



S. 18'de

**Best Van'ın
15'lik yatırımı
ZÜMRÜT ile
taçlandırdı**



S. 10'da

Mercedes satışları tam gaz



S. 2'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

maparman

Yıl: 1

Sayı: 16

Tarih: 14 Haziran 2021

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y u l haberulasim

İŞİMİZE SAHİP ÇIKMA ZAMANI

Tartışma götürmez gerçek; otobüs sektörü tarihinin en derin buhranını yaşıyor. Herkesin bu zorlu süreci aşmada seferber olması gerekiyor; özellikle de işini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya olan patronların. Pek çok sektörde patronlar bir masa etrafında toplanıp ortak çözüm ararken, bizdeki sesizlik sürüyor...



Sayfa 6'da

**Romenler yine
'TEMSA' dedi**



S. 20'de

**MAN Türkiye,
MAN'ın en iyisi**



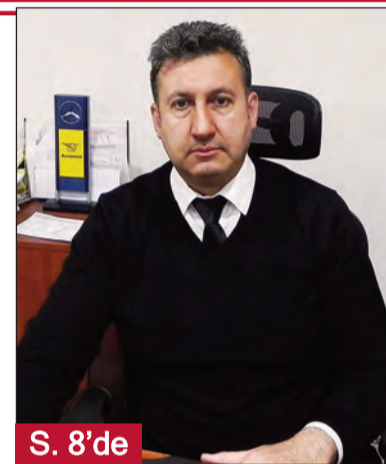
S. 7'de

**'OTOKAR Servis
Günleri' başladı**



S. 8'de

**ENKE'den Transay'a
10 adet NOVO Lux**



S. 8'de

**Bütün yatırım
planlarımızı erteledik**



S. 4'te

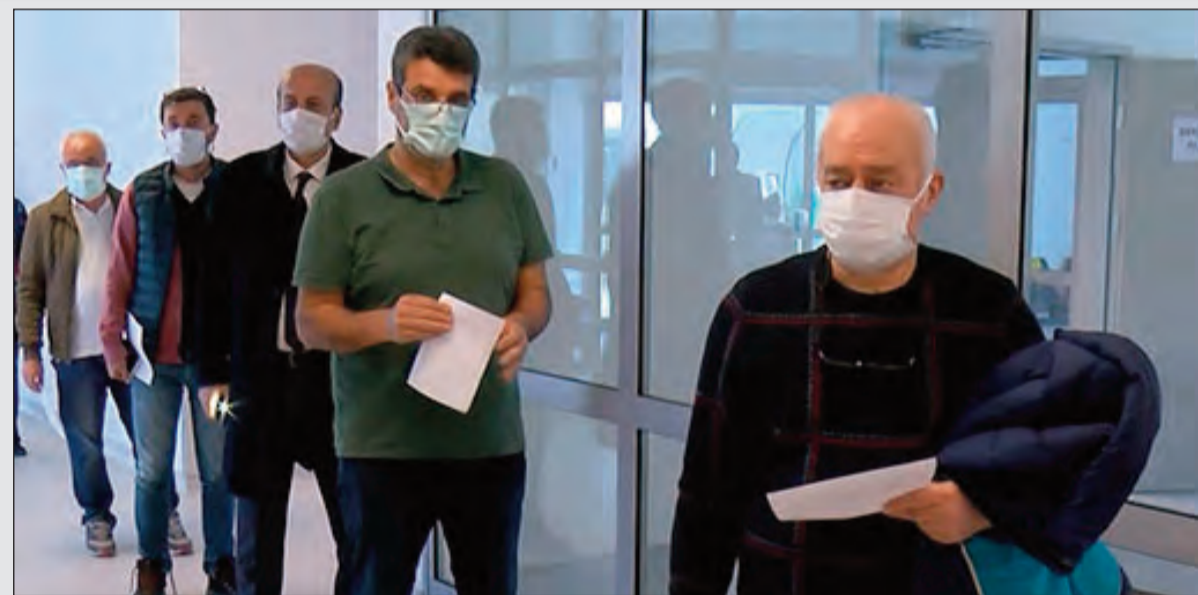
**Yenileme çalışmamız
hız kazanacak**



S. 5'te

**Vergi ve primler
yüzde 50 indirilmeli**

ULAŞIM SEKTÖRÜNDEN COVID AŞISINA YOĞUN İLGI



iyi bir sezon umudu belirdi

Vaka, ağır hasta ve vefat sayıları umut verici şekilde azalıyor. Belirtildiği gibi 20'li yaşlar ay sonuna kadar aşılırsa, geçmiş yıllarda olduğu gibi olmasa da 'fena değil' dedirten bir sezon olabilir. Otobüs firmaları da, sürece katkı adına aşılama duyarlı olmalıdır.

ALINAN tedbirler, pandeminin doğal seyri ve kitlesel aşılamanın sonucu olarak ülkemizde de korona virüs yayılımında ciddi gerileme yaşanıyor. Vefat ve ağır hasta sayısı teki rakamlara düşerken, vakalar da 5 binli seviyelere indi. Bu arada aşılama umut verici gelişmeler yaşanıyor. An itibarıyla aşı yaşı 40'a düştü. Sağlık Bakanı Kocaoğlu, haziran sonu itibarıyla aşı yaşının 20'ye düşeceğini açıkladı. Bu da 40 milyondan fazla kişinin aşılacağı anlamına geliyor. İnsanlarda, tatil adına ciddi bir iştah var. Herkes, her iyileşmeyi fırsat bilip, ertelenmiş tatillerini yapacaktır. Bu

arada, geçen yıl olduğu gibi kiralık araçlarla tatile çıkanların sayısında, ekonomik kaygılardan dolayı önemli bir düşüş var. Bu insanların büyük kısmı, tatile çıkacaksa otobüsü tercih edecektir. Uzun aradan sonra 2019'da verimli bir yıl ve sezon yaşayan otobüschüler, iyi tarafından sürpriz bir sezon yaşayabilir. Bu arada, aşıda otobüs sektörü çalışanlarının öncelik sırasına alınması konusunda manşet haber yapmıştık. Sıra geldi; kaptanlar ve yolcuyla temas kuran çalışanların aşıları yapılmaya başlandı. Tüm firmaların, personellerini aşılama konusunda duyarlı olmasında büyük yarar var.

YAKLAŞIK 1.5 yıldır devam eden pandemi, sosyal yaşamı ve özellikle de ekonomiyi derinden yaraladı. Etkilenmeyen sektör, etkilenmeyen işletme yok. Bu krizi en derinden hisseden sektörlerin başında ise şehirlerarası otobüschüler geliyor. 3.5 ay kontak kapatmak zorunda kalan, bir yaz sezonunu kaybeden sektör, ayakta kalabilme gücünü yavaş yavaş kaybediyor. İnşallah olmaz; bu sezon da kaybedilirse, pek çok firma için son olabilir. Pekı yılların birikimini kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya olan firma sahipleri ne yapıyor? İşini korumak için kendileriyle aynı kaderi paylaşan diğer firma sahipleriyle birlikte mücadele mi veriyor, sessizliğini mi koruyor? Maalesef yine taşın altına elini koymaktan imtina ediyor ve maalesef yine sessiz! Birlik yok, beraberlik yok, durum böyle olunca da sektörün eli daha da zayıflıyor...

PEK çok sektöre; örneğin turizmciilere baktığınızda, firma sahipleri işlerini korumak adına adeta teyakkuza. Odaları, birlikleri ve dernekleriyle resmen yeri göğü inletiyor, bunun sonucu olarak da devletten gerekli ilgi ve desteği görüyorlar. Evet bizim de Sektör Meclisi-miz, federasyonlarımız ve derneklerimiz var; haklarını yememek lazım sorunları çözmek için onlar da yoğun emek ve mücadele veriyor. Sonuç alınmıyor çünkü, arkalarında sermaye sahibi patronların gücü yok. Elleri zayıf! Her ne kadar yıllardır patronları göreve çağırırsalar da, bu seslere kulak tıkıyor. Oysa geçmişe baktığınızda; her yıl bölge toplantıları yapılır ve patronlar ortak masa etrafında toplanırdı. Bu platformlar, sektörün gücünü de ortaya koyardı. Patronlar sahaya insin; üstesinden gelinmeyecek sorun kalmaz.



ÖKSÜZ: Yüzde 50 sınırı fırsata dönüştürülebilir

TURİZM Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri ve İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, doğru taşıma fiyatları uygulandığı takdirde yüzde 50 koltuk sınırlamasının faydalı olabileceğini dile getirdi. Öksüz, 2+1 koltuk düzeninin diğer taşıma modlarıyla rekabette sektörün en önemli avantajı olduğunu da sözlerine ekledi. **HABERİ 5. SAYFAMIZDA**



Karamsarlık bulutları dağılıyor

Mustafa Yıldırım
Sayfa 8'de



Koltuk sınırı otobüschüyü cezalandırma mı?

İbrahim Artırdı
Sayfa 2'de



Sıfır otobüs alımı yüzde 90 tamamlandı

Yalçın Şahin
Sayfa 5'te



Birlikte yok, sıkıntı katlanıyor

Levent Birant
Sayfa 10'da



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Fiyatlamada dikkatli olmalıyız

Emre Ak
Sayfa 8'de



Şimdi toparlanma zamanı

Cem Türkkan
Sayfa 4'te



Kazalarda taşımacı firmanın sorumluluğu

Lerzan Bayram
Sayfa 20'de

Yüzde 50 sınırı otobüs sektörünü cezalandırma mıdır?

ANLAYAMIYORUM, anlamıyorum... Sağlık Bakanı olsun, Bilim Kurulu üyeleri olsun; sık sık televizyonlara çıkıp soruları cevaplandırıyor. Nedense en çelişkili konuyu hiç kimse sormuyor. Ya akıl etmiyorlar, ya da sormak istemiyorlar.

Uçaklarda 3'er ve 4'erli sıralar, herkes yan yana oturuyor, sakınca yok, virüs bulaşmıyor! Keza trenlerde de böyle. Ama hemen hemen tamamı 2+1 olan otobüsler sakıncalı...

Bunu geçtik; diyelim uçak ve trenlerde yayılımı engelleyen sistemler var; peki ya şehiriçi otobüsler, tramvaylar, minibüsler ve metrobüs?

Bunlarda önleyici sistemler yok. Metre kare başına 3-4 yolcu ile seyahat ediliyor; yani kucak kucağa...

Kafeler artık açık, berberler, spor

salonları, nikah daireleri vs; demek ki durum normal!

Madem böyle neden otobüsler sakıncalı da yüzde 50 koltuk sınırlaması hala sürüyor?

Bir minibüsü düşünün, en fazla 15 metre kare... İçine pik saatler denen sabah ve akşam saatlerinde aynı anda 40 kişi biniyor.

Bizim şehirlerarası otobüsler 30 metre karenin üzerinde. Yani alan olarak 2 kat; peki biz kaç kişi ile seyahat ediyoruz: 30-31 kişi ile...

Bu nasıl bir çelişki; televizyonlarda soru soran gazeteciler bunu bilmiyor mu? Bilmiyorsa daha vahim.

Yok biliyorsa neden bu soruyu sayın bakana veya ilgililere sormuyorlar?

Yoğun aşılamanın da etkisiyle korona virüs vakalarında ciddi düşüş var. Artık

hayatın daha fazla normalleşeceği konuşuluyor.

Tüm bunlar ortada iken neden hala otobüslerdeki yüzde 50 kısıtlaması devam ediyor?

Gerçekten de anlayamıyorum.

Öyle görünüyor ki, otobüsçüler cezalandırılıyor. Daha önceki yazılarımda da sık sık dile getirdim; şehirlerarası otobüsçüler son 1.5 senedir resmen kan ağlıyor.

Birçok firma için bu sezon 'var olma' sezonu olabilir.

Zaten devlet tarafından gerekli destek yok, bari sezona artık yavaş yavaş girmeye başladığımız bugünlerde koltuk sınırlaması kaldırılmalı.

Ben bu vesile ile bütün otobüs firmalarımıza bereketli bir yaz sezonu diliyorum...



İbrahim ARTTIRDI



Mercedes satışları tam gaz



MERCEDES-Benz otobüs satışları sezon öncesi ivme kazandı. İşte bayiler tarafından gerçekleştirilen son satışlar:

Esadaş'tan '5 Yıldız'lı yatırım
Doğu Anadolu'nun köklü ve kurumsal markası Esadaş Turizm, Mengerler ve Koluman üzerinden 5 adet 2021 model Travego ve Tourismo alımı gerçekleştirdi.

Esadaş Turizm adına törene katılan Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat ve İstanbul Bölge Müdürü Musa Şenay, araçların anahtarlarını Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki'den teslim aldı.

Altur'da yenileme sürüyor
Yolcu taşımacılığının dev markalarından Altur Turizm, otobüs parkını yenileme projesi kapsamında 'Yıldız' alımlarını sürdürüyor. Altur Turizm, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hasso Motorlu Vasıtalar üzerinden 4 adet Tourismo aldı. Otobüsler, Hasso Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ve Hasso 2. El Satış Danışmanı Selçuk Köse tarafından Altur Turizm yetkilisi Yusuf Yazıcı'ya teslim edildi. Altur böylelikle son dönemde filosuna kattığı 'Yıldız' sayısını 9'a çıkarmış oldu.

Koç bireyselcine Tourismo
Mengerler tarafından satış gerçekleştirilen 1 adet Yeni Tourismo gerçekleşen törenle Kamil Koç bünyesine katıldı. Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki, yeni araçları Taşkın Yazıcı ve Tufan Yazıcı'ya teslim etti.

Can Dersim'e Travego
Can Dersim Tunceliller, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hasso Motorlu Vasıtalar üzerinden 2021 model Travego 16 2+1 otobüs satın alarak tercihini yine Mercedes-Benz'den yana kullandı. Hasso Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, yeni araçları Kamer Yeşil ve Cem Yeşil'e teslim etti. Bayburt Seyahat de, yaz sezonu hazırlıkları kapsamında Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapan firmalardan birisi oldu.

Erensoy, bu kez 'Ticarinin Yıldızı'nı seçti

İSTANBUL, Tekirdağ, Kocaeli, Gaziantep, Adana ve Isparta illerinde, şehir içi yolcu taşımacılığı, şehirlerarası tur ve gezi organizasyonları, özel transfer hizmetleri alanlarında faaliyet gösteren Erensoy Turizm, ilk kez Mercedes-Benz yıldızlı araçları filosuna ekledi. Erensoy Turizm, 2021 yılında gerçekleştirdiği toplamda 12 adetlik Mercedes-Benz Sprinter Minibüs alımının son 5 adedi ile filosundaki araç sayısını artırmış oldu.

Mercedes-Benz Bayii Gülsoy Otomotiv'in satışını gerçekleştirdiği araçların teslimat töreni, Kurtköy lokasyonunda gerçekleştirildi. Teslimat töreninde, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Cihangir Erada-



gör, Gülsoy Otomotiv İstanbul Anadolu Şube Genel Müdürü Serkan Açar, Gülsoy Otomotiv Florya Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocaçil ve Gülsoy Otomotiv İstanbul Anadolu Şube Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Sercan Bal, araçları Erensoy Turizm Yönetim Kurulu

Başkanı Mehmet Polat ve Erensoy Turizm Genel Koordinatörü İsmail Ahmet Polat'a teslim ettiler.

Erensoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Polat; "Taşımacılık sektöründe köklü bir değişimin olması gerektiğine inanarak, çağın gereksinim duyduğu

kıstasları da göz önüne alarak yepyeni bir hizmet anlayışıyla sektöre adım attık. Bu doğrultuda araç filomuzun ilk kez Mercedes-Benz yıldızlı araçları kattık. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu avantajlı kredi ve kasko imkanları sayesinde 12 adet Sprinter Minibüsümüzün 9'unu Gülsoy Otomotiv'den bünyemize katmak için mutluluk duyuyoruz. Mercedes-Benz Otomotiv Yöneticileri'ne, bu satışın gerçekleşmesindeki katkılarından dolayı Mercedes-Benz Bayii Gülsoy Otomotiv'e ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e sağladıkları destek ve kredi imkanları için teşekkürlerimizi iletiyoruz. Uzun yıllar süreceğimizi bir iş birliğine imza attığımızı inanıyoruz" şeklinde konuştu.

LKS, 27 lüks otobüsüyle Pamukkale'de




OTOBÜS sektöründe dev işbirliği: Genç otobüs filosuyla dikkatleri üzerine çeken LKS Group, örnek firma Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet verecek. LKS Turizm, böylelikle 3 yıllık aradan sonra yeniden Pamukkale'ye dönmüş oldu. Mercedes-Benz, Setra, Neoplan ve Temsa marka araçlarıyla Pamukkale filosuna dahil olan LKS Group, haziran ayı içerisinde 2 araçla daha katılımıyla birlikte toplamda 27 araçla Pamukkale bünyesinde hizmet verecek. Bu işbirliği ile Pamukkale Turizm de gücüne güç katmış oldu.





Yolculuklarımız için eğlenceye daha fazla yer ayırdık.

Travego ve Tourismo 2+1 modellerimizde, boyut itibariyle ekran hazırlığına tam uyumlu multimedia çözümleri* sayesinde konforlu ve eğlenceli yolculuk başlıyor.

-  mercedesbenzotobus
-  MercedesBenzOtobus
-  www.mercedes-benz-bus.com

*Görselde yer alan Simroll marka multimedia sistemi "Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmeliği, Bireysel Sesli ve Görüntülü Yayınlar İçin Araçlarda Sonradan Yapılacak Tadilat" maddeleri uyarınca TSE tarafından verilen Seri Tadilat Tip Onay Belgesi ile tescillenmiştir.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



ÖKSÜZ: Yüzde 50 sınırı fırsata dönüştürülebilir

TTDER Genel Sekreteri ve İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, doğru taşıma fiyatları uygulandığı takdirde yüzde 50 koltuk sınırlamasının faydalı olabileceğini dile getirdi.

SEHİRLEARASI ve turizm otobüslerinde, 2+1 koltuk düzeni artık vazgeçilemeyen bir unsur haline geldi. Yolcu, konforlu ve sağlıklı seyahat adına tekli koltukta seyahat etmek istiyor. Artık eskiye dönmek pek imkan dahilinde görülüyor. Ama bu hizmetin ağır bir maliyeti var. Peki ne yapmalı?

TTDER Genel Sekreteri ve İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz'den konuyla ilgili çarpıcı bir açıklama geldi. İşte Öksüz'ün Haber Ulaşım'a yaptığı açıklama: Karayolu taşımasının ciddi rakipleri var. Bunlarla rekabet adına hizmet kalitesini yukarıda tutmamız gerekiyor. Şu anda en büyük kozumuz 2+1 otobüslerimiz. Evet 2+1 dönüşümü büyük maliyet, diğer taraftan koltuk kapasitenizi yüzde 25 düşürüyorsunuz. Tüm bunlar bizler için önemli bir maliyet. Hele de bu günlerde... Ama diğer taraftan yolcu sağlığı ve konforu adına tekli koltuğu tercih ediyor. Burada yapılması gereken tek şey, taşıma fiyatlarını yükseltip, maliyeti



karşılmak. Biliyorsunuz hükümet, kısmi normalleşmenin süreceği 1 Haziran tarihine kadar otobüslere yeniden yüzde 50 kapasite sınırı getirdi. Bunun yararımıza olabileceğini düşünmüyoruz. Şöyle ki: Zaten otobüsleri doldu-

ramıyoruz. Dolayısıyla sınır bizi pek etkilemez. Ama biz bu dönemde taşıma fiyatlarımızı yükseltirsek, bu kazanca bile dönüşebilir. Ben, fiyatı yükselttiğimiz taktirde yolcumuzu kaybedeceğimize de inanmıyorum.

Öz Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Arıkboğa:

Pandemi sonrası araç yenileme çalışmalarımız hız kazanacak

Haber Ulaşım: Öncelikle firmanız hakkında kısa bir bilgilendirme yapar mısınız?

ARIKBOĞA: Öz Diyarbakır, 1981 yılında Diyarbakır ismi ile özdeşleşen ilk ve tek firma özelliğini taşıyor. 40 yıldır kalite ve güvenlikten taviz vermeden bugünlere geldik. Hali hazırda filomuzda 45 otobüs hizmet vermekte. Bu otobüslerin 30 adedi özmal, 15 adedi ise bireysel otobüslüğe ait. Şayet pandemi olmasa, bu rakam daha da yükselebilirdi.

Haber Ulaşım: Öz Diyarbakır, tüm firmaları derinden etkileyen pandemi sürecini nasıl yaşıyor?

ARIKBOĞA: Öncelikle şunu söylemeliyim; 40 yıldır bu sektörün içerisindeyim ilk kez böyle derin bir kriz gördüm. Hesaplarımız alt üst oldu. Ne planlar yaparken, kontak kapatmak zorunda kaldık. Ancak elbette bugünler geçecek, bizler de kaldığımız yerden devam edeceğiz. Ertelemiş otobüs yatırımlarımız var, pandemi sonrası yenileme çalışmamız olacak. Bu ara-



da; sıfır ve ikinci el otobüs fiyatlarındaki makas da ciddi oranda açılıyor. Bu yüzden yenileme konusunda sıkıntılar var. Bu konuda destek almamız gerekiyor.

Haber Ulaşım: Bu sezona dair öngörü ve beklentilerinizi alabilir miyiz?

ARIKBOĞA: Bu sezon içinde ümitlerimizi ertelemiş bulunmakta-

yız. Bizim sezonumuz turizme endeksli, turizmde hareketlilik olur ise, bu verimliliğin payını biz de fazlasıyla alırız. Öte taraftan okulların kapalı olması bizim potansiyelimizi ciddi oranda etkiledi. Bölgemizde ciddi oranda mülteci sığınması mevcut; bu da sıkıntının boyutunu artırıyor. Çözüm için gerekli girişimlerin yapılmasını bir an önce istiyoruz.

Şimdi toparlanma zamanı

TÜRKİYE'de ilk vaka tespitinden bu yana neredeyse 16 ay geçti. Bu süre zarfında turizm ile ilgili neredeyse tüm faaliyetler ya çok azaldı ya da durdu. Dolayısıyla sektörün önemli bir paydaşı olan turizm taşımacılık faaliyetleri de süreçten olumsuz etkilendi. Elbette 16 aylık zaman diliminde sektör olarak bazı iniş çıkışlar yaşadık. Geçen sene Ağustos-Eylül ve bu sene Şubat-Mart dönemlerinde bazı ufak ivmeler yakalayıp umutlandık. Ancak bu umutların ardından hep kısıtlamalar ve iş kayıpları söz konusu oldu. Özellikle en son Mayıs ayında yaşadığımız tam kapanma döneminde de yine en çok etkilenen sektörlerden biri turizm sektörüydü ve onun en önemli paydaşlarından biri turizm taşımacılık faaliyetleriydi. Ülkemizde Haziran ayı ile birlikte ise kısmi açılma dönemi başladı. Daha önce de birçok yazıda belirttiğim gibi bu seyrî etkileyecek en önemli unsur aşılamanın tüm yurda ve yaş gruplarına yayılması idi. Şimdi ise günlük neredeyse 500.000 doz ile ciddi bir aşılama sürecini yaşamaktayız. Bunun etkilerini yakın zamanda sosyal ve ekonomik alanda göreceğimizi düşünmekteyim. Her ne kadar turizm paydaşları geçmiş aylarda aşı takvimine dahil olsa da, esas önemli olan tüm bireylerin aşılanıp turizm aktivitelerine sağlık ve moral açısından hazır olabilmeleridir.

Şimdi ise geçmiş dönemlerden farklı olarak turizm sektöründe herkesin geleceğe yönelik umut dolu olduğu görülebilmektedir. Yaşanan olumlu gelişmelerle birlikte yurtiçi turizm aktivitelerinde de yavaşta olsa hareketlenme söz konusudur. Kültür turlarının vazgeçilmezleri arasında yer alan Kapadokya ve Batı Karadeniz turları yapılmaya başlandı. Her ne kadar katılım çok yüksek olmasa da ve fiyatlar tedarikçileri tatmin etmese de; başlangıç olması bile bizler için önemlidir. Zamanla bu yurtiçi turizm faaliyetlerinin artacağını, özellikle açılacak yeni destinasyonlarla diğer turizm faaliyetleri olan Incoming, Outgoing ve MICE gibi branşların da devreye girmesi ile sektörde yoğunluğun artacağını öngörmekteyiz. Bundan sonra mutasyon ya da farklı bir kabus yaşamazsak sektörümüzün önü açık olacaktır.

Diğer taraftan 16 aylık bu zor dönemde ister istemez turizm taşımacılık sektöründe de kendi içimizde bir takım mali önlemler almak zorunda kaldık. Bazılarımız araçlarını sattı, bazılarımız ise sürücü istihdamında kesintilere giderek, maliyetlerini azaltmaya çalıştı. Araç filolarımız ise bu süre zarfında büyük ölçüde otoparklarda kaldı. Şimdi ise yavaş yavaş üzerimizdeki tozları atmanın zamanı geldi. Belki de geçtiğimiz 16 ay boyunca

otoparklarda hiç hareket etmemiş araçlarımız bile olabilir. Bu aşamada en önemlisi bu araçların güvenli ve konforlu bir şekilde turizm faaliyetlerine dahil olmasıdır. Sonuçta genel olarak düşündüğümüzde tüm bu envanter turizme katkı sağlayan milli bir değerdir.

Araçlarımız mekanik ve elektrik aksamları olan birer makinedir. Makineler de doğal olarak çalışmayıp bekledikleri sürede yıpranma tehlikesi ile karşı karşıya kalabilirler. Ayrıca hepimizin bildiği gibi duran lastikler, bekleyen aküler hep birer sorundur. Bu anlamda araçlarımızı artık yavaş yavaş parklardan çıkartıp, kademelerde ve anlaşmalı servislerde kontrol ettirme zamanı gelmiştir. Ne yazık ki araç filolarımız yatırım yapılamadığından 1,5 yaş hatta 2 yaş çalışmadan kaybetmiştir. Şu an için belki yeni yatırımlar için erken olabilir. Ancak önce mevcut filolarımızı toparlarsak, zaten ardından işlerin ve fiyatların belli bir yere gelmesi ile yeni yatırımlar da kaçınılmaz olacaktır. Sonuçta turizmde model ve yaş her zaman prestij açısından önemlidir. Bunun dışında da artık sürücülerimizi tekrar işlerine geri çağırmanın da gerekmektedir. Sektörde pandemi koşulları sebebiyle ister istemez ciddi bir işgücü kaybı olmuştur. Ancak kadrolar; hızlıca kalifiye elemanlarla ve daha iyi maddi imkanlarla geri toparlanacaktır.

Bu arada ülkemiz açısından "Spor Turizmi" son derece önemli bir faaliyet alanıdır. Biz turizm taşımacıları da gerek altyapılardan, gerek okullardan, gerekse profesyonel takımlardan farklı spor branşlarına hizmet vererek bu önemli hissetmekteyiz. Daha sonraki yazılarımda da spor turizminden ve sporda gelen başarıların bile nasıl işlerimize olumlu yansıtıldığını bahsedeceğim. Bu yazıma son verirken Euroleague Şampiyonu olan Anadolu Efes Basketbol Kulübümüzü kutluyor ve futbolda Avrupa Şampiyonası'nda mücadele edecek Türk Milli Takımı'na nam-ı diğer "Bizim Çocuklar" başarılar diliyorum. Yeni yazılarda ve daha sağlıklı mutlu günlerde görüşmek üzere.



Cem TÜRKKAN



UZUN YOLLARIN VAZGEÇİLMEZİ

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



KONFOR ve LÜKS BİR ARADA...

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

SUNUŞ: HABER Ulaşım, sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. Bugüne kadar pek çok firma sahibi ve yetkilisini konuk ettik. Bu sayımızda da 3 değerli firma sahibi ile, sizler için konuştuk. Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özkeleş, Öz Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Ankoğa ve Villa Turizm sahibi Tacettin Aldemir ile yaşanan sıkıntının boyutunu, beklentilerini ve geleceğe bakışları hakkında sohbet ettik. İlgili okuyacağınızı düşünüyoruz

VILLA TURİZM SAHİBİ TACETTİN ALDEMİR: Vergi ve primlerde yüzde 50 indirimde gidilmelidir!

Haber Ulaşım: Villa Seyahat hakkında bize bilgi verir misiniz? Kaç yılında kuruldu? Filosunda bulunan araç sayısı ne kadar? Kaç özmal?

ALDEMİR: Villa Seyahat, 2006 yılında Mersin merkezli olarak faaliyetlerine başladı. 25 araçlık filomuzla hizmet vermekteyiz. Filomuzun tamamı özmal araçlardan oluşmaktadır. İstanbul merkezli hatlarımızla da, Türkiye'nin pek çok önemli bölgesine hizmetimizi sunmaktayız.

Haber Ulaşım: Pandemi dönemi Villa Seyahat adına nasıl geçti? Nasıl devam etmekte?

ALDEMİR: Pandemi sürecinde tüm firmalarımız gibi, bizler de çok sıkıntılı zamanlar geçirdik. Çok olumsuz yaşadığımız bir yılı geride bıraktık. Biter sandık fakat, bu yıl itibarıyla de sıkıntılar devam etmekte. Yaşadığımız tablo ve koronanın hâlâ devam etmesi nedeniyle artık arifesinde bulunduğumuz bu yaz sezonu için de karamsarlığımız devam etmekte. Maliyetlerimiz gelirlerimizi geçti. Bu sektörde faaliyet gösteren tüm firmalar kâr etmek yerine 'nasıl daha az zarar ederim'in hesaplarını yapıyor. Yani epey bir süre daha sabretmek zorundayız. 'Umut yok mu' diye sorarsanız; otobüsçünün bahan ancak 2022 yılındaki sezonda parlayacaktır.

Haber Ulaşım: Önümüzdeki dönemde yeni hatlara açılım sağlayacak mısınız? Yatırımlarınız hakkında neler söylersiniz?

ALDEMİR: Bu sezon her ne kadar



beklentimiz düşüğe olsa, hat açılımlarında böyle bir durum yok. Sefer adedi rekabeti mevcut. En son olarak İstanbul merkezli Bursa ve İzmir seferlerimizi başlatacağız. Bu seferlerimizde yeni otoban kullanarak ekspres olarak hizmet vermeyi planlamaktayız. Öte taraftan yatırımlar konusu ise, pandeminin seyrine bağlı. Otobüsçü her zaman yatırım yapmak ister; yeter ki koşullar el versin!

Haber Ulaşım: Rekabet maalesef bu sektörün realitesi... Bölgenizde durum ne? Sizin rekabete bakış açınız ne?

ALDEMİR: Rekabet illa ki olacak. Hayatın her alanında olduğu gibi ekonomide de rekabet kaçınılmaz. Ama bana göre sektörümüzdeki rekabet fiyat bazında olmamalıdır. Ülke genelinde sefer sayısı bazında bir sıkıntı mevcut. İnsanlar bunun fiyatta

rekabet olduğunu belirtmekte. Halbuki böyle bir durum yok. Sefer adedi rekabeti mevcut. Bu durumu göz önüne alınca, seferlerimizi fazlalığından ötürü, sektörün tüm paydaşları ciddi zararlar görmekte.

Haber Ulaşım: Hükümetimiz tarafından çeşitli destek paketleri açıklandı. Bu destek paketleri sektörümüz için yeterlimiydi? Sizce bu desteklere ek olarak, hangi destekler sağlanabilir?

ALDEMİR: Hükümetimiz pek çok sektöre destek sağladı fakat, biz ciddi bir destekten faydalanamadık. Evet kısa çalışma ödeneğinden biz de faydalanıyoruz ama; yaraya merhem olacak bir destek değil. Vergileri, primleri ertelemek yerine yüzde 50 indirirseniz bu anlamlı olur. Çünkü bizim koltuk kapasitemiz de yüzde 50...

Sıfır otobüs yatırımlarının yüzde 90'ını tamamladı

GEREK 2020 sonu, gerekse de bu yılın başlarında yaptığım açıklamalarda, 2021'in ikinci elin senesi olacağını dile getirmiştik.

Gelinen noktada, bu öngörümde ziyadesiyle haklı çıktım. Evet sıfır otobüs satışlarında kısmi bir hareketlilik oldu; ama pazarda ciddi bir daralma yaşandı.

Öte taraftan gerek döviz kurlarındaki yükselişler ve gerekse de faizlerdeki artış nedeniyle, bana göre yılın geri kalan kısmında yok denecek kadar az sayıda sıfır otobüs satılacak. Bana göre yatırımların yüzde 90'ını tamamlanmış oldu. Ayrıca sıfır ve ikinci el fiyatları arasındaki makas da her geçen gün daha fazla açılıyor. An itibarıyla baktığımızda, sıfır otobüs fiyatı ikinci eli 3'e katlamış durumda. Bu olgu, otobüs almak isteyenleri ikinci ele yöneltmektedir. Nitekim mantıklı olan da bu... Sıfır otobüs yatırımı ise giderek imkânsız hale geliyor.

İşlerin durumuna bakarsak... Bildiğiniz üzere korona virüs tedbirleri kapsamında turizm ve şehirlerarası otobüslere yeniden yüzde 50 kapasite kısıtlaması getirildi.

Benim görüşüme göre; biletlerde doğru fiyatlandırma yapıyorsa, kapasite kısıtlaması kesinlikle bir engel teşkil etmez. Doğru fiyatlandırma, otobüsçünün cebinden paranın kaybolmaması anlamına gelir. Çünkü halen otobüsler çalışıyor, halen otobüsçünün cebinden zarar olarak para çıkıyor. Dolayısıyla kapasitenin yüzde 100 olması otobüsçünün cebine ek gelir koymayacaktır.

Bu noktada akılcı planlamaların önemi bir kez daha öne çıkıyor. Öncelikle gereksiz yatırım yapılmamalıdır, filoya ilave araçlar eklenmemelidir.

Gün artık o gün değil, battığımızda 'nasılsa tekrar ayağa kalkarız' zihniyetini terk etmek gerekir.

Otobüsçü mevcudunu koruyup, ölü kilometreler yapılmamalıdır.

Belki ileride otobüsçülük çok revaçta bulunacak bir meslek olacaktır ama şu anda sıkıntı büyük. Esnaf, önümüzdeki 3 ayda, yani yaz sezonunda kazandığı parayı idareli kullanıp, 2022 yılına hazırlanmalıdır.

Umarım aşılama ile birlikte, sezon sonunu ve önümüzdeki kış güzel ve sağlıklı geçiririz. İnsanlar, 1.5 yıldır evlerinden

doğru dürüst çıkamıyor, tatil yapamıyor; ama artık dışarı çıkmak da istiyor.

Korona virüs tehdit olmaktan çıktığı taktirde kış aylarında bile birçok insan tatil yapmak isteyecektir. Mesela ben, kış sezonunun çok verimli olacağı kanaatindeyim. Her bütçeye uygun, her kapasite şartlarında çalışabilecek araçlar mevcut ülkemizde. Burada önemli olan şey, sizin aracınızın amortismanı ile birlikte bilet fiyatını doğru planlamanızdır.

Aylık hedef kazancı hesap eder, bu kazancı sefer başına vurup buna göre matematik yaparsanız, siz doğru işletmece olursunuz. Ancak bu hesabı doğru yapan insanlar ayakta kalabilir. Yapamayan ise, maalesef koşullara yenik düşüp işini kaybeder.

Öte taraftan bildiğiniz gibi; korona virüs nedeniyle özellikle geçen sezonda insanların önemli bir kısmı araç kiralayarak seyahatlerini gerçekleştirmişti. Şimdi ise araç kiralayıp seyahat eden insanların sayılarında önemli bir düşüş yaşanıyor. Bu düşüşün sebeplerinden birisi hayatın biraz daha normalleşmesi ise de asıl sebep ekonomi, yani hesaptır. İnsanlar, 'daha ekonomik seyahat imkânı varken neden araç kiralayalım' demeye başladı. Bu fırsat da otobüsçümüz iyi değerlendirmelidir.

Son söz olarak bu saatten sonra, yani işlerin açılmasına kadar filo yatırımlarının duraklamaya gideceğini düşünmekteyim.



Yalçın ŞAHİN

Metro ailesi sezona iddialı hazırlanıyor

SSEKTÖRÜN dev şirketi Metro Turizm, yaz sezonu öncesi bölgesel toplantılarına hız verdi. Bu toplantılardan birisi de Metro Turizm Rent a Bus Genel Müdürü Mehmet Pervaz ve Metro Turizm Ankara Bölge Müdürü Nihat Aydın yönetiminde başkentte yapıldı. Toplantıda şu isimler hazır bulundu: Ankara Bölge Müdür Yardımcısı ve Ankara Şehirlerarası Otobüs Terminali (AŞTİ) 16 numaralı yazıhane işletmecisi Rıdvan Kaya, 78 numaralı yazıhane işletmecisi Zekeriya Çalık, 29 numaralı yazıhane işletmecisi Aydın Zengin ve 54 numaralı yazıhane işletmecisi Hacı Barış...

Toplantı ile ilgili bilgi veren Mehmet Pervaz, "Firmalar olarak sıkıntılı geçen 1.5 yıl yaşadık. Sıkıntılar

bir nebze aşma adına bu sezon çok daha değerli bir hale geldi. Sektörün lider kuruluşu Metro Turizm olarak sezona iddialı hazırlanıyoruz. Ku-

sursuz bir hizmetle verimli bir sezon yaşamayı hedefliyoruz. Bunun için bölge bölge toplantılar yapıp, ekibimizi hazırlıyoruz" diye konuştu.



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



Romenler yine TEMSA'yı seçti

Romanya'nın Buzau kentinde kazandığı elektrikli araç ihalesiyle pazara ilk adımını atan TEMSA, Arad şehrinde düzenlenen ihalenin de galibi oldu. Anlaşma kapsamında, 5 adet 9 metre MD9 electriCity ve 5 adet 12 metre Avenue Electron için anlaşma imzalayan TEMSA, son 6 ayda toplam 14 elektrikli aracı Romanya'ya teslim etmiş olacak.



YENİ yapılanmadan sonra özellikle ihracat performansı ile adından söz ettiren global otobüs üreticisi TEMSA, Avrupa pazarındaki gücünü kazandığı yeni ihalelerle pekiştirmeye devam ediyor. Geçtiğimiz aylarda Romanya'nın Buzau kentinde kazandığı elektrikli otobüs ihalesiyle 4 adet Avenue Electron model elektrikli otobüsü kente teslim etmeye hazırlanan TEMSA, bu kez de Romanya'nın Arad kentinin açtığı elektrikli otobüs ihalesinde küresel rakiplerini geride bırakarak ipi göğüsleyen şirket oldu. Sonuçlanan ihale kapsamında,

5 adet 9 metre MD9 electriCity ve 5 adet 12 metre Avenue Electron olmak üzere toplamda 10 adetlik elektrikli araç için sözleşme imzalayan TEMSA, son 6 ay içerisinde kazanılan ihalelerle birlikte, tüm teknolojiyle Adana'da geliştirip ürettiği toplam 14 elektrikli aracı 2022 yılı içinde kente teslim edecek.

Sanayimizi dünyaya taşıyoruz Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA



CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, şirket olarak dünyada her geçen gün güçlenen elektrifikasyon sürecinin en önemli oyuncularından biri olduklarını hatırlatırken, "Sabancı Holding ve Skoda ortaklığından aldığımız güçle, elektrikli araçlar konusundaki uzmanlığımızı dünyanın farklı coğrafyalarına taşımaya devam ediyoruz. Romanya'da

daha önce açıkladığımız satışlarımızın yanında, Arad şehrine yönelik yeni anlaşmamızın en önemli yanlarından biri de bu anlaşmanın iki farklı modelimizi kapsaması. Bu, TEMSA'nın elektrikli araçlar konusundaki uzmanlığının en önemli göstergelerinden biri. Bu araçlarımızda, Adana tesisimizde ürettiğimiz yerli bataryalarımızın bulunacak ol-

ması da Türk sanayisinin ve TEMSA teknolojisinin geldiği nokta açısından hepimize büyük gurur veriyor. Ötümüzdeki dönemde Avrupa başta olmak üzere, farklı ülkelerde varlığımızı güçlendirmeye; TEMSA markalı araçlarımızı yeni pazarlara sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Kentin dokusu göz önüne alındı Tarihi dokusu ile ön plana çıkan Arad şehrinin ulaşım stratejisine göre özelleştirilmiş TEMSA elektrikli otobüsleri, bölgenin toplu ulaşımında kullanılacak.

Yerel yönetimin çevreci ulaşımında önemli katkı sunması hedeflenen araçlar, Avrupa Birliği normlarına uyumlu ekipmanları, yüksek yolcu kapasitesi, ulaşım sistemine entegre yolcu bilgilendirme ekipmanları ile erişilebilir ve güvenli bir ulaşım çözümü sunuyor. Programlanabilir rejenerasyon özelliği ile TEMSA elektrikli otobüsleri aynı zamanda, aracın yolculuk esnasında elektrik üreterek batarya kapasitesinden maksimum seviyede faydalanabilmesine olanak tanıyor.

TEMSA'ya 'Sürdürülebilirlik' ödülü

TEMSA, kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları ve sürdürülebilirlik alanındaki başarılı performansı, EcoVadis tarafından, 55 binden fazla şirketin incelenmesiyle verilen değerlendirme puanını sonucunda "Gümüş" kategorisinde ödül almaya hak kazandı. CEO Doğancıoğlu, "TEMSA, otomotiv sektöründeki dönüşüme öncülük yapmasının yanı sıra sosyal sorumluluk bilinciyle çevre dostu projeler geliştirmeye devam ediyor" dedi.

15 bini aşkın aracıyla, 66 ülkede faaliyet gösteren TEMSA, 55 binden fazla şirketin değerlendirildiği evrensel sürdürülebilirlik derecelendirmesi sağlayan EcoVadis tarafından çevre, çalışan hakları, etik ve sürdürülebilir tedarik uygulamalarının baz alındığı sistematik değerlendirmede, başarılı çalışmaları ile "Gümüş" ödülüne layık görüldü.

Kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik derecelendirmesi sağlayan

Ecovadis, büyük, orta, küçük ölçekli her boyutta kamu veya özel işletmeyi bütünsel sürdürülebilirlik açısından değerlendiriyor.

Derecelendirme işlemi şirketin büyüklüğü, konumu ve bulunduğu sektöre göre yapılıyor. Kanıt dayalı yapılan değerlendirmeler sonrasında şirketlere 0'dan 100'e kadar değişen bir puan veriliyor ve bu puana karşılık gelen bronz, gümüş veya altın kategorilerinde sınıflandırılıyor.

Konuya ilişkin açıklamada bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Şirketlerin, çalışanlarından müşterilerine, iş ortaklarından içinde bulunduğu topluma, kamudan doğa ve çevreye kadar çok farklı alanlarda sorumluluk sahibi olduğu, bütünlüğü bir düşünce yapısının, kurumsal hayatta daha fazla yayıldığı bir dönemden geçiyoruz artık. Pandemi süreci de bu sosyal bilinçlenmeye hız kazandırdı. Dünyaya, toprağa, çevreye, insanlığa karşı sorumluluklarımızı da çok daha hızlı bir şekilde arttı.

TEMSA olarak, biz de özellikle son 4-5 yılda şirket bünyesinde hayata geçirilen dijital dönüşüm yatırımlarımıza hız vererek, bu dönemde en hızlı hareket eden



şirketlerden biri olduk.

Diğer yandan sürdürülebilirlik vizyonumuz doğrultusunda, elektrikli araçlara yaptığımız tüm yatırımları, doğaya, çevreye, insanlığa ve tüm paydaşlarımıza katma değer yaratma yolunda önemli bir araç olarak görüyoruz.

Bu anlayış doğrultusunda, bu konudaki çalışmalarımıza da aralıksız devam ediyoruz.

Bu kapsamdaki uygulamalarımızın EcoVadis platformunda teklif edilmesini hem küresel pazardaki konumumuz hem de paydaşlarımızın stratejik karar süreçleri açısından çok değerli" diye konuştu.



Silivri Çolakoğlu, 7'nci Prestij'i filosuna kattı

TEMSA, segmentinin lider aracı Prestij SX ile pazardaki etkinliğini artırmaya devam ediyor. Gün geçmiyor ki bayileri aracılığıyla teslimatlar yapılmasın. Bu teslimatlardan birisi de TEMSA bayi Çavuşoğlu Otomotiv tarafından Silivri Çolakoğlu Tur'a yapıldı. Çolakoğlu, böylelikle 7'nci Prestij'i filosuna katmış oldu. Araç, Çavuşoğlu

Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Gökcan Gök tarafından Silivri Çolakoğlu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Çolakoğlu'na teslim edildi. TEMSA markasını tercih ettikleri için Nuri Çolakoğlu'na teşekkür eden Çavuşoğlu Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Gökcan Gök, araçların şirkete bol kazanç getirmesini temenni etti.

Adıyaman ANKA 'Maraton'cuyum dedi



BİR taraftan peş peşe yaptığı elektrikli otobüs ihracatlarıyla dikkatleri üzerine çeken TEMSA, diğer taraftan da Maraton, Safir ve Prestij araçlarıyla da yurtiçinde önemli satışlara imzasını atıyor.

TEMSA, son olarak Güneydoğu'nun önemli firmalarından Adıyaman Anka Turizm'e 2 adet Maraton teslimatı gerçekleştirdi.

Otobüsler, Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve Temsa Teslimat Sorumlusu Mustafa Güleriyüz tarafından Adıyaman Anka Genel Müdürü Ömer Ateş, firma yetkilileri Fevzi Güçlü ve Muzaffer Güçlü'ye teslim edildi.

TEMSA Maraton'un yakıt ekonomisi ve sağlamlığı ile uzun yol için ideal bir otobüs olduğunu belirten Adıyaman Anka Genel Müdürü Ömer Ateş, bundan sonraki yatırımlarında da TEMSA ile işbirliği yapacaklarını söyledi.

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat da, TEMSA markasını tercihlerinden dolayı Adıyaman Anka yöneticilerine teşekkür ederek, araçların hayırlı olması temennisinde bulundu.

OTOKAR'dan Slovakya'ya 40 körüklü Kent ihracatı

Toplam otobüs pazarının lideri Otokar, ihracat zincirine Slovakya'yı da ekledi. Şirket, Kent Körüklü otobüsleri için Bratislava Toplu Taşıma Şirketi DPB'den 40 adetlik sipariş aldı. İhraç edilecek otobüslerde birçok yeni özellik yer alıyor...

KOÇ Topluluğu'nun lider markalarından Otokar, kendi tasarımı ve üretimi otobüslerle ihracat pazarlarında büyüme devam ediyor.

Başta Avrupa olmak üzere 50'den fazla ülkede otobüsleri kullanılan Otokar, son olarak Bratislava Toplu Taşıma Şirketi DPB'den (Dopravny Podnik Bratislava) 40 adet Kent Körüklü otobüsü siparişi aldı.

Slovakya'nın başkenti Bratislava'nın toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretilen otobüslerin 2021 yılı sonuna kadar teslim edilmesi planlanıyor.

60 ülkeye 35 bin otobüs ihracatı

Türkiye'nin yanı sıra dünyanın 60 ülkesinde 35 binden fazla otobüsü ile milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan Otokar toplu taşımacılık sektöründeki 58 yıllık deneyimi, mühendislik kabiliyeti ve tasarladığı ürünlerle Avrupa başkentlerinin tercihi olmaya devam ediyor.

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç;



"Bu siparişle birlikte Orta ve Doğu Avrupa'da büyüme hedefimizde önemli bir adım daha atarak Slovakya'yı otobüs ihracatı yaptığımız ülkeler arasına ekliyoruz. Bugün otobüslerimiz Türkiye'nin yanı sıra, Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Malta, Romanya, Polonya, Letonya, Sırbistan, Bulgaristan başta olmak üzere pek çok Avrupa ülkesinde şehir içi toplu taşımacılıkta kullanılıyor. Türki-

ye'de tasarlanan ve üretilen otobüslerimizin dünyanın önde gelen şehirlerinde kullanılmasından büyük gurur duyuyoruz" dedi.

Sipariş alınan Kent Körüklü otobüslerinin Bratislava'nın toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretileceğini belirten Otokar Ticari Araçlar Uluslararası Satış Pazarlama Direktörü Hakan Bubik, otobüslerin geniş iç hacmi ile Bratislava şehri toplu taşıma hizmetlerinde eşsiz konfor sunacağını vurgulayarak "Bratislava Toplu Taşıma Şirketi DPB'nin istekleri doğrultusunda, yolcuların seyahat deneyimini keyifli kılacak ve şoförlerin sürüş konforunu arttıracak birçok yenilik ilk defa bu araçlarla Avrupa pazarına sunulacak" açıklamasını yaptı.

Bratislava'nın istekleri doğrultusunda üretilen Kent Körüklü otobüslerinde birçok yeni özellik yer alacak.

Otomatik yolcu sayımı gerçekleştirecek araçlarda wi-fi bağlantısının yanı sıra USB şarj bölümleri de yer alacak. Otobüslere yerleştirilen yüksek çözünürlüklü kameralarla, görme engelliler de dahil olmak üzere, tüm yolculara güvenlik sağlayacak modern bir bilgi sistemi de araçlarda yer alacak. Kent Körüklü otobüslerinde yolcular, bilgi sistemlerinden güncel haberleri, hatların ve aracın mevcut hareketini gerçek zamanlı takip edebilecek. Geniş kapıları, alçak tabanlı girişi ve engelli rampası ile engelli, çocuklu ve yaşlı yolcuların rahatça otobüslere inip binmelerini sağlayan Kent Körüklü, Bratislava ulaşımına yeni bir soluk getirecek.

Raylı Sisitemler Yılı'nda önemli etkinlikler var

ULUSLARARASI Toplu Taşımacılar Birliği (UITP), 'Raylı Sistemler Yılı' ilan edilen 2021 yılı boyunca pek çok etkinlik gerçekleştirecek. Bu etkinliklerden birisi de 8-9 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan UITP-APTA Raylı Sistemler Dijital Konferansı olacak.

Etkinlikler ile ilgili açıklama yapan UITP Üyelik, Pazarlama ve Hizmetler Kıdemli Direktörü Kaan Yıldızgöz, şunları söyledi:

"Raylı sistemler dünyanın birçok kentinde kenti ulaşımda ana omurga rolünü yıllardır üstleniyor. Avrupa Komisyonu ise raylı sistemlerin önemine vurgu yapmak için 2021'i Avrupa Raylı Sistemler Yılı ilan etti. Kenti ulaşımda dünya genelindeki çatı kuruluşu UITP ise 2021 yılında raylı sistemler alanında özel çalışmalar gerçekleştirecek. UITP, yıl boyunca, raylı sistemlerin günlük hayatımızdaki temel katkısını vurgulamak için uluslararası medya için önemli fırsatlarla birlikte etkinlikler düzenleyecek, yeni raporlar yayımlayacak ve projeler başlatacak. Bunlardan ilki 8-9 Haziran tarihlerindeki UITP-APTA Raylı Sistemler Dijital Konferansı olacak.

"Metro, Tramvay ve banliyö hatları kenti ulaşım ekosistemi içinde hayati öneme sahip. Özellikle COVID-19 pandemisi sonrasında dönüşen ve değişen kentlerimizin ihtiyaçlarını da düşündüğümüzde kenti raylı sistemlere daha çok önem vermeli hem bütçe tahsislerinde hem de planlama tercihlerinde hak ettikleri öncelik sağlanmalıdır. UITP olarak raylı sistemler de dahil olmak üzere verimli ve sürdürülebilir toplu taşıma sistemleriyle ilgili çeşitli paydaşları birleştiren bir

platform olarak hareket etmekten gurur duyuyoruz. Dünyanın dört bir yanından 100'den fazla ülkeden gelen 1800 üyemizle birlikte 2021 Raylı Sistemler yılında birlikte çalışacağız."

Bunları biliyor musunuz?

- Tokyo metro sistemi yıllık 3,5 milyar yolcu taşıyor. Bu rakam dünya toplam nüfusunun yarısını eşit.
- Avrupa'da yıllık 10 milyardan fazla yolcu ile hafif raylı sistemler Avrupa'da havayollarından 10 kat daha fazla yolcu taşımaktadır.
- Dünya üzerinde 389 Tramvay ve hafif raylı sistem bulunuyor. Bunların yarısından fazlası (204) Avrupa'da bulunmaktadır.
- 2000-2017 arasında çoğu Asya kıtasında olmak üzere 75 yeni metro hattı hizmete acıldı.
- En çok yolcu taşıyan 10 metro sistemi sırasıyla: Tokyo, Moskova, Şangay, Pekin, Seul, New York, Yeni Delhi, Guangzhou, Meksiko ve Hong Kong...



Kaan Yıldızgöz



'Servis Günleri' başlıyor

OTOKAR, ürettiği ürünlerin kalitesi kadar satış sonrası hizmetleriyle sektörde adından söz ettirmeye devam ediyor. Şirketin her yıl merakla beklenen "Otokar Servis Günleri" kampanyası 14 Haziran'da başlıyor. Ticari araç sahipleri ayrıcalıklı kampanya fırsatlarından 30 gün yararlanabilecek. Otokar'ın, ticari motorlu araçlar için düzenlediği "Otokar Servis Günleri" kampanyası kapsamında araç sahipleri işçilik, yedek parça, periyodik bakım ve mekanik parçalarda yüzde 20 indirim fırsatından yararlanacak. Kampanyaya katılan tüm Otokar

müşterilerine üst düzey sürüş güvenliği için 70 yetkili servis noktasında araç check-up hizmeti ücretsiz olarak yapılacak. Türkiye genelinde kampanyaya katılan yetkili servislerde gerçekleştirilecek "Otokar Servis Günleri" 14 Temmuz'da sona erecek. Sektördeki 58 yıllık tecrübesi ile pek çok ilke imza atan Otokar'ın düzenlediği kampanya ile ilgili detaylı bilgilere 444 6 857 numaralı "Otokar Müşteri Hattı"ndan 7 gün 24 saat ulaşılabilir. Aynı zamanda, kullanıcılar en yakın Otokar servisine www.otokar.com.tr adresinden de erişebilecek.



OTOKAR, 'ISO 500'de 9 basamak yükseldi

FİKRİ mülkiyet hakları kendine ait ürünleriyle 5 kateda 60'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Türkiye'nin öncü otomotiv ve savunma sanayii şirketi Otokar, İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesindeki başarılı yükselişini sürdürüyor.

Otokar, 2020 yılında gerçekleştirdiği üretim ve satış doğrultusunda ISO'nun 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında 9 basamak birden yükseldi. Geçtiğimiz yılki cirosunu yüzde 20'lik artışla 2,9 milyar TL olarak açıklayan şirket, net karını ise yüzde 76'lık artışla 618

milyon TL'ye çıkardı. Dünya markası olma hedefiyle ihracat ve tanıtım çalışmalarına ağırlık veren Otokar, 2020 yılında 307 milyon ABD doları tutarındaki ihracat ile ihracatın ciro içindeki payını yüzde 75'e taşıdı. Otokar, Türkiye'nin dev şirketlerinin listelendiği ISO 500 2020 listesinde 83'üncü sırada yer aldı. Yüzde yüz yerli sermayeli bir firma olan ve kuruluşundan bugüne birçok ilke imza atan Otokar, uluslararası standartlarda yürüttüğü Ar-Ge çalışmalarıyla da ön plana çıkıyor. Şirket, son 10 yılda Ar-Ge faaliyetlerine cirosunun yaklaşık yüzde 8'ini ayırıyor.

2.500 TL ve üzeri harcamalara POWERBANK

1.000 - 2.500 TL arası harcamalara

16 GB USB

%20 İNDİRİM

ÜCRETSİZ CHECK-UP

OTOKAR SERVİS GÜNLERİ

Avantajlı Servis Günleri başlıyor!

Aracınızın bakımı için yetkili servislerimize gelin, hem %20 indirimden faydalanın hem de ücretsiz check-up yaptırın. Üstelik yüzlerce hediye yetkili servislerimizde sizi bekliyor!

* Otokar Servis Günleri kampanyası 14 Haziran -14 Temmuz 2021 tarihleri arasında tüm Otokar motorlu ticari araçlar için, Türkiye sınırları içinde kampanyaya katılan Otokar Yetkili Servisleri'nde geçerlidir.
** %20 indirim, işçilik, yedek parça, bakım ve mekanik parçaları kapsar. Yedek parça stoklara sınırlıdır. Mekanik parça indirimi kaporta parçaları ve camlarda geçerli değildir.
*** Powerbank ve USB bellek promosyonları stoklara sınırlıdır.

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

Koç

Otokar
Doğru karar

Karamsarlık bulutları dağılıyor

KORONA virüs pandemisi konusunda umut verici gelişmeler yaşanıyor. Alınan tedbirler ve yoğun aşılanma ile birlikte vaka, vefat sayılarında çok ciddi düşüşler yaşanıyor.

Aşı tedariki konusu çözülme ulaştı. Sağlık Bakanımız sayın Fahrettin Koca, haziran ayı sonuna kadar aşı yaşınının 20'e ineceğini söyledi.

Pandemideki bu olumlu tablo, ister sitemez sosyal yaşamı da hareketlendiriyor.

İnsanların bir kısmı seyahate çıkarken, önemli bir kısmı da erteledikleri tatillerinin planlarını yapıyor.

Tabii bu arada bildiğiniz üzere; pandemi tedbirleri kapsamında otobüslerimizden yeniden yüzde 50 kapasite sınırı getirilmiştir.

Biz gerek TOBB Sektör Meclisi, gerek federasyonlar ve gerekse de Türkiye Otobüsçüler Konseyi olarak bu sınırın kaldırılması için yoğun girişimlerimizi sürdürüyoruz.

An itibarıyla bu sınırlama devam etse de, aynı soyada sahip aile bireylerinin yanyana oturması üzerine iyi bir mesafe aldık.

Sektörümüz için iyi bir gelişme oldu.

Bu kapasite sınırlaması ile birlikte firmalarımız bir fiyat istikrarı da sağlamış oldu.

Önümüzdeki hafta Cumhurbaşkanımız sayın Recep Tayyip Erdoğan'dan normalleşme ile ilgili açıklama beklemekteyiz.

Cumhurbaşkanımız'dan bu konuşmasında, tam kapasiteye yeşil ışık yakmasını umut etmekteyiz. Umarım tam kapasite ile çalışma sağlayıp, dolu bir sezon yaşamış oluruz.

30 milyon vatandaşımız aşılandı, salgın yönetimini hükümetimiz güzel ilerletmekte. Yeni gelen aşılarımız ile birlikte, öncesindeki karamsarlığın dağıldığını belirtmekteyim.

Eylül ayında okulların açılacağını, 2022 yılının ise kayıp

bir yıl olmayacağını öngörmekteyim.

Tabii bu arada ekonomik sıkıntılar devam etmekte, dolayısıyla kısa çalışma ödeneğinin yıl sonuna kadar devam edilmesi gerektiğini tavsiye ediyoruz. Umarım bu durum devam eder.

Öte taraftan temmuz ayına geldik, MTV'lerin taksit dönemindeyiz.

Çalışmayan, çalışsa dahi kazanç elde edemeyen, lastik tekerlekli ulaşım araçlarının vergilerinin alınmaması konusunda destek beklemekteyiz.

Anadolu Otogarı projesinde gelişme var

Sektör olarak pandemi sonrası olumlu projeler sağlamaktayız. Anadolu yakası otogarı için Cumhurbaşkanlığı ile görüşme sağladık.

Yetkinin Ulaştırma Bakanlığı'na devredileceği ve konuyla yakından ilgileneceği sözünü aldık.

Viaport etrafında ölçek olarak arazisi daha geniş, belediye tarafından da havaalanı entegrasyonlu metro hattının olacağı bir arazi üzerinde bu otogarın inşa edilmesi daha fonksiyonlu bir proje olacaktır.

Servisler konusunda da İstanbul Ulaşım A.Ş. ile bir görüşmemiz oldu. Kendileriyle transfer terminallerinin inşası ve işletilmesi üzerine konuştuk.

Servis ve acente sorununun sektörümüze yük olmaması için gerekli çalışmalarını hızlandırdık. Firma sahiplerimizin bu çalışmalarımıza katkı sağlamasını içtenlikle beklemekteyiz.

2022 yılının ilk çeyreğinden itibaren bu sistemin kaldırılmasını, ortak servislerin kullanılmasını başlatacağız.

Salgın döneminin moralleri

Mustafa YILDIRIM

sıfırladığı su süreçte, katedilen mesafeler, sektörümüzün üzerindeki karabulutları dağıtmış oldu. Meslektaşlarımıza çağırımız, yıkıcı rekabetten uzaklaşmaları olacak.

Biz devletimizden talep edilecek her şeyi talep ettik; etmeye de devam edeceğiz. Tüm sektör paydaşlarına iyi ve bereketli bir yaz sezonu diliyorum.

Patronlardan destek bekliyoruz Bizler federasyonlar olarak sektörün sorunlarının çözümünü için yoğun ve fedakarca bir mücadele yürütüyoruz.

Bu girişimlerimizin bir kısmı karşılık bulurken, bir kısmı da maalesef karşılıksız kalabiliyor.

Ama aslında daha fazla sorunu çözebilecek potansiyele sahip bir sektöüz.

Yeter ki bu işe sermayesini koyan firma sahipleri daha fazla sorumluluk alsın.

Sorumluluk alanlar da var tabii; ama almayanlar çoğunlukta. Bizi zorlu bir süreç bekliyor.

Ben bu vesile ile firma sahiplerimizi STK'larını daha fazla desteklemeye çağırıyorum.



Fiyatlamada dikkatli olmamız gerekiyor

Herkes umutla dolu merhaba!

KORONA virüs pandemisine endeksli günler yaşıyoruz. Vaka ve vefat sayıları düştüğünde içimiz umutla kabarıyor, arttığında ise karamsarlığa kapılıyoruz.

Virüsün yayılımı o kadar dalgalı ki; işte bu da içimizde belirsizlik oluşmasına yol açıyor. Şöyle dönüp son iki aya baktığımızda çok farklı ve hızla değişen duygu durumlarının oluştuğunu görürsünüz. 5-6 bin denem vaka sayıları önce 30, sonrasında ise 60 binlere çıktı.

Keza ağır hasta sayısı ve vefat sayılarında da aynı oranda artış yaşandı.

Derken önce kısmi, ardından da tam kapanmaya gittik. Bunun sonucu olarak vakalarda da hızlı ve ciddi düşüş yaşandı. Haziran ayını kapsayan bu kontrollü normalleşme sürecinde ise, vakalar 5 binlere, vefat sayısı ise 50'li rakamlara kadar geriledi. Elbette bu düşüşteki en önemli etken, kitlesel aşılanma. Aşıda tedarik sorunu ortadan kalktı. Haziran sonuna kadar 40 milyondan fazla kişinin aşılanması bekleniyor. İşte tam da 'bu sezonu kaybettik' derken hepimizin içi ümitle dolu.

Aşılanmaya hız verilmesi ve sektör çalışanlarının öncelikli gruba eklenmesi de ayrıca mutluluk verici bir hal oluşturdu.

Sektörün turistik taşıma hizmetlerinde yer alan taşımacılar yavaş da olsa kontak basmaya başladılar. Ancak herkeste, yukarıda da değindiğim gibi bir tedirginlik hakim, önümüzde neler olabileceğini bilmiyoruz. Gelecek dönem yatırım planlarımızda da markadan vaz-

Bu pandemi sürecinin bizlere kazandırdığı bazı önemli dersler de var; mesela fiyatlanma konusu. Fiyatlanma yaparken arz talep dengesini gözlemlemek hayatı bir öneme sahip. Hele de turizm taşımacılığı alanında... Bu dengeyi ne şekilde olacağını kimse bilemiyor ve zor geçen 1,5 yıllık süreçten sonra sektörden çıkan araç sayısı bir hayli fazla.

Doğru fiyatlanmanın, kazancın olmadığı bu zorlu süreçte yanlış hesapların sonuçlarını herkes az veya çok hissetti.

Hepimizin gördüğü, yaşadığı ve gözlemediği bir konu var; bu süreçte giderler yükseldiği halde satış fiyatını düşüren tek sektör bizleriz.

İSTAB Başkanı sayın Turgay Gül'ün söylemini burada da kullanmak isterim; "İhale kazanmanın hazzı, hiçbir zaman kazancının iyi olduğu bir ihaleyi kazanmak kadar olmayacaktır."

Bunu sektörün tamamına göre değiştirebiliriz ve değiştirebiliriz.

Her kalemin, her gider kaleminin yükseldiği şu dönemde fiyatlamada da dikkatli olmamız gerektiğine inanıyorum.



Emre AK

BEN TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ÖZKELEŞ: Tüm yatırım planlarımızı erteledik

Haber Ulaşım: Ben Turizm hakkında bilgi verir misiniz? Kaç yılında kuruldu? Filosunda kaç adet araç ile hizmet vermektedir?

ÖZKELEŞ: Gaziantep merkezli Ben Turizm, 2000 yılında kuruldu. Filosunda toplamda 45 araç

ile hizmet vermektedir. Bu araçların tamamı özaldır. Bu sektöre ek olarak akaryakıt istasyonu, yedek parça alım satım işiyle ve ikinci el otobüs alım satımı yapıyoruz.

Haber Ulaşım: Pandemi süreci Ben Turizm açısından nasıl ge-

çiyor? Önümüzdeki sezondan beklentileriniz ne yönde?

ÖZKELEŞ: Hepinizin bildiği gibi ülkemiz Mart 2020'de korona virüs pandemisiyle tanıştı. Bu, otobüsçülük tarihinde de kötü bir ilkin yaşanmasına neden oldu ve biz ilk kez kontaklarımızı kapat-

mak zorunda kaldık. Üstelik bu kontak kapama yaklaşık 2-2,5 ay sürdü. Her ne kadar Haziran 2020'de kısmi normalleşme başlasa da, haziran süresince de pek iş yaptığımız söylenemez. Öte taraftan otobüslerimize uygulanan yarı kapasite zorunluluğundan ötürü de, beklentilerimizi karşılayamayan bir sezon yaşadık. Yatırımlarımızın karşılığını alamadık. Günümüze geldiğimizde de, pandemiyin sürmesi nedeniyle bu sıkıntılarımız devam etmekte. Pandemiğin gölgesinde geçecek bu sezonu parlak görememekteyiz. Biz firma olarak belli periyotlarda otobüs yatırımı yapar, filomuzun yaşını hep genç tutardık. Dolayısıyla araç yatırımı planlarımız mevcut. Filomuzun tamamını 2+1 araçlar ile değiştirecektik. Yaşanan sıkıntılar nedeniyle bunu askıya aldık. Yatırım planlarımızı minimum 20 araç alımı ile birlikte 2022 yılına ertelemiş bulunmaktayız.

Haber Ulaşım: Gelecek sezonda yeni hat girişimleriniz olacak mı?

ÖZKELEŞ: Biz firma olarak, kurulduğumuz günden bu yana istikrarlı şekilde büyüyen bir firmayız. Giderek filomuzu da büyüttük, hizmet verdiğimiz hatların sayısını da... Dolayısıyla pandemi olmasa, yukarıda da bahsettiğim gibi otobüs yatırımları da yapacaktık, yeni hatlar da açacaktık. Bunu da ertelemek durumunda kaldık. Önümüzdeki sezonda mevcut hatlarımızda hizmet vereceğiz.

Haber Ulaşım: Kime sorsanız 'yıkıcı rekabet kötüdür' diyor. Ancak diğer taraftan yurdun her bölgesinde ciddi ve yıkıcı rekabet söz konusu. Sizin bögenize durum ne?

ÖZKELEŞ: Malumunuz, sektörümüzde, yolcu sayısı düştükçe, fiyatlarımız da düşmekte. Yolcu sayısı arttıkça fiyatlarımız da artmakta. Pandemi sürecinden ötürü, insanlarda bir çekingenlik mevcut. Bu durumda da fiyatla-



rı düşürülmesi, kendi iç dünyamızda bize daha fazla zarar yanıtmaktadır. Bölgemizde transit geçen firmalardan ötürü, rekabetin boyutu haksız bir duruma düşüyor. Bu sezonu zararsız kapatarsak şu anda 'ne mutlu bize' diyebileceğiz.

Haber Ulaşım: Filonuzun neredeyse tamamı Mercedes-Benz otobüslerden oluşuyor. Neden Mercedes; bu konuyu biraz açar mısınız?

geçmeyi düşünmüyoruz. Yeni araçlardaki otomatik şanzıman verimli olursa, bizim de yatırım yapacağımız araçlar bunlar olacaktır.

Haber Ulaşım: Pandemi sürecinde hükümet tarafından destek paketleri açıklandı. Sizde bu destek paketleri sektör adına yeterli miydi? Hangi konuda hükümetin destek sağlamasını istediniz?

ÖZKELEŞ: Hükümetimiz, bizim sektörümüze artı bir katkı sağlamadı. Ancak kısa çalışma ödeneği desteği değerli. Bizler bu sayede çalışanlarımızı elimizde tutmayı başardık. KDV tarafından düşüş oldu. Ancak MTV konusunda, otogar giriş-çıkış ücretleri konusunda, otoyol, köprü fiyatlandırmasında herhangi değişiklik olmadı. Biz yan kapasite çalışırken, açıkçası bu gider kalemlerimizde indirim sağlanmasını beklerdik.



ENKE'den Transay'a 10 Novo Lux



ANADOLU Isuzu'nun en çok satan bayilerinden Enke Otomotiv, önemli bir teslimata daha imzasını attı. Bayi, sektörünün önemli firmalarından Transay Şirketler Grubu'na 10 adet Isuzu Novo satışı gerçekleştirdi. Araçlar, düzenlenen törenle teslim edildi.

Teslimat töreninde şu isimler hazır bulundu: Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Otobüs Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Otobüs Bölge Satış Sorumlusu Emin Günışık, Isuzu Bayi Enke Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Civelek, Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Aydın ve Ulaştırma Yöneticisi Kemal Şerbetçi...

Transay Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, bu satışta kendilerine her türlü kolaylığı sunan Anadolu Isuzu ve Enke Otomotiv yetkililerine teşekkür ederken, Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman da, Transay gibi köklü ve kurumsal markaya teslimat yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını dile getirdi.

KAHVEYE BEKLİYORUZ

YENİ SATIŞ YERİMİZDE, YENİ PLAZAMIZA
SİZLERİ BEKLİYORUZ.

**ANTALYA
OTO**



Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No: 202 Aksu/Antalya/Türkiye
T 0242 420 01 01 F +90 242 420 01 02

temsa.com



Kale 2021'de toplam 30 'Yıldız' alacak

Mercedes-Benz Türk, Kale Seyahat'e 9 adedi Tourismo 16 2+1, 6 adedi de Tourismo 16 2+2 olmak üzere toplam 15 otobüsün teslimatını gerçekleştirdi. Kale Seyahat, 15 Tourismo daha alıp, 2021'de filosuna toplam 30 'Yıldız' katmış olacak.

ZORLU yıl 2020'yi de yüksek bir satış performansı ile lider kapatan Mercedes-Benz Türk, pandeminin bugüne dek hüküm sürdüğü 2021'de de seri teslimatlarla adından söz ettiriyor. Dev şirket, son olarak şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyetlerini 1975 yılından beri aralıksız olarak sürdüren, Türkiye'nin köklü yolcu taşımacılık şirketlerinden Kale Seyahat'e 9 adedi Tourismo 16 2+1 ve 6 adedi de Tourismo 16 2+2 olmak üzere toplam 15 adet otobüs sattı. Kale Seyahat, özmal yatırımları ile Trakya'yı Ege, Akdeniz, İç Anadolu ve Batı Karadeniz bölgelerine bağlayan en büyük firma olma özelliği ile ön plana çıkıyor.

Farklı Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayileri aracılığıyla yapılan satışların ardından yeni donanımlar ve aktif filtre yazılımı ile donatılmış otobüsler; Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde düzenlenen törenle Kale Seyahat yetkililerine teslim edildi.

Teslimatta konuşan Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ali Rıza Çelebi, "Yeni nesil Mercedes-Benz otobüslerini Kale Seyahat olarak kurduğumuz günden bu yana aktif bir şekilde firmamızda kullanıyoruz. Yeni aldığımız 15 adet yeni nesil Powershift şanzımana sahip Tourismo 16 otobüslerimizin sürüş konforu, yakıt ekonomisi, yolcu ve araç güvenliği özelliklerinden memnun kaldık. Mercedes-Benz Türk A.Ş ile devam eden iş birliğimiz neticesinde çok memnun oldu-



ğumuz Powershift şanzımana sahip otobüslerin yenilerini de özmal olarak güçlü filomuza katma yönünde karar aldık. Yeni otobüsleri tercih etmemizdeki bir diğer önemli sebep de yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki havanın, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebiliyor olması.

Pandeminin etkisini azaltması ve devamında düzelmesini ümit ettiğimiz işlerimizin de yoluna girmesiyle alım hedefimizi daha da ileri taşımamın düşüncesindeyiz. Bu süreçte Mercedes-Benz Türk A.Ş yetkililerine sunmuş oldukları desteklerinden ötürü teşekkürlerimizi sunarız" şeklinde konuştu.

Birliktelik yok, sıkıntı katlanıyor

BİLDİĞİNİZ üzere hükümet, korona virüs sürecinde bazı mal ve hizmetlere uygulanan Katma Değer Vergisi'nde indirim gitti. Bu karar çerçevesinde yolcu taşımacılığında uygulanan yüzde 18'lik KDV oranı yüzde 8'e düşürüldü. İndirim 31 Temmuz 2021 tarihine kadar devam edecek. KDV'de uygulanan bu indirim, pratikte bizlere bazı sıkıntılar doğuruyor.

Konuyu, geçtiğimiz günlerde İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) masaya yatırıp bir takım fikirler geliştirdik. Konuyu biraz açmak istiyorum.

Yolcu taşımacılığında KDV yüzde 8'e indirildiği için, bizim tahsilatlarımız, özellikle personel taşımacılığı kısmında müşteriden yüzde 8 olarak uygulanmakta, ancak gider kalemlerimizde yüzde 18 üzerinden ödeme sağlıyoruz. İndirim başladığından beri meslektaşlarımızın çok ciddi oranda KDV alacakları doğdu. Bunu devletimizden alabilme noktasında çok ciddi prosedürler uygulanıyor.

Durum böyle olunca da bizim maliyetlerimiz olumsuz yönde etkileniyor.

Toplantıda, bu durumun düzenlenmesi için her şeyin veya akaryakıtın KDV'sinin yüzde 8'e düşürülmesini plan yaptık.

Okullardaki belirsizlik ürkütüyor

Okul servisi kısmında kayıp 1.5 yıl yaşadık. Yeni eğitim ve öğretim yılına çevrildi gözler. Biliyorsunuz üniversite öğrencileri için öğretim takvimi açıklandı. Eylül ayı başında okulların açılacağı açıklandı. Ancak Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı ilk, orta ve lise kısmında ise açıklanmış herhangi bir tarih yok. İşler bu kısımda da belirsizliğini koruyor.

Ortada karışık bir şekilde sistem mevcut. İstanbul'da öğrenci taşımacılığı yapan 15 bin araç mevcut. Bu araçların sahipleri 'okullar açılacak mı' diye merak edip tedirgin oluyorlar. Durum böyle olunca işletmecilerin bir kısmı sistemden çekildi, diğer bir kısmı ise personel taşımacılığına geçiş yaptı.

Eylül ayında Milli Eğitim'e bağlı okullar açılırsa haliyle öğrenci taşımacılığı kısmında da ciddi oranda araç eksikliği yaşanacaktır.

Şehirlerarası sıkıntılı...

Maalesef şehirlerarası seyahat sektöründe firmaların sezon ile arada hareket edememekteyiz. Kapasite sınırının devam etmesinin bir sonucu olarak otobüs bilet fiyatlarında bir artış söz konusu. Uçak bilet fiyatlarına yaklaştık, geçtik.

Umdüğümüz kapasiteye ulaşamadık hala. Tam doluluk oranını yakalayamadık. Sezon kısımımız daraldı. Ne yapabiliriz önümüzde ki iki ayda yapılacak. Bu iki ay da hem arabacı, hem firmacı için su gibi akıp geçecektir. Daha sonrasında sizlerle yine 'ne yapacağız' diye oturup konuşacağız!

Fiyat noktasında açık konuşmam gerekirse haftanın üç günü 150 TL'lik bilet 80-90 TL'lere kadar düşerek satılmakta. Haftasonu yolcu talebi artıyor diye normal seviyelere geliyor. Maalesef birliktelik yok. Bundan dolayı da sefer sayılarında istikrar sağlanamıyor.

STK'larımızın bu konu hakkında bir girişimi yok. Ortada bir dayanışma olursa biz her zaman hazırız. Yeterki sorunlarımız çözüme ulaşsın.



Levent BİRANT



Mercedes'in bilgilendirme timleri İstanbul ve Ankara otogarındaydı

Mercedes-Benz Türk, korona virüs tedbirlerini anlatmak üzere İstanbul ve Ankara otogarlarını ziyaret etti. Ekipler, yolculara ve Mercedes müşterilerine içerisinde maske ve antiseptik mendillerin olduğu özel hijyen kiti ile aktif filtre ve taze hava yazılımı bilgilendirme broşürü dağıttı.

MERCEDES-Benz Türk, pandemi sürecinde alınan önlemlere destek vermek ve geliştirilen yeni aktif filtre donanımlarına dikkat çekmek amacıyla; İstanbul ve Ankara'daki otogarlarında, otobüs firmaları ve yolculara özel aktivite gerçekleştirdi. Mercedes-Benz ve Setra markalı otobüs sahibi olan firmalara oto kokusu ve maske hediye edilen aktivite aynı zamanda markanın en son bakım/onarım kampanyaları ve aktif filtre donanımlarıyla ilgili bilgilendirme broşürleri dağıtıldı.

Aktivite kapsamında otobüs yolcuları da unutulmadı. Otobüs seyahatlerinde güvenle yolculuk etmek isteyenlere antiseptik mendil ve Mercedes-Benz logo-

lu özel maskelerden oluşan hijyen kiti hediye edildi. Yolcular antiseptik mendilin üzerinde yer alan QR kodunu okuttuklarında Mercedes-Benz'in internet sitesinde yer alan yeni aktif filtre donanımları hakkındaki bilgilendirme kısmına kolaylıkla ulaşabiliyor. Yolculara aynı zamanda "Otobüslerimizde Temiz Hava ile Güvendesiniz" başlıklı, Mercedes-Benz'in geliştirdiği "Antiviral Filtre" ve "Temiz Hava Yazılımı" hakkındaki bilgilendirme broşürleri dağıtıldı. Bu broşürlerde yolcuların, aktif filtre donanımına sahip olan araçları nasıl tespit edebilecekleri ve bilet alırken yazıhane personelden bu türdeki araçları nasıl öğrenebileceklerine dair bilgilendirmeler gerçekleştirildi.

Bizim İğdır 7 adet 2. el Tourismo yatırımı yaptı

Bizim İğdır Turizm, sezon yatırımları kapsamında Tutku Otomotiv'den 7 adet 2. el 2+1 Mercedes-Benz Tourismo aldı. Bizim İğdır Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Balbaros, pandeminin seyrine bağlı olarak yeni otobüs yatırımlarının olabileceğini söyledi.

MERCEDES-Benz Türk'ün önemli müşterilerinden Bizim İğdır Turizm, yeni yatırımında da Yıldız'dan şaşmadı. Firma, 2021 yatırımları kapsamında 7 adet 2. el 2+1 Tourismo aldı. Firma, alımını ise Türkiye'nin en büyük 2. el araç parkına sahip Tutku Otomotiv üzerinden gerçekleştirdi.

Yeni yatırım sinyali

Haber Ulaşım'a konuşan Bizim İğdır Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Balbaros, şunları söyledi: Hali hazırda araç parkımızda toplam 25 otobüs bulunmaktadır. Amacımız filomuzu daha da büyütüp gençleştirmek. Bu çerçevede yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Son olarak 7 adet Tourismo 2+1 aracı filomuza kattık. Bizler Doğu'nun sınır ilinden ülkeye seferler düzenleyen bir firmayız. Uzun kilometreler kat ettiğimiz için sağlam, dayanıklı, güvenli, konforlu ve işletme maliyetleri düşük olan araçları tercih ediyoruz. Mercedes-Benz otobüsler, tüm bu beklentilerimizi fazlasıyla karşılıyor. Bu yüzden yeni yatırımımızda da 'Yıldız' otobüslerden şaşmadık. Bizler hizmet sektöründeyiz. Her koşulda yolcularımıza en iyi hizmeti vermek adına hiçbir fedakârlıktan kaçınmıyoruz. Her geçen gün işletme maliyetlerimiz büyüyerek artmasına rağmen müşterilerimize dünyanın hiçbir ülkesinde olmayan en lüks hizmetleri sunuyoruz. Önceliğimiz daima müşterilerimizin memnuniyeti.

Koşullar neyi gerektirir; kestirmek zor. Ancak Bizim İğdır Turizm olarak bu sene pandeminin gidişatına göre yatırımlarımızı büyütme düşüncesindeyiz. Bu sene 25. Yılıma özel olarak yenilediğimiz araç giydirmeye tasarımla yolcularımıza hizmet veriyoruz. İğdır kalkışlı İstanbul, İzmir, Bursa, Balıkesir, Ankara,

Kayseri ve Antalya başta olmak üzere birçok ile seferlerimiz mevcut. 400 kişilik büyük bir aile ile müşterilerimizin memnuniyeti için 7/24 hizmet ediyoruz.

Zor günde sektörün yanındayız

Bu yatırımda kendilerini tercih etmelerinden dolayı Bizim İğdır ailesine teşekkür eden Tutku Otomotiv ortağı Muhammed Zaim Yaşar ise şöyle konuştu: Şehirlerarası otobüs sektörünün sıkıntıları hepimizce malum. Artık özmal sıfır araç yatırımı yapmak tüm firmalarımız için oldukça zorlaştı. Bilhassa sektörün bel kemiği olan bireysel yatırımcı için sıfır otobüs almak artık hayal olmaya başladı.

Pandemi ile birlikte artık seyahat düzenleri de değişime uğradı, maalesef bu kaçınılmaz bir değişim. Şehirlerarası firmalar da bu değişimi takip ederek, yolcuların otobüsle seyahat etmeleri için konseptlerinde birçok değişikliğe gidiyorlar. Bu konsept değişikliği doğal olarak araç yatırımını da beraberinde getiriyor. Sıfır araçları yüksek maliyetleri nedeniyle artık 2.el otobüsler piyasada hızlı bir dönüşüme girmiş bulunuyor. Tabi birde 2+1 araçlar artık bir vazgeçilmez oldu. Hemen hemen 2+1 aracı olmadığı firma kalmadı. Bizim İğdır Turizm firması da bu bağlamda şirketimiz Tutku Otomotiv üzerinden 7 adet Tourismo 2+1 araç yatırımı yaptı. Yeni araçların kendilerine hayırlı uğurlu olmasını diliyoruz. Tutku otomotiv olarak bu zorlu dönemde esnafımızın her daim yanında olduk olmaya da devam ediyoruz. Araçlarımızı en uygun fiyatlarla müşterilerimize sunuyoruz. Başta İstanbul olmak üzere tüm illere uygun ödeme koşullarıyla araç satmaktayız. Bizleri tercih eden tüm dostlarımızı ve müşterilerimize hayırlı ve bol kazançlar diliyoruz.



PRESTİJ, KAZANDIRIR

PİLAVCI OTOMOTİV

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



İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad.
No:150, 41400 Gebze/Kocaeli
T: 0 262 656 46 44

temsa.com

ANMA



Ailemizin büyüğü
sevgili babamız

SAİP KONUKOĞLU'nun

aramızdan ayrılışının 8. yılında
sevgi ve özlemle
anıyoruz.



OTOBÜS ve TURİZM İŞLETMESİ A.Ş.

ANMA



Otobüs sektörünün duayeni
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nun

aramızdan ayrılışının 8. yılında
sevgi ve özlemle
anıyoruz.

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



Otobüs sektörünün duayeni
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nun

aramızdan ayrılışının 8. yılında
sevgi ve özlemle
anıyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

Güleryüz Karoseri Otomotiv Sanayi ve
Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Savaş Keskin'in babası

Mustafa KESKİN'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Güleryüz Karoseri Otomotiv Sanayi ve
Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Savaş Keskin'in babası

Mustafa KESKİN'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



HASAN PİLAVCI

BAŞSAĞLIĞI

Güleryüz Karoseri Otomotiv Sanayi ve
Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Savaş Keskin'in babası

Mustafa KESKİN'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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

 **Demirbaş**
www.fsmdemirbas.com



Best Van'ın 5. 'Değerli'si ZÜMRÜT oldu

Siyah İnci, Gümüş Ay, Altın Yıldız ve Yakut; Best Van geleneği bozmadı, son 15'lik filo alımını da bir 'Değerli' ile taçlandırdı: ZÜMRÜT! Özel tasarım zümrüt renkli Mercedes-Benz Travego, renkli bir organizasyonla tanıtıldı.

PANDEMİNİN kasıp kavurduğu 2020 yılında 15 adet Mercedes-Benz otobüs yatırımı yaparak piyasaya moral veren Doğu ve Güneydoğu'nun kurumsal markası Best Van, sıkıntılarının senesi 2021'de de cesaret isteyen bir yatırımla dikkatleri üzerine çekti. Firma, 2021 yatırım planları kapsamında değişik bayilerden 45 milyon TL karşılığında toplam 15 adet Mercedes-Benz Travego aldı. Irak, İran, Gürcistan ve Türkiye arasında da karşılıklı tarifeli seferler düzenleyen Best Van, yeni yatırımıyla 85 olan filo araç sayısını geliştirerek korudu.

Best Van, bu yıl da geleneğini bozmadı ve satın alınan araçların biri değerli taşlardan ilham alınarak tasarlandı. Siyah İnci, Gümüş Ay, Altın Yıldız ve Yakut'tan sonra değerli taş serisinin beşincisi olan "Zümrüt", sektör paydaşlarının ve basın mensuplarının yoğun katılımı ile İstanbul'da düzenlenen lansman yemeğinde tanıtıldı.

GÜVENİYORUZ!

TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve pek çok özel davetlinin katıldığı renkli etkinlikte konuşan Best Van CEO'su İrem Bayram, şunları söyledi:

"Türkiye'nin en genç filosuna ve en mutlu yolcularına sahip olmak" misyonuyla 1989 yılında Van ve Bitlis merkezli olarak çıktığımız bu yolda, geldiğimiz noktada, Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun en çok tercih edilen otobüs firması olmanın, haklı gururunu yaşıyoruz. Tahmin edersiniz ki içerisinde bulunduğumuz bu zorlu süreçte, 2021 yılı için planladığımız 15 adet Mercedes-Benz Travego yatırımını yapmak kolay bir karar değildi. En büyük motivasyonumuz, ülkemiz turizmine olan güvenimiz, genç nüfusumuz ve güllümsemelerini bizden eksik etmeyen yolcularımız oldu. 2021 yılında da 32 yıllık geleneğimizi bozmadık ve tercihimiz yine Mercedes-Benz oldu. Leonardo da Vinci'nin "Rotanı bir yıldızla sabitlersen; bütün fırtınalarda yönünü bulursun" sözündeki yıldız bizim için yine, yeniden Mercedes-Benz. Bu süreçte 7/24 yanımızda olan ve çok da nazımızı çeken Mengerler, Koluman ve Gelecek Otomotiv'e, Mercedes-Benz Finans'a, Bus Store'a ve bu gün bizi yalnız bırakmayan dostlarımıza şükranlarımı sunuyorum." dedi.

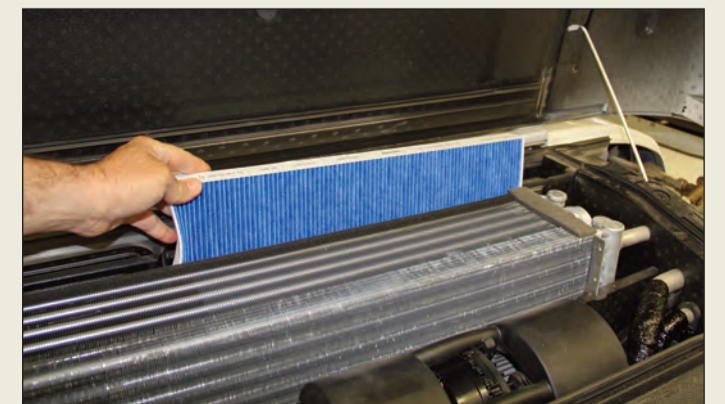
Lansman törenine Best Van YKB Arslan Bayram, Best Van CEO'su İrem Bayram ve firma yetkililerinin yanı sıra, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler Satış Pazarlama Direktörü Uğur Erdiç, Finansal Hizmetler Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez, Satış Sonrası Hizmetler Filo Koordinatörü Hüseyin Helvacı, Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Üyeleri Sabri Şaran ve Özgür Acar, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan ve Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki, Koluman Otobüs Satış Müdürleri Fevzi Kaplan ve Şafak Şimşek, UHS Sigorta YKB Ümit Hoşdül, Setcom Yazılım YKB Cevdet Kaya ve Pazarlama Müdürü Ergün Ilgaz katıldı.



Isparta Petrol otobüslerinde koronaya geçit yok

AKDENİZ Bölgesi'nin örnek firmalarından Isparta Petrol Turizm, Mercedes-Benz tarafından geliştirilen 'Antiviral Filtre' uygulamasıyla birlikte konuklarını koronavirüs riskinden uzaklaştırarak, hijyenik seyahat imkanı tanıyor. Konu ile ilgili açıklamada bulunan firma yetkilisi Zeynel Çetin, "Bizim gelir kaynağımız, otobüslerimizde seyahat eden yolcularımız... Bizler, velinimetimiz olan

konuklarımızın can sağlığı için elimizden gelen her türlü fedakârlığı gösteriyoruz. Yeni üretilen filtreler ile birlikte bizim araçlarımız ile seyahat eden misafirlerimizin, seyahat boyunca virüsü kapma olasılığı minimum düzeyde. Almış olduğumuz başka ek önlemler de ortada. Diliyorum ki bu sezon araçlarımız tam kapasite ile yollarda hizmet verecektir. Mercedes-Benz'e de bizlere sağladığı bu imkândan dolayı teşekkür ediyoruz" dedi.



TEŞEKKÜRLER



BEST VAN



15 adetlik otobüs yatırımında koltuk arkası ekran seçiminde **SETCOM** 'un 10.1 inç ekranlarını tercih ettikleri için



BEST VAN'a teşekkür eder,
hayırlı ve bol kazançlar dileriz...

 **SET**
GÖRÜNTÜ ve ELEKTRONİK SİSTEMLERİ

Adres:
15 Temmuz Demokrasi Otagarı,
Yeni Doğu Çarşısı No: A138-141
Bayrampaşa - İSTANBUL

İrtibat:
0533 550 58 44
info@setcom.tv

MAN Türkiye, performansı ile MAN'ın en iyisi seçildi

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performansa verdiği 'Market of the Year' ödülü, 2020 yılında MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'ye verildi. Alınan ödül, MAN Türkiye'nin gösterdiği başarılı performansı tescil etmesi ve Türkiye'nin potansiyelini ortaya koyması açısından ayrı bir önem taşıyor. Şirket, 2019'da da 'müşteri memnuniyeti' alanında en yüksek notu alarak, 'CustomerFirst Award' ödülünü almıştı. Genel Müdür Bekiroğlu, "Biz her koşulda işimizi en iyi, en doğru şekilde yapmaya ve Türkiye'de 'yaşam boyu iş ortaklığımıza' en ideal çözümler, hizmetler sunmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

GLOBAL çapta 'Aslan' markalı otobüslerin en büyük üreticisi olan Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., gösterdiği üstün performans ile şirket içi ödülleri toplamaya devam ediyor. Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., ödül koleksiyonuna bir yenisini daha ekledi.

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl düzenlediği International Sales Conference - Uluslararası Satış Konferansı, bu yıl pandemi nedeniyle online olarak gerçekleştirildi.

MAN Truck & Bus SE yetkililerinin yanı sıra dünya genelindeki ülke yöneticilerinin de katıldığı toplantıda; MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2020 yılında ortaya koyduğu başarılı performansla alkışları topladı. 2019'da yılında İspanya'da gerçekleştirilen yeni nesil TG kamyon ve çekicilerinin dünya prömiyerinde düzenlenen törende; küresel müşteri memnuniyeti ölçümünde en yüksek puanı alarak, 'CustomerFirst Award 2019' ödülünü alan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., bu kez yeni ve bir başarıya daha imza attı. 'Market of the Year' ödülü, MAN Truck & Bus SE tarafından dünya genelindeki bayileri arasında her yıl yapılan değerlendirmelerle pazar büyüklüklerine göre iki klasmanda veriliyor. Değerlendirme; Kamyon, Otobüs, Van, 2. El, Satış Sonrası Hizmetler, Karlılık, Sermaye Verimliliği, Likidite başlıkları altında, satış rakamları, pazar payı, stok ve nakit yönetimi, müşteri memnuniyeti, toplam satış performansı gibi detaylı kriterler üzerinden gerçekleştiriliyor. Yapılan bu küresel değerlendirmede 2020 yılında en iyi performansını gösteren ülke, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin

başarıları ile Türkiye oldu.

Başarılarımızla konuşulan ülke olmaya devam edeceğiz

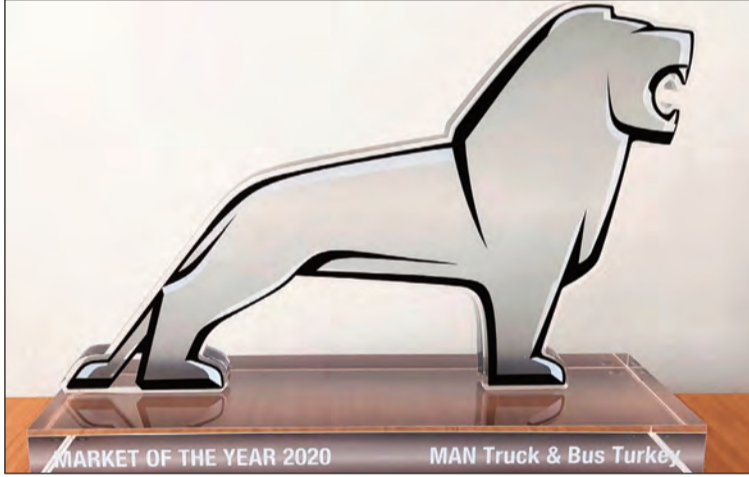
'Market of the Year' ödülünün, her koşulda istikrarlı başarılarının somut bir göstergesi olarak önemli olduğunu belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tunçay Bekiroğlu, şunları söyledi: "MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, bu ödül bizim için ayrı ve özel bir anlam da taşıyor.

Zira, hem öngörülemez pandemi koşulları ve başta ekonomi olmak üzere yol açtığı zorlukların hüküm sürdüğü 2020 yılında almış olmamız, hem de ülkemizin potansiyelini ortaya koyması açısından çok önemli bir ödül. 2019'da MAN Truck & Bus SE'nin küresel çapta müşteri memnuniyeti dalında 'CustomerFirst Award 2019' ödülünü almıştık. Bu kez de MAN'ın dünya genelinde en iyi performansı ortaya koyan ülke olarak, 'Market of the Year' ödülüne layık görüldük. Bu başarının temelinde; tamamen müşterilerimize, yani 'yaşam boyu iş ortaklığımıza' odaklı bir ekip olarak çalışmamız, kaliteli hizmet, iyi, samimi iletişim ile onlara en ideal çözümleri sunmamız yatıyor. 2020 yılını, yaşanan tüm zorluklara, belirsizliklere rağmen her alanda ön görülen rakamların üstünde kapattık.

Türkiye ithal kamyon çekici pazarındaki geleneksel biriciliğimizi devam ettirdik. Seyahat sektöründeki amirallerimiz, ödüllü yeni nesil Lion's Coach ile sektörde fark yaratmış. Hafif ticari araç (HTA) segmentindeki markamız TGE ile, her iş koluna sunduğumuz ideal çözüm önerileri ile sektörde yerimizi aldık.



Bununla birlikte 2021'e hızlı girdik ve yeni yılda Türkiye'nin alanında lider firmalarının yine tercihi olduk. Araç teslimatlarımız halen tüm hızıyla sürüyor. Bu, kenetlenmiş ekip olarak ortaya koyduğumuz bütünsel bir başarı. Dolayısıyla aldığımız bu ödül de; tüm departmanlarımızın katılımı ile yakaladığımız ekip ruhunun, inanışlığın bir sonucu olarak görüyoruz. Bizi ilerisi için motive eden bu ödüllere önümüzdeki süreçte yenilerini eklemeye ve Türkiye'nin MAN Truck & Bus SE çatısı altında da potansiyeli ile, başarılarıyla öne çıkan, konuşulan ülke olmasını sürdüreceğiz. Biz, her koşulda işimizi en iyi, en doğru şekilde yapmaya ve Türkiye'de 'yaşam boyu iş ortaklığımıza' en ideal çözümler, hizmetler sunmaya devam edeceğiz. Bu başarıda büyük emekleri olan tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum."



SOKAK HAYVANLARININ YANINDAYIZ!



Sokak hayvanları için bilet satış noktalarımıza mama ve su kapları yerleştiriyor, sevimli dostlarımızı unutmuyoruz. ❤️



Koç'tan anlamlı proje: 'Bir Kap Mama Bir Kap Su'...

KARAYOLU yolcu taşımacılığının lider ve yenilikçi firması Kamil Koç, toplumsal sorumluluklarının da bilinciyle hayvan dostlarına sahip çıkıyor. Kamil Koç, yeni projesi "bir kap mama bir kap su" ile bilet satış noktalarının çevresinde yaşayan sokak hayvanların hayatlarını kolaylaştırıyor.

Kamil Koç'un projeye uygun nitelikteki bilet satış noktalarına yerleştirilen mama ve su kaplarıyla, sokak hayvanları hem beslenecek, hem de su ihtiyaçlarını giderecek. Projeye, bu noktaların etrafındaki sokak hayvanlarının aç ve susuz kalmaları

önlenecek. Kamil Koç Satış Direktörü Süleyman Doğan, "Kamil Koç olarak topluma hizmetin de görevlerimiz arasında olduğunu düşünüyoruz.

Bu kapsamda Türkiye'ye yayılmış hizmet noktalarımızda; "bir kap mama bir kap su" ile hayatını ve çevreyi paylaştığımız sokak hayvanlarını yaşamlarına dokunmak ve onlara destek olmak istedik" dedi.

Kamil Koç yolcularına en yüksek konfor standartları ile seyahat deneyimi yaşatırken, tüm canlıların hayatlarını kolaylaştırmak için de sosyal sorumluluk projelerine devam edecek.

Ölümlü ve yaralanmalı kazalarda taşımacı firmanın sorumluluğu

Karayolları yolcu taşımacılarının asli sorumluluğu, yolcuları aldıkları noktadan, gidecekleri noktaya kadar sağ salim ulaştırmaktır. Bu sorumluluk, Karayolu Taşıma Kanunu m.7'de; "Taşımacı, yolcuların sağlıklı, rahat ve güvenli bir yolculuk yapmasını sağlayacak tedbirleri almak, yolcu ve eşyayı taahhüt ettiği yere kadar götürmekle yükümlüdür." denilerek ayrıca düzenlenmiştir.

Ancak her zaman alınan önlemler yeterli olmayabiliyor. Peki bir kaza sonucunda, taşımacı firmanın yolcuya karşı hangi sorumlulukları doğuruyor? Malvarlığı veya şahıs varlığına ilişkin sorumluluklar doğabiliyor. Eğer bir kazada sadece yolcunun bagajı, el bagajı ya da yanındaki herhangi bir eşyasıyla ilgili bir zarar oluşmuş ya da gecikmesinden kaynaklı bir zarar oluşmuşsa malvarlığı sorumluluğu diyoruz.

Şahıs varlığından kaynaklanan bir zarar ise ancak yaralanma veya ölüm sonucunda gerçekleşir. Ölümlü kaza durumunda Türk Borçlar Kanunu m. 53 gereğince tazmini beklenen kalemler olacaktır. Kaza anında gerçekleşen ölüm durumunda sadece cenaze gideri tazmin edilmesi gerekirken, ölüm hemen gerçekleşmemişse, tedavi giderleri de tazmin edilmelidir. Bunlara ek olarak ölen kişinin desteğinden yoksun kalan kişilerin uğradıkları kayıplar da taşımacı firma tarafından karşılanması gereken kalemlere eklenecektir.

Eğer yolcu ya da yolcular kazada sadece yaralanırsa bu

durumda Türk Borçlar Kanunu m. 54'ten yola çıkarak bir sonuca varabiliriz. Yani karşılanması gereken zararları "bedensel zararlar" olarak adlandırabiliriz ve tedavi giderleri, kazanç kaybı, alışma gücünün azalmasından ya da yitirilmesinden kaynaklanan zararlar, ekonomik geleceğin sarsılmasından kaynaklanan zararlar başlıkları altında toplayabiliriz.

Tabii ki tüm bu talep edilen miktarların karşılanması için öncelikle ortada taşıma firmasının hatasından kaynaklanmış bir keza olmalı, bir zarar meydana gelmiş olmalı ve bu zarar ile kazanın birebir ilişkisi bulunmalıdır. Eğer ikisi arasında direkt bir bağlantı bulunmuyorsa, taşıyıcı firmanın sorumluluğu doğmayacaktır.

Hiç yaşanmamasını dilediğimiz bu tür olaylarda, tarafların acısının katlanmaması ve çekimler doğmaması açısından, sorumluluk bilincine sahip olmak ve izlenmesi gereken adımları kendiliğinden atmak, uyumsuzluk noktasına gelmeden sorunları çözebilecektir.



Av. Lerzan BAYRAM



Motor kapağı açmadan bir milyom km yaptı ödülü kaptı

KOCAELİ S.S 5 No'lu Şehir içi Minibüsçüler ve Otobüsçüler Kooperatifi üyesi sürücüler, Anadolu Isuzu'nun Urban model araçlarıyla şehir içi trafik koşullarında çalışmasına rağmen, motor kapağı dahi açtırmadan 1 milyon kilometreyi aştı. S.S 5 No'lu Şehir içi Minibüsçüler ve Otobüsçüler Kooperatifi, 16 yılda 1 milyon kilometreyi aşan Isuzu araç sahibi üyeleri Ahmet Bilgin, Nuri Babaoğlu, Hasan Duymuş ve Emrah

Gökçeciler'e ödül ve plakelerini verdi.

Ödül töreninde konuşan Anadolu Isuzu Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük, müşteri odaklı iş anlayışı ile satış sonrası hizmette mükemmelliğe odaklandıklarını söyledi. Küçük, "Bizim için önemli olan aracı satmak değil, aracı sattıktan sonraki verdiğimiz hizmet. Motor kapağı açılmadan 1 milyon kilometreye ulaşan değerli araç sahiplerini kutluyoruz" şeklinde konuştu.

'Güvenli Trafik'e bilimsel yaklaşım

LASTİK Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği (LASİD) üzerinde çalışılan Güvenli Trafik Akademik Eser Projesi'ni hayata geçirdi. Online tanıtım toplantısında konuşan LASİD Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Kürkçü, "Trafik güvenliği konusunda ilk kez bu kadar kapsamlı ve geniş katımlı akademik bakış açısı bir araya geldi, yazılı ve kalıcı bir referans kaynak yaratılmış oldu. Projemiz sorun-

ları teşhisle birlikte akademisyenlerimizin çözüm çalışmalarını da içeriyor" dedi.

Derneğin önceki dönem yönetimini üstlenen Cevdet Alemdar ise "Bu hayati konuda elimizi nasıl taşın altına koyarız, diye araştıran yazılı çok fazla kaynak olmadığını gördük, proje bu fikirle doğdu. İstedik ki yayan sürücüye, trafik düzenleyicilerden uygulayıcılara, yasa koyuculardan denetleyicilere kadar her kesimin başvurup yararlanacağı güvenli bir kaynak olsun" diye konuştu. Toplantıda konuk konuşmacı olarak yer alan Cevdet Alemdar, "Proje için duyduğumuz heyecanın, ortak trafik kültürümüze ve konunun tüm paydaşlarına aynı heyecanla katkı sağlamanın ve trafik güvenliğiyle ilgili atılacak adımlarda ilham olmasını diliyorum" diye konuştu.

Kitapta neler var?

Güvenli Trafik kitabı; kamuoyunda genellikle 'sürücü hatasıyla' eşleştirilen 'trafik güvenliği' kavramına bilimsel bir bakış açısı kazandırıyor, kapsamlı yazılı bir kaynak oluşturması açısından da önem taşıyor. Görsel ve grafiklerle tasarlanan kitap güvenli bir trafik için dünyadaki teknolojik gelişmeler, yılların iyileştirilmesinin önemi ve yol problemleri için çözüm önerileri, 1950'den günümüze ülkemizde uygulanan yasal düzenlemeler, yol kullanıcılarının güvenliğini sağlamak için çeşitli yöntemler ve bilinçlendirme faaliyetlerinin önemi gibi konuları içeren 11 akademik eserden oluşuyor.

MARATON'LA UZUN YOLLARA KONFORLU ÇIKIN

Uzun yollarda aradığınız, üstün performans ve konfora
TEMSA Maraton yanınızda. Mükemmel sürüş deneyimi
için sizi de Metsan Otomotiv'e bekliyoruz.



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Çoşkuner Sok.

No:8 Körfez / KOCAELİ

T: 0262 527 45 39

temsa.com



TEMSA

obilet.com

DÜŞÜK BÜTÇELERLE

SATIŞLARINIZDA %30'A VARAN ARTIŞ İMKANI!



2021'DE MARKANIZA YATIRIM YAPIN

MARKA BİLİNLİĞİNİZİ ARTIRIN

DİLEDİĞİNİZ ROTADA ÖNE ÇIKIN

SATIŞLARINIZI ARTIRIN

DÜŞÜK BÜTÇELERLE

FİRMANIZI DUYURUN

ARTI DEĞERLERİNİZLE

FARK YARATIN

BİZİ ARAYIN



KAAN KÜÇÜKLEROĞLU 0530 514 81 92
MAHSUM AKTAŞ 0536 777 21 61