, aman destek, onlar (D2) taşıyor bize niye izin verilmiyor denildi. Bu olağanüstü durumda, yeniden yapılanma ve kurtuluş reçeteleri önerilmedi sunulmadı. Sektörde işbirliği imkanlarının araştırılması, yönünde olmadı olamıyor. Öncelik sektör temsilcileri arasındaki çıkar çatışmalarının su yüzüne çıkması ve sen yaptın ben yaptım ben talepte bulundum ben önce yazdım ben bakana bidirdim, önce ben bildirdim tartışmalarına geçti.

Yüzde elli doluluk oranı uygulaması ve dayatması ve sonuçları maliyetlere yansımaları bile doğru okunamadı.

En büyük hata ise normalleşme başlayınca seyahatler artacak büyük bir patlama yaşanacak kandırmasıdır.

Evet tek yönlü patlama oldu, tatil yörelerine ve yazlıklara doğru otobü seyahate gidecekler uçak ve otobüs ile değil özel otomobilleriyle seyahati tercih ettiler.

Bir başka hata ise yüzde elli doluluk oranı genelgesi yayınlanınca bu fiyatlarla kurtarmaz söylemi başladı.

Doğru mu doğru!

Sonra tavan fiyat getirilsin denildi. Bakanlık dikkate aldı. Fiyatları makul ve kar edilebilir seviyeye getirdi. Sektörün bir kesimi memnun bir kesimi fiyatlar yüksek demeye başladılar. Ortada yolcu yok. Zannetiler ki fiyatların yüksekliğinden yolcu gelmiyor. Seyahat yaşamının kalktığı yurt içi Uçak lın fiyatlarına ve doluluk oranlarına bakmak akıllarına gelmedi. İş olmayınca bu sefer Bakanlığa fiyatların yüksekliğinden yanlış hesaplandığından dem vuruldu Bakanlığın da zaten işin egeldi ve fiyatları düşürdü.

Gene iş yok...

Oysaki yüksek dediğimiz fiyatlar kalsaydı ve arz ve talebe göre yüzde 30 indirim uygulaysaydık. Gerçekleştirdiğimiz seferlerde, Bu talep ve doluluk kapasitesi ile sefer başı kar edebilirdik.

Bu sektörü yönlendirenlerin tamamen starteji yanlışlığıdır. Otobüs bileti konusunda görüşüm serbest piyasa koşullarına ve arz ve talep dengesine oluşmalı. Devlet uçak fiyatlarında olduğu gibi otobüs bileti fiyatlarına müdahil olmamalıdır. Bana göre tamamen serbest bırakılmalıdır.

Sektörün tüm enerjisini İstanbul otogarına ve yeni yapılacak Anadolu yakası otogarına harcamak yerine seltörde faaliyet gösteren STK da bu konularda çalışma yapması ve önceliği sektörün yeniden yapılanma modeli üzerinde çalışması temenimdir. Sektördeki demek ve federasyonlar ve yönetimler 4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve yönetmeliklerinde yapılan değişikliklerle uğraştılar tartıştılar. Hala da tartışıyoruz.

Yapılan düzenlemeyi kanun ve yönetmelik çıktığı zaman bile getirmek istenen modeli ve sektörün nereye götürüldüğünü anlayamadılar. Yapılan düzenlemelere karşı olan ve düzenlenmesi veya düzeltilmesini istedikleri, taleplerin bir çoğu gerçekçi değildi. Dünyadaki teknolojik gelişime ulaşmada uygulanabilecek ve adapte edilebilecek uygulamalara göre değil, Taleplerini eskiden kalan iş ve modellerinin alışkanlıklarının sürdürülmesi veya kayıp edilmemesi yönünde kullandılar.

Sektör temsilcileri ve bankodan geldim, ben bu işi en iyisini bilirim diyen şirket yöneticileri, aslında bu vizyonu taşımadıkları ve ağır aksak yürüten sisteme inandıkları için ve kanun ve yönetmelikler düzenlenirken kendi öngördükleri türden bir yapılanmaya sektörü zorladılar. Hala da zorlamaya devam ediyorlar. Bunun büttüncül adı "Mevcut düzen devam etsin" dir ve bunda bu güne kadar da ısrar ediyorlar. Şimdi sektör demekleri ve federasyonları koruyamadıkları için eleştiriliyor. Sektörde temsil sorunu olduğu dile getiriliyor. Bu durumu fırsat bilen bir kesim yeni oluşumlardan bahsediyor. Hatta birlik kurulması talebinde bulunan bile var. Sektörün bir kesimi TOBB içinde ve dışında oluşturulacak kanun ile kurulmuş bir birliğin sorunları çözebileceği düşüncesindedir. Ben bu fikre açıkça katılmadığımı ifade ediyorum.

Bu düşünce yapıyla daha fazla sorun çıkaracağı düşüncesindeyim. Gerekece olarak ifade edilen, temel amacın sektörü kamu desteğiyle yönetmek temel yola çıkılması sektörün bağımsızlığını ortadan kaldıracığı kamuyula uyumlu geçinmek her istediğinin yapılması anlamına geleceğini düşünüyorum. Ortada TÜRSAB ve Türkiye Barolar Birliği sorunlarını hatırlatmak isterim! Sektörel STK ların Demek Federasyon ve Konfederasyon çatısı altında, temsil edilmesi amaçlanmalıdır. Bu bağlamda sektörün çıkarlarının kollanması gözetilmesi talepte bulunulması ve gerektiğinde tavır alınması amaçlanmalıdır.

STK temsili olmuyor bu güne kadar başarılımadı denebilir. Burada hata STK larda değil, STK ların yapılanmasındadır. STK Destek olmayan sektördedir.

Federasyonlar arasında uyum olmamasındadır. Hak, menfaat ve temsil hüviyeti çatışmasındandır.

Bu sektör bu işe nasıl sokuldu, biliyorum yüzlerce binlerce farklı kişilerden dinledim. Otogar yapmak, otogar işletmek, İstanbul'un dışında ne zaman sektörün birinci önceliği oldu?

Otobüs işletmecisi alt yapısını kullandığı otogarlara ilgisi sadece ödediği kira ve giriş çıkış parası ücretlerin yüksekliği derdi olmalıdır. Bırakın kim nereye yaparsa yapsın o belediyelerin sorunu. Vatandaş gider gitmez bırakın vatandaşla belediye çarpışsın. Alibeyköy otogarı örneği var öntümüzde ne oldu hiç kimse girmiyor. Zarar kimin hanesine işlendi Belediyenin, şimdi Büyük İstanbul otogarı belediye ye geçti, ne oldu sektör battı mı,

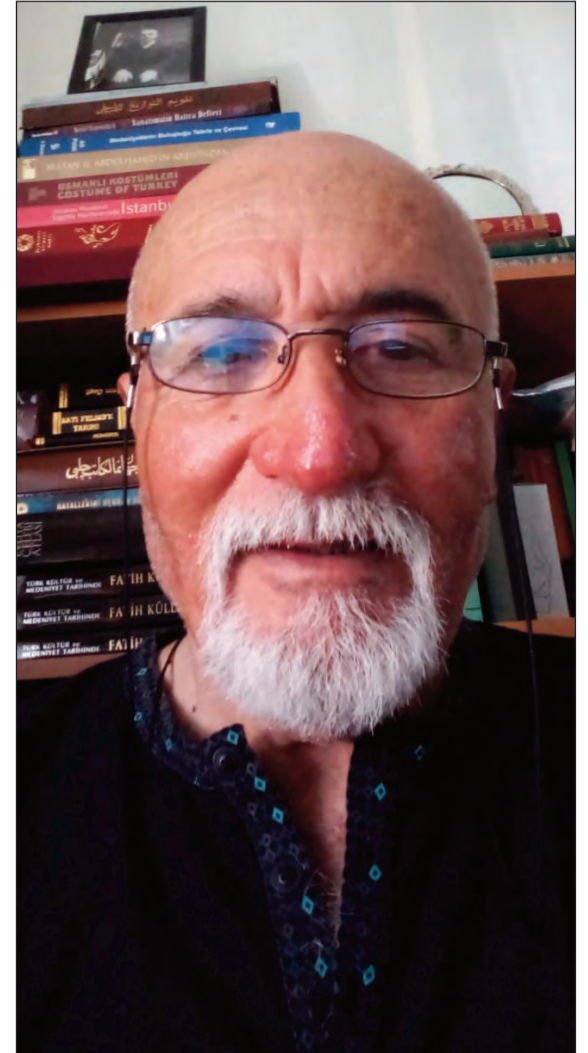
Bırakın altyapı üstyapı eksikliklerini belediye yapsın, yapıyordur. Mükemmel bir yer haline de getirebilir para var imkan var sorumluluğu var. Biz ve yolcularımıza natamam rezil bir yerde hizmet vermeye çalıştık mecbur bırakıldık.

İkinci konu ücretsiz servis konusu yıllarca bu konu her toplantıda dile getirildi. Büyüklük istemedikleri için kaldırılmadı. Bırakın bu işi belediyeler özel sektör işletmecileri kim yaparsa yapsın, zaten İstanbul'un dışında birçok ilde yapıyorlar. Akaryakıtın alınan ÖTV konusu tamamen gündemden düşürülmüştür.

Üçüncü konu biletlerde KDV nin indirilmesi konusu. Bence bilet fiyatlarından KDV oranının indirilmesi sektörün menfaatine değildir. Zararlıdır. Biricisi biz Devletten her zaman alacaklı olacağız bu parayı biz hiç bir zaman alamayız. Zaten taşıt alımı dolayısıyla hep alacaklıydık şimdi daha fazla alacaklı olacağız. Devletin kdv sini alır kullanınız diyenler yanlıyolar. Balans ayardan kaçarsa sektörün bir kısmında olduğu gibi şehirlerarası yolcu taşımacılarına da tefikat getirebilirler. İkincisi başlangıçta olsa da kamu ve yolcu ile karşı karşıya kalacağız kdv düştü fiyatları düşürün baskısı gelecek. Bence KDV gündemden kaldırılmalıdır.

Üçüncü köprüden geçme zorunluluğu bu konuda birçok girişimler oldu hatta alternatif önerileri de yapıldı kabul edilmedi. İsrar edilmelidir sektörün talebi haklıdır.

Otobüs işletmelerinin operasyon, muhasebe bilet satış ve tanıtım pazarlama hizmetlerinin dijital çağa ayak uydurması, bugün 7 ay öncesine göre kat be kat daha büyük önem arz etmektedir. Salgın sürecinde bize ve bir çok sektöre getirilen mecburi yasa ve kısıtlamalar uygulamalar dijitalleşmenin önemini açıkça göstermiştir. İşletmelerin kurumsallaşmasının ilk aktörlerinden birisi dijital entegrasyondur. Kurumsallaşmayan ve dijitalleşmeyen otobüs işletmelerini öntümüzdeki yıllarda zor günler bekliyor. Dijitalleşmenin yanı işimizi elektronik ortama taşımamızın nimetlerinden istifade ettik veya edemedik.



Söylemek istediğim asıl işimize odaklanalım. Devlet tesviyeyle son on yılda hormonlu bir şekilde büyüyen Sivil Havacılık sektörünün son durumu bize örnek teşkil etmelidir. Hormonlu büyüyen hormon kesilince kurur. Böylece, geçmişte mevcut durumu ve yaşadıklarımızı değerlendirirken geçmişte işkiye referansla anlamaya açıklamaya ve tekrar uygulamaya çalışırsak aynı hatalara düşeriz. Bir arpa boyu yol alamayız. Açıkçası noktayı muamma okuruz. Birlik beraberlik, yeni fikirler yeni projeler yeni uygulamalar. Bu sektörü kurtarabilir. Saygılarımla.



Tüm sektörümüzün Kurban Bayramını kutlar; sağlık, huzur ve mutluluklar getirmesini dileriz



obilet.com

**16 Milyon Ziyaretçimiz, 180 Çalışanımız,
200'den Fazla Firmamız ile**

İyi Bayramlar Diliyoruz



obilet.com

Türkiye'nin En Büyük Otobüs Bileti Sitesi



Yanlış bilgiye bel bağlamayın, süspansiyonsuz yola çıkmayın.

Süspansiyonsuz sürücü koltukları bel rahatsızlıklarına neden olur. Araçlardaki koltuk süspansiyonunu kaldırmayın, bel rahatsızlıklarını yaşamayın.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

