



Metro Turizm Mustafa Öner'e emanet

Ülkemizin ulusal markası Metro Turizm, 2022 sezonuna flaş bir yapılanma süreci ile giriş yaptı. Ulaşım sektörünün yakından tanıdığı, sevilen isim Mustafa Öner artık Metro Turizm direksiyonunda. Yeni yapılanma çerçevesinde

bir başka deneyimli yönetici Hakan Özder'de Genel Müdür Yardımcılığına getirildi. Metro Turizm Genel Müdürü Mustafa Öner ve Genel Müdür Yardımcısı Hakan Özder'e yeni görevlerinde başarılar diliyoruz.



METRO

"Akıncınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı' olarak her zaman sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i y u n maparman

Yıl: 2

Sayı: 35

Tarih: 20 Mayıs 2022

Fiyatı 2 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i y u n haberulasim

Otobüs Dolu, Kasa Boş...



Sayfa 4'te

Sektörün patronları Ankara'da çalışmalarına hızlı bir başlangıç yaptı



Sayfa 13'te

Yarım asırlık firma: Malatya Beydağı Turizm



Sayfa 19'da

Lüks Artvin adının olduğu yerde yenilik kavramı eksik olmaz



Sayfa 12'de

Mapar Otomotiv'e iki ödül birden



Sayfa 18'de

MAN SE'NİN küresel performans ödülü Man Türkiye'nin...

Bayramların sektörümüz adına en büyük sevinci otoparların yoğunluğu, aracın hazır olmadığı halde seferler açılıp bu seferlerin haftalar öncesinden dolması idi. Ancak bu yıl sektör, tarihinde yaşamadığı bir bayram geçirdi. Mevcut sıralarda bir problem yok, ancak ilave gerektirecek dolu-boş sıralarının maliyetinin altından kalkabilecek ne otobüsçü var ne de yolcu... Hal böyle olunca da dışardan bakıldığında otobüsler dolu gözüksede otobüsçüye can suyu olacak hareketlilik olmadı.

Mehmet Öksüz: Bedeli kim ödeyecek

Turizm ülkelerin en büyük gelir kaynaklarıdır. Her ülke kendi içerisinde bu kazançları elde etmek için çeşitli düzenlemeler, yasalar ve genelgeler yayınlar, turizm için gereken ne lazımsa ivedilikle yapıp bu gelirlerini her yıl artırır. Ülkemizde de bir Turizm Bakanlığı var ve bu bakanlık çalışmalar yaparak turizm gelirlerini büyütme istiyor ancak bu gelir artırmaya yönelik yapılan çalışmalarda maalesef turizm taşımacıları göz ardı edilmeye devam ediliyor. Bizler turizm taşımacıları olarak her ne kadar göz ardı edilsek de aslında gelir bazında en büyük katma değeri yaratan yine bizleriz ama bakanlıklar ve belediyeler arasında sıkışıp kalmış bir halde iş yapmaya çalışıyoruz. D2 belgesine kaydettiğimiz bazı araçlar yurt dışından ithal olarak geliyor. Turizm için kullandığımız bu araçlar dünya standartlarında üretilip ülkemize gönderiliyor. Mesela bu araçlar 8 koltuklu olarak imal edilerek, taşıyacağı yük ona göre belirleniyor, güvenlik teknolojileri ona göre monte ediliyor. Kısacası bunu üreten fabrikalar 8 kişilik olan aracın her detayını buna göre düzenleyip araca monte ediyor. Ülkemize gelen 8 kişilik araçları Dünya'da neredeyse tüm ülkeler turizmde kullanabilirken bizim ülkemizde en az 9 koltuk mecburi kılınıyor. Peki Ulaştırma Bakanlığı 9 koltuk istiyor da 9 koltuklu araç var mı? Tabii ki yok. O zaman nasıl D2 belgesine bu 8 koltuklu üretilmiş araçları kaydediyoruz biz. Resmen ölüme davetiye çıkararak araçlara koltuk ekliyoruz. Yani tüm dünyada araçlardan eksiltme yapılırken bizler çoğaltma yaparak kendimizi kandırıyoruz. Araç 8 kişiye göre yapılmış ama biz 9 kişiye çıkartarak aracın güvenlik donanımlarını bozarak aşırı yük yükümlü ve fren başta olmak üzere çok riskli bir iş yapmış oluyoruz. Peki olur da bir kaza olursa bu durumda bunun sorumlusu kim?

8 kişilik araçlara koltuk eklenmesine izin veren Sanayi Bakanlığı mı? Trafığe çıkmasına izin veren İçişleri Bakanlığı mı yoksa belge veren Ulaştırma Bakanlığı mı? Turizm gibi ciddi getirisi olan bir sektörde böyle riskleri kim göze alabilir soruyorum buradan!

Bir an önce tüm bakanlıklar bu yanıltan dönmeli ve bu araçları orijinaline döndürmelidir. 8 koltuklu araçların D2 belgesinde kullanımına izin verilmesini acilen talep ediyoruz. Değinken istediğim diğer bir konu ise bakanlık ve belediyelerin ayrı ayrı uygulamalarından kaynaklanan iş kayıplarımızın son bulmasıdır. Ulaştırma Bakanlığı D2 belgelili araçlar TÜVTÜRK'ten geçtiği sürece çalışabilir diyor ama İstanbul Büyükşehir Belediyesi bunu kabul etmeyip 12 yaş sınırı getiriyor. Bu araçlar zaten uzun yol gitmiyor. Çok az kilometre yapan



araçlarımız hala yeni bir halde duruyor. Bakımlarını da sürekli yaptırıyoruz. Ama gelgelelim yepyeni araçların çalışma şartlarına. Belediye ısrarla 12 yaşından büyük araçlara belge vermemekte direniyor. Peki o zaman devletin bakanlığı sınır getirmezken belediye neden bize yaş sınırı getiriyor. Bıraksın Ulaştırma bakanlığı bize belge vermesi, biz gider belediyelerle masaya oturur, anlaşırız. Çünkü turizm taşımacılığı yapmamızı sağlayan bakanlık değil büyükşehir belediyesidir. Bakanlığın verdiği belgelerin büyükşehirde hiçbir geçerliliği yok. Tek yetkili büyükşehir belediyesidir. Çünkü bakanlık izin veriyor, belediye ise 12 yaş sınırı var diyor. Sonuçta İstanbul'da turizm taşımacılığı yapmak için bakanlığın değil belediyenin belgeleri geçerli olduğu için 12 yaş sınırına takılıyoruz. Koskoca bakanlık belgeleri İstanbul turizm taşımacılığında işe yaramıyor. Buradan bakanlık yetkililerine de sesleniyorum. Ya verdiğiniz belgelerin ardında durun yada bizi belediyelerin insafına bırakın. Biz gider belediyelerle görüşüp sorunumuzu çözmeye çalışırız. Tüm taşıma modlarına tahditli plaka verildi. Peki neden turizm taşımacısına tahdit verilmiyor? Turizm taşımacılarının hakları neden güvence altına alınmıyor? Neden ülkenin en büyük katma değerini yaratan bir sektör görmezden geliyor? Turizm taşımacılığı sadece bizde değil tüm dünyada yapılıyor. Neden dünyada olan standartlar bizde uygulanmıyor! 2500 cc üzeri binek araç D2 belgesine kaydedilebilirken 8 kişilik araç kaydedilemiyor. Bu kararları masa başında alanlar hangi kriterleri baz alıyor sormak istiyorum. Resmen bir kişinin iki dudağı arasında büyük bir sektörün iflası gerçekleşiyor. Bu kadar kolay olmamalı turizm taşımacılarının iş yapamaz hale gelmesi. Bu kadar kolay olmalı insan hayatıyla 1 koltuk eklenerek oynanması. Bu yanlışlardan acilen dönülmelidir.

Kriz, davranışsal reforma sebep oldu

Bayramların bayram gibi yaşanmadığı iki yıl, bizleri bayram sevincinden çok uzaklaştırdı. Bu yıl normaleşme adına ciddi adımlar atıldı. Beklentiler yüksekti fakat, pandemi sonrası yaşanan savaş krizi, peşine ülkemizde yaşanan ekonomik buhran, hayatın tüm alanlarına vurduğu gibi seyahat sektöründe de derinden etkiledi. İnsanlar, seyahat alışkanlıklarını keyfi olarak gerçekleştirmekten ziyade artık zorunlu durumlarda veya geniş tatil aralıklarında gerçekleştirmeyi tercih etmeye başladı. Bu durumu mevcuttaki listeler de bizlere ispat etmekte.

Perondan zarar ederek çıkma devri bitti

Firma sahipleri ile bir arada geldiğimizde doluluk oranlarından pek çok firma memnun fakat sorun şurada ki örneğin; günde 3 sefer düzenlenir iken, 1 sefere düşüş mevcut. Haliyle 120 koltuk yerine 40 koltuk baz alınıyor, böylelikle doluluk oranı artış sağlamış oluyor. Tek bir sefer belki günü kurtarmaktadır fakat, uzun vadede sektörün çöküşüne işaret etmekte. Otobüsçülük, gider kalemlerindeki artışlardan ötürü perondan zarar ile hareket edecek seferlere uygun bir meslek olmaktan çıkmıştır. Günümüzde bir araç gidiş gelişte 80 yolcu taşırken bu 80 yolcunun gelirinin %75'i gider kalemlerine geçiş sağlanmaktadır.

Trafik sigortasında kötü haber yolda

Karayolu Yolcu Taşımacılığında aracın yaptırmak zorunda olduğu Trafik Sigortası fiyatları, %25'e kadar artması kararlaştırıldı. Büyük otobüslerin Trafik Sigorta fiyatları, neredeyse 1 yıl öncesinin otobüs kasko fiyatına ulaştı.



Milli Servetleri Geri Kazanmalıyız

Mustafa Yıldırım
Sayfa 14'de



Sektör, elindeki kumaşı iyi bir terziye emanet etmelidir

Yalçın Şahin
Sayfa 5'te



Bir haftalık mola

İrem Bayram



Eninde Sonunda Bağlanacaksınız

Emre Ak
Sayfa 14'de



Bir haftalık mola

Cem Türkkan



Paket Tur

Lerzan Bayram
Sayfa 11'de

busworld.

TURKEY ISTANBUL
26-28 MAY 2022

DAVETLİMİZSİNİZ

 **mapar**



MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

MAPAR BURSA

İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi / BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

MAPAR İZMİR

7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10



İstanbul Fuar Merkezi

Bina: Hall 2

Stand: D04

Giresun Seyahat, Hassoy Motorlu vasıtalar aracılığıyla filosunu 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ile güçlendirdi.



Giresun Seyahat filosuna 2 adet Mercedes-Benz Travego 2+1 ekledi

Mercedes-Benz Türk, Giresun Seyahat tarafından satın alınan 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1'i teslim etti. Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin desteği ile satışı yapılan araçlar için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir tören düzenlendi.

Sehirler arası yolcu taşımacılığı alanında 2005 yılından bu yana faaliyet gösteren Giresun Seyahat, Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı 2 adet 2022 model Travego 16 2+1 ile müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artırmayı hedefliyor.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin desteği ile Mercedes-Benz Türk Bayisi Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı yapılan 2 adet Travego 16 2+1 için Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir teslimat töreni düzenlendi. Gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Kadir Sargın ve Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından, Giresun Seyahat firma ortakları Mustafa Toraman ve Nurettin Tuzcu'ya teslim edildi.

Giresun Seyahat firma ortağı Mustafa Toraman, törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Giresun Seyahat olarak hizmet kalitemizi her zaman daha iyiye doğru taşıyoruz. Bu doğrultuda yolcularımızın güvenliği ve konforu için yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2.El değeri, yakıt tasarrufu, servis ağı, konforu ve Mercedes-Benz Türk Bayisi Hassoy Motorlu Vasıtalar'ın bu süreçte bizimle yürüttüğü sıcak ilişki nedeniyle Travego'yu tercih ettik. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Hassoy Motorlu Vasıtalar'ın değerli ekibine ve Mercedes-

Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyorum."

Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ise, "Kullanıcılarımızın talepleri doğrultusunda yenilenen araçlarımıza; benzersiz güvenlik donanımları, yolcu, muavin ve sürücü konforunu artıracak birçok özellik eklendi. Özellikle sürücü konforunu en ideal noktaya taşıyan otomatik vites özelliği, yeni araçlarımızda yakıt sarfiyatını yüzde 4'e varan oranlarda düşürüyor. Yeni araçlarının Giresun Seyahat'e bol kazanç getirmesini ve hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.



Kurumsal Yönetim Ödülleri'nde Doğu Otomotiv geleneği devam etti

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği'nin (TKYD) düzenlediği 14. Uluslararası Kurumsal Yönetim Zirvesi kapsamında gerçekleştirilen "Kurumsal Yönetim Ödülleri" sahiplerini buldu.

Bu yıl 12'incisi düzenlenen ödül organizasyonunda, BİST'te yer alan şirketlerin bir önceki yıl içinde elde ettikleri 'Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları' temel alınarak yapılan değerlendirmeye göre, Doğu Otomotiv 97 puanla 'En Yüksek Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu'na sahip 3'üncü şirket oldu.

Bu dereceyle Doğu Otomotiv, 2018 yılından bu yana bu kategoride ilk 3 sırada yer alarak büyük bir başarıya daha imza atmış oldu.

Doğu Otomotiv daha önce de TKYD tarafından, 2016 ve 2017 yıllarında 'Yönetim Kurulu Kategorisinde En Yüksek Derecelendirme Notuna Sahip Şirket' ödülüne layık görülmüştü.

TKYD tarafından düzenlenen ve Kurumsal Yönetim Zirvesi kapsamında verilen Kurumsal Yönetim Ödülleri, iyi uygulamalara dikkat çekerek şirketleri teşvik etmeyi amaçlıyor.



Otobüs işletme Sahipleri Derneği (OİSD) Ankara'da kamu kurumlarını ziyarete başladı**Sektörün patronları Ankara'da çalışmalarına hızlı bir başlangıç yaptı**

Yakın zamanda firma sahipleri tarafından kurulan sivil toplum örgütü (OİSD) Otobüs İşletme Sahipleri Derneği, ilk yönetim kurulu seçiminin ardından görev dağılımlarını yapıp hızlıca işe koyuldu.

Ankara'da önemli ziyaretler gerçekleştirilen yönetim, Ankara Zabıta Daire Başkanı ve BUGSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, BUGSAŞ Genel Müdürü Metin Alkaya, Karayolları Düzenleme Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor, Emniyet Müdürlüğü Trafik Daire Başkanı Mehmet Yavuz, ve Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran'ı ziyaret etti. Çok olumlu bir atmosferde gerçekleşen görüşmelerde öncelikle derneğin amacı ve faaliyetleri ile ilgili kurum yetkililerine detaylı brifing verildi. Sezonun başlamasıyla birlikte



yaşanan ve oluşabilecek sıkıntıları masaya yatıran OİSD yönetimi, çözüm önerilerini dile getirdi.



Ziyaretler kapsamında OİSD Yönetim Kurulu Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran'ı makamında ziyaret etti.



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.



Yeni Mercedes-Benz Tourrider İnovasyon Ödülü'nü kazandı

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Yeni Tourrider, "Busplaner Innovation Award 2022" ödülüne lâyık görüldü.

Ürün kalitesine yüksek önem veren Kuzey Amerika pazarının ihtiyaçları doğrultusunda özel olarak geliştirilen ve Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Yeni Tourrider, lansmanı kısa bir süre önce gerçekleştirilmesine rağmen önemli bir ödül kazandı. Yeni Tourrider, busplaner dergisinin okuyucuları tarafından "busplaner Innovation Award 2022" ödülüne lâyık görüldü. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilip, ihraç edilen ve karoseri paslanmaz çelik malzemeden üretilen Tourrider için Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda yeni bir üretim binası inşa edildi. Mercedes-Benz markasının Amerika pazarı için Hoşdere'de ürettiği ilk otobüs olan Tourrider, fabrikanın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs unvanına da sahip. Sadece Kuzey Amerika pazarında satılacak olan Yeni Tourrider'in AR-GE çalışmalarının önemli bir bölümü Hoşdere Otobüs Fabrikası AR-GE Merkezi tarafından gerçekleştirildi. Fark yaratan özellikler Business ve Premium olmak üzere iki versiyonla pazara sunulan Tourrider; Aktif Fren Asistanı (ABA 5), Yan Görüş Asistanı, Dikkat Asistanı, Şerit Takip Asistanı, Hız Kontrolü ve



daha fazlasını içeren bir dizi yeni teknoloji güvenlik sistemi ile donatılırken, aracın kalbinde Daimler Truck global motor ailesinden 6 silindire Mercedes-Benz OM 471 motor yer alıyor. Yeni Mercedes-Benz Tourrider, yaya algılamaya özelliğine sahip Active Brake Assist 5 (ABA 5) ile donatılan ilk yolcu otobüsü. Her iki versiyonda da otobüslerde kullanılan dünyanın ilk acil fren asistanı standart olarak sunuluyor. Sürüş destek sistemi, sabit ve hareketli engellere ek olarak, sistem sınırları içindeki insanları da algılayarak otobüs durana kadar otomatik olarak acil fren yapıyor. Ayrıca Active Brake Assist 5, radar tabanlı mesafe takip işlevine de sahip. Araçta bulunan 360 derece kamera sistemi manevra anında ve dar alanlarda kusursuz bir çevre görüşü sunuyor. Mercedes-Benz

Tourrider, herkese son derece rahat ve konforlu bir oturma alanı sunuyor. Tourrider Premium, isteğe bağlı olarak benzersiz Top Sky Panorama cam tavan ve buna uygun bir tavan aydınlatma sistemi ile de donatılabilir. Kabinin sağ ve sol tarafı boyunca, bagaj raflarının altında ve cam çitalarının altında LED şeritler yer alıyor. Gece sürüşlerinde ise isteğe bağlı sunulan ortam aydınlatması, benzersiz bir görsel şölen oluşturuyor.



Sektör, elindeki kumaşı iyi bir terziye emanet etmelidir

Mayıs sonunu da getirdik. Haziran ayına başlangıç yapıyoruz. Haziran ayının kıymeti bizim sektörümüz için oldukça önem taşımakta. Yaz ayının habercisi bu ay, aynı zamanda okulların kapanmasıyla birlikte sezon başlangıcının da habercisi. Bu sayıdaki yazım ile beraber, tüm sektör paydaşlarımızın 2022 sezonunun bol bereketli, sorunsuz bir şekilde, tabii her sayı dile getirmiş olduğum önlemlerin de alınmış olduğu bir sezon temennisi ile geçmesini ümit ediyorum.

İyi bir sezon beklentisi içerisindeyim. Şehirlerarası kısımda sefer sayılarının artan maliyetler sonucu azalması ile birlikte, mevcut seferlerin doluluk oranlarını ciddi oranda sağladığı günler içerisindeyiz. Turizm sektörü için de kültür turları bayram tatili ile başlamış fakat, son iki yılda net bir şekilde zarar yazan bir sektör olduğundan ötürü maksimum karlılığın sağlanması için, Ukrayna-Rusya arasındaki krizinde çözümlenmesi ile beraber, yabancı turist girişinin de artışı sağladığı bir yaz olarak geçmesi bunalım havasında geçmiş olan iki yılı, turizmcilerimiz için aydınlatacaktır.

Ağır bir pandemi sürecinden geçtik, peşinen gelen savaş krizi ile beraber, otomotiv sektörü içerisinde bulunan tüm araçlarda ve bu araçların bileşenlerinde ciddi oranda tedarik problemleri yaşamaktayız. Tedarik zincirinde yaşanan sorunlar nedeni ile üretici markalar, istek dahilinde veya haricinde ciddi oranda fiyat artışı gerçekleştirdi. Bu noktada biz Mapar Otomotiv olarak, ikinci elin değerini araçlarımızı baştan aşağı yenileyerek, değer artışına katkıda bulduk. Yenileme projemiz dahilinde ilk etapta ortalama 5 yaş civarı araçlarımızı projeye dahil etmekteydik fakat, pazarın talebi doğrultusunda bizler, 15 yaşa kadar erişen araçlarımıza revizyon desteği vererek kıymetini artırmayı hedeflemekteyiz. Pazarı incelediğimizde araç

sayısındaki düşüklüğün sebebi dolayısı ile yenilediğimiz 15 yaşındaki araçlarında pazara sürüleceğini tahmin etmekteyiz. Sektörümüzdeki tüm araç sahipleri ellerindeki araçların kıymetlerini bilmelidirler. Çok iyi bir kumaşı, işinin ehli terzilerde diktirip, eski model araçlarını piyasa içerisinde kullanmalıdır. Sektör içerisinde bu durum çok önemli noktaya ulaşmış bulunmaktadır. Borcu bulunmayan, parasını kazanan araçları, çok cüzi rakamlar ile yenileyerek, tekrar hayata kazandırmalıyız. Biz Mapar Otomotiv'in son dönem içerisindeki öncelikli ilkesi hayata geri döndürme işlemleri. Şu an belirli başlı firmalarımız ile adetli çalıştığımız firmalarda bulunmakta, filo bazlı olarak da ciddi oranda dönüşüm projelerini sürdürmekteyiz. Piyasa içerisinde çalışan araçlarımızın da her geçen gün gerekli kontrollerini yaparak, kullanıcı yorumlarını alarak, iyileştirmeler ile de revize işlemlerimizi sürdürmekteyiz. Bu revize işlemlerimizin hız kazanması ile birlikte, her türlü ihtiyaç olarak geçmesi bunalım havasında geçmiş olan iki yılı, turizmcilerimiz için aydınlatacaktır.

Tüm okurlarımızı yazımın başında belirttiğim gibi bol kazançlı bir sezon geçirmeleri ümidi ile sevgi ve saygıyla selamlıyorum ...



Yalçın ŞAHİN

PRESTİJ, KAZANDIRIR

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

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

TEMSA'dan 3 firmaya 17 adet Maraton VIP teslimatı

TEMSA yurt içinde araç teslimlerine hız verdi. Maraton VIP ile şehirlerarası ulaşım şirketlerinden tam not alan şirket, Dae Turizm'e 10 adet, Niğde Aydoğan Turizm'e 4 adet ve Yükseller Aksaray Birlik Turizm'e 3 adet olmak üzere toplamda 17 adet Maraton VIP otobüs teslim etti.

TEMSA Ulaşım Araçları, ihraç ettiği otobüslerle yurtdışında atağa geçerken yurtiçinde de araç parkını genişletmeyi sürdürüyor. Turizm sezonunun açılmasıyla birlikte filolarını büyütme giden şirketlerin tercihi yine TEMSA oldu. TEMSA son olarak, Dae Turizm'e 10 adet, Niğde Aydoğan Turizm'e 4 adet ve Yükseller Aksaray Birlik Turizm'e 3 adet olmak üzere toplamda 17 adet Maraton VIP otobüs olmak üzere toplamda 4 adet otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

DAE TURİZM FİLOSUNA 10 ADET MARATON VIP EKLEDİ

Kamil Koç'un Bodrum işletmeciliğini yürüten Dae Turizm, filosuna 10 adet Maraton VIP kattı. Araçlar Adana'da düzenlenen törenle Dae Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Coşkun, Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun'a TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ tarafından teslim edildi.



TERCİHİMİZ YİNE TEMSA OLDU

TEMSA Maraton VIP yatırımlarına yönelik açıklamalarda bulunan Dae Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun, "Yeni aldığımız Maraton VIP araçlarımız yine Kamil Koç filosunda hizmet verecek. Bodrum, Çeşme, Özdere hattında çalışacak. Filomuzun tamamı TEMSA marka araçlardan oluşuyor. 23 adet Safir aracımız bulunuyor. 10 adetlik Maraton VIP yatırımı ile bu sayı 33'e ulaştı. Filomuzdaki TEMSA araçlardan duyduğumuz memnuniyet yeni yatırımlarımızı da TEMSA'dan yana tercih etmemize vesile oldu.

Maraton tercihimizde teknolojik açıdan üst düzeyde bir araç olması etken oldu. Ayrıca Maraton kullanıcıları ile yaptığımız görüşmelerde yakıt tüketimi konusunda duyulan çok yüksek bir memnuniyet seviyesi var. Yeni kullandıkları motor teknolojisi sayesinde "Yakıtta cimri bir araç" olması çok cazip, düşük yakıt tüketimi var. TEMSA'nın satış sonrası süreçlerinden de oldukça memnunuz. Kaptanların duyduğu memnuniyette yeni yatırımlara ışık tutuyor. Yıl sonuna doğru filodaki tüm araçları yenileme planımız var. Eylül-Ekim gibi filonun tamamını yenilemiş olacağız Gönülmüz TEMSA'dan yana" dedi.

DAE TURİZM'İN FİLOSUNUN TAMAMI TEMSA

TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ ise, filonun tamamı TEMSA marka araçlardan oluşan Dae Turizm'e 10 Maraton VIP teslimatı gerçekleştirilmesinin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, "Bu yıl Ramazan Bayramı ile birlikte sezon açıldı. Bayram sürecinde yolculuk talebinden de firmalar memnun. Sezondan da beklentiler yüksek. Bu beklentiler doğrultusunda firmalar yeni yatırımlarla filolarını güçlendiriyor. Dae Turizm'de seyahatlerde konfor düzeyi

yüksek hizmet sunabilmek adına Maraton VIP yatırımında bulundu. Filonun tamamının TEMSA marka araçlardan oluşması da bizleri ayrıca gururlandırıyor. Maraton VIP araçlar, Kamil Koç filosunda hizmet verecek. Yeni araçların hem Dae Turizm'e hem de Kamil Koç'a hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Dae Turizm ile iş birliğimiz artarak devam edecek" dedi.

NİĞDE AYDOĞANLAR TURİZM'E 4 ADET MARATON VIP

2004 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Niğde Aydoğanlar Turizm filosunu 4 adet Maraton VIP ile güçlendirdi. Araçlar Adana'da düzenlenen törenle Niğde Aydoğanlar Turizm'e teslim edildi. Törene Niğde Aydoğanlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan ve TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ katıldı. Niğde Aydoğanlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan, TEMSA Maraton VIP yatırımı ve sektörde ilgili açıklamalarda bulundu.

YIL SONUNA KADAR 11 ARAÇLIK YATIRIM

2012 yılından sonra ilk kez TEMSA yatırımına yöneldiklerini belirten Murat Aydoğan, "Yeni TEMSA Maraton VIP araçların konfor düzeyini beğendik. Yakıt tüketimine de yönelik çevremizdeki arkadaşlarla görüşmelerde bulduk. Onların da araçtan duydukları memnuniyeti görünce TEMSA Maraton VIP yatırımına yöneldik. Araçların bagaj kapasitelerinin de beklentilerimize uygun olması bizi mutlu etti ve 4 adet Maraton VIP 2+1 araç yatırımında bulduk" dedi. Yıl sonuna kadar 11 adetlik otobüs yatırımı planladıklarını bunun 6'sının yine Maraton VIP olmasını istediklerini belirten Murat Aydoğan, "Yeni yatırım artık bir zorunluluk haline geldi. Araçların fiyatları sürekli artıyor. Yeni araca yetişmek daha güç oluyor. Araçlar da arsa gibi sürekli değerleniyor. Eski araçların servis, yedek parça ve bakım maliyetlerinin artması ayrıca yeni model araçların daha düşük yakıt tüketimine sahip olması yeni araçlara yöneliyor. Yeni aldığımız araçlarla filomuzdaki otobüs sayısı da 30'a çıkmış oldu" dedi.

YENİ YATIRIMLARLA MALİYETLERDE KONTROL ALTINA ALINABİLİYOR

TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ, Niğde Aydoğanlar Turizm'in tamamı özmal araçtan oluşan bir filo ile hizmet verdiğine dikkat çekerek, "Firma yeni araçlarla filosunu büyütüyor. 4 Maraton VIP yatırımının yanı sıra yeni Maraton yatırımları da yapmayı planlıyor. Maraton VIP araçlarımız düşük yakıt



tüketiminin yanı sıra, bagaj genişliği ve konfor düzeyi ile sektör mensuplarında memnuniyet yaratıyor. Yeni yatırımlarla firmalar bir anlamda zorlu süreçlerde maliyetlerini kontrol altına alma imkanına sahip olabiliyorlar. Niğde Aydoğanlar

Turizm'e yeni Maraton VIP araçlarımızın hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

YÜKSELLER AKSARAY BİRLİK FİLOSUNA 3 ADET MARATON VIP KATTI

TEMSA Yükseller Aksaray Birlik Turizm'e 3 adet Maraton VIP teslimatı gerçekleştirdi. Araçlar Adana'da düzenlenen törenle Aksaray Birlik Turizm sahibi Ayhan Yüksel'e TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ tarafından teslim edildi. Yükseller Aksaray Birlik Turizm firma sahibi Ayhan Yüksel yeni yatırımlar ve sektördeki gelişmelere yönelik açıklamalarda bulundu. 50 yılı aşkın süredir taşımacılık alanında olduklarını ve bu işin baba mesleği olduğunu belirten Ayhan Yüksel, "2008 yılında şehirlerarası alanına adım attık. Şehirlerarasının yanı sıra turizm taşımacılığı ve personel servis taşımacılığı işimiz bulunuyor. Turizm ve servis işi ile birlikte 50 civarında aracımız bulunuyor" dedi.

ARTAN MALİYETLERİMİZDE TERCİHİMİZ MARATON VIP OLDU

Yükseller Aksaray Birlik Turizm filosunda 17 araç bulunduğunu ve bu araçların 3 adetinin 2018 model Safir araç olduğunu belirten Ayhan Yüksel, "TEMSA Maraton tercihimizde bagajının geniş olması, yolcu için konfor düzeyinin yüksek olması etken oldu. Çevremizdeki pazar araştırmamız sonucunda, Maraton aracının düşük yakıt tüketimi olduğu geri bildirimini aldık. Bu artan maliyetler çerçevesinde bizim tercihimizde çok önemli bir unsur oldu" dedi.

PLANIMIZDA 2 MARATON YATIRIMI DAHA VAR

Yeni otobüs yatırımına yönelik yine planlarının olduğunu belirten Ayhan Yüksel, "2 Maraton daha yatırım planımız var. Biraz önümüzü görmemiz gerekiyor. Sek-



tör için kamu biletteki KDV oranının yüzde 18'den yüzde 8'e iyi çekilmesi olumlu yönde etki eder" dedi.

SATIŞ ÖNCESİNDE DE SONRASINDA MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDAYIZ

TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ, Yükseller Aksaray Birlik Turizm sahibi Ayhan Yüksel ve ailesinin çok uzun yıllardır taşımacılık alanında olduğunu belirterek, "Ailenin bütün işi taşımacılık. Bu işe yatırım yaparak işlerini büyütme hedefliyorlar. Bu hedef doğrultusunda da tercihleri Maraton VIP oldu. Filolarında da 3 Safir aracımız bulunuyor. Biz iş birliği sürecinde hem satış sırasında hem de satış sonrasında müşterilerimizle diyalog halinde olmaya özen gösteriyoruz. Bu yakın diyalog yeni iş birlikleri getiriyor. Yeni Maraton VIP araçlarımızın Yükseller Aksaray Birlik ailesine hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



ŞEREF OTO

Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı
No:146/A Çankaya/ANKARA
0312 284 81 81





19 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

GELECEK GENÇLİKLE YÜKSELECEK

19 Mayıs Atatürk'ü Anma
Gençlik ve Spor Bayramı Kutlu Olsun.



**İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI
EMNİYET YOLCU VE KARGO
TERMİNALİ**



Gösterdiğin yolda, hiç yorulmadan ilerliyoruz.

Mustafa Kemal Atatürk'ün, Samsun'a attığı adımlarla başlayan milli mücadelede milyonlarca insan yorulmadan mücadele etti. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, 103 yıldır Mustafa Kemal Atatürk'ün gösterdiği yolda bir an bile yorulmadan ilerliyoruz. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





BANDIRMA
19MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI
Kutlu Olsun

@turkkanturizm
turkkanturizm
turkkanturizm

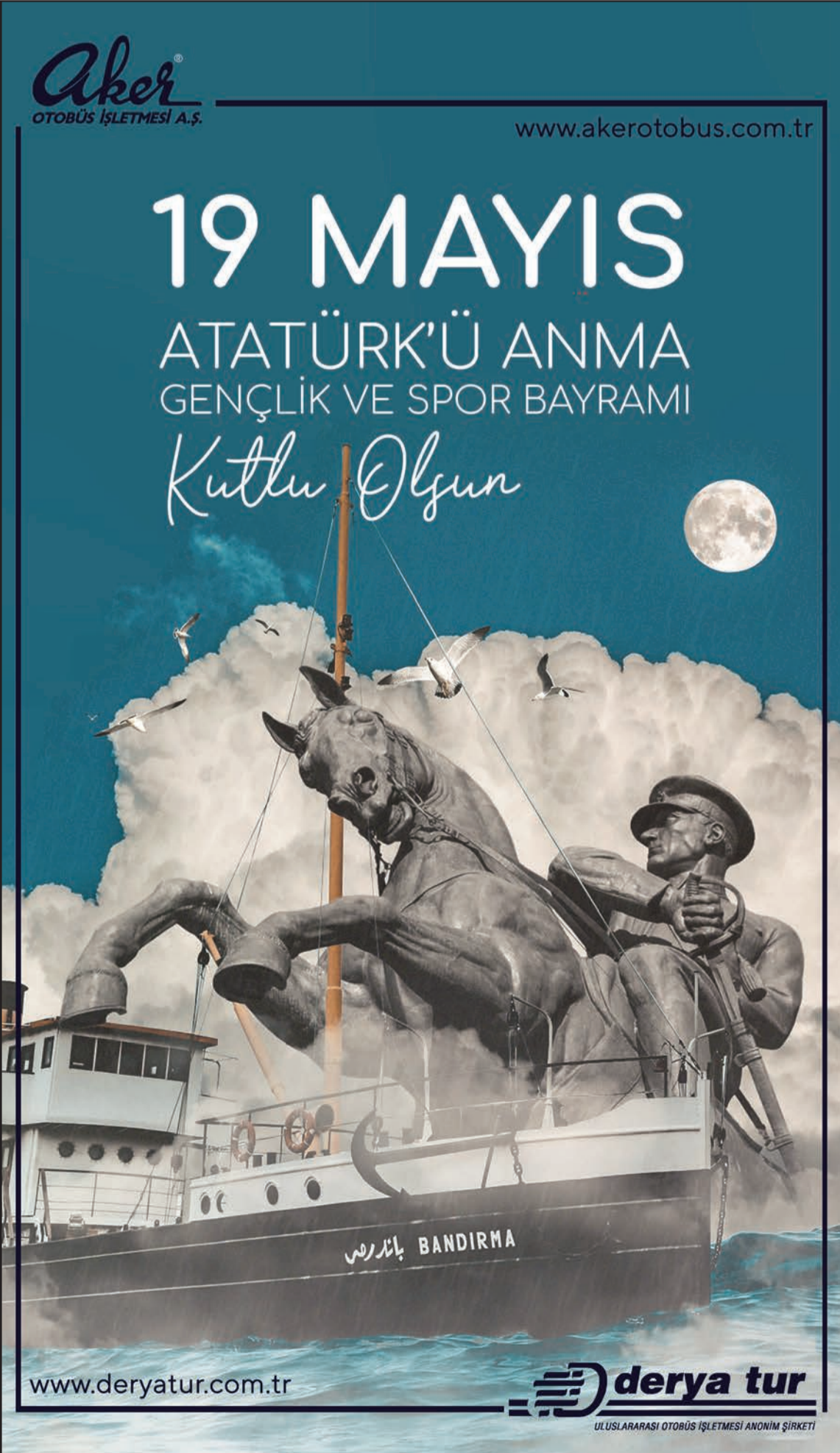
TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

www.turkkanturizm.com



19 MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI
Kutlu Olsun

systemtransport



Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

www.akerotobus.com.tr

19 MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI
Kutlu Olsun

www.deryatur.com.tr

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ



19 MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA, GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI
Kutlu Olsun

MINI TUR
www.minitur.com





IVECO BUS E-WAY'ın Sevilla Başarısı

IVECO BUS, beş adet 12 metrelik elektrikli E-WAY'ı Sevilla'nın Kentsel Ulaşım filosunu daha temiz ve sürdürülebilir kılmak için teslim ediyor. E-WAY, sıfır salınım, sessizlik ve yolcular ile sürücüler için daha konforlu bir deneyim ile kentsel yaşamı iyileştiriyor.

IVECO BUS, Sevilla'nın Kentsel Ulaşım (TUSSAM) filosunu daha temiz ve sürdürülebilir kılmasına yardımcı olacak beş adet 12 metrelik elektrikli E-WAY otobüsü teslim ediyor.

IVECO BUS, İspanya ve Portekiz Bölgesi Satış Sorumlusu Fabrizio Toscano, açıklamasında IVECO BUS'ın elektrikli teknolojisinin çok yönlülük ve işletme maliyetlerinden taviz vermeden kaliteli, konforlu, temiz ve sürdürülebilir bir hizmet sağladığına dikkat çekti. Toscano aynı zamanda İspanya'daki bu ilk siparişin kendilerine ve tam elektrikli modellerine yönelik bir güven işareti olduğunu belirtti. E-WAY, ulaşımda karşılaşılan tüm zorluklara uygun

teknolojisi ile çözüm sunan, hâlihazırda Fransa, Norveç, Lüksemburg, Avusturya ve Almanya'da başarı ile hizmet veren bir sürdürülebilir hareketlilik çözümü.

Elektrikli E-WAY: Sıfır salınımla muhteşem performans E-WAY ile IVECO BUS, 4 farklı uzunluk (9.5, 10.7, 12 ve 18 metre) ve iki şarj seçeneği (Yavaş gece şarjlı ya da pantografla hızlı şarj) sayesinde pazardaki en kapsamlı elektrikli otobüs ürün yelpazesini sunuyor.

20 Yılı aşkın deneyimin ürünü olan ve tüm günü tek şarjla çıkarabilen E-WAY iyi bir menzil / yolcu kapasitesi oranı sunuyor. 12 Metrelik E-WAY ile yapılan ve TÜV Nord tarafından sertifikalandırılan rekor denemesinde E-WAY tek şarj ile 543 kilometre yol kat etti.



Mercedes-Benz Türk Adana'nın Yıldız Kızları ile buluştu

Yıldız Kızlar'ın kişisel gelişimine destek veren Mercedes-Benz Türk yetkilileri, son olarak 14 Mayıs'ta Adana'da Yıldız Kızlar'la bir araya geldi.

Mercedes-Benz Türk'ün, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile 17 ilde 200 kızı destekleyerek 2004 yılında hayata geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" programı, güçlenerek büyümeye devam ediyor. Türkiye'de kadınların her alanında erkeklerle birlikte, eşit sosyal ve ekonomik şartlarla çalışabilmesi hedefiyle başlatılan programda, her yıl 200'ü üniversite öğrencisi olmak üzere 1.000 kız öğrenci Mercedes-Benz Türk'ten eğitim bursu alıyor. Öğrenciler eğitim bursuna ek olarak, kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik hazırlanan çeşitli programlara da katılıyorlar.

Mercedes-Benz Türk yetkilileri, Her Kızımız Bir Yıldız programı kapsamında, bursiyerlerin kişisel gelişimlerine destek olmak amacıyla "Yıldız Kızlar"ı yaşadıkları illerde de ziyaret ediyorlar. Bu doğrultuda 14 Mayıs 2022 tarihinde Adana'da düzenlenen ziyarette bursiyerlerin katılımı ile kişisel gelişim atölyesi düzenlendi. Atölye çalışmasına katılan Adana Yıldız Kızlar çok verimli bir gün geçirdiklerini söyleyerek, iletişim becerilerinin geliştiğini, özgüvenlerinin ve kendilerini ifade yeteneklerinin güçlendiğini

belirttiler. Mezun yıldız bursiyerlere iş alanında fırsatlar yaratılıyor

Her Kızımız Bir Yıldız programından burs alarak eğitimi tamamlayan öğrenciler, Mercedes-Benz Türk'te istihdam edilme olanağına da kavuşuyorlar. Şirkette üretimde çalışan kadınların yüzde 20'sini, Her Kızımız Bir Yıldız programı ile eğitimlerini tamamlayan öğrenciler oluşturuyor. Mercedes-Benz Türk cinsiyet eşitliği için çalışıyor 2021 yılında ofis çalışanlarındaki kadın oranı yüzde 30'un üzerinde olan Mercedes-Benz Türk, kadın istihdamı konusunda çatı şirketi Daimler Truck'ın hedefleri ile aynı paralelde ilerliyor. Şirket içinde cinsiyet eşitliği sağlanabilmesi için çeşitli hedefler koyan Mercedes-Benz Türk, bu hedeflerin uygulanmasını da takip ediyor. 2008 yılında başlatılan "Farklılıkların Yönetimi" çerçevesinde kapsamlı çalışmalar yürüten şirket; Daimler Truck'ın "Küresel İlkeler Sözleşmesi" ve "Sosyal Sorumluluk Prensipleri"ni imzalayarak ve "Davranış Yönetmeliği"ni yayımlayarak cinsiyet eşitliğini en üst düzeyde taahhüt etmeyi garanti altına aldı.



Mengerlerden Arda Tur'a Turismo 16

Yurtdışı hatlarıyla sektörde hizmet veren Arda Tur, 2022 yılı yatırımlarını Mengerler ile sürdürmeye devam ediyor. Sektörün güçlü oyuncusu Arda Tur, 1 adet Mercedes-Benz Turismo yatırımı

yaptı. Aracın anahtarlarını Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından teslim alan Arda Tur Genel Müdürü Kansu Torun, yıl içerisinde yatırımlarının devam edeceğinin sinyalinide verdi.



Onur Global Otokar'ı Tercih Etti

Yatırımlarıyla adından sıkça söz ettiren Onur Global filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Yeni yatırım tercihini Otokar Mega Sultan'dan yana kullanan firma yeni aracını bugün filosuna kattı.

Otokar Bayi Güneş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Güneş, Şirket Müdürleri Ali Can ve Halis Kolukısa araçların anahtarlarını Onur Global Yönetim Kurulu Başkanı Sercan Onur Gürlük ve Filo Müdürü Yunus Karayigit'e teslim etti.

PAKET TUR

Havaların ısınması, yaz turizmini canlandırmaya sebep oldu. Dolayısıyla tüketiciler türlü sözleşme türleriyle tatillerini seçmeye başladılar. Bu türlerden biri de paket tur ile yapılan tatiller.

Paket tur dediğimizde ne anlamalıyız? Paket turlar en az bir gece konaklama içeren ya da en az 24 saati içeren turlardır. Bu turların paket diye anılmasının sebebi ulaşırma ve konaklamayı çoğunlukla birlikte içermesidir.

Peki tatil paketlerini alırken tüketicinin dikkat etmesi gereken noktalar nelerdir? Öncelikle, mevzuat paket tur düzenleyicisine broşürleri düzenlemesi açısından önemli görevler yüklemiştir. Şöyle ki, bir paket tur kataloğu sözleşmenin esaslı noktalarını mutlaka içermelidir. Turun KDV dahil toplam fiyatı, tur programı, yemek programı, ücrete dahil olan ya da olmayan hizmetler, konaklanacak yerin özellikleri, ulaşımda kullanılacak aracın özellikleri broşürde bulunması zorunlu bilgilerden bazılarıdır. Broşürün tek amacı tanıtım değildir aynı zamanda üzerinde yer alan bilgiler tur düzenleyiciler açısından bağlayıcıdır. Yani her ne kadar üzerinde "tarafımızca değişiklik yapma hakkı saklıdır" benzeri beyanlar bulursa da değişiklik yapmaları ancak tüketicinin kabulü ile mümkündür.

Eğer paket tur düzenleyicisi kalınacak yerde ya da ulaşırma aracında bir değişikliğe gitmişse, bunu yurt içi turlar için en az 24 saatten önce, yurt dışı turlar için en az 48 saat önce tüketiciyle paylaşmak durumundadır. Eğer tüketici kabul ederse sözleşme aynen devam eder. Ancak tüketici bu değişikliği kabul etmezse

seçimlik haklarından birini kullanabilir. Bu haklar; paket tur düzenleyicisi tarafından sunulan, eşit veya daha yüksek değerde başka bir paket tura ek bir bedel ödemeksizin katılma, fiyat farkının kendisine iade edilmesi şartıyla daha düşük değerde bir paket tura katılma ya da herhangi bir tazminat ödemenin sözleşmeden önceki dönemdir. Yani kabul etmek istemediği bir değişiklik olması durumunda tüketici tatile bir gün kalmış olsa bile herhangi bir kesinti olmaksızın ödediği tüm bedeli iade olarak sözleşmeden dönebilir.

Bunun tek istisnası, ücrette yüzde 5'ten fazla olmayan değişikliklerdir ki bu değişikliği yapabilmeleri için de ya dövizde beklenmeyen bir artış ya yakıtta beklenmeyen artış ya da vergi benzeri devlet alacaklarında beklenmeyen artış olması gerekir. Bu sebeplerden yapılacak yüzde 5'i geçmeyen artışlar açısından yukarıda sayılan seçimlik hakların kullanılması mümkün değildir. Ancak daha fazla bir artış bulunması durumunda tüketici yine aynı seçimlik haklarını kullanabilecektir.



Av. Lerzan BAYRAM



Isuzu Fransa'da 1000 adetlik satışa ulaştı

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlardaki başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. 2021 yılı sonu itibarı ile sadece Fransa pazarına toplam 1000 midibüs ve otobüsün teslimatını gerçekleştiren Anadolu Isuzu, sembolik bir dönüm noktası olarak kabul ettiği bu başarısını Valence kentinde düzenlenen özel bir etkinlikte kutladı. Etkinliğe Anadolu Isuzu'nun Fransa distribütörü Fast Concept Car yöneticilerinin yanı sıra bu ülkedeki iş ortakları, müşterileri ve Fransız otomotiv sektörünün temsilcileri katıldı. Etkinlikte bir konuşma yapan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, şunları söyledi:

"Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu olarak 2021 yılı midibüs ve otobüs ihracatında şirketimiz için tarihi rekorlara imza attığımız bir yıl oldu. Bu yıl 18. kez midibüs ihracat şampiyonu olduk. Yurt dışında yeni pazarlara açılırken mevcut pazarlardaki varlığımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Fransa bizim için en öncelikli pazarlardan biri konumunda. 2015 yılından itibaren Fransa distribütörümüz olan, her geçen yıl pazar payını artıran Fast Concept Car ile daha büyük hedeflere ulaşma yolunda bir dönüm noktası olarak gördüğümüz bu başarıdan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Fransa pazarında Fast Concept Car ile bugüne dek birçok ilke imza attık. İlk tam elektrikli otobüsümüz olan NovoCITI Volt'u geçen yıl Fransa'ya ihraç ettik. NovoCITI Volt ailesini bu yıl yeni modellerle büyüteceğiz. Yine Avrupa'da 'Yılın Sürdürülebilir Otobüsü 2022' ödülünün sahibi olan Kendo CNG alternatif yakıtlı otobüsümüzün en fazla talep gördüğü pazarlar arasında Fransa ilk sırada. Kendo, %100 Biogas uyumlu CNG motoru sayesinde daha çevreci özelliği ile temiz emisyon sağlıyor. Yakıt tasarrufunda da önemli avantajlar sunan Kendo, sunduğu konfor ve fonksiyonellik sayesinde hem servis taşımacılığı hem de turizm taşımacılığı alanlarında ideal çözüm sunmaktadır.



mapar'a iki ödül birden

1980 yılında çıktığı yolda birçok ödüle layık görülen sektörün en önemli aktörü **mapar** geçtiğimiz hafta iki ödül birden alarak kalitesini bir kez daha tesciledi.

En Quality Otomotiv Firması Ödülü Mapar Otomotiv'e verildi.

1980 yılında kaliteli hizmet anlayışıyla çıktığı bu yolda birçok ödüle layık görülen sektörün en önemli aktörü Mapar Otomotiv'e, bir ödül de Quality Of Magazin Dergisi tarafından verildi.

Düzenlenen ödül töreninde Mapar Otomotiv "En Quality

Yılın İş Adamı Yalçın Şahin

Klass Magazin 18. Yılı büyük bir ödül töreni ile kutladı. Birçok dalda ödülleri verildiği muhteşem gecede "Yılın İş Adamı" ödülüne Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin layık görüldü. Swissotel The Bosphorus İstanbul'da gerçekleşen gecede ödülü Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin adına Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, ünlü sanatçı Orhan Gencebay'ın elinden aldı. Hıdır Erdi Şahin ödül gecesinde yaptığı kısa konuşmada, davetlilere Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in selamını iletirken Yılın İş Adamı ödülüne layık gören başta Klass Magazin ve jüri üyelerine teşekkür etti.



"En İyi Haber Merkezi Ödülü" Demokrasi Meydanı programına verildi. FOX Haber Genel Yayın Yönetmeni Doğan Şentürk, ödülünü Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in elinden aldı.

Otomotiv Firması" seçildi. Ödülü Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin aldı. Törende kısa bir konuşma yapan Yalçın Şahin, bizleri bu ödüle layık gören başta Quality Of Magazin Dergisi sahibi Salih Keçeci olmak üzere jüri üyelerine ve misafirlere teşekkürlerimi sunuyorum dedi. Aynı gece "En İyi Haber Merkezi Ödülü" ise İsmail Küçükkaya'nın sunduğu Demokrasi Meydanı programına verildi. FOX Haber Genel Yayın Yönetmeni Doğan Şentürk, ödülünü Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'den aldı.



Yalçın Şahin Quality Of Magazin ödül gecesine eşi Gülhanım Şahin ile birlikte katıldı.

Trafik Sigortalarında 2 önemli değişiklik

Biliyorsunuz ki Trafik Sigortası Zorunlu Bir Polişe olup, kaza esnasında karşı tarafa verilen Maddi -Bedeni Zararları karşılamaktadır. Kusurlu tarafında trafik sigortası Üçüncü Kişilerin mal ve bedenindeki zararları tazmin etmektedir.

Daha önce gerçekleştirdiğimiz canlı yayında ve gazetemizde haber olarak iletmiştik. Trafik sigortalarında değişiklik yapmak yetkisi kanun ile SEDDK'ye (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme Denetleme Kurumu) yetki verilmişti. SEDDK'dan yayımlanan kararlar Trafik Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte değişiklik yapıldı. Değişiklik 17.05.2022 tarihinde Resmî Gazete'de yayımlandı.

TRAFİK SİGORTASI AZAMI PRİMLERİ %25 ARTIRILDI,
Artan maliyetler ile birlikte sigorta şirketleri hasar tazminlerinde artışı da öne sürerek trafik sigorta primlerinin arttırılmasını istiyorlardı. Yapılan değişiklik ile Trafik Sigortası Azami Primleri mayıs ayı primlerine göre %25 artacak. Ayrıca Hasar Maliyet Durumu da dikkate alınarak %50 azaltma ya da iki katına kadar arttırma yapılabilecek. Aracın cinsi ve emisyon değeri de göz önüne alınır %10 indirim ya da %20 yükseltme yapılabilecek.

Değişiklik 1 Haziran 2022 tarihinden itibaren uygulanacaktır. Örneğin, 34 Plaka 31 koltuk üstü bir otobüsün trafik prim tablosu aşağıdaki şekilde ortalama değişiklik olacaktır

4. kademe hasarsızlık (%0 indirimli) 14.513 TL'den 18.141 TL'ye,

7. kademe hasarsızlık (%45

indirimli) 10.159 TL'den 12.700 TL'ye,

1. kademe hasarsızlık (%150 artışlı) 36.282 TL'den 45.352 TL'ye yükselecektir.

SİGORTA ASGARİ TEMİNATLARI ARTTIRILDI,

Araç bedellerindeki artışla birlikte kazaya karışan araçların hasar tazminlerinde, Trafik Sigortası karşı tarafın hasarını karşılamakta eksik kalıyordu.

Yönetmelikle yapılan düzenlemede Zorunlu Trafik Sigortası Teminat Bedelleri %100 arttırıldı. Buna göre,

Araç Başına Maddi Zararlar:50.000 TL'den 100.000 TL'ye, Kaza Başına Maddi Zararlar ise 100.000 TL'den 200.000 TL'ye yükseltmiştir.

Değişiklik 1 Temmuz 2022 tarihinden itibaren uygulanacak olup, 1 Ocak 2023 tarihinden itibaren de % 20 artırım yapılacaktır.

Akaryakıtın sonrasından Sigorta Maliyetleri de artışa geçtiğinde Karayolu Yolcu Taşımacılığı yapmak giderek zor bir hale gelecektir.



Muradiye ATMACA



Hastalya Pegas Touristik'e 20 adet daha Mercedes-Benz Tourismo teslim etti

Antalya Bölgesi'nin önemli turizm oyuncularından birisi olan Pegas Touristik, geçtiğimiz ocak ayında filosuna katmış olduğu 15 yıldız ek olarak, geçtiğimiz hafta filosuna 20 adet daha Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD kattı. Firma, yatırımında Yıldız'ın Antalya'daki temsilcisi Hastalya Otomotiv tarafından araçlarının alınımı gerçekleştirdi. Geçtiğimiz hafta Mercedes-Benz Türk'ün Genel Merkezi'nde gerçekleşen teslimat töreninde, Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş araçlarını, Pegas Touristik Başkanı Bülent Zabıtyeoğlu'na teslim etti. Tören ile ilgili gazetemize açıklamada bulunan Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Mertcan Yararbaş; Pegas Touristik ile çok önemli bir iş birliğine imza atmanın haklı gurunu yaşamaktayız. Firmamızın bize sağladığı güveni ötürü teşekkürlerimi sunmaktayım. Pegas filosunda bulunan 45 aracın, 35 adetinin de Mercedes-Benz markalı araçlardan oluşması bizler için ayrı bir gurur kaynağı. Pegas Touristik firması, taşımacılık rolünün yanı sıra acente faaliyetleri ile de Rusya pazarına yönelik ciddi oranda çalışmalarını sürdürmekte. Kendilerine yeni almış olduğu araçlarının hayırlı uğurlu olması ile, bol kazanç sağlamasını diliyorum. Dedi.



Levent Öncüden, 1 adet Safir Plus aldı

Ankara'nın güçlü bireysel otobüs yatırımcısı Levent Öncüden yatırımlarına devam ediyor. Filosunda bulunan 2 adet Temsa Prestij'e ek olarak, 1 adet Temsa Safir Plus yatırımı gerçekleştiren Öncüden, yeni aracını Adana'daki Temsa Fabrikası'ndan teslim aldı. Temsa marka

araçların konforunun, yolcu açısından verimli olduğunu, işin işletme kısmındaki yorumunu ise çevremdeki dostlarının yakıt tüketimindeki avantajlarından bahsetmesi dolayısıyla olduğunu belirten Öncüden, satışta emeği geçen tüm Temsa ailesine teşekkürlerini sunuyorum. Dedi.

Yarım asırlık firma: Malatya Beydağı Turizm

Haber Ulaşım bu sayısında, dile kolay yarım asırdır Malatya halkına hizmet vermiş, halkı ile bütünleşmiş bir firma olan Beydağı Turizm'in 50 yıllık sektör hayatını, yapmış olduğu yenilikleri, gelecek vizyonlarını Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde'den dinledi. İşte Malatya halkı ile özdeşleşmiş olan, sektörün gereksinimlerinden ve dünya düzenine adapte olan her türlü sistemi uygulamaya aldıklarını dile getiren İkde ile gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşimiz;

Haber Ulaşım: Dile kolay 50 yıl. Beydağı Turizm'in kuruluş hikayesini, gelecek planlarını anlatır mısınız?

Beydağı, Malatya'ya mal olmuş bir firmadır

İkde: Beydağı Turizm, 1972 yılında Merhum Kemal Mutlu tarafından Malatya'da kurulmuş bir firmadır. İsmi ise Malatya halkının oylaması sonucu, Malatya'nın simge yerlerinden birisi olan Bey Dağı'ndan almıştır. Böylelikle halkımız da Malatya'nın simgesi olarak şirketimizi benimsedi. Dile kolay 50 yıldır kesintisiz olarak halkımıza hizmet vermekteyiz. Kurucumuz Merhum Kemal Mutlu, ilimiz içerisinde her mahallede, köyde oldukça değer gören, sevilip, sayılan bir insan olduğu için, firmamızın temeli zamanında oldukça sağlam bir şekilde atılmıştır. Kuruluş hikayesi ile birlikte geldiği noktayı da incelediğimizde Malatya'ya mal olmuş bir firmadır. Gelecek planlamalarımızı şu şekilde değerlendirebiliriz; ülkemizde karayolu yolcu taşımacılığı her geçen gün evrim yaşamakta, her yeni güne yeni farklılıklar ile başlamaktadır. Bu farklılıklara bizler de ayak uydurmak zorundayız.

Haber Ulaşım: Günümüzde Beydağı Turizm filusunda kaç araç bulunmakta? Kaç farklı ile sefer düzenlemektedir?

Tamamı Mercedes-Benz markalı filomuzla, günlük ortalama 17 seferimiz ile hizmet vermekteyiz

İkde: Filomuzda şu anda yapmış olduğumuz son yatırım ile beraber 24 araçlık, bu filonun 23 adeti özmal olarak bünyemizde, diğer bir aracımız ise 30 yıldır şirketimiz içerisinde bireysel araç çalıştırılan iş ortağımıza ait ve bu işi firmamıza uygun bir şekilde yaparak ilerlemektedir. 24 aracımızın 22 adeti ise Mercedes-Benz Travego 16 SHD, diğer iki aracımız ise Türkiye'de konsept olarak kendi segmentinde tek olan 'Maxi' çatısı altındaki 36 koltuk kapasiteli Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD araçlardan oluşmakta. Bunun yanı sıra filomuzda Malatya ilçelerine çalışmakta olan 4 adet Mercedes-Benz Travego 15-17 SHD araçlar mevcut. Filomuzu örneklemem gerekirse, Mercedes-Benz ailesini oluşturan, sektör tabiri ile 'Babalar ve evlatlarından' oluşan bir filo yapısına sahibiz. Sefer bilgilerimizi aktaracak olursam, yöresel bir şirket olmamızdan dolayı sefer organizasyon sürecimizi



yaz sezonu ve kış sezonu olmak üzere mevsimsel bazda ikiye ayırmaktayız. Yaz sezonu ve kış sezonu ortalamasını baz alırsak da günlük karşılıklı olarak 17 sefer ile hizmet vermekteyiz. Türkiye'de Karadeniz Bölgesi ve Doğu Anadolu Bölgesi haricinde Türkiye'nin tüm bölgelerine hizmet vermekteyiz. **Haber Ulaşım: Beydağı Turizm müşterileri için hep güncel kalan bir firma. 50 yıllık süre içerisinde müşterilerine neler sundu?**

Sektörün getirdiği, çağın gereksinimlerinin tamamını yolcularımıza sunduk



tanesi olduk. 2011-12'li yıllarda araçlarımızda 220V priz uygulamasına geçiş yaptık. 2+1 konsepti yaygınlaşmaya başladığında bunu da filomuzla uygulayan firmalar arasındayız. Şu ana bak-

tığımızda ise yeni araç yatırımı dışında sektörümüzde bir yenilik olarak görebileceğimiz Karekod uygulaması mevcut. Bir koltuk arkası eğlence sistemi olan 'Karekod' uygulamasını da yeni yatırımlarımızda filomuzla kazandırdık. Biz koltuk arkası TV'yi yine tercih ettik, buna ek olarak karekod sistemini de araçlarımıza kazandırdık. Bu projede emeği geçen Diamond Teknoloji sahibi Fuat Çağlar Bey'e teşekkürlerimi sunuyorum.

Günümüzün sosyal yaşantı düzeyine adapte olmuş bir firmayız. Web sitemizin tasarımı için gerek maddi gerekse de manevi olarak ciddi oranda çaba harcadık. Vakit ayırdık. Günün şartlarına ve isteklerine cevap verebilmek adına, sosyal medya üzerinden ulaşım araçlarını çok daha iyi kullanabilmek için yatırımlar gerçekleştirdik. Tüm sosyal medya hesaplarımızı kurumsal bir çerçevede içerisinde yapmaya başladık. Duyurularımızı, afişlerimizi günün gerektirdiği yenilikleri göz önüne alarak, kurumsal bir kimlik ile hazırlamaktayız. Sektörümüz içerisinde bu konular bir yenilik olarak gözüke de benim gözümde gerekliliktir. Günün şartlarına ayak uydurmak işi doğru yapmanın altın kuralıdır. Sizin mesleğinizden örneklemem gerekir ise bu konuyu, telefonunuz ile çoğu haberin girişini yapılabiliyorsunuz. Ancak 10 yıl öncesinde bulunan bir telefon ile bu işi sürdürebilmeniz mümkün değil. Özetlemem gerekir ise Beydağı Turizm olarak, günün teknolojisini en verimli şekilde takip ediyoruz, teknolojinin peşinden koşuyoruz, elimizden geldiğince de kovalıyoruz. Filomuz içerisinde tek tip araç ile tüm seferlerimizde yolcularımıza hizmet vermekteyiz. İlçe çalışan araçlarımız harici, yolcumuzun kafasını kurcalayan tek soru, acaba hangi plakalı otobüs ile seyahat edeceğidir. Bu doğrultuda da model yılını tahmin ediyor.

Haber Ulaşım: Mevcutta 50. Yılına adına filo yatırımı gerçekleştirdiniz. Bu yatırımı bize değerlendirir misiniz? Artan maliyetler bu konuda elinizi güçleştiriyor mu ?

Geç kahınmış bir alım idi

İkde: Yapmış olduğumuz yatırım bizler için oldukça zor bir yatırım oldu. Yapılması gereken bir yatırımdı. Biraz geç yapmış olduk, bu yatırımlarımızı geçtiğimiz yıl yapmamız gerekmemekte idi. Ancak, pandemi şartlarını gördüylemediğimiz için, bitip bitmeyeceğini öngöremediğimiz için beklemeye almış olduğumuz bir yatırımdı. Çok şükür ki maske ve HES kodu uygulaması zorunluluğu kalktı. Bu iki unsur otobüs yolculuğu için çok engelleyici hususlardı. Yolcu bilet almak istiyor ancak HES kodu zorunluluğuna takılıp alamıyordu. Virüsün yayılımını engellemek adına evinizden dışarı çıkmayın diyorsunuz halka, ama şehirler arası seyahat edilmesi gerektiğini belirtiyorsunuz. Bu süreç, sektörümüze yatırım yapmak ile beraber pek akıllıca ve mantıklıca değildi. Önümüzdeki engeller kalktığı için yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Enflasyonist bir ortam mevcut ülkemizde. Bizi biraz yoracak fakat yatırımın geri dönüş hızı noktasında enflasyonist ortamlar bazen mal değerine avantaj sağlamakta, artan maliyetlere rağmen yatırımlarımızı gerçekleştirdik. İnşallah hesaplarımız uyar ise oldukça avantajlı bir yatırım geri dönüşü alacağız.

Haber Ulaşım: Bilet fiyatları istenilen seviyede mi? Otogarlarda artık yolcu var mı?

Giderlerimiz doğrultusunda, gelirlerimizde olması gereken artış yaşanmadı

İkde: Bilet fiyatları artan maliyetlere kıyas ile artmamış durumda. Örnek vermek gerekirse ise 2019 yılından yola çıkarak; 2019 Mayıs ayında Malatya - İstanbul bilet fiyatı 160 lira civarındaydı. Bugün 450 lira. O gün akaryakıt litre fiyatı 6 lira idi, bugün 22 lira. O gün asgari ücret 2700 lira idi, bugün 4250 lira, o gün otogar giriş çıkışları tek seferde 200 lira tutuyor idi, bugün 500 lira. Köprü maliyetlerini hiç hesaba dahi katmıyorum. Ana kalem giderlerimiz takribi 3 kat civarında artış sağladı, doğal olarak bilet fiyatlarımızda da minimum 3 katlık artış sağlanmalıdır. Bakıyoruz tabloya fiyatlarımız o kadar artırmamızız. 500 lira olmamış bilet fiyatlarımız. Dolayısıyla burada kârlılıktan bir vazgeçişimiz mevcut. Bu iş nereye kadar sürdürülebilir dersiniz; haklısınız belirli bir noktadan sonra götürülebilir, yapılamıyor. Tek bir çözüm yolu kalıyor o da sektördeki arzın %50 azalmasıdır. Arz azalmadan otobüslerin para kazanması, bilet fiyatlarının artırılması imkansız.

Otogarlarda artık yolcu kalmadı. Çünkü, pandemi ile beraber on-



line teknoloji, online alışveriş kullanımı artırdı. 10 yıl ileri gidildi diyebilirim. Önceden hiper marketler bulunmaktaydı. Onlar bile kendilerini online platformlara taşıdı. Otobüs biletleri de böyle oldu. Otobüs bileti böyle olunca doğal olarak otobüslerde yolcu kalmadı. Otobüslerde doluluk nasıl diye soracak olursanız, bayram üzerinde yorum yapayım. Eski bayramlara kıyasla yolcu sayısı %50 daha azdı. Bunun sebebi otobüs ile yolculuk yapılmaması değil, ülke genelinde ekonomik krizin fazla olmasından kaynaklı. İnsanların her koşuldaki artan maliyetlere karşı otobüsler ile kısa süreli seyahat etmesi artık imkansız oldu. İnsanlar tatil planlamalarını minimum 1 hafta olarak planlar ise seyahat etmekte. Mecburi seyahatler olmadığı sürece kısa süreli keyfi seyahatler artık kalmadı.

Haber Ulaşım: Otogarlarda fiziki yolcu azaldı, ilerleyen zamanlarda mega, şehrin göbeğinde bulunan otogarlara tekrardan revize etme ihtiyacı doğacak mıdır?

Ülkemize yapılacak her otogarda, tüm çalışanların projelerde fikirleri alınmalıdır

İkde: Bizler otogar planlarken otogarı üç bölüm üzerinden yola çıkarak inşa etmeliyiz. Birincisi; sadece yolculara hizmet edecek bir alan, ikincisi; otogarin çalışan personeline hizmet verecek bölüm, üçüncüsü ise; otobüslerin ihtiyacını karşılayabileceği bir alan. Yapıyı buna göre oluşturmamız. Şirketler kendi merkezlerinde, depolama alanları elde ederek, servis ihtiyacını giderebilmek adına, otogar çevresinde bir servis bulundurmaz ise bu durumun maliyeti de yolculara yansıtacaktır. Otogarlara planlarken bizlerin nelere ihtiyacımızın olduğunu, ve bu ihtiyaçların ulaşılabilişliğini göz önünde bulundurarak tasarlamalıyız. Böylelikle nokta atışı bir tasarım elde edebiliriz. İnşaat esnasında mimarından, mühendisinden ziyade, kaptanına, firma sahibine, çalışanlara da sorulsun ki oturma hep beraber planlayalım. Buna göre işlemlerimizi gerçekleştirelim. Avrupa'da bulunan cep terminali sistemi bizimle uyumlanmaktadır. Bizim ana illerde otobüslerimizin tüm ihtiyaçlarını giderebileceği bir terminal yapılarına ihtiyacımız vardır. Cep terminallerine de ihtiyacımız var, örnek vermem gerekirse Ankara'da en az 2 cep terminaline ihtiyacımız var. Servis işlemlerini halletmek için ana terminal uygun, ancak yolcu almak için giriş-çıkış yapan araçlar şehir içindeki trafiği de ciddi oranda etkilemektedir.

Haber Ulaşım: Otobüsçülük nereye doğru gidiyor öngörüleriniz ne yönde?

Pop-up noktaları oluşturulup, bu noktalara ayak uydurmanız gerekiyor

İkde: Otobüsçülük belirli bir konuya doğru evrilmektedir. Bizler otobüsler ile çok ciddi oranda kamusal bir hizmet vermekteyiz uzun yıllardır. Şu anda otobüsçü, insanları belirli bir noktadan alıp en hızlı ve en uygun bir şekilde ulaşmak istedikleri noktaya taşımakta. Bu noktaya doğru da evrilmektedir. Karayolu yolcu taşımacılığı dünyadaki en ilkel taşıma modu olarak kalmıştır. Ancak şu da bir gerçektir ki, ülkemizin, karayolu taşımacılığı olmadan belirli bir noktaya gelmesi imkansızdır. Marmara Bölgesi'nden yola çıkayım, Çorlu'ya bir hava alanı inşa edin, veya bu hava alanına transferi karayolu ulaşımı olmadan gerçekleştirin. İç Anadolu'da Aksaray-Niğde'ye bir hava alanı inşa edin, ulaşımı nasıl sağlayacağız? Kütahya'da, Afyon'da hava alanı var. Peki niçin hizmet veremiyor? Ülkemizde doğru bir şekilde ulaşımı sağlayabilmemiz için, doğru bir 'Ulaştırma Beyni' ne ihtiyacımız var. Belirli lokasyonlar elde etmeliyiz. Bu lokasyonlarda tüm taşıma modlarını paralel olarak kullanmalıyız. Ayriyeten Pop-Up noktalar da elde etmeliyiz. Örneğin, İstanbul-Eskişehir yolculuğunda, Bursa'ya deniz yolu tercih edilip, Bursa'dan otobüs ile Eskişehir'e sefer düzenleyen firmalar kazançlı çıkacak. Artık eski düzen ile gemiyi yürütmek imkansız. 10-15 yıl önceki düzen ile bu gemi yürümez.

Milli Servetleri Geri Kazanmalıyız

Dün gerçekleştirmiş olduğumuz Ucome toplantısında ana gündem maddemiz turizm taşımacılarımızın karşılaştığı problemler idi. Taşımacımızın sorunlarını paylaştık. Kanunun bize sunmuş olduğu ayrıcalıklardan faydalanmak istediğimizi belirttik. Turizm sektöründe 30 koltuktan az kapasiteli araçların kullanımı konusunda problem yaşanmakta. Fakat şu durum göz ardı ediliyor ki, farklı turizm alanları için farklı tip araç kullanımı mevcut. Araçlarda koltuk kapasitesini azaltarak daha lüks hizmeti verilebilir, bagaj hacmi kazandırılarak eşyası yoğun olan turistlere hizmet sunulabilir. Değineceğim bir diğer husus da yaş sınırı problemi. Turizm sektöründeki araçlar, ortalamaya vurduğumuzda yıllık maksimum 200 bin kilometre yol kat etmekte. Araç segmentine göre bu kilometre sayısı daha da düşmektedir. Bu konu ile alakalı da turizm araçlarının önündeki yaş engelinin kaldırılması, talebimiz doğrultusunda işlenen bir detaydır. Bu araçlarımızın her biri ülkemiz için milli bir servet değerindedir. Bu araçları parklarda yatırmanın hiç kimseye faydası yok, aksine zararı çok. Bu araçların muayeneden geçmesi diğer bir deyişle gerekli standartları sağlaması koşuluyla çalışmalarını kesintisiz olarak sürdürebilmesi sağlanmalıdır. Hükümet ile yerel yönetimler arasında koordi-

nasyon sağlanıp, ortak fikir üretilerek kanunlar güncellenmelidir. Önümüzdeki ay Ucome içerisinde bir alt komisyon kurarak tekrardan gerekli toplantıları sağlayacağız ve milli servetlerimizi trafiğe geri kavuşturacağız. Önümüzdeki hafta ülkemizde gerçekleşecek olan Busworld fuarının kapıları ziyaretçilerine açılacak. Busworld fuarı benim 1996 yılındaki Kotrijk Fuarı'ndan beri takip ettiğim, sektörümüz için etkili bir fuardır. Kuruluş yıllarında 5-6 firma ile serüvenine başlayan fuar, günümüzde 150-200 katılımcısı ile ziyaretçilerini ağırlamaktadır. Busworld'ün ülkemizde kapılarını açması, bizim otomotiv sektörümüz ve tedarikçilerimiz için yurt dışına doğru açılan oldukça değerli bir kapıdır. Bu fuarı her anlamda desteklememiz gerektiğini tekrardan vurgulamaktayım. Bugün dünyanın dört bir yanında bizim bayrağımızı taşıyan bileşenler bulunmaktaysa eğer üretilen araçlarda, bunun öncelikli sebebi Busworld fuarında markalarımızın boy göstermesidir. Ülke ihracatında otomotiv sanayisinin ciddi bir pazar payı mevcuttur. Sektörümüzün ve sanayilerimizin gelişmelerinde önemli bir yer tuttuğu için bu fuarı şahsım olarak tamamen desteklemekteyim. Brent petrol fiyatları dünya piyasalarında ciddi

bir oranda artış göstermekte. Ülkemizin ekonomisini incelediğimizde bir taraftan petrol ürünlerinin artışı, diğer taraftan döviz kurları göze çarpiyor ve bu durum bu şekilde devam ettiği takdirde karayolu yolcu taşımacılığı önünü göremez bir hale gelecek. Gidişatın değişmediği takdirde de sektörün bu şekilde kendini yaşatması imkânsız bir hal alacak. Bunun için devlet desteğinin sektör üzerinde olması oldukça önemlidir. Başlıca KDV'nin sektör genelinde %1'e düşürülmesini, köprü-otoyol fiyatlarında %50 indirim sağlanmasını ve ulaşımın sürdürülebilir hale gelmesi için diğer modlara uygulanan sübvansiyonların sektörümüzde de kazandırılmasını, ulaşım sistemlerinin tamamının bütün olarak alınmasını talep etmekteyim. Çünkü bu sistemler aynı insanlara hizmet vermektelerdir.



Mustafa YILDIRIM

Eninde Sonunda Bağlanacaksınız

Uzunca bir aradan sonra daha keyifli konulardan; işlerin umut verici olduğundan, Turizm merkezi Antalya ise başkenti olan İstanbul'da da işlerin hareket aldığından, Ukrayna - Rusya savaşının bölgemiz turizmine etkilerinde yazmak isterdim. Ancak yıllardır süre gelen ana problemimiz İstanbul'da işlerin hareket alması ile tekrar hortladı.

Evet, turizm taşıması ile ilgilenen herkes İBB tarafından zorunlu kılan Turizm Servis İzin Belgesinden bahsettiğimi anlamıştır.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yetkilendirilen gerçek veya tüzel kişiler D2 ve B2 belgeleri aracılığı ile tarifersiz taşımacılık yapmaktalar. Belge türüne göre yurtiçini veya hem yurtiçi hem de yurtdışı kapsayan bu belgeler nedendir ki İstanbul'da geçerli değil.

Belki çarpıcı olması açısından şöyle örneklemek lazım, araç kullanmak için ehliyetiniz var (D2 veya B2 belgesine kayıtlı aracın yetki belgesi), ama İstanbul'da bu ehliyet ile araç kullanmak için belediyeden ayrıca belge (Turizm servis izin belgesi) almanız gerekiyor ve ikametgahınız da İstanbul'da olacak (İTO veya Esnaf odası kaydı faaliyet belgesi)

Bu konu yıllardır kanayan bir yara, UAB yetki belgesine sahip olmak için gerekli koltuk kapasitesi 12 yaşına kadar araçlar ile dolduktan sonrasında özmal veya sözleşmeli araçlarda yaş sınırı yok. Hangi bölgeye bağlı iseniz o bölge aracını kullanma zorunluluğu da yok.

Ancak İstanbul'da konu çıkmazlar üzerine kurulu, yetki belgenizde kayıtlı olan İstanbul dışından bir tüccarın aracını İstanbul'da kullanma hakkınız yok. Çünkü belediye ilgili izin kağıdını ruhsat sahibine veriyor, sizin müteselsil kefaletiniz olan yetki belgesindeki araç İstanbul içinde kendi nam ve hesabına çalışabilir bir konum elde ediyor. Olası bir olumsuzlukta yetki belgesi sahibi olarak sizin de sorumlu olduğunuz bir konuda şahıs kendi namına bir iş yapmış ve sizi de bu probleme dahil etmiş olabilir.

Diğer taraftan verilen izin belgesi SERVİS hizmeti adına veriliyor, bu araçlar tahsis veya tahditli plakaya sahip olmadığı gibi,

servis tanımına uyan bir iş de yapmıyorlar. Güzergahları, iş başlangıç - bitiş saatleri değişken. Evet hizmet sözleşmeleri kurumlar ile yıllık ancak, taşıyacakları yolcular bile her gün bazen her saat farklı. Bununla ilgili zaten UAB işlemlerine yani yetki belgesi sahiplerine UETD-S'ye giriş zorunluluğu getirmiş durumda.

Bu çok başlı sistem sonucunda başka şehirde başlayan turist grubunun turu İstanbul'da son gece konaklama ve müteakip gün havaalanı transferi ile bitiyorsa, bu araç bağlanmaya müstahak tadında havaalanına doğru yol alıyor. Ve denetim sonucunda bağlanıyor, şoför 45 puan ile ödüllendirilirken, kiralık olan bu aracı işleten D2 veya B2 yetki belgesi sahibi firma basiretli tüccar olduğundan sözleşmesi gereği 60 günlük yevmiesini, çalıştırma imkanı kalmamış olsa da araç sahibine ödemekle ödüllendiriliyor, arız talep dengesinin bozulduğu bu dönemde trafikten bir otobüsün daha çıkması ile şehir içi trafik rahatlatılmış oluyor ve en önemlisi kaçak taşıma yapan, korsan taksicilik yapan koskoca otobüs de yakalanmış oluyor.

Bu çok başarılı organizasyon şemasında konuya çok hakim olan ve İstanbul'da kaçak taşımacılık ile mücadele eden İBB'yi sektör adına başanlarından dolayı tebrik ediyorum.

Son olarak geleceğimizin teminatı gençlerimizin ve tüm milletimizin 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nı kutluyorum...



Emre AK

Öz Erciş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit: Aynı masa etrafında birleşmeliyiz

Tüm dünya pandemi ile birlikte büyük bir ekonomik krizle karşı karşıya kaldı. Ülke ekonomileri topyekün bir değişime uğradı. Artık hiçbir şey eskisi gibi değil. Her gün yeni bir zam haberi ile uyanır olduk maalesef... Bu zamlardan en büyük zararı ise yine ülkemizin bel kemiği olan karayolu yolcu taşımacılığı sektörü görüyor. Bu gidişata çare aramak yine firma sahiplerine düştü. Öz Erciş Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit de sektöre çağrıda bulunarak, bir arada ortak hareket etmenin önemine vurgu yaptı. Seracettin Yiğit'in açıklamalarını ilginize sunuyoruz.

Öncelikle vatandaşlarımızın, meslektaşlarımızın ve tüm medya mensuplarının geçmiş Ramazan Bayramı'nı şirketimiz ve şahsım adına kutlar, hayırlara vesile olmasını temenni ederim. Hepimizin de bildiği üzere akaryakıtta arda ardına gelen zamlar maliyetlerimizi büyük ölçüde artırdı. Ancak bu zamların bizler için zararı olduğu gibi faydası da oldu diyebilirim çünkü bu vesileyle meslektaşlarımızla

hiç olmadığı kadar aynı masa etrafında toplanmaya başladık. Aynı sıkıntıları çeken firma sahipleri olarak akaryakıtta yapılan bu zamlardan dolayı bizler de hep birlikte hareket ederek bilet fiyatlarımızda ciddi düzenlemelere gittik. Maalesef yaptığımız bu fiyat düzenlemeleri bizlerin şu an içinde bulunduğu yüksek maliyetleri karşılayamıyor bile... Ama yine de birlikte hareket etme şuurunu kaybetmeden işletmelerimizi devam ettiriyoruz. Yolcularımız bizlere sitem ediyor bilet fiyatları çok yüksek diye, ancak bizim de giderlerimizi karşılayabilmemiz için fiyatlarımızda düzenleme yapmamız gerekiyordu. Tüm firmalarımız ülkemiz adına birer değerdir. Her birinde onlarca insan çalışmakta ve bu çalışan insanlar evlerine eklemek götürmekte. Ülkemize ciddi oranda katma değer kazandıran dev bir sektördür otobüs sektörü. İşletme maliyetlerimizin bu denli yükselmesi ile birlikte firma sahibi arkadaşlarımızı aynı masa etrafında toplayıp neler yapılabileceğini konuşup ortak bir görüşe varma

konusunda ısrarcıyız. Dün olduğu gibi bugün ve yarın da firma sahipleri dostlarımıza buradan bir çağırım var. "Hiç olmadığı kadar birlik ve beraberliğe ihtiyacımızın olduğu şu günlerde daha duyarlı hareket edelim ve bu birlikten ayrılmayalım. Eğer bizler bir arada olur, birliğimizi daha ileri aşamalara taşıyabilirsek, ilgili devlet kurumlarında temsiliyetimizi daha güçlü hissettirebiliriz. İlgili bakanlıklarla görüşerek havayolu, demiryolu ve denizyoluna verilen teşviklerin biz karayolu yolcu taşımacılarına da verilmesi için ciddi girişimlerde bulunabiliriz. Karayolu yolcu taşımacılığının en büyük gider kalemi akaryakıttır. Bu nedenle tek öncelikli konumuz akaryakıt fiyatları olmalıdır. Sektörümüzün dernek ve federasyonlarına buradan sesleniyorum. Neden daha güçlü bir şekilde sesimizi duyuramıyoruz. Bu vesile ile tüm sektör mensuplarını dernek ve federasyonlarda daha aktif olarak görev yapmaya ve daha güler bir şekilde sesimizi duyurmaya davet ediyorum.





Mercedes-Benz Türk, Türkiye Hentbol Federasyonu Milli Takımlar resmi ulaşım sponsorluğu ile spora verdiği desteği sürdürüyor

Uzun yıllardır Türk sporu ve sporcusunun yanında olan Mercedes-Benz Türk, Türkiye Hentbol Federasyonu Milli Takımlar'ın resmi ulaşım sponsorluğu ile Türk sporuna verdiği desteklere bir yenisini daha ekledi. Söz konusu sponsorluk anlaşması kapsamında 11 Mayıs 2022 tarihinde düzenlenen imza töreninde Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, milli sporcuların konforunu ve güvenliğini en üst düzeyde sağlayacak şekilde tasarlanan Tourismo 16 RHD'yi Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç ve milli takım oyuncularına teslim etti. Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Uğur Kılıç, törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Uzun yıllardır sporun farklı branşlarına destek veren Mercedes-Benz Türk ailesinin, Türk hentboluna da destek vermesinden büyük bir mutluluk duyuyoruz. Yönetim olarak, Türk hentbolunu Avrupa ve dünyada zirveye taşımak hedefiyle göreve geldik. Geçtiğimiz günlerde açıkladığımız yeni sponsorluklarımızın yanında bugün duyurduğumuz ulaşım sponsorluğu anlaş-

masıyla bu yolda sağlam adımlarla ilerliyor ve güç kazanıyoruz. Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri olan Mercedes-Benz Türk ile iş birliğimizin uzun yıllar boyunca büyüyerek devam edeceğine inanıyorum. Kadın ve Erkek Milli Takımlarımıza sunulan bu çok değerli katkıdan ötürü Mercedes-Benz Türk ailesine ve kendisi de bir hentbolcu olan Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün'e teşekkür ediyorum. Bu sponsorluk anlaşmasının hentbolumuz için hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum." Uzun yıllar profesyonel olarak hentbol oynaması sebebiyle Türkiye Hentbol Federasyonu Milli Takımlar'ın resmi ulaşım sponsorluğunun gönülünde farklı bir yere sahip olduğunu belirten Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ise sözlerine şöyle devam etti: "Mercedes-Benz Türk olarak, Türkiye'nin ekonomisi ve istihdamına sağladığımız katkıların yanı sıra yürüttüğümüz kurumsal sosyal fayda programlarımızla da ülkemize değer katıyoruz. Bu doğrultuda uzun yıllardır çeşitli spor branşlarında yap-

tığımız sponsorluklarla ülkemiz sporuna ve sporcularına destek olduk. Bugün imzasını attığımız Türkiye Hentbol Federasyonu Milli Takımlar'ın resmi ulaşım sponsorluğu ile bu desteklerimize bir yenisini daha eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Sporcularımızın ihtiyaçları doğrultusunda hazırladığımız otobüsümüz ile Kadın ve Erkek Milli Hentbol Takımı oyuncularımızın daha güvenli ve konforlu bir şekilde ulaşımını sağlamış olacağız. Hentbol branşında gün geçtikçe gelişen Türkiye'nin hem Kadın hem de Erkek Milli Takımı ile gelecekte birçok zaferler kazanacağına inanıyorum. Yeni aracımızın Türkiye Hentbol Federasyonu ile Türkiye Kadın ve Erkek Milli Hentbol Takımlarımıza hayırlı olmasını ve önümüzdeki maçlarda şans getirmesini temenni ediyorum." Türk sporunu daha ileriye taşıma hedefi ile önemli sponsorluk anlaşmalarına imza atan Mercedes-Benz Türk, spora olan desteğini önümüzdeki dönemde de sürdürmeye devam edecek.



Anadolu Isuzu, iklim değişikliğiyle mücadelede SBTi Girişimi'ne katıldı

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, sürdürülebilirlik odaklı aksiyonları doğrultusunda Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne (Science Based Target Initiative, SBTi) taahhütte bulundu. Sürdürülebilirliğe ve çevrenin korunmasına verdiği önem doğrultusunda uluslararası Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne taahhütte bulunan Anadolu Isuzu, böylece faaliyetlerinden kaynaklanan sera gazı emisyon seviyelerini azaltma taahhüdünde bulunan öncü şirketler arasındaki yerini aldı.

CDP, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi, Dünya Kaynakları Enstitüsü (WRI) ve Dünya Doğayı Koruma Vakfı (WWF) tarafından 2015 yılında kurulan SBTi iklim değişikliği ile mücadele kapsamında kurumların toplam sera gazı emisyonlarını azaltma çabalarını desteklemeyi amaçlıyor. Küresel ısınmanın önüne geçmek amacıyla Paris Anlaşmasında belirlenen hedefler doğrultusunda çaba harcayan girişim şirketlerin sera gazı azaltma hedeflerinin ortak standartlar doğrultusunda geliştirilmesini teşvik ediyor.

Anadolu Isuzu, 2022 yılı başında küresel otomotiv endüstrisinin öncü sektörel birlik ve şirketlerinin ortak girişimiyle başlatılan 'Drive to Zero' inisiyatifine katılmıştı. Ticari araç üretiminde 2040 yılına kadar yeni kamyon ve otobüs satışlarında yüzde 100 sıfır emisyon hedefine ulaşmayı hedefleyen Drive to Zero inisiyatifine, faaliyetlerini belirlenen hedefler doğrultusunda

sürdüreceğini deklare eden öncü endüstri şirketleri kabul ediyor.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili açıklamasında şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak çevrenin korunmasına ve sürdürülebilirliğe büyük bir önem veriyoruz. Ülkemizde ürettiğimiz %100 elektrikli ve alternatif yakıtlı otobüslerle dünya belediyelerinin ve ulaşım operatörlerinin her geçen gün artmakta olan çevreye saygılı araç talebine yanıt veriyoruz. Üretim süreçlerimizden ve faaliyetlerimizden kaynaklanan sera gazı emisyonlarını en aza indirme hedefimiz doğrultusunda, uluslararası Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne imza vermiş olmamız bu alandaki kararlılığımızın da göstergesi. Kısa süre önce de uluslararası Drive to Zero inisiyatifine katılmıştık. Avrupa Yeşil Mutabakatı akabinde düşük karbon ekonomisi stratejisi sistemine hızla uyum sağlamak ve olası bir Emisyon Ticaret Sistemi ile ilave Karbon Vergisi yükünü fırsata dönüştürmek için 'Environmental Actions' faaliyetlerini başlattık. Bu kapsamda enerji verimliliği, yenilenebilir enerji yatırımlarımızı hızlandırıyoruz. Titizlikle uygulamakta olduğumuz çevre politikalarımız ve çevre yönetim sistemimiz ile çevresel performansımızı sürekli geliştiriyor, bu doğrultudaki çalışmalarımızı 'Sürdürülebilirlik Raporu' ile paylaşıyoruz. Şirket olarak çalışmalarımızı bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya hedefiyle sürdüreceğiz."

Turizm Şoförüne Eğitim

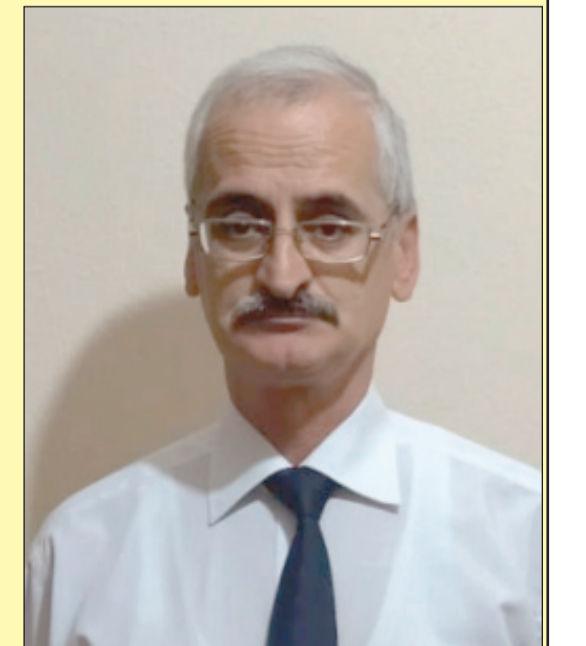
Önüne gelen şoföre eğitim veriyor. Ama verilen eğitim işe yarar mı? Eğitimin içeriği nedir? Eğitimi kimler, nerede ne için ne maksatla veriyor? Eğitim verenlerin Millî Eğitim Bakanlığında eğitici belgesi var mı? Verilen eğitimin müfredatının belirlenmesinde kimler yer alıyor ve trafik kazalarının azalmasına ne kadar katkı sağlar. Eğitimler ne zaman verilmelidir.?

Evet önüne gelen eğitim veriyor, çünkü firmalar kaliteli hizmet veriyor görüntüsü verme çabasındalar. Bırakın eğitimi Millî Eğitim versin kardeşim. Siz önce şoföre alın terinin hakkını tam verin, hak edişlerini ve sosyal haklarını kısıtlamayın. Gerçekten şoförün hakkını tam anlamıyla veren mutlaka karşılığını alır. Firmalar neyin eğitimini veriyor acaba. Kısa zamanda nasıl çok iş yapılır. Yada bir günde nasıl yirmi saat çalışılır mı? Sonuçta itiraz edenin de nasıl kapı önüne konulduğu mu? Daha işe girişte haklarının elinden alındığı imzalatılan ibranemyle malum. Hatta kaza yaparsan suçlu benim diye iş sözleşmesine madde ekleyenlerin bile olduğunu duyuyoruz. Sonra da basında yedi bin beşyüz liraya şoför bulamıyoruz diye feryat ediyorlar. Eh be kardeşim senin verdiğin ev kirasına yetmiyor. Şoför ailesini nasıl geçindirsin. Bir de çalışma süresi 12 ay değil. Ama turizm sezonunda bir yılda çalışılan süre kadar çalışıyor ama ücreti? Ne hikmetse şoför kaza yapınca direkt suçlu oluyor. Hiçbir zaman Şoförün kaza yapmasına sebep olan argümanları ara-

tırp göz önüne almıyorlar. Her zaman dile getirdiğimiz gibi ŞOFÖR DAMAR DA DOLAŞAN BİR KAN GİBİDİR. Eğer bu kanın azalmasına sebep olursanız Almanya gibi dışardan şoför ithal edersiniz. Her daim ölümle burun buruna mücadele eden şoförlerin sayesinde sermayesini artıranlar iyi düşünsün.

Her zaman söylediğim gibi yine tekrar ediyorum ŞOFÖR MESLEK KANUNUN bir an evvel çıkarılması hayati önem arz etmektedir.

2022 Turizm sezonunda beklentiler düşük olsada Tüm turizm şoförlerine kazasız belasız alın terinin eksiksiz olarak verildiği bir Turizm yılı olmasını dilerim.



Ali Rıza Yeniçiftçi

BAŞSAĞLIĞI

Değerli ortağım Mehmet Sönmez'in
kıymetli annesi

Fatma SÖNMEZ'in

vefatı, tarafımdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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

Gaziantep Motorlu Araçlar
MEHMET ÇELİK

BAŞSAĞLIĞI

Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu
Üyesi Mehmet Sönmez'in değerli annesi

Fatma SÖNMEZ'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAN Truck & Bus SE'NİN küresel performans ödülü bir kez daha Man Türkiye'nin...

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl düzenlediği International Sales Conference- Uluslararası Satış Konferansı, bu yılda da şirket yetkilileri ve dünya genelindeki ülke yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

'Market of the Year' ödülü, üst üste ikinci kez Türkiye'ye geldi

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülüne layık görülen MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., böylece aynı ödülü üst üste ikinci kez Türkiye'ye getirdi. 2020 yılının ardından 2021'de de 'Market of the Year' ödülünü alarak, istikrarlı başarısını sürdüren Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2019 yılında ise, yine MAN Truck & Bus SE'nin küresel müşteri memnuniyeti ölçümünde en yüksek puanı ulaşıyor, 'CustomerFirst Award' ödülünün sahibi olmuştur.

MAN Truck & Bus SE tarafından verilen 'Market of the Year' ödülü, dünya genelindeki bayileri arasında her yıl pazar büyüklüklerine göre, iki ayrı klasmanda dağıtılıyor. Kamyon, Otobüs, Van, 2. El, Satış Sonrası Hizmetler, Karlılık, Sermaye Verimliliği, Likidite başlıkları altında yapılan değerlendirilmede; satış rakamlarından pazar payına, stok yönetiminden nakit yönetimine, müşteri memnuniyetinden toplam satış performansına kadar birçok önemli kriter baz alınıyor.

"İstikrarlı başarımızla MAN'ın küreseldeki gözdesi olmaya devam edeceğiz"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, 2020'de ulaştıkları başarıyı 2021 yılında da devam ettirdiklerini vurgulayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, şunları söyledi:

"Dünya, son iki yıldır pandemi ve onun yarattığı tahribatla mücadele ediyor. MAN olarak, bizler de bu zorlu süreçte ürün ve hizmet kalitesinden ödün vermeden müşterilerimize en iyiyi sunma hedefiyle çalışıyoruz. Bunu yaparken de müşteri memnuniyeti, odak noktamızı oluşturuyor. Pazara sunduğumuz üstün nitelikli MAN araçlarımızla birlikte gerek satış gerekse de satış sonrası hizmetlerimizle sektörde farkımızı ortaya koyuyoruz. Bizi, sektörde farklı kılan bu hizmet anlayışımız, aynı zamanda pazarda da firmaların öncelikli tercihi haline getiriyor. Bunun neticesi olarak da Türkiye ithal kamyon çekici pazarındaki geleneksel birinciliğimizi 2020'nin ardından 2021 yılında da devam ettirmeyi başardık. Hem satış adedimizi hem de pazar payımızı artırarak, zirvedeki yerimizi koruduk.

2021 yılında ayrıca hem kamyon hem de otobüs segmentinde araçlarımız, aldıkları prestijli ödüllerle kalitelerini ortaya koydular. Yeni nesil MAN TGX kamyonumuz, 'International Truck of the Year 2021' ödülünü aldı. Yine seyahat otobüsü segmentindeki üstün nitelikleri ile 'Coach of the Year 2020- Yılın Otobüsü' ödülünü kazanan MAN Lion's Coach otobüsümüz, 2021'de ise, bu kez sektörün prestijli 'Sustainable Bus Award 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü aldı. Dolayısıyla 2022 yılında da yine ödüllü araçlarımız ve müşteri memnuniyetini odağına alan kaliteli hizmet anlayışımız ile sektörün gözdesi olmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Bugün aldığımız 'Market of the Year' ödülünün temelinde de müşteri memnuniyeti, ekip ruhu, kaliteli hizmet ve 7/24 müşterilerimiz ile kurduğumuz güvene dayalı samimi iletişim yatıyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, MAN Truck & Bus SE çatısı altında, üst üste ikinci kez aldığımız bu ödül ile aynı zamanda Türkiye'nin gücünü ve potansiyelini de ortaya koymuş olduk.



Bu ödüldeki özverili çalışmalarını için tüm ekip arkadaşlarıma bir kez daha teşekkür ediyorum. İstikrarlı başarımızla, MAN Truck & Bus SE'nin küreseldeki gözdesi olmaya devam edeceğiz."



Ali Osman Ulusoy, filosunu yenilemeye devam ediyor

Bölgesinin kurumsal firması Ali Osman Ulusoy, 2022 yılı yatırımları dahilinde araç yatırımlarını Mercedes-Benz üzerinden kesintisiz olarak sürdürmekte. Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen aracı, Hassoy Motorlu

Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan teslim etti. Teslimatta konuşan Soydan, güzide firmamıza 3. aracımızı teslim ettik. Yıl içerisinde teslimatların kesintisiz olarak devam edeceğinin de sinyallerini verdi.

BAŞSAĞLIĞI

Gaziantep Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu
Üyesi Mehmet Sönmez'in değerli annesi

Fatma SÖNMEZ'in

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





Lüks Artvin adının olduğu yerde yenilik kavramı eksik olmaz

Lüks Artvin Seyahat, aile şirketi olarak kurulan, Artvin iline mal olmuş yerel markalarımızdan bir tanesi. 25. Yılıni, yapmış oldukları otobüs yatırımları ile taçlandıran Lüks Artvin'in sektör içerisinde buldukları süreci, beklentilerini Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir tarafından dinledik. 'Yenilik' vizyonu ile adımlarını hızlandırdıklarını belirten Arslan Aydemir ile gerçekleştirmiş olduğumuz, keyifli söyleşimiz;

Hemşerilerimizin güveni vasıtasıyla 1 araçtan, 15 araca doğru uzanan bir yolculuk

25 yıl dediğiniz gibi gerçekten de dile kolay. Bugün dışarıdan görülenden çok daha fazla emek ve çaba ile bu noktaya kadar gelebildik. Lüks Artvin Seyahat'ı 1997'de Artvin'de bir aile dayanışması ile kurduğumuzda firmamıza ait tek bir araç vardı. O günlerde şimdiki gibi duyulmak ve bilinirliği arttırmak için yardımcı platformlar yoktu tabii fakat firmamızı kurduğumuz günden itibaren müşterilerimize kendimizi kanıtlayabildik ve bugün Lüks Artvin Seyahat bölgesinde müşterilerinin takdiri ile şehrin tek yerel firması. İlk gün ki heyecanımızı bugün de yaşamaya devam ediyoruz ve yatırımlarımızı "Artvin" isminin arkasında yapmaya devam edeceğiz.

Haber Ulaşım: Günümüzde Lüks Artvin Seyahat filomuzda kaç araç bulunmaktadır?

Tamamı öz mal olan araç filomuz ile hizmet vermekteyiz Aydemir: Son yaptığımız yatırımlarla beraber bugün Lüks Artvin Seyahat filomuzda 1.8 yaş ortalaması ile hepsi öz mal olmak üzere 15 araç bulunmaktadır. Haziran ve ağustos aylarında filomuza katılacak yeni araçlarımız ile yaş ortalamamızı daha da düşürüp hizmet vermeye devam edeceğiz.

Lüks Artvin adının olduğu yerde, yenilik kavramı eksik olmaz

Bizi biz yapan adımlar 25 yıldır benimsediğimiz "yenilikçilik" kavramıdır. Sektördeki ilk e-bilet sistemini uygulayan firmalardan biriyiz. Daha sonrasında gelişen teknolojiyi takip ederek 2007 yılında koltuk arkası ekran sistemini araçlarımıza uygulayan ilk firmalardan birisi olduk. Filomuzun periyodik olarak yenilenmesinin yanı sıra 2008-2016 yılları arasında Mercedes Benz ile beraber özel tasarladığımız 2+2 sistemine uygun 40 kişilik baldır dayamalı koltuklar ile 8 yıl boyunca yolcularımıza özel hizmetler verdik. 2+1 araçların yolcularımız tarafından benimsenmesi ile birlikte 2016 yılından beri 2+1 araçlar ile hizmet vermekteyiz.

Araç fiyatlarındaki rakamların aşılabilmesi için yatırım dönemlerimizi kısalttık

Pandemi dönemi içerisinde başladığımız yatırımlar ile birlikte 25.yılımızı kutladığımız bu ayda toplam 11 araçlık bir yatırımımız oldu. Dün yaptığımız yatırım ile bugün yaptığımız yatırım arasında fiyat olarak deyim yerindeyse dağlar var ancak dün başladığımız yatırımları bugün devam ettirmeseydik biz bu dağları aşamazdık. Geçmiş yıllarda araç değiştirmek istediğimiz zaman eski yeni araç arasındaki fiyat farkı makul miktarlardaydı fakat, artık aradaki miktar her geçen gün artıyor. Bu fiyat farkına kapılmamak için 3 yılda bir değiştirdiğimiz araçları artık daha erken sürelerde değiştirmek zorundayız. Bu değişimin bize 2 noktada büyük artıları var; ilki müşteri memnuniyeti, yeni araçlar ile müşterilerimiz mutlu. İkincisi maliyetler, yeni araçların yakıt sarfiyatında tasarruf sağlaması ve daha az bakıma ihtiyaç duyması.

Maliyetlerimizin katlanarak arttığı dönemde, kazançlarımız katlanarak düşüşe geçmekte

Bilet fiyatları tabii istenilen seviyelerde değil, bunun sebebi de ne yazık ki sektörümüzün içindeki rekabet. Aynı platformda 300₺'ye bilet kesen firma da var, 180₺'ye de bu da tabii bizim gibi fiyat politikası uygulamaya çalışan firmalara zarar veriyor. Maliyetlerin 2-3 katına çıktığı bu dönemde gelirlerimizin kat ve kat artması gerekirken bir adım ileri gidemiyoruz. Umuyorum ki yeni oluşumumuz OİSD (Otobüs İşletme Sahipleri Derneği) ile sektördeki diğer dostlarımız ile ortak noktada buluşup hepimiz için önemli adımlar atacağız.

Ekonomik durumu avantaja çevirmeliyiz

Otobüsçülük bitti diyenlerin aksine, bu işin asla biteceğini düşünmüyorum. Hele ki ekonominin geldiği noktayı düşünürsek artık insanların binek araçlarla veya uçakla seyahat etmesi maliyetler açısından çok zor. Bu nokta da biz sektörün ortakları olarak durumu avantaja çevirip rekabeti bir kenara bırakıp doğru işletmecilik ile hareket etmeliyiz. Yolcu taşımacılığının altın yıllarını yaşadığı pandemi öncesi dönemden sonraki gerçekten yaralarımızı sarabileceğimiz dönemin bu sezon olduğuna inanıyorum.

BAŞSAĞLIĞI

Ankara Metro Turizm eski Yönetim Kurulu Üyesi Ekrem Öztürk'ün kıymetli oğlu

Engin ÖZTÜRK'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır.

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

 **LKSGROUP**



19 MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI

Kutlu Olsun

obilet.com

biletall.com