



Sayfa 2'de

Hoşdere Fabrikası'na büyükelçi övgüsü...

TTDER ve İSTAB'da kongre vakti **FLAŞ!**

PANDEMİ nedeniyle 2020'de yapılamayan kongreler, bir bir gerçekleştiriliyor. Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER); 25 Mart 2021 tarihinde, saat 11.00'de Büyük İstanbul Otogarı Konferans Salonu'nda kongresini yapacak. İstanbul Servis Taşımacıları Derneği (İSTAB) ise 6 Nisan 2021 tarihinde, saat 11.00'de, Cevahir Hotel İstanbul Asia'da genel kurulunu gerçekleştirecek. Dernek yöneticileri, tüm üyeleri kongreye davet etti.



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com

maparman

Yıl: 1

Sayı: 12

Tarih: 08 - 18 MART 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULAŞIM

www.haberulasim.com

f t i y h haberulasim

Sektörden İBB'ye mesaj var

Koltuk sınırını kaldıran genelge daha yayınlanır yayınlanmaz, desteği ile sektörün taktirini kazanan İBB, feragat ettiği otobüs çıkışlarında normal tarifeyle geçildiğini duyurdu. Sınırın kaldırılması sevincini yaşayamayan otobüsçüler, İBB desteğinin sezona kadar sürmesini istiyor

Umutları yeşerten girişimler

SEKTÖR, ne zaman birlik olmuş ve ortak hareket etmişse kazanmış. Tersi ise kayıplar... Son dönemde federasyonların yakın duruşu ve üst bir organ olarak oluşturulan 'Türkiye Otobüsçüler Konseyi' sayesinde, örneğin koltuk sınırının kaldırılması gibi kazanımlar elde edilmeye başlandı. Mustafa Yıldırım, Birol Özcan, Tahsin Yücefer, Mevlüt İlgin ve Levent Birant'tan oluşan konsey heyeti, ziyaretlerinden birisini Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Adil Karaismailoğlu'na gerçekleştirdi. Verimli ve gelecek adına umut veren bir görüşme oldu bu. Konsey, daha sonra İçişleri Bakanı Süleyman Soylu ile görüşerek 'kapasite' meselesini çözmüştü.



İSTANBUL Büyükşehir Belediyesi (İBB), bir belediyeden beklenin de ötesine geçerek, Temmuz 2020'de Büyük İstanbul Otogarı otobüs çıkışlarını ücretsiz hale getirmiş, kiralarda tam yüzde 70'lik indirimde gitmişti. Can suyu niteliğindeki bu destek büyük taktir toplamış, başta Ankara olmak üzere birçok belediyeye örnek teşkil etmişti. Otobüsçünün gerçekten de böyle değerli bir desteğe ihtiyacı vardı ve hâlâ da var! Ama otobüs çıkış ücretlerine destek kesildi. Niye mi? İçişleri Bakanlığı 8 Mart tarihli genelge ile, korona gerekçesiyle alınan otobüslerdeki koltuk kısıtlamasını kaldırdı. Koltuk arzını artıran büyük bir beklentiydi bu karar; büyük de sevinci olacaktı. Herkes daha bunu anlamaya çalışırken, İBB'den şu açıklama geldi: "Yüzde 50 kapasite şartı yürürlükten kaldırılmıştır. Bu nedenle 10 Mart 2021 saat 00.00 itibarı ile terminal çıkışında normal ücret tarifesine geçilmiştir"... 'Yüzler düştü; 'keşke kapasite sınırı şu anda kalkmasaydı' demeler.



Sayfa 22'de

Grandvizyon MAN'ı seçti



Sayfa 23'te

Otokar'dan

'Kaçırılmaz' kampanya



Sayfa 6'da

Nazan Kaptan'dan çağrı var



Sayfa 20'de

Yine kadınlarımızı bağrımıza bastık



Meclis'in mesaisi yoğun

TOBB Sektör Meclisi, öncelikli taleplerin yer aldığı 7 başlıklı gündem ile toplandı. Talepler, çözüm için ilgili bakanlıklara iletildi

ÖZELLİKLE de pandemi sürecindeki etkili girişimleri ile sektörün önemli kazanımlar elde etmesini sağlayan TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi, kritik bir dönemden geçtiğimiz bugünlerde de yoğun bir mesai harcıyor. Sektör Meclisi, geçtiğimiz günlerde yoğun gündem ile online bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda, öncelikli taleplerin yer aldığı 7 maddelik bir rapor görüşüldü. Bakanlık yetkililerinin de hazır bulunduğu toplantının konu başlıkları ise şunlar oldu:

Belediyeler tarafından dayatılan yol ve TÜR-SAB belgesi uygulamaları, taşıma ücretlerinde taban ve tavan uygulaması, kanun ve yönetmelik çalışmaları, toplu ulaşım yasası, UKOME'lerde sektör temsili, Yolcu Taşımacılığı İstisna Kurulu'nun kurulması, acentelik sistemi ve bilet satış portalı ve belgelerdeki öz mal kiralık araç oranlarının yeniden belirlenmesi. Söz konusu talepler, ilgili bakanlıklara iletilecek ve TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi bunu yakından takip edecek

EVET yüzde 50'lik kapasite kısıtlaması, özellikle 2020 yaz sezonunda otobüsçünün belini çok daha fazla büktü. O tarihte verilen İBB desteğinin ne kadar olduğunu söylemeye zaten gerek yok. Ama diyor otobüsçü, "Desteği 'kısıt'a bağlamak yanlış"! İşte gazetemize konuşan sektör mensuplarının görüş ve talebi: Kısıtlama kalktı da otobüsler dolmaya mı başladı. Bırakın yüzde 50'yi, yüzde 30'u bile dolduramıyoruz. Bu durum, üniversiteler de açılmadığı için sezona kadar devam eder. Korkumuz, sezon da elimizden gitmesin. İBB olarak, öyle bir zamanda imdadımıza yetiştiniz ki, bilin ki birçok otobüsçü ve firmayı iflastan kurtardınız. Sizin yaptığınız tabii ki büyük fedakârlık; ama lütfen bir süre daha yapmaya devam edin! Yapabiliyorsanız sezona kadar yapın, ya da en azından yarı fiyat tarifesi uygulayın... Bizim görevimiz, sözcülüğünü yaptığımız sektörün taleplerini ilgili her mecraya ulaştırmak. Talepler karşılık bulursa da, görevimizi yapmış olmanın gururunu yaşansız. Öyle de olması dileğiyle!



Sayfa 4'te

METSAN'dan Acarlar'a Maraton ve Safir teslimatı



S. 22'de

Eşit ve adaletli yaklaşım bekliyoruz



İBB'nin desteği devam etmelidir

Mustafa Yıldırım
Sayfa 23'te



Bu dönemde desteği kesmek haksızlık

İbrahim Artırdı
Sayfa 2'de



2012 verimliliği artırma yılı olsun

Yalçın Şahin
Sayfa 5'te



Bir haftalık mola

Levent Birant



Başarının cinsiyeti

İrem Bayram
Sayfa 20'de



Bir haftalık mola

Emre Ak



Pandemi sonrası turizm taşımacılık tahminleri (2)

Cem Türkkan
Sayfa 4'da

En ihtiyaç duyulan dönemde desteği kesmek haksızlıktır

UÇAK ve trenlere değil de sadece otobüslere koltuk sınırı getirilmesi çok büyük bir haksızlıktır. Kapasite sınırı nedeniyle özellikle geçtiğimiz yaz sezonu sektöre haram edildi.

Bu sınırın kaldırılması için sektörün sivil kuruluşları yoğun bir mücadele verdi. Ben de son yazılarımın tümünde bu konuya odaklanmış, sorunun bir an evvel çözüme kavuşturulması gerektiğini dile getirmiştım.

Geçtiğimiz hafta sektör temsilcileri İçişleri Bakanı sayın Süleyman Soylu ile bir araya gelip konunun aciliyetini bizzat kendilerine ilettiler. Sayın Bakan 1-2 gün içerisinde bu kapasite sınırını kaldırdı ve bunu bir genelge ile yayınladı. Kendilerine teşekkür ediyoruz. Ancak gelin görün ki onca mücadele verdiğimiz sorun ortadan kaldırıldı ama biz sevinemedik.

Sevinemedik çünkü, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, yüzde 50 koltuk sınırı kalktı diye

Temmuz 2020'den beri feragat ettiği otogar kapı çıkış ücretlerini tam tarife üzerinden almaya başladı.

Gel de sevin!

Otobüsler mevsim itibarıyla bırakın yüzde 50'yi, yüzde 20-30 dolulukla çalışıyor iken, siz sınır kalktı diye bu desteğinizi geri çekiyorsunuz. Pek çok kişinin sırf bu yüzden 'keşke koltuk sınırlaması şimdi kalkmasaydı' dediği bile ifade ediliyor.

Zamanında destek kararı alıp tüm Türkiye'ye örnek olan İBB'nin bu konuyu şöyle sorgulaması gerekiyor: "Ben bu desteği neden verdim, yolcu yok, otobüsler dolu kalkmıyor. Esnaf, kapı çıkış ücretlerini bile ödemekte zorlanıyor" diye.

Peki şimdi değişen ne var?

Hatta destek kararının alınıp yürürlüğe konduğu Temmuz 2020'ye göre durum çok daha kötü. Dolayısıyla desteğin en azından yaz sezonuna kadar devam ettirilmesi gerekiyor.

Destek vermesi gereken sadece İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve diğer belediyeler de olmamalı; devletin pandemiye en büyük zararı gören şehirlerarası otobüslere daha güçlü destekler sunması gerekiyor.

Hükümet, geçen hafta aldığı kararla kısa çalışma ödeneğini mart ayı sonu itibarıyla kaldırdı.

Kısa çalışma ödeneği, bir nebzede olsun otobüs firmalarını rahatlatıyordu. Ödenek var diye elindeki elemanı işten çıkarmak zorunda kalmayan firmalar, bu durumda personel tasarrufuna gidebilir, bu da işsiz sayısının artmasına neden olur...

İşte bu nokta çok sıkıntılı. Yıllardır yetiştirdiğiniz, sisteminiz yakından bilen kalifiye elemanları elde tutmak zorundasınız ama yoksunluktan dolayı tutamayacaksınız. Dolayısıyla hükümetin hiç değilse pandemiden en çok etkilenen sektörlerle ödenek desteğini sürdürmesi gerekiyor.



İbrahim ARTTIRDI



Yeni büyükelçiden Hoşdere'ye övgü

Almanya Büyükelçisi Jürgen Schulz, Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs fabrikasını ziyaret ederek, üretim süreçleri ile ilgili olarak İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün'den detaylı bilgiler aldı...



Mercedes, her daim müşterisinin yanında

YENİ nesil Mercedes-Benz araçlar, sunmuş olduğu üstün teknolojik özellikleri ve ekonomik yenilikleri ile müşterilerine maksimum kazanç elde ettiren, şirket tarafından verilen eğitimlerle de kaptanların sürüş alışkanlıklarına yeni özellikler ekleniyor. Eğitim ekibinin geçen haftaki durağı, Akdeniz Bölgesi'nin önde gelen firmalarından Isparta Petrol Turizm oldu. Mercedes-Benz Türk Eğitim Sorumlusu Olcay Apa ve ekibi, şirket kaptanlarına ileri sürüş teknikleri

hakkında bilgiler verdiler. Isparta Petrol Turizm adına eğitimde hazır bulunan yetkili Zeynel Çetin duygularını şu sözlerle ifade etti:

Markaya olan sonsuz güvenimiz, bizim filo yollarındaki birinci tercih unsurumuz. Sağolsunlar kendileri aracı teslim ettikten sonra da 7/24 bir telefon kadar bize yakınlar.

Bugün bölgemize gelip sürüş teknikleriyle alakalı kaptanlarımıza bilgiler verdiler. Kendilerine vermiş oldukları imkanlardan ötürü teşekkür ediyoruz...



YILDIZ otobüslerin geliştirilip üretildiği Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası, dünya otomotiv devi Daimler AG grubunun övünç kaynağı.

Haliyle Almanya için de stratejik öneme sahip bir üretim merkezi. Almanya'nın Ankara Büyükelçiliği'ne atanan Jürgen Schulz da, bu öneme binaen Türkiye'deki ilk ziyaretlerinden birisini Hoşdere Otobüs Fabrikası'na gerçekleştirdi.

Büyükelçi Schulz ve beraberindeki heyet, fabrikada incelemelerde

bulunarak, Mercedes-Benz İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ve teknik ekipten fabrika ve üretim süreçleriyle ilgili detaylı bilgiler aldı.

Aynı zamanda bir teknoloji üretim merkezi de olan Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın Türkiye kadar Almanya ekonomisi için de büyük önem arz ettiğini dile getiren Schulz, Türkiye'ye olan güvenlerini bir kez daha dile getirdi.

Mercedes-Benz İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün de, moral veren bu nazik ziyaretleri dolayısıyla Büyükelçi Schulz'a teşekkür etti.



Hassoy'dan Bayburt'a çifte teslimat

MERCEDES-Benz Türk bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar, geçen hafta da Bayburtlu 2 firmaya toplam 6 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. Hassoy'un ilk teslimat Mercedes-Benz Türk'ten başlamayan Yeni As Bayburt Seyahat'e oldu.

Filosundaki Travego 2+2 araçlarını 2020 model Tourismo 2+1 ile yenilemeye başlayan firma, bu çerçevede Hassoy üzerinden 4 adet 2+1 Tourismo yatırımı yaptı. Araçların anahtarını Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan'dan alan Yeni As Bayburt Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Aktürk, "Biz filosu sadece Mercedes-Benz araçlarından oluşan bir firmamız. Uzun yıllardır Travego otobüsleriyle halkımıza en kaliteli hizmeti veriyoruz. Şimdi ise yepyeni bir döneme girmiş bulunmaktayız. Filomuzu yine Mercedes-Benz Tourismo 2+1 araçlarıyla değiştirip yolcularımıza kaliteyi ve konforu ve en önemlisi yakıt tasarrufu sağlayan araçlarımızla yüksek güvenilirlikli hizmeti sunmaya devam ediyoruz. Bu alımlarda yine bizlerden desteklerini esirgemeyen Hassoy ailesine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz" dedi.

Hassoy'un ikinci teslimatı bölgenin önde gelen firmalarından Lüks Bayburt Seyahat'e yaptı. Firma, Hassoy'dan aldığı 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD ile filosunu daha da güçlendirdi.





Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törende, Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok, Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Baştok, Baş Kaptan Zeynel Çetin, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Müşteri Hizmetleri Grup Müdürü Özgür Taşkın, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Uğur Erdinç, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık ve Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin hazır bulundu...

6'lık son parti filodaki yerini aldı

Son yılların en büyük filo yatırımlarından birisine imzasını atan Isparta Petrol, 2020 yılında Koluman'dan 25 adet Mercedes-Benz otobüs almıştı. Bu mega satışın son partisi olarak geçen hafta 4 adedi Tourismo 16, 2 adedi de Tourismo 16 2+1 olmak üzere 6 otobüsün teslimatı gerçekleştirildi

SEHİRLERARASI otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, geçen yıl pandemiye rağmen büyük bir satış grafiği yakalamıştı. Bu satışlardan birisi de bayi Koluman tarafından Isparta Petrol Turizm'e gerçekleşmişti. 25 otobüsü kapsayan satışın son partisi olan 4 adedi Tourismo 16 ve 2 adedi de Tourismo 16 2+1 olmak üzere 6 otobüsün teslimatı geçen hafta gerçekleştirildi.

Teslimatta konuşan Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, şunları söyledi: Ülkemizin kalkınmasında yerel dinamiklerin ve kentlerin rolü giderek daha önemli ve anlamlı hale gelmektedir.

Isparta; gerek coğrafi konumu gerekse tarih boyunca pek çok uygarlığa ev sahipliği yapmış bir şehir olarak, kültürler arası bağlantıların sağlanmasına önemli ölçüde katkıda bulunabilecek bir potansiyele sahiptir.

Isparta, coğrafi konumu itibarıyla Ege, Akdeniz ve İç Anadolu bölgelerine ulaşım imkânının olması, Türkiye'nin turizm başkenti olan Antalya iline yakınlığı ile önemli bir destinasyondur. Bu güzel ilimizde faaliyet gösteren ve uzun yıllara dayalı ilişkimiz olan Isparta Petrol, hem Isparta hem de bölgesinde sunduğu hizmetler ile filo müşterilerimiz içerisinde önemli bir konuma sahiptir.

Bugün Isparta Petrol Turizm'in 2020 yılında yatırım kararı aldığı 25 adet otobüsün son 4 adet Tourismo 16'sını ve 2 adet Tourismo 16 2+1'ini teslim ettik. Yolcu taşımacılığında güvenlik, konfor ve ekonomik işletim maliyetleri sunan Mercedes-Benz Tourismo ile daha verimli hizmetler sağlayacağına inandığımız Isparta Petrol Turizm'in sektörde konumunu daha da güçlendireceğini öngörüyoruz. 2021 yılının tüm sektörümüz ve ülkemiz adına hayırlı olmasını dilerken, bu operasyonda emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk ekibimize, Isparta Petrol Turizm'in değerli yöneticilerine ve Koluman Ankara çalışanlarına teşekkür ediyorum.

Isparta Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Baştok da; "Filomuzu yeni araçlarla güçlendirerek müşterilerimize daha kaliteli ve güvenli bir hizmet sunmayı hedefliyoruz. 2020 yılında gerçekleştirdiğimiz 25 adetlik Mercedes-Benz Tourismo yatırımımızın son 6 adedini bugün teslim aldık. Ayrıca 2021 yılında da bu alandaki yatırımlarımızı sürdürerek 20 adetlik bir filo alımı planlıyoruz. İstanbul-Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Koluman Ankara'nın değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyoruz." dedi.



Yönü gelecek, yolu teknoloji.

Karar alırken "önce ekonomi" diyenler için 2021 model Tourismo hazır. Yeni ekonomik sürüş paketi ile Mercedes-Benz çitayı bir kez daha zirveye koydu. Daha ekonomik ve güvenli yarımlar için geleceğin otobüsleri bugün sizi bekliyor.

#YönüGelecek

mercedesbenzotobus
MercedesBenzOtobus
www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.





METSAN'dan Acarlar'a Maraton ve Safir teslimatı

TEMSA'nın güçlü bayilerinden METSAN Otomotiv, otobüs satışlarını aralıksız sürdürüyor. Bayi, son olarak pazarın önemli aktörlerinden Acarlar Turizm ile 5 adet otobüs anlaşması yapıldı. Bir adet Temsa Safir Plus ve 1 adet Temsa Maraton teslimatı geçen hafta gerçekleşti.

Metsan Otomotiv'deki teslimat törenine Acarlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Cem Acar, Yönetim Kurulu Üyesi Enes Cem Acar, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci ve satış yetkilisi Nadir Toma katıldı. Teslimatta konuşan Acarlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Cem Acar, "Bu alımda bizlere her türlü kolaylığı sağlayan Temsa yetkililerine, METSAN ailesine ve So-

nat beye sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bundan sonrasında da Temsa marka araç yatırımlarımıza kaldığımız yerden devam edeceğiz. Filomuzda 140 adet araç mevcut. Bunların son 25 aracı Temsa marka yatırımlarımızdan oluşmakta. Firmamız personel taşımacılığı, fabrika taşımacılığı, öğrenci servis taşımacılığı ve şehirlerarası gezi organizasyon işlerinde faaliyet göstermektedir" dedi.

Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci ise şunları aktardı: Bilal beye şu anda 5 adetlik bir satış gerçekleşti. Bu satışın ilk 2 adetini bugün teslim ediyoruz. Kalan araçlarda önümüzdeki günlerde teslim edeceğiz. Kendisi bir Temsa yatırımcısı markamıza olan güveninden ötürü teşekkürlerimi sunarım...



Pandemi sonrası turizm taşımacılık tahminleri (2)

GEÇEN sayıdaki yazımda pandemi sonrası dönem için tahminleri yapmaya başlamadan önce, mevcut olumlu, olumsuz durumları sıralamış ve bizleri sektör açısından umutlandıran gelişmelerden bahsetmişim. Bu yazımda ise gelecek döneme dair fırsat ve tehditleri de sıralayarak pandemi sonrası süreçler için analizler yapmaya çalışacağım. Bu arada unutmadan güncel olarak geçen ay varolan bazı haftasonu ve restoran yasaklarının kalkması ile turizm sektörünün geleceğe olan umudu artmıştır. Umarım aşılardan yararlanarak yayılmaya devam etmesiyle, kısıtlamalar sağlıklı bir şekilde kalkmaya devam eder.

Pandemi sonrası dönemde, turizm kavramı belli açılardan değişiklik göstereceği muhakkaktır. Bazı turizm branşları ivme kazanırken; bazıları ise ne yazık ki biraz daha gerilerde kalacaktır. Bu anlamda ilk göze çarpan yine karayolu taşımacılığı ile benzer öğeler içeren ve biz taşımacıları ilgilendiren karavan turizmidir. Karavan aslında biz sektör temsilcilerinin çok da uzak olmadığı bir kavramdır. Nasıl ki geçmiş dönemlerde kapalı ya da camlı van araçları satın alıp; iç yapım firmaları ile anlaşarak VIP özellikte yaptırmışsak; aynı koşullarda ve benzer üreticilerle çalışarak karavan haline dönüştürülmesi de olanaklıdır.

Ancak teknik müfredatı ve kullanım şartları elbette farklıdır. Bu alanda eksik yanımız, Avrupa ülkelerinde yerleşen bu karavan kültürünün ne yazık ki ülkemizde yeterli düzeyde olmayışıdır. Halbuki bir taraftan da karavan turizmi ülkemiz açısından ciddi bir fırsat doğurmaktadır. Tarihi ve doğa güzelliklerine sahip olan ülkemiz coğrafyası, gün ve gün mola verilerek gezilecek karavan turizmine çok uygundur. Önemli olan altyapının geliştirilmesi ve tanıtımın artırılması ilk çalışmaya için yeterlidir. Yine benzer turizm türleri kamp, doğa ve spor turizm branşları da önümüzdeki günlerde ön planda olacaktır.

Diğer öne çıkacak turizm branşının ise sağlık turizmi olacağını düşünmekteyiz. Ülkemizde artan sağlık kuruluşları, yaptığı yurtdışı tanıtımları ile birlikte ciddi bir potansiyel oluşturmaktadır. Öncelikle sadece estetikle başlayan bu tanıtım; pandemi ile birlikte tüm sağlık branşlarına yayılmıştır. Varolan sağlık kadromuz buna uygundur. Bu şekilde biz taşımacıların otel hastane arası misafirlerin ulaşımlarında ciddi bir rol alabiliriz. Zaten turist tedavisini de olurken; potansiyel turizm

etkinlerine de katılacak ve ülke ekonomisine de katkıda bulunacaktır.

Kitlesel yaz turizmini de düşündüğümüzde ise meslektaşlarımızla yaptığımız görüşmelerde özellikle güney sahillerimizde beklentiler olumludur. Sezonda Antalya Rus, Dalaman İngiliz ve Bodrum ise Avrupalı turistler otel ön rezervasyonlarını yüksek seviyede tutmaktadır. İstanbul ise şimdilik biraz daha geri planda beklemektedir. Ancak açılacak yeni ülke pazarları ve sağlık turizm sertifikalarının bu pazarlara tanıtılması ile güzel bir ivme yakalanabilir.

Gelelim turizm biraz daha geri planda kaldığı alanlara. En başta kongre ve etkinlik turizmi ile başlamamız doğru olacaktır. İnsanlar özellikle bilgisayar ortamında toplantılara katılmaya alıştıklarından eski büyük kongreler dönüş biraz zaman alabilir.

Hatta sektörde en büyük payı oluşturan tıp ve sağlık kongrelerinin fiziksel olarak başlaması epey zaman alacaktır. Sonuçta doktorlarımız bu pandemi savaşının hala en ön cephesindeki mücadelelerini sürdürmektedir. Bu nedenle bu tip kongrelere fiziksel katılmaları ancak pandeminin tamamen bitmesiyle olabilecektir. Bundan sonra turizmde en çok dikkat edilecek bir konu ise kapalı alanlarda; bu müze ya da tarihi bir alan olabilir; ziyaret edecek turist kapasitesinin sınırlandırılmasıdır. Yani kapalı alanlar eskisi gibi tam kapasite ziyaretçilere açık olmayacaktır. Sonuçta insanların içindeki bu 1.5 yıllık korku bir anda silinmesi de mümkün gözükmemektedir.

Bahar aylarına girdiğimiz güneşli günlerde tüm turizmcilerin beklentisi olan yaz ayının en azından geçen seneden çok daha iyi ve güneşli geçmesini umarak, tüm turizm paydaşlarına sağlıklı ve mutlu günler diliyorum. Yeni yazılarda görüşmek üzere...



Cem TÜRKKAN



Mavera'dan 9 Prestij yatırımı

TEMSA, lider midibüsü Prestij SX ile pazarda büyük işlere imzasını atıyor. Hemen her hafta bireysel ve filo bazında satışlar yapılıyor. Prestij SX ile filosunu takviye eden firmalardan birisi de Ankara merkezli Maveria Tur oldu. Şirket, 2021 yatırım planları çerçevesinde 9 adet Temsa Prestij yatırımı yaptı. Araçların

anahtarlarını Ahmet Mert'e Temsa Satış Yöneticisi İlker Canbolat teslim etti. Bu yatırımla ilgili konuşan Maveria Tur sahibi Ahmet Mert, "Bizler, müşterilerimize en iyi hizmeti vermek amacıyla Temsa Prestij yatırımı yapma kararı aldık. Bu alımda emeği geçen Temsa yetkililerine teşekkür ediyoruz" dedi.,

UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

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

KONFOR ve LÜKS BİR ARADA...

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

MAPAR YÖNETİM KURULU BAŞKANI YALÇIN ŞAHİN: 2021, otobüs sektörümüz için verimliliği artırma yılı olmalıdır

BANA göre çok doğru bir tanım: Geçmişe bakmadan, iyi bir gelecek kurmak mümkün değil. Bu yüzden sık sık uzak ve yakın geçmişe bakıp, 'biz neleri doğru yapmışız, nerede yanlış yapıp kaybetmişiz' bunların muhasebesini yapmamız gerekiyor. Geçmiş, hiçbir öğretmenin veremeyeceği engin ders ve deneyimlerle doludur.

Bu sene, şehirlerarası otobüsçülük açısından çok kritik bir sene.

Pandemi nedeniyle yorgun ve yaralı bir yıldan çıktık. Herkesin ayakta kalma gücü zayıflamış. 2021'i verimli bir şekilde geçiremeyen firmalar, maalesef iflaslarla karşı karşıya kalabilir. Doğru işler yapabilmek adına 2-3 sene öncesinden bugüne kısa bir geçmiş turu yapalım.

Kanlı terör olayları, hain darbe girişimi, peşi sıra ekonomik saldırılar ve buna bağlı olarak dövizdeki astronomik yükselişler nedeniyle, şehirlerarası otobüs sektörü ve buna bağlı olarak da otobüs piyasası 2015 ve 2016'da çok ciddi zararlar gördü. 2017 bir nebze umut verse de, asıl iyileşme 2019 yılında gerçekleşti. Geçmişten dersler çıkararak sektör, bir yandan elindeki aracının kıymetini bilip karşılığı olmayan yeni otobüs yatırımı yapmadı, diğer taraftan da taşıma; yani bilet fiyatlarını uzun yıllardan sonra realize edip yükseltti. Bu olumlu gelişmede İstanbul'da havaalanının taşınmasının da etkisi oldu tabii...

Düşünsenize milyonluk otobüs yatırımı yapmıyorsunuz, bu paranız cebinizde kalıyor. Diğer taraftan ise taşıma fiyatlarını yükseltip gelirlerinizi artırıyorsunuz.

Bunun yanında firmalar, bölge bölge şehirci yazışmaları ve ücretsiz servisleri kaldırıp büyük bir yükten kurtuldu.

Kısacası 2019, ekonomik akılla düşünüp hareket ettiğimiz nadir yıllardan birisi oldu. Onca sıkıntılı senenin ardından 2019 için 'otobüsçünün altın yılı' demek abartılı olmayacaktır.

Epey bir ders almış sektör, 2020'yi atılım ve kurtuluş yılı olarak hayal etti. Kim bilir; korona virüs pandemisi olmasa, öyle de olabilirdi. Ama tüm hesaplar alt üst oldu.

Kapanma, kontrollü normalleşme, koltuk kapasitesinin sınırlandırılması, yaz sezonunu yaşayamamız; herkes bunları gördü, acısını yaşadı. Tekrar tekrar anlatmaya gerek yok. Velhasılı iyi geçmesine çok ihtiyaç duyduğumuz, ama nasıl geçeceğini kestiremediğimiz yeni bir yıldayız. Kışı bitirdik, ilkbaharın ilk ayını da yarılardık. Yani normalde sezon hazırlıklarının ve yatırımlarının yapılması gereken bir dönemdeyiz. Ama koşullar nedeniyle tüm bunların çok gerisindeyiz.

Bu sezon için iki önemli noktaya değinmek istiyorum. Birincisi geliri artırma... Bunun için ne yapabiliriz?

Her şeyden önce yıkıcı fiyat rekabetinden uzak duracağız. Çünkü bu amansız yarış, herkese zarar verir ve herkese kaybettirir. Diğer taraftan taşıma fiyatlarımızı yükseltmemiz gerekiyor.

Kısmi normalleşmenin başladığı geçen yaz, ilk zamanlarda taşıma fiyatlarımızı yükselttiyse de, ardından yeniden rekabete tutuştuk ve yok fiyatı yolcu taşımaya başladık. Bana göre firmalarımız, taşıma fiyatlarının 2019 yılını baz alarak en az yüzde 50 artırmalı ki, para kazanabilsin.

İkinci önemli noktada ise geliri artırırken, giderleri kısıp kazancı daha fazla artırmak olmalı. Yani her alanda, hizmeti kesintiye uğratmayacak tasarruflara yöneleceğiz.

Evet artık ücretsiz servislerin kaldırılması konusunda hepimiz hemfikiriz. Servisler büyük oranda kaldırıldı zaten.

Kalanların da ya kaldırılması ya da ücretli hale getirilmesi gerekiyor. Servis kullanmak isteyen yolcu, buna karşı bir bedel ödeyecek. Dolayısıyla servis yük olmaktan çıkıp, hatta gelire bile dönüştürülebilecek. Keza ikramlar da tartışılıyor ve yer yer kaldırılıyor.

Bu noktada da servisler gibi daha

doyurucu, daha zengin ikramlar ücret karşılığında otobüslerde satılabilir.

Tasarruf deyince ilk aklı gelen şey, hiç kuşkusuz 2+1 meselesi. O kadar çok dile getirdim ki, bir kez daha altını çizmek istiyorum. Tamam; 2+1 olsun, ama koltuk kapasitenizin tümünü 3'te 1 oranında küçültmek zorunda değilsiniz. Bir kısmı 2+1 olur, büyük kısmı ise 2+2... Daha yüksek bedel ödemeyi kabul eden tekli koltukta oturur. Böylelikle bu hizmetten taviz vermezken, karşılığını almış olursunuz. Ben ölümdüdeki birkaç yıl içerisinde bunun böyle olmasının zorunlu hale geleceğine inanıyorum.

Bu noktada ikinci el otobüslerin önemi de bir kez daha öne çıkıyor. Yıl içerisinde satılan otobüslere baktığınızda, ikinci elin geldiği noktayı net olarak görebiliriz.

İkinci el filo satışlarının daha fazla olacağı bir döneme giriyoruz. Bu bir nevi alışmak zorunda olmamız gereken bir durum. Hayat bizi bu yola doğru sürüklemekte. 90'lı yıllardan günümüze doğru hatırlamak gerekirse, bir araba kendini iki yılda amorti ediyordu, daha sonrasında üç, beş, yedi yıla kadar çıktı. Günümüzde ise amorti etme durumu on yıla çıkmış durumda. Dövizin ülkeden çıkışıyla beraber, maliyetlerin artmasıyla beraber, araç fiyatları da arttı. Bunu biz TL bazında fiyata indirgeyemedik. Otobüsçünün gelirleri azaldığından dolayı, otobüsün amortismanı veya maliyeti yıllara uzandı. Faizlerin artması da göz önüne aldığımızda, 10 yılda dahi bu araçların amortismanı sağlanamaz. Kimsenin ek geliri yoksa, batar. Daha önce de belirttim bunu: Yüzde 50 peşinatı olmayan araç almamalı; aldığı taktirde, kazandığı para ödemelere denk gelmez. Biz falcı değiliz, fal bakmıyoruz. Bu yüzden ikinci el değer kazanacak diyoruz. Biz taşımacılık yapan diğer Avrupa ülkeleri gibi değiliz. Onların araçları yılda 100-120 bin kilometre yaparken, biz 350-400 bin kilometrelere



yaklaşan yol yapıyoruz. Bu nokta da çok önemli, merdiven altı çalışmayan servislerle işbirliği yapılmalı, aracın ömrü uzatılmalıdır.

2011-2017 yılları arasında bir furyaya girmiştik; araç modeli 2011 olan bunu 12 ile, 2012'si olan 13 ile 2015'i olan 16 ile değiştirdi. Öyle ki 2016 yılı itibarıyla markalardaki ikinci el stokları 400 adetleri aşmıştı. İyi ki 2017 yılında bir toparlanma başladı. Yurtdışı ayağının da açılmasıyla birlikte, bizler gibi ikinci eli yurtdışına satabilen, revize edip piyasaya kazandıranlar sayesinde ikinci el toparlandı. İkinci elin bir kıymeti yoktu, kıymet kazanıldı. İkinci el daha yeni yeni toparlandı. Her aracımız değer kazanmış durumda, bu benim öngörümüdür; 2023'e kadar bilet fiyatları doğru bir düzeye gelmediği sürece, ikinci el her geçen gün değerini artıracaktır.

MAN'cılar yatırıma başladı

Pandemiye rağmen 2020'yi öngörülerinin üzerinde büyüme ile kapatan MAN, 2021 teslimatlarına da başladı. Markanın önemli müşterilerinden Pamukkale Turizm ve RH Turizm, yılın ilk müşterileri arasında yer aldı...

SEKTÖRÜN MAN'cılar olarak bilinen firmalar, yine Lion's Coach ve Neoplan'ı tercih ediyor. Pamukkale Turizm'in bireysel yatırımcısı Metin Kutucu 13 metre 2+1 koltuk düzenli NEOPLAN Tourliner, Kayseri RH Turizm bireysel yatırımcısı Eşref Aşık ise 2021'in ilk teslimatları olarak 2+1 VIP koltuk düzenli MAN Lion's Coach yatırımı yaptı. Pamukkale Turizm'in aldığı Neoplan, VIP hizmet sunan Jumbo hatında kullanılacak.

Metin Yer Hizmetleri şirketi olarak, 2021 otobüs yatırımlarında NEOPLAN'ı tercih ettiklerini belirten Metin Kutucu; "MAN ve NEOPLAN araçlarının işletme maliyetlerinin düşüklüğü, düşük yakıt sarfiyatları ve satış sonrası sundukları hizmetler tercihlerimizde çok önemli bir yer tutuyor. Tüm bu avantajların yanında ayrıca otobüslerinin konforu, geniş, ferah iç ha-

cimleri ve VIP koltukları da bizi, MAN ve NEOPLAN otobüslerine yatırım yapmaya teşvik ediyor. MAN ile ticari dostluğumuzu daha uzun yıllar sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi. Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Ufuk Bababalım da şunları söyledi; "Firma olarak, müşterileri memnuniyeti temeline kalite, konfor ve güvenlikten ödün vermeden hizmet veriyoruz. Bu hizmette, otobüslerin kalitesi ve sahip olduğu özellikler çok önemli bir kriter oluşturuyor. Nitekim, VIP hizmet sunduğumuz Jumbo hatlarının tamamında da MAN ve NEOPLAN otobüslerle başladık. Yolcumuzdan araçların konforu noktasında çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. MAN ve NEOPLAN otobüslerinden biz de yolcularımız da çok memnunuz."

MAN tarafından yılın ikinci teslimatı da Kayseri RH Turizm bireysel yatırımcısı Eşref

Aşık'a yapıldı. İleri teknoloji, güvenlik, konfor ve yakıt tasarrufu ile "2020 Yılın Otobüsü" seçilen Lion's Coach'ın filosa katmaktan memnuniyet duyduğunu ifade eden Eşref Aşık, "Uzun yıllardır MAN ve NEOPLAN otobüslerini kullanıyoruz. Çok da memnunuz. MAN otobüsleri, sahip olduğu teknik özelliklerinin yanında yolcu konforundan güvenliğe, düşük yakıt tasarrufundan satış sonrası desteğe kadar birçok avantajı bir arada sunuyor. Yolcularımız da MAN ayrıcalıklılığı ile seyahat etmekten büyük keyif alıyorlar" dedi. Eşref Aşık, ayrıca araç yatırımında teşvik dahil desteklerinden dolayı MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ile yıllara dayanan dostluğuyla her durumda yanında olduğunu söylediği MAN Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirel'e de teşekkür etti.



Teslimata MAN Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu Metin Yer Hizmetleri sahibi Metin Kutucu, Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Ufuk Bababalım, Ankara Otogar Müdürü Hakan Cimbiş ve Metin Yer Hizmetleri yetkilisi Cenk Karayılmaz katıldı.





PRESTİJ, KAZANDIRIR

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



mapar

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

MAPAR MERKEZ OFİS

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

MAPAR BURSA

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

   **mapartemsa**


Yetkili Bayi ve Servis

HAS TURİZM'İN GÖNÜLLERİ FETHEDEN BAŞARILI KADIN KAPTANI NAZAN ÇELİK:

Bu hafta Haber Ulaşım'ın konuğu, sektörün köklü firması Has Turizm'de başarılı şekilde hizmet veren kadın otobüs kaptanlarımızdan Nazan Çelik oldu. Kendisiyle 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Erkek mesleği olarak bilinen

otobüs kaptanlığına giriş hikayesi, yaşadıkları zorluklar; daha pek çok konuyu bu kadın yol emekçisi ile konuştuk. Nazan Kaptan ile ayrıca Has Turizm'in 22.30 Hatay kalkışlı Ankara seferinde seyahat gerçekleştirdik. Büyük ilgi ile okuyacağınızı düşünüyoruz. İşte söyleşimiz:

Bir ışık yakın, otobüslerinizi kadın kaptanlara açın...

HABER ULAŞIM: Otobüsçülük ve kaptanlık genel olarak değerlendirildiğinde erkek egemenliğinin bulunduğu bir meslek dalı. Kadın olarak bu işe girmek, cesaret gerektiren bir durum. Siz bu işe isteyerek mi girdiniz? Yoksa zorunluluktan ötürümü?

ÇELİK: Öncelikle merhaba, benim için kalkıp buralara kadar gelmenizden ötürü sizlere çok teşekkür ederim. Ben Has Turizm kaptanlarından Nazan Çelik. Mesleğe girişte tabii ki zarurieti var; fakat bu sektöre giriş yapan herkes gibi ben de 'koltuk sevdası' üzerine kurulu düşüncelerle mesleği seçtim. Otobüsçülük benim gözümde ihtişamlı bir meslektir. Dolayısıyla severek bu işe giriş yaptım. Kazancımız ve geçimimiz, bu meslek üzerinde harcadığımız mesai saatleri dolayısıyla sağlanıyor. Hizmet üreten bir sektör, her gün değişik insanlarla tanışıyor olmamız, yeni illere gitmemiz, insanların sizinle seyahat ettikten sonra araçtan mutlu olarak ayrılması, tabii ki bizi bu mesleğe daha çok bağlayan unsurlar oluyor.

HABER ULAŞIM: Dışarıdan insanların kadın otobüs kaptanlığına bakış açısı ne yönde? Yadırgayanlar oluyor mu?

ÇELİK: Dışarıdan gözlemler şu şekilde: Ülkemizde bayan otobüs kaptanı sayısı her geçen gün artsa da, özellikle şehirlerarasında tam anlamıyla bir kabullenmişlik yok. Bazı insanlar beni direksiyonda gördüğü zaman, şaşkın ifadelerle "Aaa bayan kaptan otobüsü kullanıyor" tarzı tepkiler veriyor. Şaşkınlık ve yadırgama var, fakat güvensizlik bakımından, herhangi olumsuz sorun yaşamadım. İnsanlar tabii ki ilk başta da söylediğim gibi erkek egemenliğinin olduğu bu sektörde şaşkın gözlerle bakacaktır; sizi baştan aşağı peronda süzüyor, hareketlerinizi gözlemliyor. Direksiyona geçiyorsunuz, henüz daha perondan çıkış yapmadan arkasını dönüyor, rahatına bakıyor. Yolcumuza gereken güveni vermiş olmam, benim için en büyük mutluluk.

HABER ULAŞIM: Farklı mesleklerde çalışma imkanınız oldu mu? Yaptıysanız, seçeneğiniz olsa hangisini yaparsınız?

ÇELİK: Kısa bir dönem tekstil sektöründe uğraştım, ancak bu mesleğim kadar huzur bulamadım.

HABER ULAŞIM: Bugüne kadar karşılaştığınız zorluklar olmuştur tabii; biraz anlatır mısınız?

ÇELİK: Benim bu meslekte 26. yılım. Tabii ki pek çok zorlukla karşılaştım. Bir kere kadın olduğunuz için kolay kolay iş bulamıyorsunuz. Öte taraftan size karşı önyargı ile yaklaştıkları için güvensiz görüyorlar. İşte bu noktada ya pes edip başka mesleklerle yönelirsiniz ya da mücadele verip sevdiğiniz bu meslekte kalıcı olursunuz. Ben mücadeleyi seçtim ve kazandım.

Üstelik de pek çok kadını cesaretlendirip onların da özgüven kazanmasını sağladım. Şu an da beni hiç tanımayan bir kaptan düşünün, aynı otobüste çalışıyoruz. Direksiyonu bana teslim ediyor, aşağı inip istirahatına çekiliyor. Fakat uyumadan aracın sesini dinler, şanzımanın sesini dinler, motorun sesini dinler ve direksiyondaki kaptanın işini doğru yapıp yapmadığını anlar. Eğer rahat uyuyabiliyorsa, siz güven vermişsiniz demektir. Zorluklar tabii ki bunlarla da kalmıyor. Dedğim gibi kadın olmanın verdiği zorluklar var. Ama ben şanslıyım. Çünkü Has Turizm bu zorlukları aşmış durumda. Olaylara olumsuz bir zihniyetle bakmıyor. Benim şehirlerarasında çalışmak isteyen kadın olsun, erkek olsun kaptanlara önerilerim olacak: Bu mesleğe adım atmadan önce mutlaka başka ulaşım sektörlerinde, mesela şehirlerinde kendilerine yol tecrübelerini edinsinler. Çünkü şehirlerarasına havadan düşüp rahat bir şekilde oturulmuyor. Hava ve yol şartları, trafik, yol tecrübesi kesinlikle edinilmesi gerekiyor.

HABER ULAŞIM: Başınıza gelen pek çok ilginç hikaye olmuştur. Bizlere bunlardan bahsedermisiniz?

ÇELİK: Başıma hergün enteresan olaylar geliyor. Hatta bunların yer alacağı bir kitap bile yazmayı düşünüyorum. Kadın olmamdan ötürü gerçekten komik olaylarda yaşıyoruz, hüzünlü olaylarla da karşılaşıyorum. Başıma gelen ve benim için acı olan bir anı paylaşmak istiyorum sizinle: Bir dönem işsizim, iş bulmam gerekiyor, büyük sıkıntılar yaşıyorum. Antalya'da bir taksi durağına gittim, çalışmak istediğimi belirttim. 'Bana da bir araç tahsis ederseniz çalışmak isterim' dedim. Kaptanın birisi, 'aramızda kadın kaptan olamaz' dedi. Halbuki ben otobüs şoförüyüm, ama bunu kendilerine söylemiyorum. Herşeye razıydım, taksi olsun, otobüs olsun, çalışmak istiyordum. Bir şahıs üstüne basa basa bir kez daha 'bizim aramızda kadın olmaz dedi'. Ben bu lafı duyduktan sonra o kadar çok üzüldüm ki, eve kadar ağlayarak yürüdüm. Kısa bir dönem sonra turizm sektöründe yine otobüs şoförlüğüne başladım, çalışıyorum artık. Bir gün Antalya'dan Side'ye boş gidiyorum. Side'den yolcularımı alacaktım. Derken polis beni durdurdu. Evraklarımı hazırladım. Polis memuru, bana evrakların gerekmediğini söyledi ve "Bir misafirimiz var, Side'ye gidecek. Güzergahımıza uygun ise kendisini götürebilir misiniz" dedi. Bir baktım ki karşımda iş aramaya gittiğim durağın taksisi çıktı. Taksiyi kullanan da, bana açık açık "Bizim aramızda kadın şöför olmaz" diyen şahıs. Evrak eksikliklerinden ötürü aracı bağlanıyor ve iki yıl sona bulunduğu konumda benim karşıma çıkıyor. Dedim ki, "Ben kadınıma ama; götürebilir miyim?" Olup bitenden habersiz polis, şaşkın bakışlarla bizi izliyor. Sonra ben yine mağduriyet olmaması adına misafirlerini aldım, belirtilen lokasyona bıraktım. Yani diyeceğim



Hatay'da ziyaret ettiğimiz Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kara, Yönetim Kurulu Üyesi Nezih Kara, kadın kaptanları Nazan Çelik ile kameramıza poz verdi.

şudur ki, kadını diyen bizleri hor gören insanlar, mağdur kaldıkları dönemde sizlere muhtaç olabiliyor.

HABER ULAŞIM: Sizin diğer kadınlarımızla yönelik vermek istediğiniz mesajınız var mı?

ÇELİK: Kadınlarımız, öncelikle 'bu erkek mesleğidir, bu kadın mesleğidir' gibi önyargılardan kurtulmalıdır. Böyle bir düşünce olmamalı. İnsanlar güçleri neye yetiyorsa, neye daha fazla yetenekli ise o işi yapmalı. Az önce de belirttiğim gibi, ben tekstil ile de uğraştım fakat, baktım ki ticaret kısmında ben başarılı değilim, 'ben şöförüm' dedim. Daha başarılıyım, yaptığım işi, daha benimsemiş durumdayım. Benim elime daha iyi oturmuş. Bunu kavradığımız zaman, zaten mesleğimizi siz seçmiş oluyorsunuz. O yüzden kadınlarımız bu işi küçümsememeleri gerektiğini söylemek istiyorum. Kazanç bakımından da 'ne kadar çalışırsanız, o kadar daha iyi duruma gelebilirsiniz' diyorum.

Kadınlarımız bu işe girmeyi düşünüyolar ise tabii ki, neden olmasın demek istiyorum. Önyargılarını işe kabul edildikten sonra kırışıyorlar. Örneğin Has Turizm, Ben Kocaeli'nde ikamet etmekteyim, Has Turizm ise Antalya'da. Buraya geliyorum, Has Turizm'in kendine has ilkelere ve katı kuralları var. Şöyle ki; Has Turizm güvenliğe çok önem veren, çalışanları için 'önce sağlık' ilkesiyle ilerleyen bir firma. Şöförler olarak check-uplarımız farklı yerlerde, farklı testlerde yapıldıktan sonra, direksiyon mülakatına geçebiliyoruz. Bu firmada, sadece düz yola çıkıp testi tamamlamıyoruz. Bizleri oldukça zorlu yollara çıkarıp test ediyorlar. Direksiyonda mülakat puanımızı verecek olan ekip içerisinde, başkaptanın yanı sıra bir de trafik polisi bulunuyor. Kabul öncesi geçmiş dönemde yemiş olduğumuz trafik cezaları kontrol ediliyor. Trafik polisimiz de, kendi kriterleri doğrultusunda puanlamamızı yapıyor. Has Turizm, yolcu güvenliğine fazlaca değer veren güzide firmalarımızdan bir tanesi.

Bir konuya daha değinmek istiyorum. Biliyorsunuz günümüzde, akıllı telefon kullanımı hayli yaygınlaştı ve bu oranda kaza oranlarında da ciddi artış yaşandı. Hiç kimse şunu belirtmesin, 'kulağımızda kulaklık var, problem yok'

diye... Hayır; tüm reflekslerimiz bizim o esnada telefonda gelen konuşmaya, sese odaklanıyor. Çoğu firmada gözlemlerim ki telefon için, yolcu sizi şikayet etti, telefonla konuşmuşsun, mali para cezası verilmekte. Has Turizm'de ise telefonda görüşmenin cezası, iş akdine son verilmek. Sorunlara kökten çözüm bulmuş bir firma. Para cezası; 'kaptan cezası' öder, konuşmaya da devam eder' demektir. Yani caydırıcılığı yok aslında.

HABER ULAŞIM: Sizin sektörümüze vermek istediğiniz mesajınız var mıdır?

ÇELİK: Sektörümüze şunu söylemek istiyorum: Denemeden, görmeden kadın kaptanlara önyargılı davranılmamasını istiyorum. Gelen

başarılı kadınlarımızı değerlendirsinler, gerekirse eğitime alsınlar; neden olmasın? Otobüs sektöründe neden çiçekler açmasın?. Böyle düşünüyorum. Çalıştığım firma da böyle düşünüyor. Ben buna medeni cesaret demeyeceğim, ticari cesaret diyeceğim, ticari cesarettenden dolayı da Has Turizm'i tebrik ediyorum. 'Yolcu kaybına uğrayabilirim, çünkü bir görsel var. Yolcu geldiği zaman, o direksiyonda bir bay vardır. Kadın olduğu zaman 'Acaba?' sorusunu şirket göz önünde bulundurabilirdi.' Ama bu cesareti sergilediler. Sağolsunlar böyle bir şey yaşamadım. Çünkü profesyonelim. Ben diyorum ki tüm sektör mensuplarına. BİR İŞİK YAKSINLAR kadınlarımız eğitime tabii tutulsun, yetenekli olanlar sektöre kazanılsın.



Röportaj: Doğukan Aydın

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Cumhuriyeti İçişleri Bakanı
Süleyman Soylu'nun
kıymetli annesi

Servet SOYLU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

RH - Süha Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı
Rahmi Hamurcu'nun
değerli annesi

Ayşe HAMURCU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TEŞEKKÜR

Ailemizin büyüğü,
değerli annemiz

Ayşe HAMURCU'un

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



Süha

HAMURCU AİLESİ



18 MART

ÇANAKKALE ZAFERİ

Katli Olsun

ONLARDAN GERİYE KALAN BU TOPRAKLAR,
BU VATAN.

SAYGIYLA...

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI
EMNİYET YOLCU VE KARGO
TERMİNALİ



yeni aksaray



Villa
www.villaseyahat.com



eefe tur İZMİT SEVAHAT özemniyet

Biletall: Ara tatildeki daralma yüzde 60 oldu

Turizm ve şehirlerarası seyahat sektörlerine nefes aldırın ara tatiller, korona virüs nedeniyle bu yıl sönük geçiyor. Bu ara tatilde geçen yıla göre yüzde 60 oranında bir daralma olduğunu dile getiren biletall.com Ceo'su Yaşar Çelik, "Durgun geçen kış sezonunda yaşanan bu hareketlilik yüzleri biraz olsa da güldürdü, fakat önceki yılları aradık. Umudumuz aşılama çalışmalarının genişlemesi ile birlikte yaz sezonunda" dedi...

HER yıl Ocak ayına gelinmesiyle beraber binlerce öğrenci ve velinin gündeminde yer alan ara tatil turizmciler için de hareketliliğin habercisi konumunda bulunuyordu. Bu yılda yine böyle oldu

fakat virüsün gölgesinde bir ara dönem gerçekleşti. Hareketlilik oluşsa da geçtiğimiz yıllar mumla arandı. Öyle ki turizm ve ulaşım sektörünü 2019 ve 2020 yıllarının 4. çeyrek verilerini karşılaştırarak incelendiği son araştırma raporları, online mecralarda kayak merkezlerinin aranmalarıyla ilgili dikkat çekici detayları ortaya çıkarıyor. Örneğin 2020 yılında 'Erciyes Kayak Merkezi' aylık ortalama arama hacmi 2019 yılına göre yüzde 33 oranında düşerken 'Kartepe Kayak Merkezi' aylık ortalama arama hacmi ise 2020 yılında 2019'a göre yüzde 45 oranında azalma gösterdi. Bu rakamlar kayıp yıl olarak görülünce 2020'deki durumu da net bir şekilde ortaya çıkarıyor.

Tünelin ucundaki ışık göründü Kış turizminin en hareketli dönemini geride bıraktıklarını söyleyen biletall.com Ceo'su Yaşar Çelik, "Bazı bölgelere ilginin yoğun olmasına rağmen yaz sezonunda olduğu gibi virüsün etkisi hissedildi. Bu durum haliyle bilet satışlarını da etkiledi. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre bilet satış oranlarında 60 azalma gerçekleşti. Aynı zamanda kişilerin tatil planlarında ulaşım aracı olarak uçak yolculuğunu, yakın yerlere gidenlerin ise kişisel araçları tercih ettiğini görüyoruz. Aşılama çalışmaları ile tünelin ucundaki ışık göründü bu nedenle gözler yaz sezonuna çevrildi" dedi.



Bireysel otobüs yatırımcısı Harun Işıkveren Otobüsçü esnafın birikimi tükenme noktasına geldi

2020 yılı mart ayından itibaren başlayan koronavirüs ile mücadele tedbirlerin bir yılını geride bıraktık. Bu süreçte; koltuk kapasite kullanımının azaltılmış olması ve vatandaşlarımızın toplu taşıma araçları ile seyahat etmeyi tercih etmemesi nedeniyle şehirlerarası otobüs firmalarını ve otobüs esnafını mali açıdan epey olumsuz etkiledi. 2021 yılının başlamasıyla birlikte otoyol, köprü ve akar-yakıt ücreti gibi sektörün temel maliyetlerinde yaşanan artışlar otobüs esnafını zorlamaya devam ediyor. Açıkçası, otobüs esnafı yolcu taşımacılığını aslı bir görev olarak benimsediği için bu dönemde zarar ediyor olsa dahi yolcusunu mağdur etmemek için faaliyet göstermeye devam ediyor. Ancak bu zarara ne kadar dayanabileceğini öngörmek de çok zor çünkü birçok otobüs esnafının iflas ettiğini, birçoğunun da iflasın eşliğinde olduğunu üzülerek görmekteyiz. Ayakta kalmaya çalışan esnafın da birikimlerini tüketme noktasına geldiği aşikâr.

Koronavirüs ile mücadele kapsamında ülkemizde şimdilik Çin menşeli aşılardan kullanılmaya başlanılmış olması yüreklerimizde bir su serpilmesine neden oldu. Devletimizin sağlık personeli ve yüksek yaş grubu vatandaşlarımızı öncelikli olarak başlattığı aşılama süreci, umuyoruz ki yerli aşının kullanımının da başlaması ile çok daha yaygın bir hal alacaktır. Bu süreçte özellikle eğitim kurumları-

nın bilhassa üniversitelerin örgün eğitime başlaması ülke genelinde ciddi bir ekonomik hareketlilik yaratabilir. Bu noktada atılacak adımlar başta yolcu taşımacılığı olmak üzere birçok sektör için can suyu niteliğinde olacaktır. Şehirlerimiz risk seviyelerine göre kategorilendirilerek kısıtlama kararlarında gevşetme adımlarının atılacağına yönelik yapılan çalışmalar da sektör açısından olumlu görülmektedir. Otobüslerimizde koltuk kapasite kullanımının azaltılması uygulamasında da alınacak mevcut durumun gevşetici kararları da büyük bir merakla beklemekteyiz. Hava yolu sektöründe daha fazla koltuk kapasitesi olmasına rağmen uygulanmayan bu kısıtlama sektörümüz açısından büyük boyutlarda zararlara yol açmaktadır.

Şehirlerarası otobüs firmaları ve otobüs esnafı Koronavirüs'ün neden olduğu olumsuzluklara karşı mücadele verirken, özellikle İstanbul-Trakya güzergâhında faaliyet gösteren şirketlerimizin mağduriyet yaşadığı önemli bir konu daha var. Bilindiği üzere, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne göre yalnızca D1 yetki belgesine sahip firmalar şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı gerçekleştirebiliyor. Ancak bir süredir İstanbul ile Trakya arasında; gerekli olan yetki belgelerine sahip olmaksızın, servis araçlarıyla tarifeli şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapıyor. İstanbul'un Trakya'ya açılan kapısı olan Beylikdüzü ilçesi ile birlikte Büyükçekmece ve Esenyurt'a da komşu bir konumda bulunan Beykent için, bahsedilen yetkisiz yolcu taşımacılığının merkezi denilebilir. Beykent metrobüs durağının hemen yanında konumlanan firmalar bölgeyi neredeyse "Küçük İstanbul Otagarı" haline getirmiştir.

Bu konunun da bir an evvel çözüme kavuşturulması sektörümüze fayda sağlayacaktır. Genel olarak toparlamak gerekirse; 2020 yılının sektörümüz açısından çok verimli geçmediği aşikâr ancak 2021 yılı için ümitlerimizi koruyoruz. Aşılama sayısının artması yolcularımızın da seyahat etmekten eskisi kadar çekinmemesi anlamını da içerisinde barındırıyor.

Ülke geneli uygulanan kısıtlamaların gevşetilmesi ile birlikte belki önceki sezonlardaki kadar olmasa bile, en azından otobüs esnafı açısından sürdürülebilirlik için önemli bir artı olacaktır.

Sözlerimin sonunda tekrar ifade etmeliyim ki; koltuk kapasite kullanımındaki kısıtlamaların kaldırılmasını da dört gözle beklemekteyiz.



Koç, Narlıca ile hedef büyüttü

Kâmil Koç, güçlü yerel partnerlerle hizmet ağını genişletmeyi sürdürüyor. Şirket, son olarak Sakaryalı Narlıca Seyahat ile gücünü birleştirerek, bölgedeki etkinliğini artırdı...

KARAYOLUYLA şehirlerarası yolcu taşımacılığının köklü ve öncü markası Kamil Koç, FilxBus'ın büyüme stratejisi doğrultusunda Türkiye'nin her yerinde ulaşım ağını genişletiyor. Kamil Koç bu büyümenin önemli bir adımı olarak Sakarya'nın önde gelen firmalarından Narlıca Seyahat ile gücünü birleştirme kararı aldı. Bu güç birliğinin ardından Sakarya'dan, Bursa, Çanakkale, İzmir ve Bodrum gibi önemli merkezlerle karşılıklı seferler gerçekleştirilecek. İlerleyen haftalarda bölge halkının talepleri doğrultusunda yeni sefer noktaları da hizmete girecek.

Bu önemli güçbirliği hakkında açıklama yapan Kâmil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan, "1987'den bu yana Sakarya'yı Türkiye'nin önemli noktalarına bağlayan köklü firma Narlıca Seyahat ile iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz.

Narlıca Seyahat'in bölgedeki tecrübesi, değerli müşteri kitlesi ve Türkiye çapındaki deneyimi ile Kamil Koç'un dinamik yapısını bir araya getirerek şehirlerarası ulaşımına yeni bir heyecan getireceğiz.

94 yıllık köklü geçmişimiz ve tecrübemizle Sakaryalı yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu

hizmet vermektten gurur duyacağız. Amacımız, Narlıca Seyahat'in bölge insanına sunduğu hizmeti, çitayı daha da yükselterek devam ettirmek" dedi.

Narlıca Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yıldırım ise yeni iş birliği ile ilgili şöyle konuştu:

"Narlıca Seyahat 1987'den beri 27 üyesiyle Sakarya'yı Türkiye'ye bağlıyordu. Şimdi amacımız, Narlıca Seyahat'in hizmet ağını ve kalitesini daha da yükseltmek. Türkiye'nin en köklü firması Kamil Koç ile Narlıca'nın bir araya gelmesinden gurur duyuyoruz.

Çıktığımız yeni yol, tüm yolcularımıza ve ekibimize hayırlı olsun. Hedefimiz Sakarya'yı Türkiye'nin her bölgesine kaliteli, güvenli ve sağlıklı bir şekilde bağlamak.

Yeni dönemde de bol çeşitli ve kaliteli ikramları hatlarımızda sunmaya devam edeceğiz. Umarız bu yeni dönemde tüm misafirlerimiz güvenli yolcuğun mutluluğunu yaşayacaklardır."

Sakarya'dan İzmir, Bursa, Çanakkale'den karşılıklı olarak yapılacak olan seferlerde yolcular; Kâmil Koç araçlarındaki multimedya hizmetler (internet, tv, film, oyun vb.)



ile birçok teknolojik özelliklerden de yararlanıyor.

Filosundaki araçlarının sayısını ve hizmetini arttırmaya devam eden, yolcularını en rahat ve en konforlu şekilde taşımayı kendisine ilke edinen Kâmil Koç, tüm seferlerinde muavin hizmetiyle çeşitli ikramlarıyla, tekli ve ikili koltuklarda konforlu seyahat sunuyor.



24 AY
0,95
FAİZ

Şimdi alan kazanır!

Turizm ve kısa mesafe taşımacılığın en çok tercih edilen otobüsü Sultan şimdi 150.000TL'ye 24 ay ve aylık %0.95 faiz oranlarıyla Otokar bayilerinde sizi bekliyor... Şimdi alın, kazanın!

* Sultan S, Comfort, Maxi ve Mega modelleri için geçerlidir.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📺 /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
— Doğru karar —



18
MART

ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun



18 MART
ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun



18 MART 1915
ÇANAKKALE ZAFERİ KUTLU OLSUN

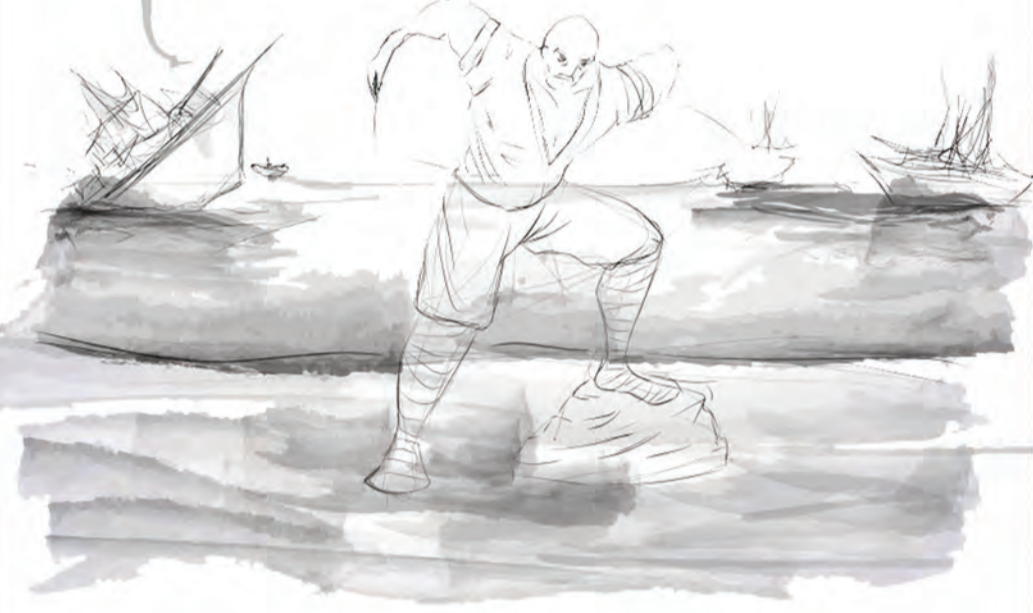
www.sec.com.tr



444 44 27

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.


18 MART¹⁹¹⁵
ÇANAKKALE ZAFERİ
VE ŞEHİTLERİ ANMA GÜNÜ
Kutlu Olsun



derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ



M A R T

ÇANAKKALE
Z A F E R İ

Kutlu Olsun...

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

www.turkkanturizm.com

"Onlardan geriye kalan bu topraklar, bu vatan"



◆ 18 MART 1915 ◆
ÇANAKKALE
ZAFERİ
KUTLU OLSUN

Şehitlerimizi rahmetle anıyoruz...

Coşkun Altın Group



18 MART
ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun

ege
hakan
turizm



18 MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun

Esadas®



18 MART 1915
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu olsun

www.asyatur.com.tr
f t i / asyatur

asya tur
Türkiye'de 90 Dönüşüm



18
MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun

1915 - 1916

VOLKAN METRO

18
MART



1915

ÇANAKKALE
ZAFERİ
KUTLU OLSUN

ŞAHİNLER OTOMOTİV
MAN YETKİLİ SERVİSİ





18
MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun



18
MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun



18 MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
1915
Kutlu Olsun...



18
MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun

18 Mart Çanakkale Şehitlerini
Minnetle Yâd ediyoruz...






ÇANAKKALE
GEÇİLMEZ



18 MART 1915
ÇANAKKALE ZAFERİ
Kutlu Olsun



18 MART 1915
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun

Çanakkale Geçilmez! diyen
tüm şehitleri rahmet ve minnetle anıyoruz...



18 MART 1915
ÇANAKKALE
ZAFERİ
VE ŞEHİTLERİ ANMA GÜNÜ
Kutlu Olsun



18 MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun

"Toprağı vatan yapan şehitlerimizi Minnet ve Saygı ile anıyoruz"



LEVENT ÖNCÜDEN

OTOKAR TESLİMATTA DUR DURAK BİLMİYOR

Nesgün, filosunu Sultan Comfort ile güçlendirdi

Sultan Comfort ile sektörde konfor çitasını yükselten Otokar, Nesgün Turizm'in de tercihi oldu. Yalova'da personel taşımacılığı yapan şirket, filosunu 10 adet Sultan Comfort ile güçlendirdi. Yetkililer, yıl içerisinde yeni araç yatırımı yapmaya devam edeceklerini söyledi...

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki güçlü markası Otokar, ürettiği küçük otobüslerle kurumların filoları için öncelikli tercihi olmaya devam ediyor.

Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan Comfort ile turizm ve servis taşımacılığının gözdesi olan Otokar, son teslimatını Nesgün Turizm'e gerçekleştirdi. Araçlarında konfor,

güvenlik ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, 10 adet Sultan Comfort'u Nesgün Turizm'e teslim etti.

Otokar Kocaeli Bayisi Gaziantepi Kardeşler Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni, Nesgün Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Eski, Yönetim Kurulu Ortakları Sinan Gündüz, Oktay Tunç, Filo Müdürü Nuhi Tunç, Gaziantepi Kardeşler Bayi Satış Yöneticisi Vedat

Kaşıkçı'nın katılımıyla gerçekleşti. Törende açıklamalarda bulunan Nesgün Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Eski, tasarımı, kalitesi, konforu ve yüksek ikinci el değeriyle sektörün en çok tercih edilen aracını filolarına katmaktan dolayı büyük mutluluk duyduklarını dile getirirken Gaziantepi Kardeşler'e tüm süreç boyunca gösterdiği yaklaşım ve destekleri için teşekkür etti.

Trafik kazalarında devletin kusuru olur mu?

TAŞIMACILIK sektörünün en önemli sorunu trafik kazaları ve bunlardan kaynaklanan can ve mal zararlarıdır.

Gelişen teknoloji, şirketlerin bunları önlemek adına yaptığı yenilikler, sürücü eğitimleri bu sorunun tamamen ortadan kalkmasına yetmemektedir. Çünkü, sorunun tamamen ortadan kalkması için sorunun sebeplerinin sadece sürücülerde olması gerekir.

Trafik kazalarının sebepleri sıralanırken, kaptanlardan kaynaklanan problemler, araçtan kaynaklanan problemler ya da hava şartları ilk akla gelenler olur.

Peki ama bu kazalarda Karayolları Genel Müdürlüğü'nün kusuru olması mümkün müdür?

2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu m.7/a'ya bakılırsa bu sorunun cevabına "evet" diyebiliriz

Bahsi geçen maddeye göre, Karayolları Genel Müdürlüğü, "Yapım ve bakımdan sorumlu olduğu karayollarında can ve mal güvenliği yönünden gerekli düzenleme ve işaretlemeleri yaparak önlemleri almak ve aldırılmak" ile sorumlu. Kanun bir kişiye veya bir kurum/kuruluşa bir görev ve yetki vererek ona sorumluluk yüklemişse, pek tabii sorumluluğun yerine getirilmemesi durumunda da karşılığında tazminat ödenmesi durumu söz konusu olur.

Yargıtay'ın son emsal kararlarında görülebileceği üzere, yolun mıcır olmasından dolayı gerçekleşen ölümlü bir

kazada, mahkeme, Karayolları Genel Müdürlüğü'nü yolda hiç yapılmamış ya da eksik yapılmış hizmetlerinden dolayı kusurlu bulmuş ve tazminata mahkûm etmiştir.

Bu kararda sadece yolun bozuk olmasından bahsediliyor olsa da Karayolları Genel Müdürlüğü'nün bütün sorumluluğu bundan ibaret değildir.

Gerekli işaretleri koymamak, eksik yapım ve onarım yapmak ve başkaca kaza önleyici tedbirleri almamaktan kaynaklı trafik kazaları meydana geldiğinde Trafik Karayolları Müdürlüğü'nün tazminat sorumluluğu her zaman devam etmektedir.

Karayolları Genel Müdürlüğü'nün görevlerine giren sebeplerin yerine getirilmemesinden kaynaklı trafik kazalarında yapılması gereken, dava açarak maddi zararın sorumlusuna ödetilmesini sağlamaktır.



Av. Lerzan BAYRAM

BAŞSAĞLIĞI

RH - Süha Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı
Rahmi Hamurcu'nun
değerli annesi

Ayşe HAMURCU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır

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

BLUECOM
"Koltuk Arkası Ekran Sistemleri"

BAŞSAĞLIĞI

RH - Süha Turizm
Yönetim Kurulu Başkanı
Rahmi Hamurcu'nun
değerli annesi

Ayşe HAMURCU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır

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

MAKRO
ARAÇ KUŞAK TASARIMI VE DİJİTAL BASKI HİZMETLERİ
SAVAŞ KILIÇ

8 MART'TA ŞEHİRLERARASI OTOBÜSLER ÇİÇEK BAHÇESİNE DÖNDÜ

Yine kadınlarımızı bağrımıza bastık

TAbii keşke her gün, her dakika, her saniye dünyamızın yarısını oluşturan, hayatı var eden ve artık erkekler kadar yaşamımızı zenginleştiren kadınlarımıza karşı duyarlı olabilsen. Keşke her 8 Mart'ta olduğu gibi onlara karşı nazik davranabilsen! Anlaşılan o ki, bir süre daha 'keşke' diyeceğiz. O erkek egemen anlayış, maalesef kadınlarımızı hala hor görüp aşağılıyor, hala onlara işkence ediyor ve hala onları hunharca öldürebiliyor. 8 Mart, yani o bir gün de olsa duyarlılığı artırma babında onlar için çok çok değerli. Şehirlerarası otobüsçüler, her 8 Mart'ta kadın çalışanları ve

yolcularını unutmuyor; karanfilleri, çiçekleri ve küçük de olsa hediyeleriyle duyarlılıklarını ortaya koyuyor. Bu yıl da gelenek değişmedi; 8 Mart günü bütün şehirlerarası otobüsler çiçek bahçesi gibiydi. Ayırmız tüm firmalar, daha bilet almadan başlayarak yolculuk süresince çiçekler, karanfiller dağıtıp, kadın konuklarının o güne özgü de olsa gönülünü hoş etti. Ne kadar yapılırsa onlar için az; çünkü onlar çok çok daha fazlasını hak ediyor. Bu vesile ile tüm kadınların 8 Mart gününü kutluyor; özgür ve eşit bir gelecek diliyoruz. İşte otagar ve otobüslerde 8 Mart anstantaneleri

Başarının Cinsiyeti!

2013 yılında, 2-0 mağlup olarak başladım profesyonel iş hayatıma. Hem kadın hem de patronun kızı olarak.

Birlikte yol aldığımız çalışma arkadaşlarımla başarabileceğime dair inancını kazanmak da takdir edersiniz ki çok kolay olmadı.

Kendimi ifade edebilmek ve kabul görebilmek için 7/24 mesai yaptım.

Kaptanlarımız ve muavinlerimizle yarışır kilometreler kat ettim, her gün farklı bir şehirde uyandığım dönemler geçirdim ve geçiriyorum.

Kriz anlarını faydaya çevirmeye çok inanırım.

DAEŞ terör örgütünün Irak'ta etkin olduğu 2014 yılı da benim için o dönemlerden biriydi.

Beni patronun kızı olmaktan, lider olmaya taşıdı.

2014 yılında henüz dış operasyonların başında bulunduğum sıralarda, Irak ve Türkiye arasında günlük karşılıklı 20 otobüs seferimiz bulunuyordu.

DAEŞ terör örgütü tüm dünyada konuşulurken, biz DAEŞ ile burun buruna seferlerimizi devam ettiriyorduk.

Pek tabii ki çok kolay değildi

bölgede çalışacak olan personeli ikna ve motive etmek.

Olayların iyice kızıştığı, kriz masasını kurmuş olarak hem yolcularımızın hem de personellerimizin aileleri ile görüştüğümüz bir gecenin sabahında ilk uçak ile Erbil'e gittim.

İki ay boyunca bölgede kaldım.

Kriz sahadan, kaptan ve muavinlerimizle omuz omuza yönetmem gerektiğine inandım.

İki ayın sonunda bölgede huzur sağlandı, ben de patronun kızı olan değil, lider olan cinsiyetsiz İrem Bayram olarak döndüm evime.

2014 yılı sonrasında hem iç bünyemizde hem de tüm sektör tarafından büyük kabul ve ilgi gördüm.

Kadın ve erkek arasındaki tek fark bizlerin algısında.

"Başarının kadını, erkeği yoktur, emeği vardır."

İrem BAYRAM



Büyük İstanbul Otagar İBB etkinliği



Best Van Tur



Efe Tur



Asya Tur



Lüks Artvin



Derya Turizm



Metro Turizm



Ali Osman Ulusoy



Balkesir Uludağ



VİB Turizm



Mersin Nur



Erbaa Seyahat



Mengerler teslimat serisini sürdürüyor

2020 yılındaki başarılı performansı ile dikkatleri üzerine çeken Mengerler Ticaret Türk A.Ş., gerçekleştirdiği peş peşe teslimatlar ile 2021 için de iddiasını sürdürüyor. Mengerler geçen hafta Pamukkale Turizm ve Fulya Turizm'e Mercedes-Benz Tourismo teslimatı gerçekleştirdi. Otobüsün anahtarını Mengerler Otobüs Satış Müdürleri

Günay Eren ve Hüseyin Tilki'den alan Fulya Turizm sahipleri Mustafa Kocaer, Hüseyin Kocaer ve Efe Kocaer, desteklerinden dolayı Mengerler ailesine teşekkür etti.

Mengerler tarafından Pamukkale Turizm bireyselcileri Çetin Ablak ve Caner Ablak, aracın anahtarını Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki'den aldı.



MARATON'LA UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN

İhtiyacınıza uygun Temsa'lara, uygun fiyat avantajı ve cazip ödeme koşullarıyla sahip olabilmek için sizi de **METSAN OTOMOTİV'**e bekliyoruz.



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Çoşkuner Sok.

No:8 Körfez / KOCAELİ

T: 0262 527 45 39

metsanotomotiv.com



TEMSA



Ankara'daki teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ali Tuğrul Aykın ve Grandvizyon Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi katıldı

Grandvizyon MAN'ı seçti

Şehirler arasında da hedef büyüten Grandvizyon, yeni otobüs yatırımında tercihini MAN'dan yana kullandı. Firma aldığı 4 adet MAN Lion's Coach ile filosunu güçlendirdi...

BAŞAIRILI bir seneyi geride bırakan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin, 2021 yılı otobüs teslimatları tüm hızıyla devam ediyor. Lion's Coach ve Neoplan ile pazarda büyük işlere imzasını atan MAN'ın son teslimatı çeyrek asrı aşan köklü geçmişiyle seyahat sektörünün önemli firmalarından Grandvizyon'a gerçekleştirildi.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığını bünyesindeki Kale Seyahat markası altında yürüten Grandvizyon; turizm taşımacılığının yanı sıra seyahat acenteliği, özel transfer hizmetleri, öğrenci ve personel taşımacılığı, kamu-özel sektör organizasyonları alanlarında da hizmet veriyor.

Sektörde büyümesini sürdüren Grandvizyon, yeni araç yatırımları kapsamında filosuna 4 adet 13 metre, 2+2 koltuklu 'Coach of the Year 2020 Yılın Otobüsü' ödüllü MAN Lion's Coach kattı.

'Yılın Otobüsü'nü tercek ettik
MAN Lion's Coach otobüsleri ile filolarının daha da güçlendiğini belirten Grandvizyon Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi; "MAN otobüsleri, sahip olduğu teknik özelliklerinin yanında yolcu memnuniyetinden güven-



liğe, düşük yakıt tasarrufundan konfora birçok avantajı bir arada sunuyor. Tüm bunlar da yolcularımızın seyahat keyfine katkı yapmasının yanı sıra işletme olarak, bize de artı değer katıyor. Dolayısıyla MAN iş birliğimiz ile yolcularımız rahat, konforlu ve güvenli bir yolculuğun tadını çıkarırken, biz de aracın işletme maliyetlerimize sağlayacağı avantajlarla karlılığımızı artıracacağız" diye konuştu.

Kapsamlı memnuniyetin sonucu
MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu da

konuşmasında, seyahat ve turizm firmalarının MAN tercihlerinin nedenlerine vurgu yaparak, şunları söyledi; "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, bizim için çok önemlidir."



Koçaslan Otomotiv, 2020'yi hedeflerinin üzerinde kapattı

MAN bayi Lokman Koçaslan Otomotiv, pandemiye rağmen 2020 yılını, hedeflerinin üzerinde kapattı. Genel Müdürü Müjdat Aras, 2021 yılı için hedef büyüttüklerini söyledi.

2020 yılında yaşanan zorlu sürece rağmen başarılı bir satış grafiği yakalayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yetkili Satıcısı Lokman Koçaslan Otomotiv, "2020-2021 Değerlendirme Toplantısı" düzenledi. Lokman Koçaslan Otomotiv Genel Müdürü Müjdat Aras ve MAN Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler ekiplerinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda; 2020 yılının genel bir değerlendirmesi yapılarak, 2021 yılına ilişkin hedef ve öngörüler paylaşıldı.

Toplantıda yaptığı konuşmada, zorluklara rağmen başarılı bir yıl geçirdiklerini vurgulayan Lokman Koçaslan Otomotiv Genel Müdürü Müjdat Aras, "MAN araçları, geçen yıl lojistikten inşaatla, altyapıdan taşımacılığa kadar birçok sektörün tercihi oldu. Geçen yıl olduğu gibi bu yılda da yine üstün nitelikli araçları ve sunduğu hizmetlerle sektörde fark yaratmaya devam ediyor" diye konuştu.

Müjdat Aras, şöyle devam etti: "2020 yılında, MAN kalitesini tüm Türkiye'ye yaymayı temel öncelik olarak gördük. Bu hedef doğrultusunda da yıla hızlı bir giriş yaptık. Ancak yılın ikinci çeyreğinde ortaya çıkan ve tüm dünyayı etkileyen Covid-19 salgını, her sektör gibi bizi de etkiledi. Ama pandemiye bağlı talep azalmasından kaynaklı mecburi düşüşler yaşansa da biz, salgına rağmen 2020 yılını hedeflerimizin üzerinde kapattık. Özellikle karantina dönemi ile birlikte operasyon süreçlerimizde değişiklikler yaşansa da ekibimiz ile beraber çok güzel işlere imza attık. Türkiye'nin önemli firmalarına yüksek adetlerde teslimatlar gerçekleştirdik. 2021 yılında hedefimiz; bu başarımızı daha ileri noktalara taşımak. Bu kapsamda yeni yılda da müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik geniş ürün yelpazemiz ve Bursa, Balıkesir, Eskişehir'de bulunan üç servisimiz ile her zaman yanlarında olmaya devam edeceğiz."



HATAY CSR TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI CUMA CİSRİ

Röportaj: Doğukan Aydın



2021, sektör için 'telafi' yılı olmalı

HABER ULAŞIM: Öncelikle firmamızı yakından tanımak isteriz. Filonuz hakkında bilgiler verebilir misiniz?

CİSRİ: Kurulduğu günden bu yana, kalite çitasını hep daha yükseklerle çıkarmayı ilke edinen bir firmayız. İstikrarlı bir şekilde büyüyor olmamız da bu anlayış ve çabamızın bir sonucu. Filomuzda gelirsek; 40 adet özmal aracımız mevcut. Bünyemizde bireysel araç çalışmamaktadır. Tüm otobüslerimizde sunduğumuz hizmet de haliyle standarttır. Filomuzun yüzde 80'lik kısmı 2019 ve üzeri modellere sahip. Kalan kısmını da bu yıl içerisinde, tabii pandemi tablosu doğrultusunda yatırımlarımızı planlayarak yenileyeceğiz.

HABER ULAŞIM: Pandemi elbette tüm firmalar beklenmedik bir vurgun yedi. CSR bu süreçten nasıl etkilendi?

CİSRİ: Çok büyük bir bela, çok büyük bir afet bu pandemi. Diğer otobüs firmaları gibi, bizde de kaybın boyutu yüksek. Geçtiğimiz sezon ile kıyaslama yaptığımızda pandemi sürecinde zararımız çok ciddi oranlarda. Umudumuz, tekrardan en kısa sürede normal hayata dönüş yapıp, taşımacılığı geçtiğimiz senelerdeki gibi yaşamak. Aksi halde pek çoğumuz için yıkım kaçınılmaz olabilir.

HABER ULAŞIM: Bu sene iç turizmde ciddi bir canlanma bekleniyor. Siz de bir turizm kentinin firması olarak, Beklentiniz ne?

CİSRİ: Öncelikle şunun altını çizmek isterim; yerli yabancı, yolcularımızı taşıırken kesinlikle dil, din, ırk ayrımı olmadan hizmet vermekteyiz. Hiçbir şekilde ayırım yapmayan bir firmayız. Vizyonumuz çerçevesinde de önemli ilke edinmektedir bu konu. Dediğiniz gibi, ertelenmiş seyahatler var. Bu sene her şey normale dönerse iç turizmde bir patlama yaşanabilir. Firma olarak biz de bundan fazlasıyla

nasipleneceğiz diye düşünüyorum.

HABER ULAŞIM: Bir yandan pandemi, diğer taraftan sektörün kendi içerisindeki haksız rekabet; bölgenizde de yıkıcı rekabet yaşanıyor mu?

CİSRİ: İşte bu noktada biz şanslıyız. Bölgemizde yıkıcı rekabet anlamında bir problem yaşamamaktayız. Bölgemizde hizmet veren firma sayısı bir elin parmak sayısını geçmez. Biz kendimizi örnek alarak, yolumuza kesintisiz olarak devam etmekteyiz.

HABER ULAŞIM: Pandemi nedeniyle alışverişlerin önemli kısmı online üzerinden gerçekleşiyor. Bu durum size yansımaları ne oldu?

CİSRİ: İnsanla, pandemi sürecinde yüzyüze temasdan kaçınarak, internet ortamı üzerinden alışverişlerini sağladılar. Bu tabii ki bizim sektörümüze de yansıdı, bizlerde dijital ortamlarda aktiflik göstermeye başladık. Dünya yörüngesi doğrultusunda, bazı konularda istemesek de çağa ayak uydurmak zorundayız. Firma olarak bu konuda her türlü altyapıya sahibiz.

HABER ULAŞIM: Pandemi sürecinde sektör STK'ları aslında epey bir mücadele verdi. Ancak kimileri bunun yeterli olmadığını düşünüyor. Siz neler söylersiniz?

CİSRİ: STK'lardan gereken destekleri göremiyoruz. Yapılan çabalar boşa kürek çekmek adına. Devlet karşısında hep kırmızı ışık alıyor olmamız da bunu gösteriyor. En basit örnek, uçaklarda sosyal mesafe yok, insanlar kalabalık içerisinde iç içe oturulurken, otobüslerimizde ise 10 ay süresince 41 kişilik araca, 35 kişiden fazla yolcu alımı yasaklandı. Tamam koltuk sınırı kalktı ama, bu 10 aylık kayıbımız ne olacak? STK'lar konusunda biz daha önce de belirttik; bu işi bilen insanlar yapmalı, taşın altında eli olan kişiler yönetimlerde bulunmalıdır. Ortada bir pasta var. Bu pastadan tüm sektör mensupları faydalansın.



İstanbul Büyükşehir'den otobüsçüye desteğini sürdürmesini istiyoruz

KORONA virüs salgını tüm hızıyla devam ediyor, zaman zaman azalıp artışlarla günlük seyirleri farklılaşıyor. İnsanlar şaşkına dönmüş durumda. Tabii aşı olan insanlar kendilerini daha güvenli hissediyor.

Öte taraftan normalleşme adımlarına atıldıkça vaka sayılarında artış söz konusu oluyor. Tahterevalli üzerinde bir dönem geçiriyoruz.

Biz ülke olarak, sektör olarak covid19 salgınının birinci yılını doldurduk. Sektör olarak üç ay kapalı kaldık, daha sonrasında yüzde 50 kapasitelerle çalıştık, sonra aynı aile bireyleri yan yana seyahat edebiliyorken kapasite sayımız yüzde 70'lere ulaştı.

Bu kapasite sınırı, sektör için ciddi bir sıkıntıya yol açtı. Sektörün sivil kuruluşları olarak kapasite sınırının kaldırılması için aylarca mücadele verdik ve nihayetinde amacımıza ulaştık.

Geçen hafta sayın Cumhurbaşkanımızın talimatlarıyla, İçişleri Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile yapmış olduğumuz görüşmeler doğrultusunda, gerekli düzenleme yapıldı ve yayınlanan genelge ile otobüslerde tam kapasite ile yolcu taşımacılığı sağlanmış oldu.

Buradan söyle bir sonuç elde edilemez, yolcu kapıya yığıldı, araçlar dolu. Üniversiteler hala kapalı, kış şartlarının etkisi yurt genelinde hakim. Mart ayı dert ayı. Sıkıntılı bir süreçte yaşıyoruz. Tabii buradan İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) bizlere büyük destek sağladı.

Türkiye'de örnek rol model sergilenerek, otogar çıkış parası alınmayan ilk ilimiz oldu. İBB'ye, sayın Başkanımıza, emeği geçen tüm yetkililerimize teşekkür ediyoruz.

Büyük İstanbul Otogarı'nda Yüzde 75'lik kira indirimi yapıldı.

Aynı desteği Alibeyköy Cep Otogarı'nda da bekliyoruz. Otobüsler tam kapasiteye döndü fakat, tam kapasiteyi doldurabilecek yolcumuz yok. Pandemi

süreci tüm etkisiyle devam etmekte. İnsanlar seyahat etmekten kaçınıyor, edenler kendi araçlarını tercih ediyor.

Biz Başkandan rica ediyoruz; yaralarımız daha sarılmadı, lütfen bu destekleri devam ettirin.

Sezona kadar bizi idare edin. İndirim oranları azaltılsın, fakat bu durum iki tarafında karşılıklı faydaları çerçevesinde sağlansın.

Tabii öte taraftan kısa çalışma ödeneği mutlaka devam ettirilmeli.

Sektörümüzün bir başka sorunu da Anadolu Yakası Otogarı sorunu.

Sayın Cumhurbaşkanımızla görüşmemizde bu durumu dile getirmiş, konuyla ilgili destek talebinde bulunmuşum.

Sayın Başkan, gerekli bakanlıklara talimatları verdi. Geçtiğimiz hafta İçişleri Bakanımız sayın Süleyman Soylu ile bir araya geldik. Kendilerine de, bize gösterdiği yakın ilgi ve alakalarından dolayı teşekkür ediyorum.

Bir toplantı yaptık. 7 maddelik talebimiz vardı. Bunların 3 tanesinin talimatları verildi. Kurtköy bölgesinde onay alındığı taktirde otogarı yaptıracağız. O bölge olmazsa yine civarı bölgelere bu otogarı kazandıracağız.

Servis kamuru artık kalkmalı

Bu arada sektör olarak bizlerin de artık sırtımızdaki kamburlardan kurtulmamız gerekiyor. En büyük sıkıntı veren kamburumuz, hiç kuşkusuz ücretsiz servisler...

Servislerin kaldırılması, hiç olmadığı kadar acil olmuştur; keza acentelerin de. Bunlardan sektörün kurtulma zamanı gelmiştir.

Bunun içinde taşın altında eli olan meslektaşlarıma, firma sahiplerine sesleniyorum; artık kırım tabuları, geleneksel anlayışlarımızı değiştirelim.

Geleceğe adım atacak şekilde gelin birlik olalım.

Bu sektörün birlik, beraberlikle aşamayacağı hiçbir engel yoktur. Onun için

hep birlikte olmaya ihtiyacımız var. Giderlerden tasarruf yapmaya başlamalıyız.

Gelirlerde artış olmuyor. Olmayacak. Aksi taktirde iflaslar kaçınılmaz hale gelecek.

Üzülüyorum. Bu sektörden eriyip giden insanlara. Federasyonlar arası koordinasyon kurulunu kurduk. Bu ekip ile biz belediyelerde, bakanlıklarda sektörümüzü birlikte temsil ediyoruz. Ayırımız, gayrimiz yok. Sorunlarımızı ilgili mecralara aktarıyoruz.

Anadolu Otogarı'nda yanlış yapılmamalı

Bu ortak hareketin bir sonucu olarak Anadolu Yakası otogar konusunda bir mesafe aldık. Farklı bir çalışmanın yapıldığı duyumunu da alıyoruz. Ama o alan kiralık bir arsadır. Arsa sahibinin nasıl hareket edeceğini bilmiyoruz. 125 milyon liralık bir maliyetten bahsediliyor. Maliyeti artıran en önemli unsurlardan bir tanesi, arazinin eğimli bir yapıya sahip olması.

Cephesi dar bir yer. 30-35 dönümlük bir alanda otogar yapılmaya kalkındığında Harem'deki sıkıntılar yaşanmaya devam edecektir.

Biz İstanbul'un geleceğini rahatlatmak daha büyük bir otogar istiyoruz. Bunun nedeni ise trafik yoğunluğu arttıkça, kısa mesafe taşımacılık yapan araçlar depolamasını ve ilk kalkışını buradan yapacak. Dolayısıyla orada depolama fırsatı olacak.

Araç sayısı artacak. İstanbul Otogarı'nın yükü hafifleyecek. Bu otogarı kimsenin yanlış yapma hakkı yok. Ne belediyenin ya da meslektaşlarımızın böyle bir lüksü yok.

Olumlu proje olsa bizler de destekleriz. Dar alanda paslaşma yaşanır. Etkin olamayız. Onun için ben buradan Tuzla Belediye Başkanı Şadi beye rica ediyorum;

Mustafa YILDIRIM

bu yanı sıra bir dur denilsin, sektör görüşü, onayı alınmadan böyle bir işe girilmesin. Tabii Harem'deki esnafa bizim esnafımız. Biz onları da seviyoruz, onları mağdur etmeden onlarla ilgili de gerekli önlemleri alacağımızı belirtiyoruz. Ama onlar sektörde bir bataklığa sokmasınlar.

Proje doğru bir proje değil, yeri doğru değil, alanı hiç doğru değil.

Bu kadar yanlışla otogar yapılmaya kalkındığında Harem Otogarı'nı alır Kurtköy'e taşırsınız. Harem'deki sıkıntılar ne olacak?

Fiziki durumu yetersiz, peron sayısı yetersiz. Alan yetersiz.

Şunu da belirtmek istiyoruz; bundan sonra Türkiye'nin her noktasına yapılacak otogarlarda, sektörün görüşleri alınmalıdır. Otogar projelerinin eğitim hayatlarına, mimarlık fakültelerine girmesi lazım. Bunlar ulaşım altyapısı projeleridir.

Otogarların konumlandırılması, onayının alınması, sektör görüşü alınmak kaydı ile ulaştırma bakanlığı tarafından yapılması lazımdır.



Otokar'dan 'Kaçırılmaz' dedirten kampanya

Otokar, artan faizlere inat yeni yılda Sultan küçük otobüs ve Atlas kamyon almak isteyenleri cazip fiyat ve ödeme imkanlarıyla araç sahibi yapacak. Araçlar, 100 bin TL'ye 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayan fırsatlarla satışa sunuluyor.



DÖVİZ kurları durmadan artmaya devam ediyor. Keza faizdeki yükseliş de yatırım yapmayı güçleştiren ana faktörlerden birisi.

Böyle bir ortamda araç sahibi olmak hayli güç. Ancak Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, başlattığı cazip bir kampanya ile araç sahiplerine önemli fırsatlar sunuyor.

Ürettiği araçlar ve satış sonrası hizmetlerinin yanı sıra düzenlediği kampanyalarla da sektörde öncü işlere imza atmaya devam eden şirket, bu kampanyası ile tüm dikkatleri üzerine çekti.

Düzenlenen yeni kampanya kapsamında turizm, personel ve servis taşımacılığının en çok satan aracı

Sultan'ın Sultan S, Sultan Comfort, Sultan Maxi ve Sultan Mega modellerine 150 bin TL'ye kadar 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayarak sahip olunabilecek.

Tasarımı, yüksek torku, güçlü motoru ve üstün standartlarıyla sektörde büyük beğeni toplayan ticaretin güçlü kahramanı Otokar Atlas kamyonlar ise düzenlenen kampanya kapsamında 100 bin TL'ye 24 ay, aylık yüzde 0,95 faiz oranlarından başlayan fırsatlarla satışa sunuluyor.

Cazip fiyat ve ödeme koşullarının yer aldığı kampanya kapsamındaki araçlar, Türkiye genelindeki Otokar yetkili satıcılarında detaylıca incelenebilir.

FSR'den 6 Sultan Comfort yatırımı

TOPLAM otobüs pazarının lideri Otokar, müşteri beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği Sultan ile turizm ve servis taşımacılığında trendleri belirlemeye, kurumların kazancını katlamaya devam ediyor. Düşük işletme giderleri, üstün performansı ve dayanıklılığı ile dikkat çeken Sultan Comfort, FSR Turizm'in de tercihi oldu. Sultan Comfort'un yeni teslimatı, Otokar Bayi Ahmet Özfidan Otomotiv tarafından yapıldı.

Filosunu 6 adet Sultan Comfort ile güçlendiren FSR Turizm'in teslimat töreni Ahmet Özfidan Oto-

motiv Bayi Satış Müdürü İsmail Demir, FSR Turizm sahibi Durmuş Akyol ve Filo Müdürü Osman Çakır'ın katılımı ile gerçekleştirildi. Düzenlenen törende Sultan Comfort'la ilgili memnuniyetini dile getiren Durmuş Akyol; "Turizm ve personel taşımacılığı alanlarında kullandığımız Sultan araçlarımızda bugüne kadar sorun yaşamadık. Sultan Comfort, sahip olduğu özelliklerle hem kullanıcısına hem de yolcularına yüksek konfor sunuyor. Satış sırasında Özfidan Otomotiv'den, satış sonrasında ise Otokar Muğla servisinden çok memnunuz" dedi.



HABER **ULASIM**

www.haberulasim.com

İMTİYAZ SAHİBİ: Haziran Gazete Medya Yayıncılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

YAZIŞLARI MÜDÜRÜ
Mahmut Salık

GENEL MÜDÜR
Rafi Candan

GENEL YAYIN
YÖNETMENİ
Recep Yalamacılar

HABER MÜDÜRÜ
Doğukan Aydın

İRTİBAT

Osman Caner Bozoklu: İstanbul Muhabiri
Emirhan Yağcı (Ankara) - Umut Sayın (İzmir)
Muhammed Şahin (Kayseri) - Buğrahan Ersöz (İzmit)
Ahmet Mete Yalçınkaya (Karadeniz)
Ahmet Safa Mutlu Güneydoğu

ADRES: Büyükk İstanbul Otogari A2 Kulesi (Dolmabahçe Saat Kulesi) Kat: 3 No: 110 Bayrampaşa/İstanbul

BASKI YERİ: Dünya Eko Basım Yayın Dağıtım Tic. ve San. ve A.Ş. İSTANBUL

obilet.com

**%50 KOLTUK SINIRLAMASI
KALDIRILDI**



TAM KAPASİTE İLE HIZ KESMEDEN

YOLLARA DEVAM

HERKESE HAYIRLI OLSUN!