

Araçlarınızı İşinin Ehli Kişilere Emanet Edin

Haberimiz Sayfa 33'de



7 24 MAN TGE'lerle 'Yola Devam' ediyor

Haberimiz Sayfa 4'te



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl:5 Sayı:75 Tarih: 30 Ağustos 2024 Fiyatı: 10 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com



OTOBÜSCÜ "3. KAPTANA GEREK YOK" DİYOR



Sayfa 32'de

Yılda Bir Otobüs Parası Dahı Kazanamazken Bu İş Nasıl Sürdürebiliriz



Sayfa 8'de

20 Milyonluk Arabaya En İyi Şoförü Koymalısın



Sayfa 27'de

Ege Zafer 2025'te Yollarda Olacak



Sayfa 9'da

"ROTA UETDS" ile UETDS Sistemi Artık Çok Kolay

Şehirlerarası taşımacılık sektöründeki firmalarımızın sahipleri ve yöneticilerini illerinde bir araya gelerek sektörle ilgili bilgi alışverişinde bulunuyoruz. Son zamanlarda gerçekleştirdiğimiz bu ziyaretlerde en çok dikkat çeken sorunlardan biri uzun yolculuklarda kanunen gerekli olan 3. kaptan meselesi oldu. Yolu uzun olan firmalar, 3. kaptanların araçlarda dinlenme alanlarının olmadığını ve yolcularla birlikte koltukta seyahat etmek zorunda kaldıklarını vurguluyor.



TAM ZAMANINI BULDUNUZ...

Büyük İstanbul Otogarı'ndaki yenileme çalışmaları bir süredir devam ediyor ve bu süreçte özellikle bina yapı güçlendirmeleri ön planda yer alıyor. Yakın zamanda otobüslerin durduğu peron arkası alanların yenilenmesine de başlandı. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, pandemi döneminde otogarın asfaltını tamamen yeniledi; ancak kısa bir süre sonra otobüslerin park ettiği bölgelerde ciddi çökmeler meydana geldi. Bu durumu düzeltmek amacıyla otobüslerin durduğu alanlar betonla kaplandı fakat ne yazık ki betonlar da zamanla bozulmaya başladı. Şu an ise bu alanlar parke taşıyla kaplanıyor.

Ancak asıl sorun bu tamiratların yapılma zamanlamasında ortaya çıktı. Karadeniz firmalarının fındık sezonu dönüşü ve okulların açılmasına sadece bir hafta kala otogarda yoğunluk yaşanırken bu tadilatların gerçekleştirilmesi yolcular için büyük bir zorluk yarattı. Yolcular, bagajlarını ellerine alıp peronların arkasından dolaşarak yazıhanelere ulaşmaya çalışıyorlar. Eğer bu yenileme çalışmaları öncesinde firmalarla istişare edilseydi bugün bu tür sorunlarla karşılaşılabilir. Her zaman olduğu gibi istişare etmek ve paydaşların görüşlerini almak en doğru yolu bulmak adına önemlidir.

Firmalar, 3. kaptan yerine 4+4+4 veya 6+6 gibi toplamda 12 saat sürüş formülü uygulanması halinde sektörün kaptan sıkıntısından kurtulabileceğini dile getiriyorlar. Bazı firmalar ise joker kaptanları mola yerlerinden veya otogarlardan değiştirme yoluna gidiyor. Ancak bu kaptanlar da araçlar gelene kadar koltuklarda dinlenmeye çalışıyorlar, bu da onların tam anlamıyla dinlenmesini engelliyor. Kısacası mevcut uygulama kaptanların yeterince dinlenmesine imkân tanımıyor ve bu durum iş verimliliğini düşürüyor.

Firma sahipleri, kaptanların sürüş saatlerinin acilen düzenlenmesi gerektiğini belirtiyor. Onlara göre 3. kaptana gerek kalmadan 2 kaptanla araçları çok daha rahat bir şekilde sefere gidebilir ve bu sayede kaptanlar daha iyi dinlenme imkânına kavuşmuş olur. Böyle bir düzenleme, hem kaptanların refahını artıracak hem de seyahatlerin daha güvenli ve verimli bir şekilde gerçekleşmesini sağlayacaktır.

YATIRIMLAR DURDU, SEFERLER AZALIYOR

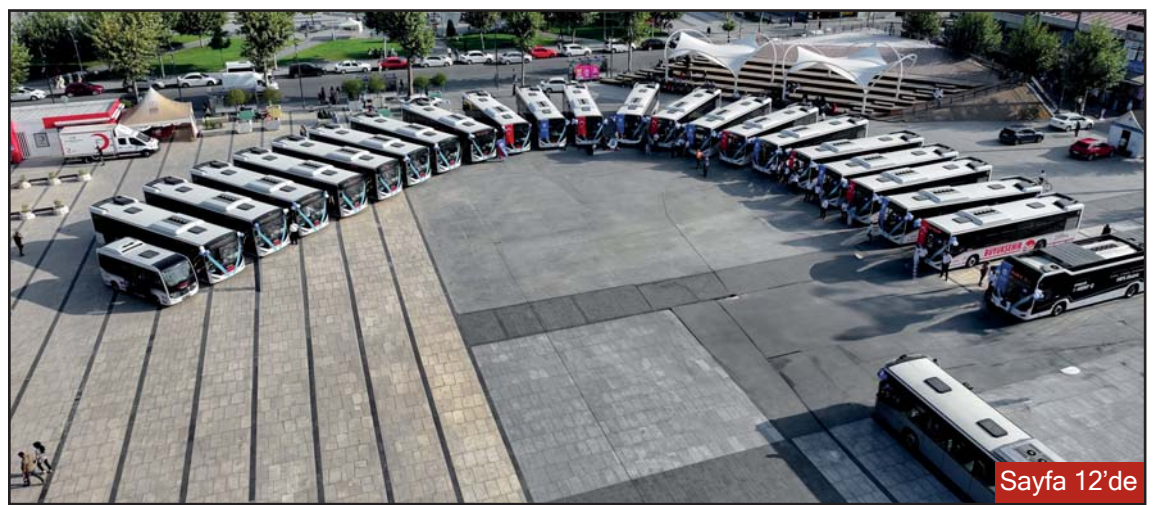
Sezonun beklenildiği kadar yüksek verimlilikle geçmemesi otobüsçüleri şüphesiz derinden etkiliyor. Bu yıl istenilen işlerin gerçekleşmemesi ve ekonomi profesörlerinin 2025 yılına dair tahminlerinin de pek iç açıcı olmaması, yatırımcıları ister istemez tedirgin ediyor. Bu durum sıfır araç yatırımlarını beklemeye alan otobüsçüleri küçülmeye, giderleri azaltmaya ve hatta personel çıkarmaya yönlendirmiş durumda. Yılsonunda enflasyonun ne seviyede olacağı belirsiz; 2025 sezonunun ise nasıl şekilleneceği tamamen meçhul.

Bu belirsizlikler, firmaları önce araç yatırımlarını durdurmaya ardından da araç bakımlarını ertelemeye itiyor. Şirketler sefer planlamalarını geleceğe yönelik olarak yapamıyorlar. Kiminle konuşsak herkes "önümüzü göremiyoruz" diyor. Bu belirsizlik nedeniyle, firmalar şimdiden ileri tarihli birçok seferde azalmaya gitmeye başladıklarını ifade ediyorlar. Bu süreç sektörün geleceği için endişe verici bir tablo çiziyor...



Sayfa 11'de

Gerçek Otobüsçülük Şimdi Başlıyor



Sayfa 12'de

Otokar'ın Yenilikçi Otobüsleri Sakaryalıların Hizmetinde

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10



Acil
Servis: 0 530 373 93 93

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



www.mapar.com.tr



/maparman



TEKNOLOJİSİYLE ASLAN GÜCÜNDE!

Ödülleriyle dünyada takdir toplayan **MAN Lion's Coach**, teknolojisinden aldığı güçle geleceğe yol alıyor.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

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

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





Transfer firması 7 24 MAN TGE'lerle 'Yola Devam' ediyor

Akdeniz ve Ege bölgelerinde hizmet veren sektörünün lider transfer firmalarından 7 24 Transfer, filosunu yeni TGE'lerle büyötmeye devam ediyor. 1995 yılında kurulan ve 100 araçlık filosu ile bölgede sektöre yön veren 7 24 Transfer firması, yeni araç yatırımında ise yine MAN TGE'yi tercih etti. Firma, tatil bölgelerinde kullanmak üzere filosuna kattığı 23 adet TGE'den 2'sini törenle teslim aldı.

MAN'ın başarılı hafif ticari aracı TGE, üstün nitelikleriyle turizm ve servis firmalarının tercihi olmaya devam ediyor. Özellikle konfor ve güvenlik noktasında sunduğu ayrıcalıklarla servis ve yolcu transfer alanında çalışan firmaların gözdesi olan MAN TGE, son teslimatını ise Akdeniz ve Ege bölgelerinde hizmet veren 7 24 Transfer firmasına yaptı. Filosunda

halihazırda 20 adet MAN araç bulunan 7 24 Transfer, satın aldığı 23 adet MAN TGE'den 2'sini törenle teslim aldı. MAN'ın Antalya'daki Yetkili Bayi Meçikoğulları Plaza'da düzenlenen tören ile yeni araçlar 7 24 Transfer şirketinin ortakları Hilmi Uzel, Yunus Emre Uzel ve Şirket Müdürü Serkan Günaydın'a teslim edildi. "MAN TGE araç ve hizmet kalitesi noktasında aradığı-

mız tüm özellikleri bir arada sunuyor" Törende konuşan Hilmi Uzel, 1995 yılında bu yana sektörde başarıyla hizmet verdiklerini belirterek, "Havalimanlarında servis ve özel araç transfer hizmeti sunan sektörümüzün lider firmalarından bir tanesiyiz. Bugün filomuzda yaklaşık 100 adet araç bulunuyor. Müşterilerimize daha iyisini sunmak ve kapasitemizi daha da artırmak adına da

filomuzu güçlendirmeye ve büyötmeye devam ediyoruz. Bugün de bize çok büyük katkı sağlayacağına inandığımız yeni TGE'leri filomuza katmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Arkasında MAN gibi bir köklü tecrübe bulunan TGE; özellikle konfor, güvenlik ve satış sonrası hizmetler noktasında aradığımız tüm kriterleri bir arada sunuyor. Ayrıca MAN ile iş birliğimizden de çok memnunuz. Geleceğe dönük

yatırımlarımızda da bu iş birliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi. MAN TGE'lerin sahip olduğu konforu sayesinde müşterilerinin rahat bir ortamda yolculuk yaptıklarını vurgulayan Serkan Günaydın da şunları söyledi: "Firma olarak yeni araç yatırımlarımızda özellikle konfor, dayanıklılık, güvenlik ve satış sonrası hizmet kriterlerini gözetiyoruz. Bu konuda da MAN'ın yol

arkadaşlığına çok güveniyoruz. Kendileriyle çok güçlü bir iş birliğimiz var. MAN gerek araç gerekse de hizmet kalitesi noktasında aradığımız tüm özellikleri fazlasıyla sunuyor. Bu yüzden de yeni araç yatırımlarımızda MAN ile devam kararı aldık. Bugün filomuz kattığımız yeni MAN TGE'leri ise tatil yörelerimizdeki farklı lokasyonlarda servis ve taşımacılık hizmetinde kullanacağız."

KALİTELİ ÜRÜNLER VE 1. SINIF İŞÇİLİKLE

YATIRIMLARINIZ BİZE EMANET



DÜNYA MARKASI DAHUA HD KIZİLÖTESİ
GÜVENLİK KAMERA SİSTEMLERİ 4 FARKLI RENK
SEÇENEĞİ İLE MELODİ KARDEŞLER'DE !

Bülent Öztaş

☎ 0505 428 36 98

Özgür Faal

☎ 0554 553 84 99

ADRES

AŞTİ 2. Bakım İstasyonu
No: 2 Söğütözü/Ankara

E-MAIL

melodi_oztas@hotmail.com

Melodi Kardeşler

TV & UYDU & KAMERA
DÜNYASI



Bus Monitor'ün ilk yurt dışı satışı Portekiz'e

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, araç ihracatının ardından teknolojik çözümleriyle de yurt dışına açılıyor. Şirket, toplu taşıma operatörlerinin ve belediyelerin maliyetlerini azaltmak, verimliliklerini artırmak, bakımlarını planlamak ve kesintisiz hizmet sunmalarını sağlamak için geliştirdiği Bus Monitor adlı telematik çözümün ilk yurt dışı satışını Portekiz'e gerçekleştirdi.

ARACIN TÜM VERİLERİNİ İZLİYOR

Mayıs ayında düzenlenen Busworld Türkiye 2024 fuarında tanıtılan Bus Monitor, otobüs filolarının yönetimi ve optimizasyonu için yenilikçi ve etkili bir çözüm sunuyor. Otokar tarafından geliştirilen yazılım, aracın FMS (Filo Yönetim Sistemi) hattına bağlanan telematik cihazı sayesinde her saniyede bir veri alabiliyor. Yazılım anlık gelen verileri anlamlandırarak kullanıcı ekranına yansıtıyor. Mobil cihazlara mesaj gönderebilme özelliğine sahip olan Bus Monitor, kapı durumu,

klima durumu, araç içi sıcaklık, kalan enerji seviyesi, anlık hız, motor yağı seviyesi, basıncı ve sıcaklığı, balata kalınlığı, gaz ve fren pedal konumlarına kadar kritik tüm teknik verileri anlık olarak bildiriyor.

SORUN YAŞANMADAN TESPİT EDİYOR

Kurumların ERP sistemleriyle entegre olabilen ve müşteri taleplerine göre kişiselleştirilebilen Bus Monitor, mekanik parça arızalarından motor yağı sıcaklığına kadar birçok veriyi izleyebiliyor.

Sistem tarafından sunulan verilere oluşturulan alarmlar sayesinde araç arızalanmadan tespit edilebiliyor ve kısa sürede bakım hizmeti gerçekleştirilerek çözüm sunuluyor. Bu sayede olası büyük maliyetli arızaların önüne geçilebiliyor.

“YENİLİKÇİ ADIMLAR ATAMAYA DEVAM EDECEĞİZ”

Bus Monitor'ün ilk yurt dışı satışını yapmanın mutluluğunu belirten Otokar Ticari Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, “Araç ihracatının ardından tekno-

lojik çözümlerimizle de uluslararası alanda yer almaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Portekiz'de faaliyet gösteren Carbus firmasına teslim ettiğimiz ve Coimbra şehrinde toplu ulaşım hizmeti verecek olan 10 adet e-KENT otobüsünde 2 yıl boyunca Bus Monitor hizmeti de sunacağız. Otokar olarak, Bus Monitor'ün tanıtım çalışmalarını sürdürerek teknolojik çözüm ihracatında yenilikçi adımlar atmaya ve global pazardaki varlığımızı güçlendirmeye devam edeceğiz” dedi.

OTOBÜSLERİNİZDE TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ YOLCULUKLAR

HER İHTİYACA ÖZEL HİZMET

- Koltuk Arkası Ekran Tamir Onarım ve Satışı
- İnvertör ve Koltuk Yenileme & Montajı
- Araç Güvenlik Kameraları
- Otobüslere Özel USB ve Priz Sistemleri
- Araç Takip Sistemleri Kurulumu
- Telsiz Sistemi Kurulumu



RMS
ARAÇ TEKNOLOJİLERİ

İLETİŞİM VE BİLGİ İÇİN

0224 215 57 67 | 0532 354 71 37

www.rmsmobil.com

ADRES

Küçükbalıklı Mah. Köprübaşı Cad.
No: 87/A Osmangazi | Bursa



Ali Osman Ulusoy Yine Sahnede

Köklü geçmişi ve büyük yatırımları ile sektörün as oyuncularından biri haline gelen Ali Osman Ulusoy ailesi yeni yıldızlar ile genişliyor. Karadeniz'in parlayan yıldızı 10 adet

Mercedes-Benz Travego 16 SHD yatırımını gerçekleştirdi. 6 araçlık ilk partiyi ise gerçekleştirilen törenle birlikte bünyesine kattı. Mercedes-Benz'in başarılı satış bayisi Hassoy

Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen Travego'lar Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Ali Osman Ulusoy Operasyon Direktörü Metin Alper Yücel'e teslim edildi.



Pilavcı'dan 4 firmaya 8 adet Prestij

Temsa'nın başarılı bayisi Pilavcı Otomotiv son model Prestij'leri filolar ile buluşturuyor. Balıkesir Ferah Tur siparişini verdiği 2 adet Temsa Prestij'i bünyesine kattı. Pilavcı Otomotiv sahibi Hasan Pilavcı yeni araçlarını Ferah Tur Sahibi Okan Ferah'a teslim etti.

Beker Turizm'e 4 Prestij

Kocaeli merkezli Beker Turizm bünyesine 4 adet Temsa Prestij kattı. Temsa Bölge Satış Müdürü Ali Acıbadem ve Temsa Bayi Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Pilavcı yeni araçlarını Beker Turizm Ortakları Kani Bey ve İsmail Bey'e teslim edildi.

Özhancı Taşımacılık'a Prestij

İstanbul Pendik merkezli faaliyetlerini sürdüren Özhancı Taşımacılık bünyesine 1 adet Temsa Prestij kattı. Pilavcı Otomotiv Satış Müdürü Cemil Ayaz yeni aracını Özhancı Turizm Sahibi Bülent Karahancı'ya teslim etti.

Narmanlar Turizm'e 2 adet Temsa Prestij

Kocaeli Gölcük merkezli faaliyetlerini sürdüren Narmanlar Turizm bünyesine 2 adet Temsa Prestij kattı. Temsa Bayi Pilavcı Otomotiv Yetkili Satış Müdürü Cemil Ayaz yeni aracını Narmanlar Turizm Sahibi Sabri Narmancı'ya teslim etti.

Şevval Seyahat'e Temsa Prestij Kocaeli merkezli faaliyetlerini sürdüren Şevval Seyahat bünyesine 1 adet Temsa Prestij kattı.

Pilavcı Otomotiv Satış Müdürü Cemil Ayaz yeni aracını Şevval Seyahat Sahibi Haluk Cançeker'e gerçekleştirilen törenle birlikte teslim etti.



Yollardaki güven, tecrübeyle sabit

Teknolojilerimizle yollardaki güveni konforla taşıyoruz.

KOLUMAN



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

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

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

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

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

Çınaralp Otomotiv Farkıyla

YOLCULUKLARA ÇAĞ ATLATAN KONFOR BU KOLTUKLARDA

3 Nokta Emniyet Kemerleri

Yüksek Malzeme Kalitesi

Hafif ve Dayanıklı Yapı



Türkiye Distribütörü



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

Veysel Karani
6. Ege Sk. No:27, 16090
Osmangazi / Bursa



İritibat Telefon
0532 640 40 16

20 MİLYONLUK ARABAYA EN İYİ ŞOFÖRÜ KOYMALISIN

Her zaman dediğimiz gibi bu mesleği otobüsü sevmeyen insan yapamaz. Sefasıyla, cefasıyla birçok durumu içinde barındıran otobüschülük mesleğine tutku ile bağlı bir hayat hikâyesini Mersin ziyaretimizde Übeyit Karayel'den dinledik. Otobüs sektörünün içine doğan Karayel, muavinlikle başlayan hikâyesine firma sahibi olarak devam ediyor. İşte Mersin Seyahat'i alma hikâyesini ve sektördeki sorunlara dair değerlendirmelerini bizlere anlatan Mersin Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Übeyit Karayel ile gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşimiz:

DÜNYA'YA YENİDEN GELSEM YİNE OTOBÜS ALIRDIM

1974 yılında Diyarbakır Hani'de doğdum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Diyarbakır'da tamamladım. Lise yıllarımda beden eğitimi öğretmenliği yapmak istedim ancak bu hayalim gerçekleşmedi. Hem anne hem de baba tarafımdaki rahmetli dedelerim dahil tüm akrabalarım otobüs şoförüydü; babam da bu mesleği sürdürdü. Şu an akrabalarımızdan en az 35 kişi otobüs ehliyetine sahip ve hepimiz bu işi yapıyoruz. Dedenen kalma bu meslek nedeniyle 18 yaşında muavin olarak çalışmaya başladım ve 7 yıl boyunca muavinlik yaptım. 25 yaşına geldiğimde ise otobüs şoförlüğüne adım attım ve 8 yıl bu işi sürdürdükten sonra galericilik yapmaya başladım. Yaklaşık 10 yıl boyunca galericilik yaptıktan sonra evlenip yuva kurunca otobüschülüğe bir süre ara verdim. Rahmetli babamın otobüs sevgisi bambaşkaydı. Bir keresinde bana "Dünyaya bir kere daha gelsen, yine otobüs alırdım," demişti. Otobüsün en küçük bir köşesini bile alsa dünyalar onun olmuş gibi sevinirdi. Bir dostumuzun verdiği cesaretle biz de tekrar otobüs işine geri döndük.

MERSİN SEYAHAT BENİM ÇOCUKLUK AŞKIMDI

Diyarbakır'da bir firmada otobüs işletmeye başladık ve ardından Adana'da araçlarımızı çalıştırdık. Bir süre sonra nasip oldu, Mersin Seyahat'i devralarak yeniden faaliyete geçirdik. Allah, bugüne kadar ne dilediysem bana nasip etti. Mersin Seyahat benim adeta çocukluk aşkımdı. O dönemlerde Mersin Seyahat'in kendine has bir karizması vardı. Ben de bu büyüleyici cazibeye kapıldım. Şirketin seferleri durmuş ve kapanmıştı. İçimde, bu sektöre vefa kavramını öğreteceğime dair bir ant vardı. İyi gün dostu olmayı değil, her şartta vefalı olmayı bu sektöre öğretecektim. Bir gün evde televizyon seyrederken birkaç kişi aradı ve "Neden Mersin Seyahat'i almıyorsun?" diye sordu. Hemen o an yetkilileri aradım ve görüşmek üzere Mersin'e gittim. Bugün Diyarbakır'daki firmaların neredeyse hepsinde akrabalarımızın araçları çalışıyor. Onlara "Gelin, bu işi birlikte yapalım," dedim, fakat o gün cesaret edemediler. Ben ise tek başıma karar verdim ve şirketi aldım. Büyüklerimiz, "Firmacı olursan başın belaya girer," diyerek hep bireysel otobüschü oldular. Ben ise bu anlayışı değiştirerek firma satın aldım ve firmacı oldum. Bazı firmalar vardır ki isimleri daima sevilir ve saygı görür. Mersin Seyahat de her zaman sevilen ve saygı duyulan bir marka olmuştur. Şirketi aldıktan sonra bir süre pandemi dönemine denk gelince zorlandık, ancak üstesinden gelmeyi başardık. Muş'tan gelip Mersin Seyahat'in tabelasını görünce ağlayan insanlar gördüm. Bu marka gerçekten çok değerli. Bizim mesleğimiz otobüschülük ve Karayel ailesi olarak en iyisini yapmak boynumuzun borcudur. Eğer bu işi en iyi şekilde yapmazsak, sektöre karşı büyük bir ayıp etmiş oluruz diye düşünüyorum.

MALİYETLER ÇOK YÜKSEK

Sezon şu ana kadar iyi geçti; hala çok kötü sayılmaz. Ancak son iki aydır sezon gibi yoğun geçmiyor. Şükür ki yolcu var, ama doluluk oranları beklediğimizden düşük. Normalde sezonda araçlarımızın tamamen dolu olması gerekiyordu. Şimdi ise araçları doldurmak esnafın adeta canı çıkıyor. Doğu'ya giden araçlara bakıyoruz, içinde en fazla 8-10 yolcu var. Allah herkesin yardımcısı olsun. Mazotu 40 TL'nin üzerinde bir fiyattan alıyoruz. Mersin-İstanbul seferinin en düşük maliyeti 40 bin lira, bunun 25 bin liradan fazlası sadece yakıtı gidiyor. Maliyetlerimiz

oldukça yüksek. Kışın seferlerimizi azaltarak durumu idare ediyoruz. Bu maliyetlerle ayakta kalabilmek için mücadele veriyoruz.

TÜM ARABALARIM ONLINE BİLET SATIŞI İLE DOLSUN

Bizi bir nebze olsun ayakta tutan unsurlardan biri de online bilet satış sistemleridir. Firma sahibi olarak tüm araçlarımızın online bilet satışlarıyla dolmasını tercih ederim. Bu sayede bir kurulumuz dahi zayı olmuyor. Ayrıca yanlış fiyatlandırmaların önüne geçiyor. Örneğin biz internetten satışta bileti 1200 TL olarak belirlerken yazıhaneci bu bileti 950 TL'ye satabiliyor. Yolcu kaybetmemek adına yapılan bu fiyat indirimleri firmalara zarar veriyor. Oysa internetten satış yapıldığında net olarak 1200 TL satılıyor. Online satış sistemleri, aynı zamanda fiyat istikrarının sağlanmasına da büyük katkı sağlıyor. Biz firma olarak bu çalışma yönteminden son derece memnunuz.

"KOVULAN ŞOFÖR" İŞE HEMEN ALINMAMALI

Son dönemlerde ne yazık ki çok üzücü kazalara tanık oluyoruz. Hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yaralılarına acil şifalar diliyorum. Öncelikle firma sahiplerinin akıllarını başlarına almaları gerekiyor. Bu işi hırsla değil, sorumluluk bilinciyle yapmalılar. 20 milyonluk bir araca en iyi şoförü koymak zorundalar. 100 sefer yapmak yerine, 50 sefer planlayıp doluluk oranlarını yükseltirlerse 100 seferden daha fazla gelir elde edebilirler. Seferlerini azaltıp kaliteli şoförlerle çalıştıklarında sektördeki çürük elmaları ayıklamış olurlar ve düzgün araç kullanan şoförlerin önü açılır. Ayrıca bir firmanın işten çıkardığı bir şoförü başka bir firma hemen işe almamalı. Öncelikle şoförün araca ne kadar hâkim olduğunu değerlendirmeli ve gerekiyorsa çıkarıldığı firmadan bilgi alınmalı. Aksi halde sektörde araç kullanmasını bilmeyen yüzlerce şoför dolanır durur. Allah korusun, bir kaza olduğunda firmayı verseniz bile borçtan kurtulamazsınız. Bir diğer önemli husus da trafik kanunlarında değişiklik yapılması gerektiğidir. Mevcut kanunlar eski ve günümüz koşullarında yeterliliğini yitirmiş durumdadır.

45 DAKİKALIK DİNLENME ŞOFÖRE YETMEZ

Kaptanların 4 buçuk saatlik araç kullanım süresi var. Bu sürenin sonunda 45 dakika dinlenme hakkı tanınıyor ve ardından tekrar 4 buçuk saat daha araç kullanmalarına izin veriliyor. Bana göre bu adeta kazaya davetiye çıkarmaktır. Bir kaptan 45 dakika dinlenip tekrar direksiyon başına geçtiğinde kesinlikle yorgundur; bu süre gerçek anlamda dinlenme sağlamaz. Yıllardır otobüs kullanan biri olarak şoförün ne zaman yorulmaya başladığını ve uyuklama eğilimine girdiğini çok iyi biliyorum. Bu konuyu profesörler bile gelip incelese sonuç değişmez. Kaptanlar, ikinci 4 buçuk saatlik kullanımda hem kendilerini hem de yolcularını ciddi bir riske atıyorlar. Bana göre, bir kaptan 5+5 saat kullanılmalıdır. İlk 5 saatlik kullanım süresini tamamladıktan sonra tekrar direksiyon başına geçmemelidir. Kalan 5 saat boyunca dinlenmiş bir kaptan, araca dinç ve güvenli bir şekilde dönebilir. Zaten araçlar dinlenme tesislerinde mola veriyor, bu süre zarfında kaptanlar güvenli bir sürüş için yeterli dinlenme imkânına sahip olurlar. Eğer bu sistem uygulanırsa iddia ediyorum ki uykuya dalma veya yorgunluk kaynaklı kazalar neredeyse hiç yaşanmaz. Bu durumda, üçüncü kaptana da ihtiyaç kalmaz. Çünkü araçta üçüncü kaptanın dinlenebileceği uygun bir yer yok. Yolcu koltuğunda oturarak kaptan dinlenemez ve sağlıklı bir



şekilde araç kullanamaz. Bu kanunu çıkarırken bizlerden görüş almadan kafalarına göre üçüncü kaptan zorunluluğu getirdiler. Ancak bu kaptan aracın neresinde dinlenecek, bunu soran yok. Bu resmen fiyasko bir kanundur.

YOL KENARLARINDA BANKETLER OLMALI

Bir diğer önemli husus da, eskiden yol kenarlarında hafif eğimli banketlerin bulunmasıydı. Şoför, uykusuzluk nedeniyle veya başka sebeple direksiyon hâkimiyetini kaybedip

bankete çarpsa bile en azından aracı toparlayıp tekrar yola döndürebiliyordu. Ancak günümüzde banketler neredeyse yok denecek kadar az. Asfaltlar yol kenarında en az 25-30 santimetre yükseklikte yapılıyor. Maalesef, aracın tekerleği bu yükseklikten indikten sonra aracı tekrar yola döndürmek neredeyse imkânsız hale geliyor ve bu durum, araçların yan yatmasına sebep oluyor. Karayollarının bu konuda acilen bir çözüm bulması gerekiyor.

"Zafer, zafer benimdir diyebilenindir."

30 

Ağustos

ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN

— C —




www.istab.org

“ROTA UETDS” İLE UETDS SİSTEMİ ARTIK ÇOK KOLAY

UETDS sistemine geçiş firmalar için iş yükünü hafifleten kolaylaştırıcı bir süreç olarak karşımıza çıkmış olsa da entegrasyon aşamasında firmalar sorunlar yaşamaya devam ediyor. İlgili entegrasyon firmalarının sektörden uzaklığı bu noktada otobüsçünün sorunlarını tam anlamıyla ortadan kalmasını sağlayamadı. Bu noktadaki ihtiyaçlara kapsamlı çözüm üretmek için üretilen Rota UETDS yazılımı otobüsçüye entegrasyon süreçlerini sorunsuz ve kolay bir şekilde hale getirmekle birlikte indirimli kasko, trafik sigortası, yakıt yönetimi gibi fırsatları sunuyor. İşte Rota UETDS yetkilerinin yeni yazılıma dair yaptığı bilgilendirme mesajı;

Uzun bir süredir karayolu ulaştırma sektörünü yakından takip etmekteyiz. Bu süreçte birçok olumlu ve olumsuz tecrübe edindik. Özellikle son 3-4 yıldır Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından geliştirilmiş olan UETDS sistemi, firmalar üzerindeki ciddi bir yükü almış ve sektörümüz, ilk defa birçok konuda işlemlerini bu sistem üzerinden saniyeler içerisinde gerçekleştirebilir hale gelmiştir.

Firmalarımızın UETDS sistemine entegrasyon sürecinde, mevcut bilet satış programları vasıtasıyla destek aldıkları görülmüş, ancak birçok firmamızın hala devam eden tam entegrasyon süreci tamamlanmamıştır. Bu noktada, birkaç firma entegrasyon sürecinde çalışma yapmış, ancak ilgili entegrasyon firmalarının sektörden uzaklığı, firmalarımızın sorunlarını çözme aşamasında yetersiz kalmıştır. Edindiğimiz tecrübeler ve sektöre olan yakınlığımız sebebiyle, firmalarımızın tam entegrasyon sürecine geçebilmesi ve bilet satış programı firmalarımızın üzerindeki yükü hafifletmek adına, www.rotauetds.com web sitemizi 1 Eylül 2024 itibarıyla sizin kullanımına açıyoruz. UETDS sistemi ile ilgili her şey artık tek bir çatı altında toplandı. Fiyat tarifesi gönderme ve analizi, hat kodu işlemleri, acentecilik işlemleri, otomatik ve manuel sefer gönderimi, yolcu sayılarının analizi, UETDS'ye gönderilen verilerdeki hatalar ve çözüm yolları, Bakanlık ve Emniyet tarafından gelen uyarı cezaları ve İdari Para Cezaları takibi ve analizi, belgelerde kayıtlı araçlarınızın vize-muayene, kasko, trafik sigortası takibi ve



sistem tarafından anlık bilgilendirmeler, hat koduna eklenmesi gereken durakların analizi ve gerekli izinlerin alınması konusunda destek gibi birçok konuyu sistemimizde görebilirsiniz. Kullanmakta olduğunuz bilet satış programı firmalarından talep edilecek bir web servis ile UETDS'ye bildirilmesi gereken verilerinizi de iletebilmekteyiz.

Alınacak web servis ile sizler adına yolcu sayısı, ciro, doluluk oranlarınız ile ilgili de sistemimiz çeşitli analiz ve raporları sizler için hazır hale getirmektedir. UETDS sistemi dışında, farklı firmalarda çalışan Bireysel Otobüsçülerimiz için de bir modülümüz aktif edilmiştir. Firma fark etmeksizin tüm araçlarınız ile ilgili tüm detayları yine

aynı entegrasyon içerisinde takip edebilir ya da bizim takip etmemiz için yetkilendirme yapabilirsiniz. Sistemimizi kullanan firmalar için “indirimli kasko, trafik sigortası, yakıt yönetimi” gibi ek entegrasyonlarımız üzerinde de çalışmalarımız devam etmektedir. Sizlerden gelen talepler ve ek projelerimizle beraber, sistemimizi geliştirme-

ye devam edeceğiz. 7/24 Destek Hizmetimiz ile de sorunlarınıza en hızlı çözümler bulunacaktır. “Bu işlemler bu kadar basit miydi!” diyeceğiniz Entegrasyon ve Projelerimize dâhil olmak ise oldukça kolay. İlanımızın sonunda yer alan iletişim bilgilerimizi kullanarak sistem yöneticisi ile hemen iletişime geçebilirsiniz.



Yıltur Yeni Yıldızlarını Filoya Kattı

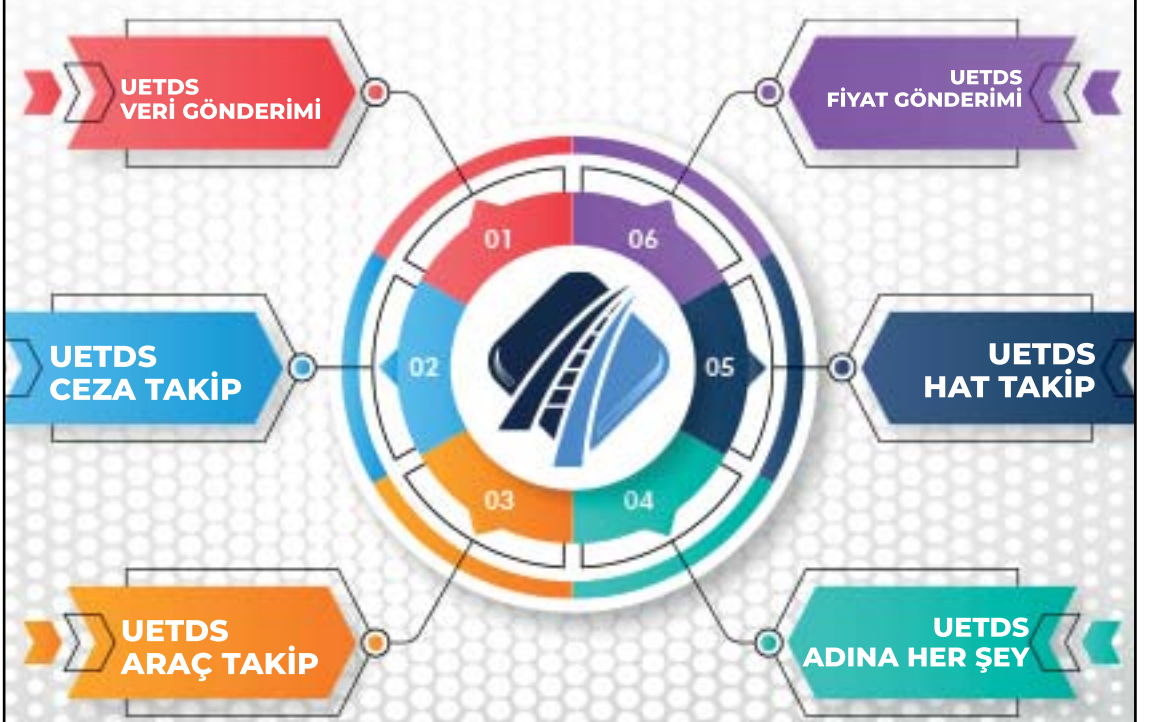
Hassoy Motorlu Vasıtalar ve Yıltur iş birliği 2024'te de devam ediyor. Ali Osman Ulusoy'un güçlü iş ortaklarından Yıltur Turizm yatırım operasyonunda tercihini yine yıldızdan yana kullandı. Yıltur, gerçekleşen törenin ardından ise

2 yeni aracını bünyesine kattı. Hassoy tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo'ların anahtarlarını Yıltur Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yılmaz, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan'dan teslim aldı.



ROTAUETDS

Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi



UETDS ADINA HERŞEY TEK TIKLA

Kapsamlı Çözümler Tek Programda: Rota Yazılım



WhatsApp Destek Hattı

7/24 KEŞİNTİSİZ DESTEK
+90 530 922 21 64

iletisim@rotauetds.com



www.rotauetds.com

ŞEHRİN GÖZDELERİ



MD9 ve Prestij'ler Pilavcı Otomotiv'de
sizi bekliyor!

PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad. No:150, Gebze/Kocaeli

T: 0850 302 00 18

www.pilavci.com.tr

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



GERÇEK OTOBÜŞÇÜLÜK ŞİMDİ BAŞLIYOR

Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkanı Burak Nur da sektöre dair umutlarını ve planlarını 2025 yılına saklayan yöneticiler arasında... Cizre ziyaretimizde bizleri ağırlayan Burak Nur içerisinde bulundukları dönemin pek de iç açıcı olmadığını vurguladı. Gider kalemlerini karşılamak ve karlılığı sağlayabilmek adına kargo taşımanın çok büyük avantaj sağladığını söyleyen Nur, yatırımlarını ve sefer planlamalarını bagaj kapasitesine göre yapıyor. İşte Burak Nur ile gerçekleştirdiğimiz söyleşimiz;

İŞLER HİÇ “İÇ AÇICI” DEĞİL

2024'ün başları oldukça umut vericiydi. Ancak sezonun ortasında, durum beklentilerimizin oldukça gerisinde kalmış durumda. Kış döneminden daha olumsuz bir tabloyla karşı karşıyayız ve işler istediğimiz gibi gitmiyor. Geçen yılın verilerini dikkate alarak bu yıl büyük bir yolcu artışı beklemiştik. Ramazan ayında bölgede genel bir durgunluk yaşandı ve işler oldukça yavaş ilerledi. Bayram dönemi ise güzel geçti; fakat bayram sonrası işler kesildi ve mevcut durumumuz tatmin edici değil. Şu an genel olarak durum hâlâ hedeflediğimiz seviyelerde değil.

YATIRIM PROJELERİMİZ BEKLEMEDE

Filomuzda şu anda 60 araç bulunuyor. 2022 ve 2023 modelleriyle birlikte yurt dışında hizmette olan 2015 model dingilli araçlarımız da mevcut. Ayrıca havaalanı taşımacılığı için özel araçlarımız da bulunuyor. Alım gücü şu anda düşük seviyelerde. 2024 yılında 6 yeni araç aldık; 2025 için büyük projelerimiz var ancak yatırım konusunda şu an bekleme aşamasındayız. Mevcut durumda para oldukça pahalı ve yüksek peşinat gerektiriyor. Kısa vadeli planlarla ilerlemek gerekiyor; uzun vadeli yatırımlar yapıldığında büyük zararlar yaşanabiliyor.

VATANDAŞIN ALIM GÜCÜ ÇOK DÜŞÜK

Yolcu sayısında şu anda %30-35 oranında bir düşüş yaşanıyor ve bu, bizim için oldukça büyük bir rakam. Bünyemizde 130 personel bulunuyor ve SGK ile maaş giderleri nedeniyle maliyetlerimiz oldukça yüksek. Bilet fiyatlarını yükseltsek bile insanların alım gücü yetersiz olduğu için kâr elde edemiyoruz. Pahalılık nedeniyle birçok kişi bilet almaktan vazgeçiyor. 2025 yılı için şu an kesin bir öngöründe bulunamıyoruz; bu büyük bir sorun teşkil ediyor. Gerçek otobüsçülük aslında şimdi başlıyor. Bu zorlu dönemde işini sürdürebilenlere gerçekten helal olsun diyorum.

KARGO TAŞIMAK, ELİMİZİ RAHATLATIYOR

Bagaj ve kargo durumu göz önüne alındığında genellikle Travego veya Turismo araçlarını tercih ediyoruz. Özellikle Akdeniz-İstanbul güzergâhında kargo ve bagaj taşıma ihtiyacı bulunduğu için Travego'yu daha sık kullanıyoruz. Kargo taşımak bizim için oldukça önemli; kargolar, ekstra bir gelir sağladığı için araçlar zararına sefer yapsa da kargoların katkısı büyük. Örneğin İstanbul'a gidiş-dönüş için 80,000 TL'lik bir masrafımız olduğunu varsayalım; aldığımız kargo, bu masrafları önemli ölçüde düşürmemize yardımcı oluyor.

DEVİR “ŞOV” DEVRİ DEĞİL!

Filosu yaşlı olan firmalar şu an oldukça zor bir dönem-



den geçiyor. Araçların bakımı ve onarımı çok pahalı hale geldi. Aniden ortaya çıkan araç arızaları kazançları hızla eritebiliyor. Şu anda bir otobüs motorunun maliyeti 400.000 TL'yi buluyor; bireysel otobüsçü bu tür bir maliyeti nasıl karşılayabilir? Bu dönem şov zamanı değil; çok dikkatli ve akıllı hareket etmek gerekiyor. Ana kemik hatlara dokunamıyoruz ancak bazı hatlardaki araç sayısını azaltmak için bu adımı atmamız kaçınılmaz bir gereklilik.

ACENTELERDEN PARAYI ALMAK DAHA ZOR

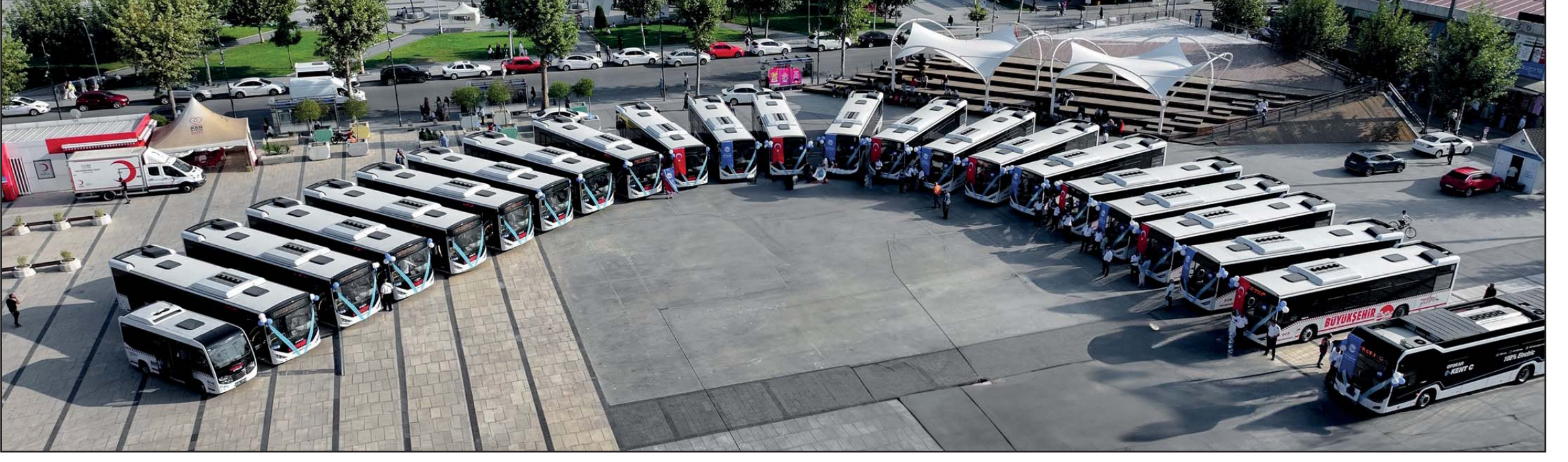
Bilet satışlarımızın %30'u

çevrimiçi platformlar üzerinden gerçekleştiriliyor. Ancak bu oran bölgeden bölgeye değişiklik göstermekte; örneğin bizim bölgemizde birebir satışlar daha yoğun. Yine de genel trendin online satışlara kaydığını net bir şekilde gözlemliyoruz. Acentelerin mevcut durumu için alternatif çözümler gerekmektedir. Gelecekte bu süreç nasıl ilerleyecek bunu da kestirmek güç; zira acenteler aracılığıyla yapılan satışlarda pek çok sorun yaşanabiliyor. Acenteler aracılığıyla gelen para şirketimize ulaşana kadar yaşanan problemler, işin karmaşıklığını artırıyor. Online satışlar, komisyon

ödenerek güvenli bir şekilde para aktarımını sağlıyor. Bu komisyon oranı yüksek olabilir ancak acentelerdeki sorunlardan kurtulmamızı sağladığı için bize önemli bir avantaj sunuyor. Vatandaş evinden çıkmadan biletini alıp ödemeyi doğrudan online olarak yatabiliyor; bu da bizim için büyük bir kolaylık. Yüz yüze satışlarda ise yolcunun otogara gelip biletini bizden alacağına dair bir garanti bulunmuyor. Ayrıca yazıhanelerdeki indirim sorunları işin karmaşıklığını artırıyor. Yazıhane biletlerindeki komisyonlar devreye girdiğinde masraflar bizim cebimizden çıkmış oluyor ve işin ucu kopuyor.

OTOGAR ÇIKIŞ ÜCRETLERİ CAN YAKIYOR

Son dönemde otogar çıkış ücretlerinde belirgin bir artış gözlemleniyor. Bu artışı yolcuya yansıttığımızda yolcular genellikle durumdan memnun kalmıyor ve bu da sonuç olarak müşteri kaybına neden olabiliyor. Artan maliyetler ve memnuniyetsizlikler, müşteri sadakatini zedeleyerek uzun vadede işimizi olumsuz etkileyebilir. Bu sorunlar devam ettiği sürece müşteri memnuniyetini korumak ve sürdürülebilir bir iş modeli oluşturmak daha da zorlaşacak gibi görünüyor.



OTOKAR'IN YENİLİKÇİ OTOBÜSLERİ SAKARYALILARIN HİZMETİNDE

Modern otobüsleri ile büyükşehirlerin toplu taşımadaki ilk tercihi olan Otokar, yeni teslimatını Sakarya'ya gerçekleştirdi. Ulaşım altyapısını son teknoloji ve çevre dostu araçlarla yenileyen Sakarya Büyükşehir Belediyesi'nin filosuna kattığı 1'i elektrikli olmak üzere 23 araç; 15 Temmuz Demokrasi Meydanı'nda gerçekleşen törenle hizmete başladı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, yurt dışında ve Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını çevre dostu araçlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Ürettiği araçların teknolojisi, tasarımı, konforu ile her gün 60 ülkede milyonlarca yolcuya konforlu ve güvenli bir seyahat imkanı sunan Otokar'ın son teslimatı, üretim üssünün de yer aldığı Sakarya oldu. Sakarya Büyükşehir Belediyesi, hayata geçirdiği toplu ulaşım dönüşümü çalışmaları kapsamında filosuna kattığı 23 yeni aracını teslim aldı. 21 adet Otokar Kent LF, bir adet Otokar Centro ve 1 adet elektrikli e-Kent, düzenlenen törenle hizmete başladı.

15 Temmuz Demokrasi Meydanı'nda düzenlenen teslimat törenine AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Ali İhsan Yavuz, AK Parti Sakarya Milletvekili Murat Kaya, Sa-

karya Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Alemdar, İlçe Belediye Başkanları, Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, Otokar Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı ve Sakaryalı vatandaşlar katıldı.

“SAKARYA'DA ÜRETİP, DÜNYAYI TAŞIYORUZ”

Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, “Sakarya'da ürettiğimiz otobüsler, Türkiye'yi ve dünyayı taşıyor. 552 bin metreka-relik alan üzerine kurulu fabrikamızdaki faaliyetlerimizle hem Sakarya'da önemli oranda istihdam sağlıyor, hem de ülkemiz için değer yaratıyoruz. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüslerimizle sektörün en geniş ürün ailesine sahibiz. Ne mutlu ki 15 yıldır Türkiye otobüs pazarının en çok tercih edilen markasıyız. Türkiye'nin ilk hibrit, elektrikli ve akıllı otobüsünü



ürettik. Otokar, yenilikçi ve çevreci araçlarıyla toplu taşımaya katkı sağlamaya devam ediyor. Bugün, Sakarya'da üretilen araçları yine Sakaryalılar için hizmete sunuyoruz. Bu, bizim için büyük bir gurur” dedi.

“EN İYİSİNİ SUNMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

Sadece Türkiye'de değil, dünyanın dört bir yanında milyonlarca kişinin işine, sevdiklerine ve okullarına güvenle ulaşmalarını

sağladıklarını belirten Kerem Erman şöyle konuştu: “Bu sorumluluğun bilinciyle her yıl Ar-Ge yatırımlarımızı artırıyor, belediyelerimize ve yolcularımıza en iyisini sunmak için çalışıyoruz. Otobüslerimiz küresel ölçekte de takdir ediliyor, Avrupa başta olmak üzere tüm dünyaya otobüs ihracatı yapıyoruz. Büyükşehir Belediye Başkanımıza ürünlerimizi tercih ettiği için teşekkür ediyor, 23 aracımızın Sakaryalı hemşerilerimize hayırlı olmasını diliyorum.”



Güvenlik. Konfor. Teknoloji. Gelecek.
Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş Mamak/Ankara
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18

Brisa, 2024 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı

Türkiye lastik sektörünün mobilite lideri Brisa, 2024 yılının ikinci çeyrek döneminde istikrarlı finansal yapısını korudu. Enflasyon muhasebesi dahil edilmiş mali tablolara göre, yılın ilk yarısında yatay seyreden satış hacmine rağmen, operasyonlarındaki verimlilik artışı ile brüt kâr marjı önceki yılın aynı dönemine göre yükseldi. Aynı zamanda, faaliyet giderlerindeki sınırlı artış neticesinde de FAVÖK marjı, bir önceki yılın ilk altı ayına göre artış gösterdi.

Sabancı Holding ve Bridgestone Corporation işbirliği Brisa, 1 Ocak - 30 Haziran 2024 dönemine ait finansal sonuçlarını açıkladı. Türkiye lastik sektörünün mobilite lideri 2024 yılının ilk yarısında istikrarlı finansal yapısını korudu. İç pazarda tüketici segmentinde talebin gücünü koruması neticesinde toplam satış tonajı 2024 yılının ilk yarısında önceki yılın aynı dönemine göre yatay seviyede kaldı.

Brüt karlılık, üretimde verimlilik artışı ile döviz cinsinden hammadde maliyetlerindeki ve enerji marjındaki olumlu görünüm neticesinde önceki yıla göre artış gösterdi. Faaliyet giderlerindeki sınırlı artış neticesinde FAVÖK 2,6 milyar TL seviyesinde gerçekleşirken, FAVÖK marjı da yılın ilk yarısında önceki yılın aynı dönemine göre yükseldi. Brisa CEO'su Haluk Kürkçü:

"Mobilite liderliği yolculuğumuz hız kesmeden devam ediyor. Mobilite alanındaki çalışmalarımızı güçlendirirken, küresel projelerde yer alarak deneyim ve yetkinliklerimizi geleceğe aktarıyoruz."

Brisa'nın 2024 yılı ikinci çeyrek dönem performansını değerlendiren Brisa CEO'su Haluk Kürkçü, "Mobilite liderliği vizyonumuz doğrultusunda çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Yılın ilk yarısında bu doğrultuda önemli adımlar attık. Elektrifikasyona yönelik ürün ve hizmetlerimizi çeşitlendirdik, güçlü iş birliklerimizi devam ettirdik. Mobilite Merkezleri olarak konumlandığımız Otopratik ve Propomatik noktalarımıza yenilerini ekledik ve daha küçük alanlarda da hizmetlerimizi sunmak amacıyla hayata geçirdiğimiz Otopratik Midi noktalarıyla birlikte Türkiye'nin yüzde 75'ine hizmet sunar hale geldik. Otop-

ratik'lerdeki elektrikli araç şarj istasyonlarımızı yaygınlaştırdık, 76 şarj noktasına ulaştık. 2022 yılında bünyemize kattığımız Arvento Mobil Sistemleri ile hizmetlerimizin entegrasyonunu genişleterek toplam hizmet verdiğimiz cihaz sayımızı 810 binin üzerine çıkardık." dedi. Kürkçü, Brisa'nın küresel varlığını da güçlendirdiğine değinerek şunları söyledi: "Yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz, yaygın ağımız, etkin tanıtım faaliyetlerimiz neticesinde Lassa markamızla Avrupa ve Avrupa dışı pazarlarda toplam 19 ülkede pazar payımızı artırdık. Bunun yanında ihracata yönelik devlet yardımlarından öncelikli faydalanabilmemizi sağlayacak bir statüyü -dış ticaret sermaye statüsünü- ilk başvurumuzda alma başarısını gösterdik." Brisa'nın sürdürülebilirlikteki kararlı duruşundan da bahseden Kürkçü, "Brisa'nın mobilite dönü-

şümünü gerçekleştirirken, sürdürülebilirlik olmazsa olmazımız. Bu doğrultudaki çabalarımızın saygın ve güvenilir otoritelerce takdir toplaması bizi ayrıca motive ediyor. Aksaray Fabrikamızda enerji tasarrufu odağıyla gerçekleştirdiğimiz Isı Pompası projesi ile ISO Yeşil Dönüşüm Ödülleri Enerji Verimliliği Projesi kategorisinde birincilik ödülünün sahibi olduk." dedi.

Hem sürdürülebilirlik konusunda hem de mobilite liderliği alanında akıllı teknoloji ve dijitalleşme yatırımlarının rolü olduğunun altını çizen Kürkçü, bu konuda geleceğe deneyim aktarımına da önem verdiklerini belirtti. Kürkçü şunları söyledi, "Brisa'da dijitalleşme yolculuğumuzun başlangıcı çok uzun yıllara dayanıyor. Üretim de dahil olmak üzere yaptığımız akıllı teknoloji ve dijitalleşme yatırımları ile Türkiye'de ve

sektörümüzde Endüstri 4.0 alanlarında öncü uygulamaları hayata geçirmiş bir şirketiz. Bu alandaki bilgi ve deneyimimizin geleceğe aktarımını da çok önemsiyoruz. Bu anlayışla Sabancı Üniversitesi koordinasyonunda Avrupa Birliği tarafından yürütülen Dijital Avrupa programı kapsamında fonlanan Endüstri 4.0 ve Operasyonel Teknoloji (OT) için Siber Güvenlik projesinin Türkiye'deki iş ortaklarından biri olduk. Bu sayede hem Türkiye'de hem de Avrupa'da gençlerin geleceğin akıllı fabrikalarına uygun donanımına sahip şekilde yetişmesine, Avrupa'nın ve Türkiye'nin siber güvenlik kapasitesini artırmaya katkı sağlayacağız. Mobilite alanındaki çalışmalarımızı güçlendirirken, küresel projelerde yer alarak deneyim ve yetkinliklerimizi geleceğe aktarmaktan büyük heyecan duyuyoruz."

Bizi tercih ettiğiniz için

TEŞEKKÜRLER

BAŞARI
TURİZM




"Dahua" marka kızılotesi kameralarımızı ve priz tercihinde **Yıldırım Elektronik'i** tercih eden **Başarı Turizm'e** teşekkür ederiz!

YILDIRIM ELEKTRONİK
ŞİRKET TELEFONU: 0541 940 75 67
ERSİN ULUÇ: 0532 430 71 85
Altıntepsi Mah. Yahya Kemal Cad. No: 1/B 133
Büyükd İstanbul Otagarı Bayrampaşa / İstanbul
otobus.ersinaluc@gmail.com

SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ

OTOBÜSLERİNİZE
ÖZEL AKILLI ÇÖZÜMLERİMİZ İLE

TEKNOLOJİ VE GÜVENLİĞİ BULUŞTURUYORUZ

KOLTUK ARKASI
EKRAN

GÜVENLİK
KAMERASI

USB PRİZ
SİSTEMİ





YILDIRIM ELEKTRONİK
ŞİRKET TELEFONU: 0541 940 75 67
ERSİN ULUÇ: 0532 430 71 85
Altıntepsi Mah. Yahya Kemal Cad. No: 1/B 133
Büyükd İstanbul Otagarı Bayrampaşa / İstanbul
otobus.ersinaluc@gmail.com

SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm Sahibi Serdar Yelken'in
değerli babası

**Sn. Recep
YELKEN'in**

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



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm Sahibi Serdar Yelken'in
değerli babası

RECEP YELKEN'in

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

DCT MOTORLU ARAÇLAR
DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm Sahibi Serdar Yelken'in
değerli babası

RECEP YELKEN'in

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

Albaşlar
DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm Sahibi Serdar Yelken'in
değerli babası

RECEP YELKEN'in

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

obilet

BAŞSAĞLIĞI

Çanakkale Yelken Turizm Sahibi Serdar Yelken'in
değerli babası

RECEP YELKEN'in

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

dp | PİLAVCI

HASAN PİLAVCI - MUSTAFA PİLAVCI

BAŞSAĞLIĞI

Sezer Turizm Kurucusu

RIDVAN SEZER'in

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



BAŞSAĞLIĞI

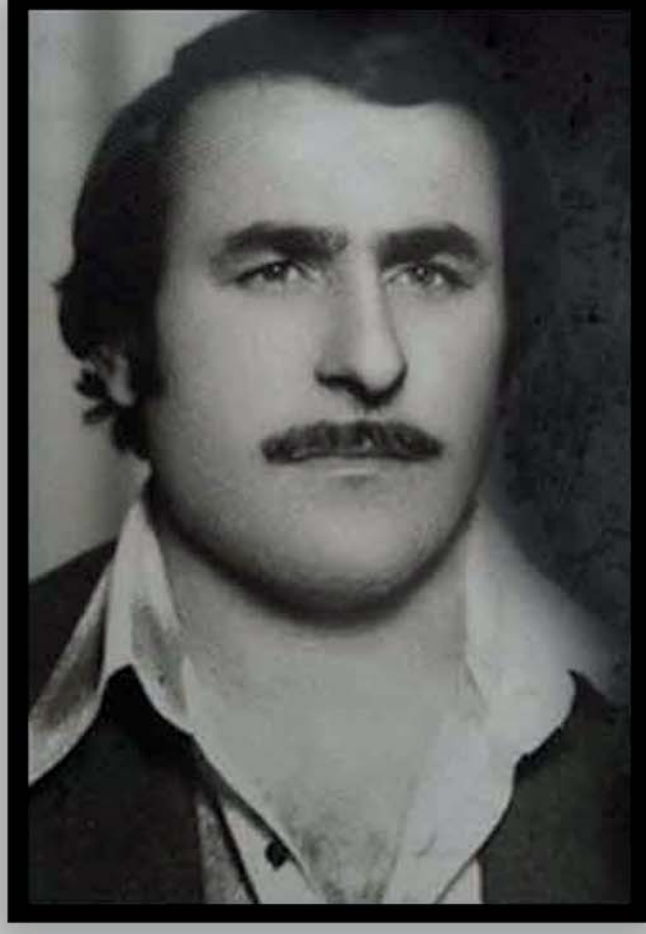
Sezer Turizm Kurucusu

RIDVAN SEZER'in

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

ERTEKİN SEZER

ANMA



Hidirusta Otomotiv
kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

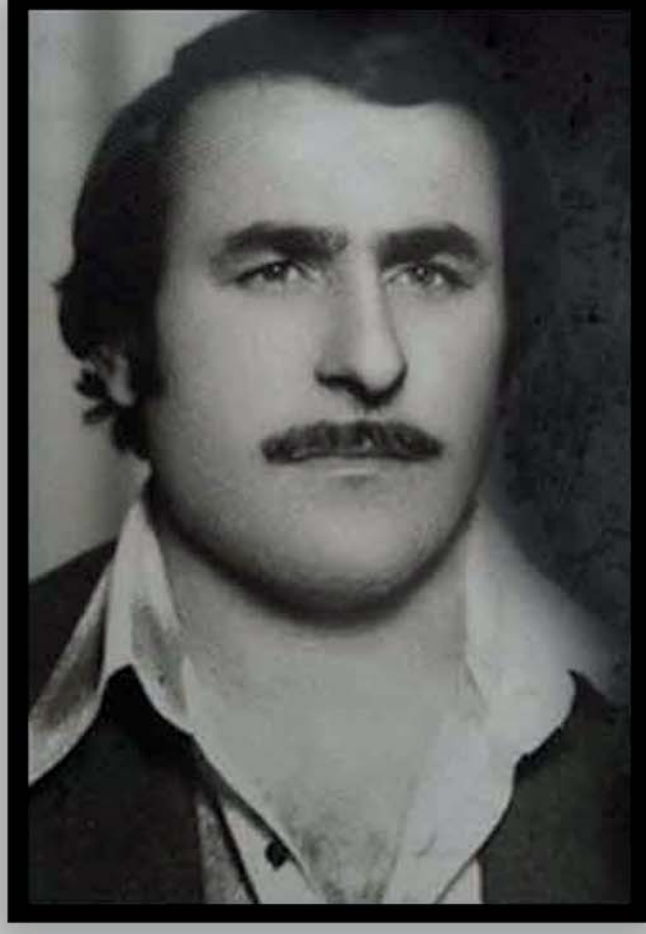
aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



MY COMFORT

ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ANMA



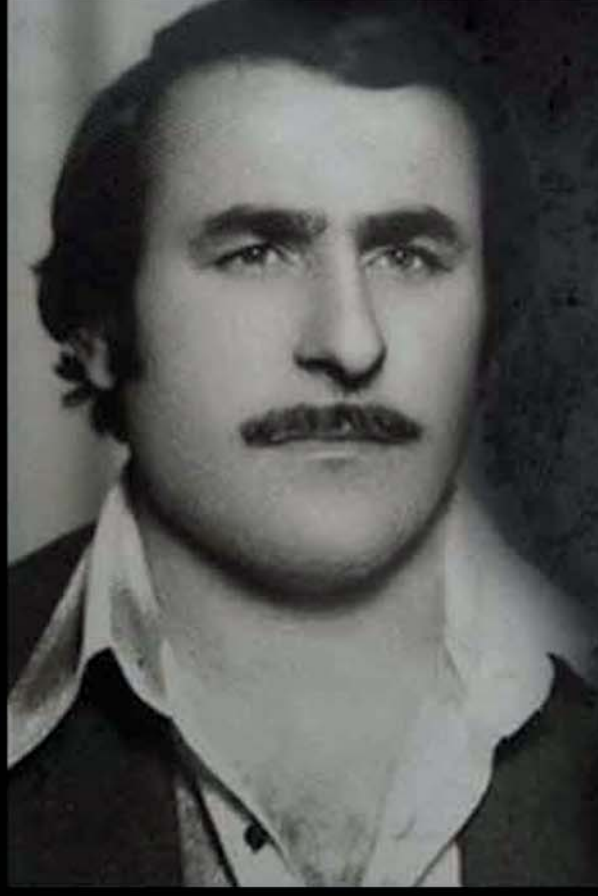
Hidirusta Otomotiv
kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA



Hidirusta Otomotiv
kurucusu

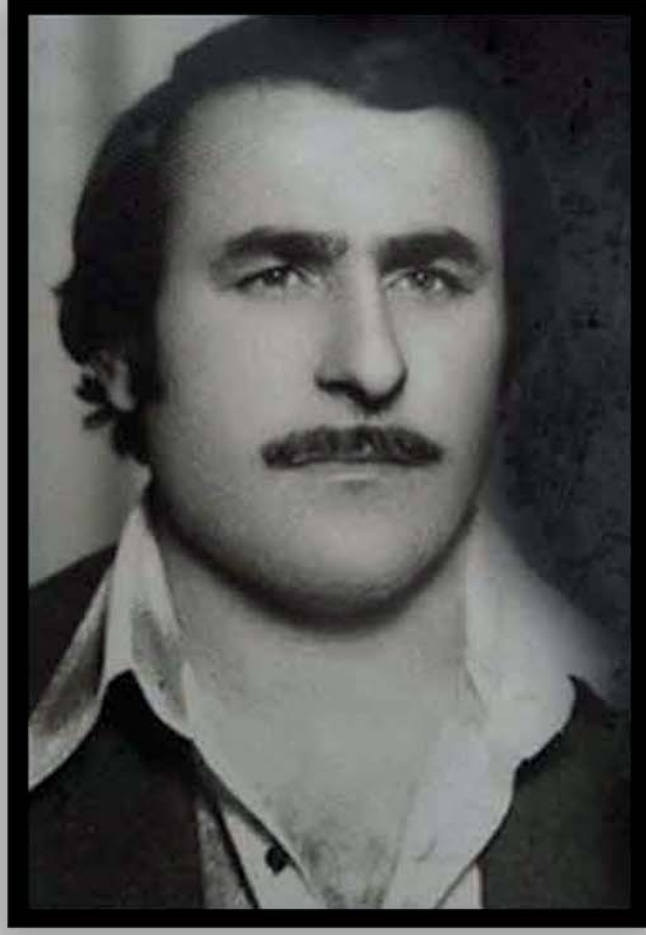
**HIDIR
ŞAHİN'i**

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

ANMA



Hidirusta Otomotiv
kurucusu

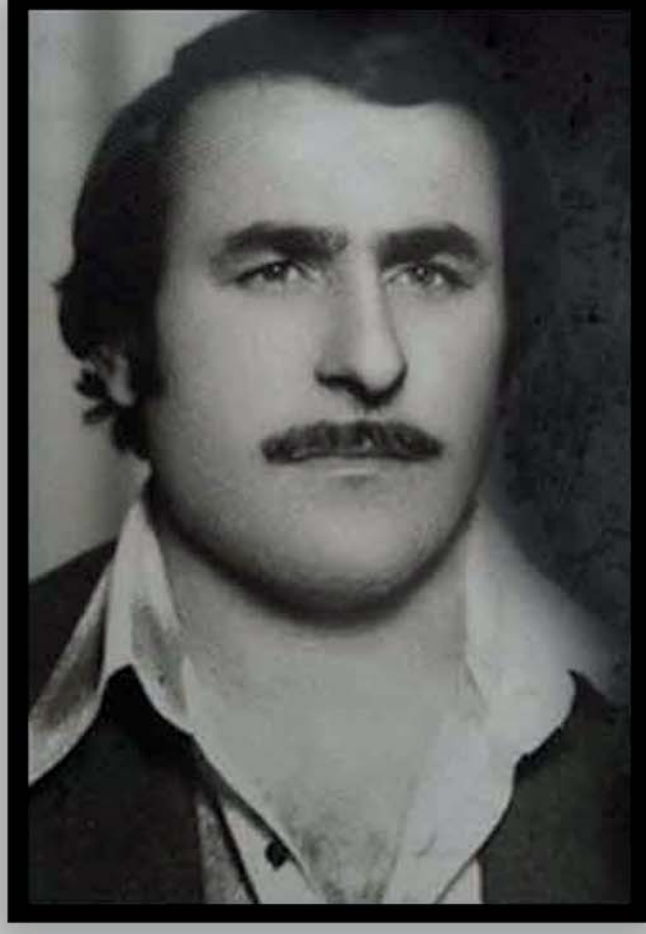
HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

dp | PİLAVCI

HASAN PİLAVCI - MUSTAFA PİLAVCI

ANMA



Hidirusta Otomotiv
kurucusu

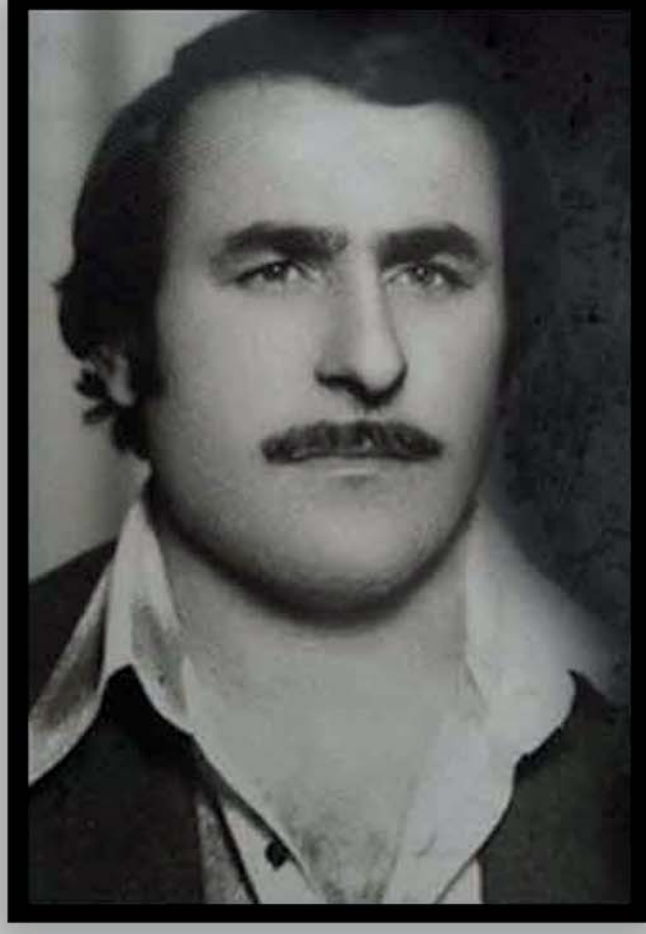
HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Aker[®]
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ANMA



Hidirusta Otomotiv
kurucusu

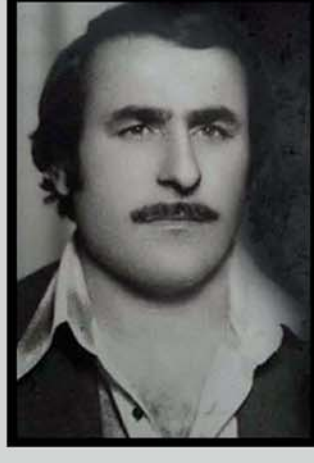
HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

HRN
TRAVEL

HARUN IŞIKVEREN

ANMA



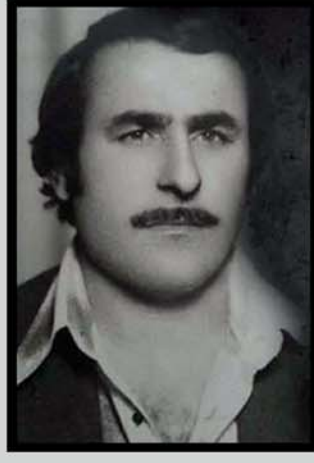
Hıdırusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Albaşlar
DEVLET CAN TÜYSÜZ

ANMA



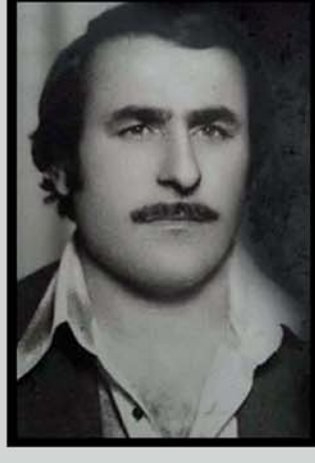
Hıdırusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

MK Melodi Kardeşler

ANMA



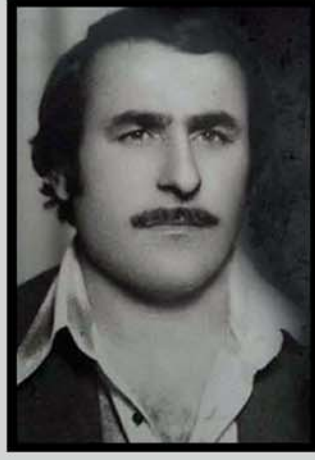
Hidirusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



Hidirusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



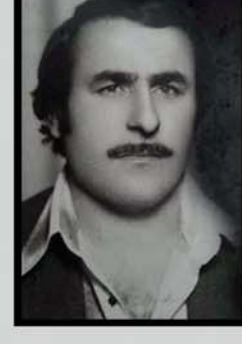
Hıdırusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



Hıdırusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



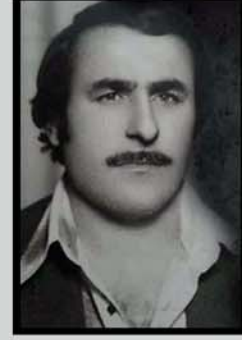
Hıdırusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



Hıdırusta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 44. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.





EGE ZAFER 2025'TE YOLLARDA OLACAK

Haber Ulaşım Gazetesi olarak saha ziyaretlerimize devam ediyoruz. Malatya ziyaretlerimizde bizleri ağırlayan Malatya Zafer Turizm'in ortaklarından Mustafa Koçhan ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. Özellikle şehir içi acentelerin firmaların üzerinde bir yük olduğunu dile getiren Koçhan, Malatya'da ve sektör genelinde yaşanan yolcu sıkıntılarına rağmen iyi bir konumda olduklarını dile getirdi. İşte "Ege Zafer" adı altında yeni bir girişimde bulunacaklarını okurlarımızla paylaşan Koçhan ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız:

BU MESLEĞİN İÇİNDEN GELİYORUZ

2006 yılından bu yana bu sektörde faaliyet göstermekteyim. İlk adımlarımı şahıs otobüsçülüğünde attım ve Malatya'daki birçok firmada deneyim kazandım. En son olarak Malatya Zafer firmasını, ortaklarımla birlikte satın aldık. Bu sektördeki bilgi ve deneyimimizle bu adımı atmak bizim için doğal bir tercih oldu; zira ortaklarım da eski otobüsçüler ve hepimiz bu mesleğin içindeyiz. Firmayı devralma fikri, bize uygun geldi ve işe koyulduk. Başlangıçta dört otobüsle yola çıktık, bugün ise filomuz 33 araca ulaştı. Araçlarımızın modelleri ağırlıklı olarak 2023-2024 olup tamamı oldukça yenidir. 2023 yılında 22, 2024'te ise 7 yeni araç ekleyerek filomuzu sürekli olarak yenilemeye devam ettik.

ÇAPRAZ HATLAR BİZE KAZANÇ SAĞLIYOR

Deprem ve pandemi gibi büyük zorluklara rağmen hizmet ve kalite anlayışımızdan ödün vermedik. Tüm olumsuzluklara rağmen hesaplamalarımızı titizlikle yaparak ortaklarım ve çalışanlarımla birlikte bu zorlu sürecin üstesinden şeffaf bir şekilde geldik. Doğru adımları atarak iş süreçlerimizi sağlam bir temele oturttuk. Genel olarak sektörde bir daralma yaşansa da Malatya'da en yüksek kazancı elde eden firmalardan biri olarak öne çıkıyoruz. Bu bölgede bir numarayız; bizden daha fazla kazanan bir firma bulunmuyor. Çeşitli hatlarımız ve çapraz hatlar yapma stratejimiz sayesinde uçakla ulaşımı olmayan yerlere açtığımız hatlarla ek gelir sağlıyoruz. Diğer firmalar bu bölgelere hizmet vermediği için bu durum bize büyük bir avantaj sunuyor. Ankara ve İstanbul ağırlıklı olarak çalışıyoruz. Özellikle Ankara için özel bir çalışma yürütüyoruz; bu bölgenin sunduğu imkanlar ve araçlar farklılık gösteriyor. Yolcularımıza dondurma, sandviç gibi çeşitli ikramlarla hizmet sunuyoruz. Bu özel hizmetlerimiz, bizi tercih edenlerin tekrar bizi tercih etmesini sağlıyor ve müşteri memnuniyetimizi artırıyor.

DEPREMİN ETKİLERİNİ HİSSEDİYORUZ

2024 yılı, diğer yıllara kıyasla daha düşük bir performans sergiliyor ancak bu durumla ilgili endişelenmeye gerek yok. Yüzde 20-30 civarında bir düşüş yaşadık. 2025 yılına kadar bekleyip durumu gözlemlememiz gerekiyor. Deprem etkileri hala devam ediyor ve bu nedenle yolcu kaybımız oldukça fazla oldu. Yaklaşık 200.000 kişi Malatya'dan ayrıldı ki bu toplam nüfusun beşte

birine denk geliyor. Ancak konutların inşası tamamlandığında ve şehir tekrar canlandığında eski günlerimize döneceğimize olan inancımızı koruyoruz.

KAPTANLARIMIZ TESİSLER ARASI ÇALIŞIYOR

Her tesis arasında 4,5 saatlik bir yolculuk süresi bulunuyor ve tesise her girdiğimizde kaptan değiştiriyoruz. Üçüncü şoförü Malatya dışından temin ediyoruz. Üçüncü şoför, dinlenmiş bir şekilde geldiği için bu durum sorun teşkil etmiyor. Ancak kaptanın 4,5 saatlik bir yolculuktan sonra sadece 45 dakika dinlenmesi bizim için yeterli değil; bu süre dinlenme açısından yeterli değil. Bizim uyguladığımız düzen, 4,5 saat yolculuk yapıp ardından 4,5 saat dinlenmek şeklindedir. Bu sistem, hem yolcuların hem de kaptanların sağlığını ve verimliliğini en üst düzeyde tutmayı sağlıyor.

YOLCU PRİZ VE EKRANA İHTİYAÇ DUYMUYOR

Aldığımız araçlarda priz ve ekran gibi ek donanımlara artık yer vermiyoruz. Bu konuda herhangi bir olumsuzluk yaşamadık ve bu şekilde araçların daha sağlıklı olduğunu düşünüyoruz. Ekran ve benzeri cihazların araçlardan kaldırılması, yangın risklerini azaltma açısından bizim için oldukça olumlu bir gelişme oldu. Sınırsız internet erişimimiz sayesinde hız veya kota sorunları yaşamıyoruz; yolcularımız da telefonlarıyla keyifli bir şekilde vakit geçirebiliyorlar. Bu nedenle, ekrana ihtiyaç duymadıkları için yolcularımızın memnuniyetinde herhangi bir eksilme olmadı.

ACENTELER BİZİM İÇİN MASRAFLI

Biz, online bilet satış platformlarından oldukça memnunuz ve bu platformun sağladığı faydaları net bir şekilde görüyoruz. Satışlarımızın yüzde 60-70'i bu platform üzerinden gerçekleşiyor. Acentelerin kapatılması, online satışların artmasına katkı sağlayacaktır. Örneğin, Konya veya Aksaray'daki yazıhanelerin kapanması, online satışların daha da artmasını sağlayabilir. Şehir içi acentelerimiz bulunmuyor; yalnızca otogarlarda hizmet veriyoruz. Malatya'da, diğer firmalarla anlaşarak bazı acenteleri kapattık ve bu bizim için hem karlı hem de daha verimli oldu. Acentelere yönelik masraflarımızın büyük bir kısmını bu kapanma ile azalttık. Herkes bu konuda ortak hareket etti ve olumlu sonuçlar elde ettik.

"EGE ZAFER" YAKINDA SAHİL YOLLARINDA

2025 yılında, yeni hatlar ve yeni araçlarla filomuzu genişleteceğiz. Yeni araçlarla

filomuzu en az 40 araca çıkarmayı hedefliyoruz ve bu sayede yeni hatlar açtıkça yolcu sayısında artış sağlamayı planlıyoruz. Gelecek için umutluyuz ve yatırımlarımıza devam ediyoruz; krizi fırsata çevirmeye kararlıyız. İstanbul'da, farklı bir güzergâh üzerinde bir projemiz bulunuyor; Ege Zafer adı altında bir alt markamız olacak. Bahara doğru, İstanbul'dan sahil bölgelerine, örne-

ğin İstanbul-Didim gibi yeni hatlar açmayı umut ediyoruz. Ancak bu hatlarda ekstra bir yazıhane açmayacağız; sadece kendi yazıhanemizi kullanacağız. Yeni hatlarda, Ankara seferlerinde kullandığımız gibi özellikli Mercedes-Benz otobüsleri tercih edeceğiz. Bagaj ve konfor açısından Travego'dan memnunuz. Yolcularımızın konforunu artıracak adımlarla ilerliyoruz.

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Hayatınızın En İyi Anları İçin

**YENİ NESİL ARAÇLARIMIZLA
HİZMETİNİZDEYİZ**

WE ARE AT YOUR SERVICE
WITH OUR NEW GENERATION VEHICLES

**VIP
TRANSPORT**

VIP TRANSPORT

**TURİZM
TAŞIMACILIĞI**

TOURISM TRANSPORT

**KURUMSAL
TAŞIMACILIK**

CORPORATE TRANSPORT

**KONGRE
TAŞIMACILIĞI**

CONGRESS TRANSPORT

@turkkanturizm

@TurkkanTurizm

www.turkkanturizm.com

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Çoşkuner Sok. No:8

Körfez / KOCAELİ

T: 0262 527 45 39

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



YOLCULARIN TATİL TERCİHLERİNİN DEĞİŞMESİ OTOBÜŞÇÜYÜ ETKİLEDİ

Sektörümüzde uzun yıllardır başarı ile dalgalanan Esadas bayrağının Erzurum'daki temsilcileri olan Genel Müdür Adem Akbulut ve Operasyon Müdürü Ali Fuat Ünlü ile ziyaretlerimiz kapsamında bir araya gelerek Esadas için 2024 yılının nasıl geçtiğini birinci ağızdan dinledik. Erzurum'da yeni yapılan otogarın merkeze uzak olmasından dolayı vatandaşların zorluklar yaşadığını söyleyen Adem Akbulut ve Ali Fuat Ünlü, online bilet satışlarındaki artış ivmesinin hız kazana- cağını düşünüyor. İşte güvenlik ve konforu ön planda tutan yaklaşımları ile uzun yol maceralarına devam ettiklerini vurgulayan Adem Akbulut ve Ali Fuat Ünlü ile gerçekleştirdiğimiz röportaj;

340 KİŞİLİK BÜYÜK BİR AİLEYİZ

Esadas Turizm'de Genel Müdürü ve Operasyon Müdürü olarak görev alıyoruz. Bu büyük ailenin bir parçasıyız. Hem halkımıza hem de şirketimize en iyi hizmeti sunmak adına var gücümüzle çalışıyoruz. Şu anda filomuzda bulunan 74 araçla hizmet veriyoruz ve araçlarımızın yaş ortalaması 4 yıl olup ağırlıklı olarak 2021 ve sonrasında üretilmiş modellerden oluşuyor. Seferlerimizin yoğunlaştığı bölge ağırlıklı olarak Doğu Anadolu'dur; ancak İstanbul, İzmir ve Bursa gibi büyük şehirlerde de faaliyet göstermekteyiz. Bu büyük şehirlerdeki yüksek ticari potansiyel nedeniyle burada önemli bir varlık sergiliyoruz. Şu an itibarıyla 160 kaptan ve toplamda 180 personel ile hizmet vermekteyiz. Ayrıca, 74 muavin ve hizmet personelimizle birlikte araç içi çalışan sayımız 300'e ulaşırken araç dışındaki personelimizle birlikte toplamda 340 kişilik güçlü bir ekibe sahibiz.

YENİ OTOGAR ŞEHİR MERKEZİNE 16 KM UZAKLIKTA

Otogarların ilk faaliyete geçtiği dönemlerde tüm firmalar yolcularına servis hizmeti sunmaktaydı. Ancak pandemi nedeniyle bu hizmetler sonlandırıldı. Bu durum, yolcuların otogara ulaşımını ve dönüşünü hem özel araçlarla hem de bele-

diyenin tahsis ettiği toplu taşıma araçlarıyla oldukça zorlaştırdı. Vatandaşlar bu konuda ciddi sıkıntılar yaşıyor. Önceki terminal şehir merkezine 6 kilometre uzaklıktayken mevcut terminalin şehir merkezine uzaklığı 16 kilometreye çıkmıştır. Mesafenin iki katına çıkması, terminalin şehir merkezinden uzaklaşması nedeniyle yolcular otogara daha mesafeli yaklaşmakta ve bu durum vatandaşları zor durumda bırakmaktadır. **YOLCULAR ŞEHİR DIŞI TATİLİ TERCİH EDİYOR**

2024 yılına yönelik hazırlıklarımız 2023 yılıyla benzer bir sezon yaşayacağımız düşüncesiyle şekillendirdik. Ne var ki 2024 sezonunun başlangıcı, beklentilerimizin yaklaşık %40 oranında altında kaldı. Bu durum umutlarımızın da %40'ını ne yazık ki kaybetmemize yol açtı. Yolcu sayısındaki azalmayı şöyle gözlemliyoruz: Özel otomobil sayısının fazlalığı ve Esadas'ın 74 aracının Türkiye genelinde sefer yapması nedeniyle yoğunluğun hangi bölgelerden kaynaklandığını net bir şekilde görebiliyoruz. Bununla birlikte bölgelerimizdeki yavaşlama ve artan fiyatlar özellikle güneydeki yolcu potansiyelimizi ciddi biçimde etkiledi. Bu duruma vatandaşların Balkan ülkelerine yönelmesi yani tatillerini orada geçirmeleri neden oldu ve ekonomik

olarak önemli bir kayıp yarattı. Ağustos ayının ortasından itibaren özellikle Eylül, Ekim ve Kasım aylarında bir hareketlenme olacağını gözlemliyoruz. Doğudan batıya doğru bir canlılık mevcut, ancak bunun tam olarak gerçekleşmesi için biraz daha zamana ihtiyaç duyuluyor. Ayrıca köyde yaşayan ve batıda bir süre geçiren vatandaşların geri dönüşü de bu harekete katkı sağlıyor. Bu durumun Eylül ayına da yansımaları bekliyoruz. İnşallah, bu %40'lık düşüşü 2-3 ay içinde telafi edebiliriz diye ümit ediyoruz.

ARACIN YENİ OLMASI "TEK BAŞINA" YETERLİ DEĞİL

Bu yıl sezon başında 10 yeni araç yatırımını hayata geçirdik. 2025 yılı itibarıyla yeni yatırımlarımızı sürdürmeyi planlıyoruz. Ancak, iş potansiyeli her şeyden daha öncelikli. İş modelimizde çıtayı her zaman yüksek tuttuk, çünkü bu sektörde başarıyı belirleyen üç temel faktör var: Araç kalitesi, güvenilirlik ve personelin yaklaşımı. Yolcuya ne kadar kaliteli hizmet sunarsanız sunun, yalnızca aracın yeni olması yeterli değil. Yolcular, 12 saatlik uzun bir yolculuk sırasında personel- le sürekli etkileşim halinde bulunur ve bu etkileşim, seyahatin genel deneyimini doğrudan etkiler. Bu iki unsur başarıyla birleştirerek, yüksek oranda bir başarı

YAKALAMAYI HEDEFLİYORUZ. GÜVENLİK VE PERSONEL KONFORU ÖNCELİĞİMİZ

En uzak seferlerimiz, örneğin İzmir, Aydın ve Ardahan gibi şehirlerden İstanbul'a yapılan uzun mesafeli yolculuklar, genellikle yataklı araçlarla gerçekleştirilir. Bu güzergâhlarda, araç ve personelin 24 saatlik bir dinlenme süresi olan bir sistem uyguluyoruz. Merkezimize olan uzaklığımız 18 saat olduğu için, kaptanlarımız bireysel olarak 9 saatlik sürüş süresini tamamlar. Çalışma prensiplerimiz, kaptanlarımızın 4,5 saatlik sürüş süresini tamamladık- tan sonra diğer kaptanın görevi devralması üzerine kuruludur. Bu süre, hem yolcu konforunu artırır hem de yasal düzenlemelere tam uyum sağlar. Kaptanlarımızı 4,5 saatlik sürüş süresi sonrası mola vererek dinlendiriyoruz. Böylece hem yolcularımızın güvenliğini temin ediyor hem de yasal yükümlülüklerimize titizlikle uyuyoruz.

ONLINE SATIŞ YÜZDE- MİZ GİDEREK ARTIYOR

Pandemi sonrasında, 2022 ve 2023 yıllarında insanların temastan kaçınarak işlemlerini rahatça gerçekleştirmeye başladılar. Online satışların önemli ölçüde artmasına yol açtı. 2023 yılında online satış oranı yaklaşık %40 seviyesindeyken 2024 yılında bu oran %50-



60 aralığına yükseldi. İnsanların internet üzerinden bilet almayı tercih etmeleri, sanal ortamın sunduğu kolaylık ve rahatlıktan kaynaklanıyor. Bununla birlikte yüz yüze satış sistemimiz de halen devam ediyor. Doğu bölgelerindeki vatandaşlarımız birbir bilet almayı daha çok tercih ediyorlar. İnternet üzerinden işlem yaparken bazen karşılaşılan sorunlar ve duyulan güven- sizlik bazı yolcuların geleneksel satış yöntemlerine geri dönmelerine neden oluyor. Ancak, 2024 itibarıyla online satış oranımız %60'a ulaşmış durumda ve bu artış trendinin devam edeceği öngörülmüyor. Bu süreç hem firmalar hem de yolcular açısından bazı zorluklar doğurabilir. Online sistemin sunduğu avantajlara rağmen bilet iptali gibi durumlarda

yolculara daha fazla destek sunmak gerekecektir. Firmamız, olası hataları telafi etmek için gereken tüm çabayı göstermekte ve yüz yüze etkileşimin önemini korumaktadır. Ancak genel eğilim sektördeki online dönüşümün devam edeceği yönündedir.

2025'TE YENİ HATLARLA YOLLARDA OLACAGIZ

Bu yıl, mevcut hatlarımızı güçlendirmek ve daha yoğun hale getirmek için çeşitli çalışmalar gerçekleştirdik. Ancak, yeni hat açılışları için 2025 yılını beklemekteyiz. Bu dönemde, yeni filo yatırımlarıyla birlikte Güney ve Karadeniz bölgelerinde yeni güzergâhlar açmayı planlıyoruz. Zamanı geldiğinde bu önemli gelişmeleri kamuoyuyla paylaşacağız.



4-4-4 YA DA 6-6'LIK SÜRÜŞ MODELİNE GEÇİLMELİ

Elazığ'ın güçlü oyuncularından biri olan Elazığ Murat Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Yüce firmanın bayrağını ikinci kuşak olarak yollarda dalgalandırıyor. Otobüsçünün her geçen gün kan kaybettiğini dile getiren Yüksel Yüce personel, sürüş süreleri, sigorta ve kasko kapsamı gibi konularda karşılaştıkları sorunlar hakkında görüşlerini siz değerli okurlarımıza aktardı. 12 saatlik sürüş modeline geçilmesi gerektiğini ve 3 kaptan zorunluluğunun kaldırılması gerektiğini ısrarla vurgulayan Yüksel Yüce ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız sizlerle;

HER GEÇEN GÜN KAN KAYBEDİYORUZ

Elazığ Murat Turizm'in ortağı ve aynı zamanda yöneticisiyim. 3 Mayıs 1974 yılında, rahmetli babam ve ortakları tarafından kurulan Elazığ Murat Turizm, 50 yıl önce yolcu taşımacılığına başlamış ve bugün itibarıyla biz, ikinci kuşak olarak bu mirası sürdürüyoruz. Ancak hepimizin gördüğü ve yaşadığı bir gerçek var ki her geçen gün kan kaybederek yolu muza devam ediyoruz. Bu süreçte maalesef en büyük zararı biz otobüsçüler görüyoruz. Örneğin, bir otobüsün fiyatı bugün astronomik rakamlara, yani 20 milyon TL'ye dayandı. Bu dönemde böyle bir aracı almak ve işletmek son derece zorlaştı. Bunun yanı sıra kasko fiyatları, trafik sigortası ve diğer masraflar da büyük bir yük oluşturuyor. Araç bakımları ve personel giderleri de artık oldukça yüksek maliyetlere ulaşmış durumda. Bu şartlar altında sektörde ayakta kalmak her geçen gün daha da zorlaşıyor.

GEREKİĞİ KADAR ARACIMIZI DEĞİŞTİRECEĞİZ

Şu anda 18 araçla seferlerimizi gerçekleştiriyoruz. Araçlarımızın %95'i özmal olarak çalıştırılıyor; az sayıda yatırımcı aracı bulunuyor. Bu yüksek özmal oranı, doğal olarak personel yükümüzü de artırıyor. İşlerin bu denli kötüye gitmesi nedeniyle şu an yatırımlarımızı durdurmuş durumdayız ve elimizdeki mevcut araçlarla seferleri sürdürüyoruz. 2025 yılına girdiğimizde, sektörün durumunu değerlendirip geleceğe yönelik adımlarımızı planlayacağız. Gerekli kadar aracı değiştirmeyi düşünüyoruz ancak bu maliyetlerle çok dikkatli

hareket etmek şart. Parasal olarak belki hâlâ bir gücümüz var ancak insan gücü konusunda artık zorlanıyoruz. Sektör öyle bir noktaya geldi ki işler gerçekten çok kötü bir hal aldı.

PERSONEL KALİTESİ ÇOK DÜŞÜK !

Araçlarımızda çalıştıracak şoför ve muavin bulmakta ciddi zorluklar yaşıyoruz. Eskiden, şoförler ve muavinler bizden haber bekler, yola çıkmak için işaretimizi kollardı. Ancak günümüzde, çalıştıracak personel bulmak neredeyse imkânsız hale geldi. Yeni eleman yetişmiyor artık. Biz ulusal çapta değil bölgesel olarak faaliyet gösteren bir firmayız ve burada herkes birbirini tanır. Elimizden geldiğince en kaliteli personelleri alıp daha iyi hizmet sunmaya çalışıyoruz. Ancak mevcut çalışanların kalitesi ne yazık ki çok düşük. Yolcuların kaliteli hizmet almasının en büyük etkeni araç içerisindeki personelin niteliğidir. Fakat insan kalitesi bu kadar düşmüşken yolcuların da hak ettikleri hizmeti tam anlamıyla alabilmeleri maalesef mümkün olmuyor.

12 SAATLİK SÜRÜŞ İZNİ VERİLMELİ

Bana göre, 9 saatlik araç kullanma süresi bir şoför için yetersiz. Bu sürenin 12 saate çıkarılması büyük önem taşıyor. Bakanlık tarafından toplamda günlük 12 saat kullanım süresine olanak tanıyacak formüllerin acilen ele alınması ve ivedilikle çözüm üretilmesi gerekiyor. Kaptanların, 4-4-4 veya 6-6 gibi bir sistemle 12 saate uygun bir düzenlemeyle çalışma sürelerinin değiştirilmesi şart. Örneğin, kaptanlar 4 saat kullanıp 4 saat dinlenirse ve ardından tekrar 4 saat kullanırsa, bu

düzenleme hem etkili bir çözüm sunar hem de sektörde yaşanan kaptan sıkıntısını aşma konusunda yardımcı olabilir.

3. KAPTAN NEREDE YATACAK ?

Uzun yollarda 3 kaptan zorunluluğu ise oldukça anlamsız ve uygulanması son derece zor bir durum. Bir kaptan direksiyonda, ikinci kaptan yataakta dinlenirken host da kendi koltuğunda oturur. Peki, üçüncü kaptan nerede dinlenecek? Yedek kaptan için uygun bir yer bulunmuyor, bu yüzden genellikle kaptan yolcu koltuğunda oturarak dinlenmeye çalışıyor. Yetkililere soruyorum: Yolcu koltuğunda oturan bir kaptan gerçekten dinlenmiş olabilir mi? Yola çıkacak kadar uykusunu almış ve dinç olabilir mi? Dinlenmiş bir kaptandan sağlıklı bir sürüş beklemek ne kadar mümkün? Bu nedenle, 3 kaptan uygulamasının bir an önce değiştirilmesi ve 2 kaptanla olacak şekilde yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Ayrıca, kaptan bulamayanlar genellikle başkalarının ehliyetlerini kullanıyor ve bu durum istenmeyen kazalara yol açabiliyor. Tekrar buradan çağrıda bulunuyorum: Kaptanlara 24 saatte 12 saat kullanma yetkisi verilmelidir. Kaliteli bir kaptan, 4 saat kullanan bir acemi şoförden çok daha iyi bir performans sergiler. Bu süre illa 4-4-4 olmak zorunda değil, toplamda 12 saat kullanım süresi verilirse, sektörümüz en uygun çözümü mutlaka bulacaktır.

SİGORTA KAPSAMLARI DÜZENLENMELİ

Araçlarımızı yüksek bedellerle sigortalıyoruz, ancak Allah korusun bir kaza durumunda, bu yüksek bedeller zararlarımızı karşılamaya



yetmiyor. Sigorta kapsamının yeniden düzenlenmesi büyük bir ihtiyaç. Yakın zamanda bir aracımıza başka bir araç çarptı ve sorumluluk tamamen karşı tarafta olmasına rağmen, avukatımızın çözüm bulabilmek için uzun bir süre çaba göstermesi gerekti. Sigorta kapsamlarının acilen değiştirilmesi ve ödenen paraların karşılığında kaza anında şirketleri zor durumda bırakmayan bir düzenleme yapılması gerekiyor. Sigorta sisteminin, gerçek ihtiyaçları ve zararları karşılayacak şekilde yeniden ele alınması şart.

OTOGAR PROJELERİNDE FİKRİMİZ ALINMALI

Elazığ'daki yeni otogar, şehrin oldukça dışında konumlandırıldığı için yolcuların buraya gelip bilet alması zorlaşıyor. Mesafe oldukça uzun ve belediye araçları bu ihtiyacı karşılayamıyor. Otogar yapımında kullanıcıların

görüşlerinin alınmaması, projelerin eksikliklerini ve olumsuz etkilerini beraberce getiriyor. Bana göre, Ulaştırma Bakanlığı tüm otogar projelerine el atmalı. İllerin büyüklüğüne, nüfus yoğunluğuna ve coğrafi şartlarına göre otogarların konumlandırılması ve proje büyüklüğüne uygun standartların belirlenmesi gerekmektedir. Belediyeler, otobüs ve yazıhane sistemlerinden anlayan mimarlar yerine, bu işlere hâkim olmayan kişilere proje çizdiriyor ve sonrasında yaşadığımız sorunları bizler çekiyoruz. Örneğin, bankolar ve müdüriyetler arasındaki mesafe yanlış konumlandırılmış. Yolcular, otogara girdiğinde yazıhaneleri göremiyor çünkü konumlandırma hatalı. Hâlbuki çok daha iyi konumlandırılmış örnek otogarlar mevcut. Belediyelerin bu örnekler bakmadan proje yapmalarını anlamış değiliz. Ayrıca, oto-

garların ısıtılması ve soğutulması tamamen esnaftan alınan ücretlerle sağlanıyor, oysa bu masraflar çok daha kullanışlı projelerle azaltılabilir. Bakanlığın, otogar projeleri için düzenlemeler yapması ve standartlar getirmesi kesinlikle gerekmektedir. **YOLCU BULMAKTA ZORLANIYORUZ** Ağustos ayı mesleğimiz açısından pek iç açıcı geçmiyor. Yaz aylarında yolcu bulmak zorlaşıyor ve bu durum özellikle yaz dönemlerinde daha belirgin hale geliyor. Örneğin, Ankara hattında ciddi bir yolcu düşüşü yaşıyoruz. Ankara'da yolcu bulamıyoruz diyebilirim. Bu durum sadece bizim için değil, Her araçtaki yolcu sayısının düşmesi, geçmişteki servis standartlarının çok gerisinde kalmamıza neden oluyor. Umarım ilerleyen dönemlerde yüzümüz güler ...

YÜKSEK PERFORMANS, MAKSİMUM GÜVENLİK VE DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ...

İhtiyacınıza uygun Temsa ve Fuso araçlara, uygun fiyat avantajı ve cazip ödeme koşullarıyla sahip olabilmek için sizi de bayimize bekliyoruz.



ŞEREF OTO

Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı

No:146/A Çankaya/ANKARA

T: 0312 284 81 81

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO

obilet

Detaylar İçin Bize Ulaşın | 0212 963 01 02

YAPAY ZEKA İLE GÜVENLİ VE AKILLI SÜRÜŞ

Yapay Zeka Destekli Sürücü Güvenlik Sistemi

Trio Mobil ile İleri Düzey Sürüş ve Sürücü Güvenliğı

Güvenli ve Etkin Filo Yönetimi

Trio Mobil Yapay Zeka Destekli Araç Kamerası



Trio Mobil AI Dashcam ile Sürücü ve Sürüş Güvenliğini Yönetin

TRIO MOBİL



ARAÇLARINIZI İŞİNİN EHLİ KİŞİLERE EMANET EDİN

Van'ın köklü firmalarından biri olan Vangölü Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Kartal aynı zamanda Vangölü Mercedes-Benz ticari araç servisinin de yöneticisi. Sektörün ana gider kalemlerinden biri olan araç bakım konusunu hem servis sahibi hem de müşteri gözünden ele aldığımız bu röportajda Sertaç Kartal, araç bakımlarının "emin ellerde" yapılmasının öneminden sıklıkla bahsetti. İşte başarılı yönetici Sertaç Kartal ile gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajımız sizlerle;

SERVİSE GİTME ORANI AZALDI

Van'da doğdum. 10 yaşımdayken İstanbul'a taşındık ve ilkokul, ortaokul, lise ve üniversite eğitimimi İstanbul'da tamamladım. Evlendikten sonra 2003 yılında tekrar Van'a döndüm ve o zamandan burada yaşıyorum. 1993 yılından bu yana Mercedes-Benz'in ticari araçlarına yetkili servis hizmeti sunuyoruz. Servis hizmetlerinden aslında bir müşteri olarak bahsetmek istiyorum. Yetkili servise gidilmediği takdirde bu servislerin bir geçerliliği kalmıyor. Günümüzde, ülkemizdeki insanların servislere gitmeleri tüm markalarda eskisine kıyasla daha zor hale geldi. Bakım maliyetleri arttı, işçilik ücretleri yükseldi. Bu yüzden insanlar araç bakımlarını geciktirme eğiliminde. Bu durum İstanbul'da da böyle, başka şehirlerde de. Bakım maliyetleri, parça fiyatları ve işçilik ücretlerindeki artışlar, enflasyonun etkisiyle birlikte araç bakımlarını daha da maliyetli hale getiriyor. Ancak bu soruna bir çözüm bulunması gerekiyor çünkü araçların düzenli bakımını yaptıranlar, araçlarının ömrünü uzattıklarını, orta vadede daha az parça değiştirerek daha iyi bir performans aldıklarını fark edeceklerdir. Özellikle büyük şehirlerdeki araç bakım masrafları bizim gibi daha küçük şehirlere kıyasla çok daha fazla. Büyük şehirlerde işçilik maliyetleri, ustaların masrafları daha yüksek olduğu için oradan aldığımız araçların bakımlarında genellikle problemler ve sıkıntılar yaşıyoruz. **ARAÇLARINIZI İŞİNİN EHLİ KİŞİLERE EMANET EDİN** Ülkemizdeki karşılaştığımız bir diğer büyük sorun ise sahte parçalar ve işin ehli olmayan kişiler tarafından yapılan onarımlar. Günümüzde en ucuz araba 1,5

milyon TL'den başlıyor ve bu değerde bir araca, o konuda yeterli bilgi ve deneyime sahip olmayan birinin müdahale etmesi bana göre büyük bir tehlike arz ediyor. Bu sadece maddi bir mesele değildir; örneğin, fren mekanizması, motor sistemi ya da elektrik aksamı gibi kritik parçalarda doğru olmayan tamiratlar yapılsa aracınızın durması gecikebilir. Bu da aracın sadece 5 metre geç durmasıyla bile bir kazaya neden olabilir. Aynı şekilde elektrik sisteminde yapılan bir hata arabanızın yanmasına bile yol açabilir. Doğru parçaların kullanılmaması ve kalifiye olmayan kişiler tarafından yapılan müdahaleler hem sizin hem de aracınızın güvenliğini ciddi şekilde tehlikeye atar. **ARAÇ TAMİR KRİTERLERİ GÖZDEN GEÇİRİLMELİ** Bizim hem servisimiz hem de Türkiye'nin her noktasına yolcu taşıyan araçlarımız var. Servislerimizde kendi araçlarımızın bakım ihtiyaçlarını da karşılamaya çalışıyoruz. Bu nedenle, araç bakımlarının ehil servislerde yapılmasının ne kadar önemli olduğunu bir müşteri olarak dile getirmek istiyorum. Ülkemizdeki tamirat kriterleri bana göre gerçeğe pek uygun değil. Genç bir nüfusumuz var ve bu geniş yelpazede eline anahtar alan herkes bir araca müdahale edebiliyor. Özellikle lastikler, araç güvenliği açısından son derece önemli bir unsurdur. Lastik tamirlerinin daha iyi koşullarda yapılması gerekirken sokak ortasında bu işlemler gerçekleştiriliyor. Bu durumun mutlaka düzenlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Araç tamiriyle ilgili kriterlerin yeniden gözden geçirilmesi ve daha sıkı denetimlerin getirilmesi, hem araç sahiplerinin hem de yoldaki diğer sürücülerin güvenliği açısından hayati

önem taşımaktadır.

BU İŞİ YAPMAK İSTEYEN SAYISI GİDEREK AZALIYOR

Eskiden, aileler çocuklarını meslek öğrenmeleri için bu atölyelere getirirlerdi ancak günümüzde bu işi yapmak isteyen insan sayısı giderek azalıyor. Okulların bu konuda bazı çabaları var ancak ne yazık ki bu çabalar hem zaman açısından yeterli olmuyor hem de öğrencilerin ilgisini çekmekte zorlanıyor. Atölyelerde bir süre eğitim alan öğrenciler bir müddet sonra bu mesleği icra etmek istemediklerine karar veriyorlar. Bu durum, mesleğin giderek azalan bir iş koluna dönüşmesine yol açıyor. **PARÇALARIN DEĞİŞİMİ "ZAMANINDA" YAPILMALI** Her araçta parçaların belirli bir ömrü vardır. Üretici firmalar, bu parçaları test eder ve örneğin, "Bu parçanın ömrü 4 yıldır" ya da "500.000 kilometreye kadar dayanır" gibi bir sınır koyar. Bu kilometre ya da süre dolmadan mutlaka o parçaların yetkili servisler tarafından değiştirilmesi gerekir. Eğer zamanında değişim yapılmazsa arızalı parça diğer parçalara da zarar verebilir ve aracınız yolda kalabilir. Zamanında yapılan parça değişimleri aracın yolda kalmasını engellemekle kalmaz, aynı zamanda diğer parçaların zarar görmesini de önler. Böylece aracınızdaki diğer parçaları koruyarak aslında tasarruf etmiş olursunuz. Aksi takdirde, çok daha büyük ve maliyetli bir tamiratla karşı karşıya kalabilirsiniz. **ADBLUE KAYNAKLI ARIZALAR ÖYLE BİR HALE GELDİ Kİ** Bir müşteri olarak söylemem gerekirse bu araçlarda AdBlue sistemi olmasa daha iyi olurdu. Bu sistem, motorları daha karmaşık hale getirmeye başladı. Motor üreticileri bu sistemi eklemişler, buna

diyecek bir şey yok ama AdBlue olmadan çalışabilen bir motor teknolojisi olsaydı çok daha iyi olurdu. Değişen emisyon değerleri motorları etkiliyor ve Euro 7'ye geçildiğinde motor teknolojisi ne gibi değişiklikler olacağını merakla bekliyorum. AdBlue kaynaklı arızalar öyle bir hale geldi ki maalesef bazı kamyon kullanıcıları araçları alırmaz AdBlue sistemini devre dışı bırakma yoluna gidiyorlar. Bunun sebebi sadece AdBlue maliyeti değil; araçların çalıştığı ortamlar motorun temiz kullanımına uygun olmadığından, özellikle çok tozlu ortamlarda çalışan araçlarda AdBlue arızası sık sık meydana geliyor. Bu arızaların servis maliyetleri ve araçların çalışmaması nedeniyle oluşan gelir kayıpları, müşterileri bu sistemi devre dışı bırakmaya yönlendiriyor. Ancak, sistem devre dışı bırakıldığında, hem doğaya daha fazla zarar verilmiş oluyor hem de araçların yakıt sarfıyatı artıyor. **KAPTANLAR YETERİNCE UYUYAMIYOR** Kaptanların uyku düzenlerinin yeniden gözden geçirilmesi ve kanunlarla iyileştirilmesi büyük önem taşıyor. Kaptanlar, iş yoğunluğundan dolayı yatağa geçseler bile uykuya dalmakta zorluk çekebiliyorlar. Bu durumda, dinlenme sürelerinde aslında yeterince uyuyamıyorlar. Bana göre, kaptanların 6 saat aralıklarla dinlenmeye geçmeleri daha mantıklı bir düzenleme olur. Eğer kaptanlar, bu 6 saatin 1 saatini uykuya dalmak ya da uykudan tamamen uyanmak için harcarsa, en azından dolu dolu 5 saat dinlenmiş olurlar. Bu süre sonunda, kaptanlarımız çok daha dinç ve dikkatli bir şekilde araçları kullanabilirler. Bu tür bir uygulama, hem yolcu güvenliği hem de kaptanların sağlığı açısından son derece faydalı olur diye düşünüyorum. Bu konu ile

ilgili mutlaka üniversiteler'den, profesörler'den ve gerekli tüm kurumlardan detaylı bilgiler ve görüşler

alınarak en doğru şekilde bir sonuca ulaşılması gerektiğini düşünüyorum.



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 75 • 30 Ağustos 2024

Genel Yayın Yönetmeni
Recep Yalamacılar

Genel Müdür
Rafi Candan

Yazı İşleri Müdürü
Emirhan Yağcı

Yönetim Yeri

Altıntepsi Mahallesi Yahya Kemal Caddesi No
93/2 (A2 Kulesi) İçkapı No:3409
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: 0553 358 16 73
info@haberulasim.com

www.haberulasim.com

Reklam Rezervasyon
0536 365 15 11

HER ZAMAN YANINIZDAYIZ

Üstün performans ve düşük işletme giderleriyle
işletmecilerinin gözdesi olan TEMSA ve FUSO araçlar ile yanınızdayız



YAŞAROĞLU OTOMOTİV

Kavaklıdere Köyü Belkahve Mevkii

No:407 Bornova / İZMİR

T: 0 232 360 15 55

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



Lüks Artvin yine Turismo dedi

Yaptığı yatırımlarla adından sıkça söz ettiren Lüks Artvin filosunu yeni yıldız otobüsleri ile güçlendirmeye devam ediyor. 2024 yılı için planlanan 5 adetlik yatırımının 3. aracı olan yıldız yapılan törenle beraber firma

bünyesine katıldı. Hasmer Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen Turismo, Lüks Artvin Yönetim Kurulu Üyesi Sergen Aydemir'e, Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından teslim edildi.



Aksu Tur'dan 3 Adet Temsa Araç Yatırımı

Antalya'nın gözde turizm firmalarından Aksu Tur büyük filosunu Temsa ile güçlendirme kararı aldı. Bu doğrultuda yatırımını gerçekleştiren firma törenin ardından 3 adet MD9'u ve 1 adet Maraton'u bünyesine kattı. As Antal-

ya Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçları As Antalya Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır, Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan, Yönetim Kurulu Üyeleri Yusuf Karacan ve Kaan Karacan'a teslim etti.



Temizsoy'dan Turismo Yatırımı

Hassoy Motorlu Vasıtalar yıldız transferlerine devam ediyor. Turizm sektörünün güçlü koşucusu Temizsoy Turizm Mercedes-Benz Turismo yatırımı gerçekleştirdi, gerçekleşen törenin ardın-

dan ise aracını bünyesine kattı. Hassoy tarafından satışı gerçekleştirilen aracın anahtarlarını Temizsoy Turizm Sahibi Serkan Temizsoy, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan'dan teslim aldı.



RH Turizm'e Mercedes-Benz Turismo

RH Turizm'de yenilik hareketi 2024'te de devam ediyor. Filo yenileme çalışmaları arasında tercihini yıldızdan yana kullanan RH Turizm yeni Turismo'sunu bugünkü törenle teslim aldı. Bayraktarlar Merkon tarafından

satışı gerçekleştirilen yıldız Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından RH Turizm İstanbul İşletmecisi Ahmet Uğur'a teslim edildi.

UTTS 2025 YILINDA BAŞLAYACAK

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS), 2025 yılında faaliyete geçiyor. Bu sistem, akaryakıt sektöründeki vergi kayıplarını önlemek ve sektörde adil rekabeti sağlamak amacıyla geliştirildi. UTTS, akaryakıt dağıtımında usulsüz fatura kullanımını engellemeyi ve vergi kayıplarını en aza indirmeyi hedefliyor. Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Hekim, yaptığı açıklamada UTTS'nin yerli üretimle destekleneceğini, böylece yurt dışına çıkan dövizin ülke ekonomisinde tutulacağını ifade etti. Hekim, bu yaklaşımın cari açığın azaltılmasına katkı sağlayacağını ve yerli teknoloji ekosistemini güçlendireceğini vurguladı. Sistemin altyapısı için kurulacak üretim merkezi yerli donanımların seri üretimine olanak tanıyacak ve ithalatı azaltarak ülke ekonomisine önemli bir katkı sağlayacak. UTTS, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından altyapı çalışmaları yürütülen ve 2025 yılında uygulamaya alınması planlanan bir sistemdir. Bu sistem akaryakıt sektörü için tasarlanan dijital etiketlerle taşıt plakalarının otomatik olarak kaydedilmesini sağlayacak. Bu sayede vergi kayıplarını önleyerek ekonomik güvenliği artırmayı hedeflemektedir. UTTS kapsamında taşıt plaka bilgileri ve diğer veriler, Türkiye'deki veri merkezlerinde yer alan sunucularda saklanacaktır. Sistem, yerli



yazılım ve mühendis ekipler tarafından geliştirileceği için ulusal bilgi güvenliği de bu sayede güçlendirilmiş olacaktır. Bu yaklaşım hem veri güvenliğini sağlamak hem de dışa bağımlılığı azaltmak adına büyük bir adım olarak değerlendirilmektedir. AKARYAKIT SEKTÖRÜNDEKİ DEĞİŞİKLİKLER UTTS ile akaryakıt sektöründeki mükellefler, taşıt plaka bilgilerini otomatik olarak sisteme aktarabilecek böylece usulsüz fatura oluşturulması önlenecektir. Mevcut durumda yalnızca bir Taşıt Tanıma Sistemi (TTS) programına üye olan istasyon sayısı 7 binden 13 bine çıkarılacak bu da istasyonların daha geniş bir müşteri kitlesine hizmet vermesini sağlayacaktır. UTTS'nin devreye girmesiyle hem vergi kayıplarının önüne geçilmesi hem de yerli üretimin teşvik edil-

mesi hedeflenmektedir. Bu sistem, akaryakıt sektöründe adil rekabeti sağlarken müşteri sadakati programlarının da daha geniş bir kitleye ulaşmasına olanak tanıyacaktır. Türkiye'de trafiğe kayıtlı 29 milyon taşıttan yaklaşık 8 milyonu, mükellefler tarafından akaryakıt harcamalarının gider gösterilmesi yoluyla vergi indiriminden faydalanmaktadır. Yakıt alımı sırasında plaka bilgilerinin istasyon görevlisi tarafından elle girilmesi usulsüz fatura düzenlenmesine ve bu faturalardaki akaryakıt harcamalarının gider gösterilerek vergiden düşülmesine neden olmakta her yıl milyarlarca liralık vergi kaybına yol açmaktadır. UTTS'nin devreye alınmasıyla plaka bilgileri sisteme otomatik olarak aktarılacak ve böylece vergi kayıplarının önüne geçilecektir.



Güngör Turizm Çavuşoğlu'ndan 10 Adet Temsa Prestij Aldı

Bölgesinin en büyük oyuncularından biri olan Güngör Turizm bünyesine 10 adet Temsa Prestij kattı. Çavuşoğlu Otomotiv tarafından satı-

şı gerçekleştirilen araçları Temsa Bölge Satış Müdürü Ali Acıbadem, Güngör Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güngör'e teslim edildi.



Çavuşoğlu'ndan Eskişehir'e 4 Adet Prestij Teslimatı

Temsa'nın başarılı bayisi Çavuşoğlu Otomotiv 2024 model Prestij'leri müşterileri ile buluşturmaya devam ediyor. Eskişehir merkezli Eser Koop bünyesine 4 adet Temsa Prestij kattı. Temsa Bölge Satış

Yöneticisi Fatih Demirel ve Temsa Bayi Çavuşoğlu Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Gökcan Gök yeni araçlarını Eser Koop Başkanı Mehmet Ergin, Yetkilileri Nadir Özduyru ve Tuğrul Erez'e teslim edildi.



30 AĞUSTOS

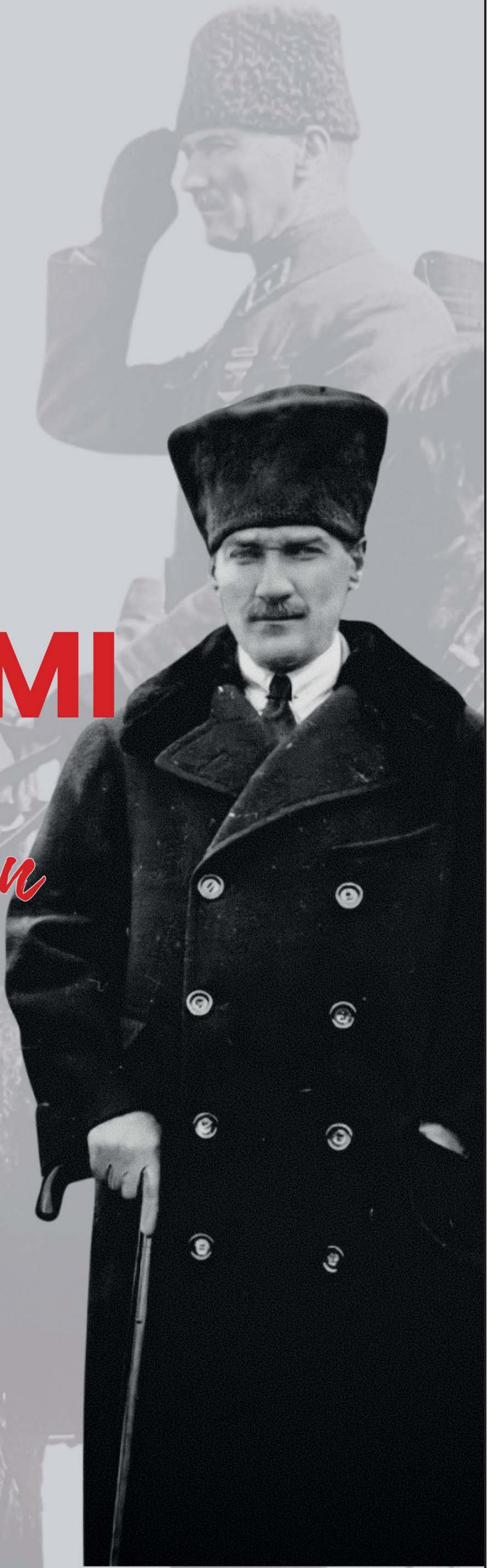
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

Bazı Zaferler Sonsuza
Dek Kutlanır!



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı





ZAFER YOLUNDAN ASLA DÖNMEYENLERE SAYGI VE MİNNETLE.

Kurtuluş Savaşımızın zaferle sonuçlanmasının yıl dönümünde,
tüm kahramanlarımızı saygı ve minnetle anıyoruz.

30 Ağustos Zafer Bayramı kutlu olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.





30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ



Ali Osman
Ulusoy



AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kıptıoğlu

İNANCIN, BERABERLİĞİN, ÖZGÜRLÜĞÜN VE AKLIN ZAFERİ...



aliosmanulusoy.com | 0850 532 88 88

Geçmişten gelen güvenle...

Tarih Yazanların Yolundayız!

30 AĞUSTOS **ZAFER BAYRAMIMIZ**

Kutlu Olsun!



0850 811 59 59 / www.kaleseyahat.com.tr



30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN

dP | PiLAVCI

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad.
No:150, Gebze/Kocaeli
0850 302 00 18





30 AĞUSTOS
zafer bayramı
kutlu olsun!



ÖZEL

www.ozelturizm.com

Büyükdere Caddesi Andaç Apt. No:45 Kat:3
Daire: 24 Mecidiyeköy Şişli-İSTANBUL

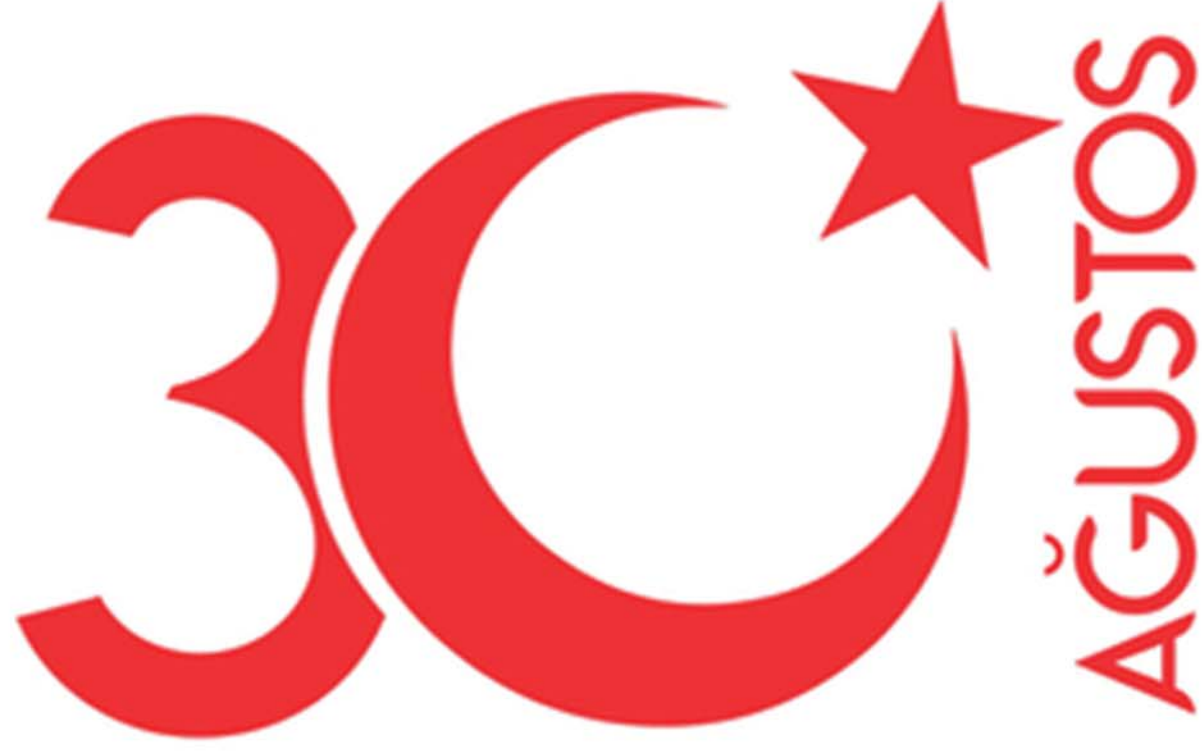


30 Ağustos Zafer Bayramımız kutlu olsun.
Başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere,
şehit ve gazilerimizi saygı ve gururla anıyoruz.

ŞEREF OTO
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI
Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı
No:146/A Çankaya/ANKARA
T: 0312 284 81 81
temsa.com.tr



Zafer,
"Zafer benimdir"
diyebilenindir.



ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



Türkiye Distribütörü



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

Veysel Karani
6. Ege Sk. No:27, 16090
Osmangazi / Bursa



İritibat Telefon
0532 640 40 16

30
AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI'MIZ
Kutlu Olsun



www.tamertur.com.tr

"Zafer, zafer benimdir
diyebilenindir."

30 AĞUSTOS

— ZAFER BAYRAMI —

Kutlu Olsun



HRN
TRAVEL



Zafer, "Zafer benimdir" diyebilenindir. Başarı ise, "Başaracağım" diye başlayarak sonunda "Başardım" diyebilenindir.

30 Ağustos Zafer Bayramı Kutlu Olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş Mamak/Ankara
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18



Albaşlar



Büyük zaferler, yalnızca büyük milletler tarafından kazanılabilir...

30 Ağustos Zafer Bayramı Kutlu Olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

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

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

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

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



ZAFER BAYRAMI
30 AĞUSTOS
Kutlu Olsun

Bülent Öztaş

☎ 0505 428 36 98

Özgür Faal

☎ 0554 553 84 99

ADRES

AŞTİ 2. Bakım İstasyonu
No: 2 Söğütözü/Ankara

E-MAIL

melodi_oztas@hotmail.com

Melodi Kardeşler

TV & UYDU & KAMERA
DÜNYASI



30

AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu olsun



 **MINİ TUR**

www.miniturizm.com



RMS
ARAÇ TEKNOLOJİLERİ

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

efe tur

Hızlı ve Kolay
Biletin Adresi

lukskaradeniz.com

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

30 AĞUSTOS

Zafer

Bayramımız

Kutlu Olsun!



30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun!



inancın, beraberliğin,
özgürlüğün ve aklın zaferi...

30 AĞUSTOS
— ZAFER BAYRAMI —
Kutlu Olsun



30

AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI

★ *Kutlu Olsun* ★

AJANS
Makro
ARAÇ KUŞAK TASARIMI VE DİJİTAL BASKI HİZMETLERİ



30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI
KUTLU OLSUN

"Zafer elbette başaracağım diyenin ve başaracağına inananlarındır"



VANGÖLÜ

30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN



systemtransport

www.systemtransport.com.tr

30 Ağustos ZAFER BAYRAMI *Kutlu Olsun*

Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını saygı ve minnetle anıyoruz.



ÖZ DİYARBAKIR
SEYAHAT TİC. LTD. ŞTİ.



30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI *Kutlu Olsun*

KHO
KAYAHAN OTOCAM

30 AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI



30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

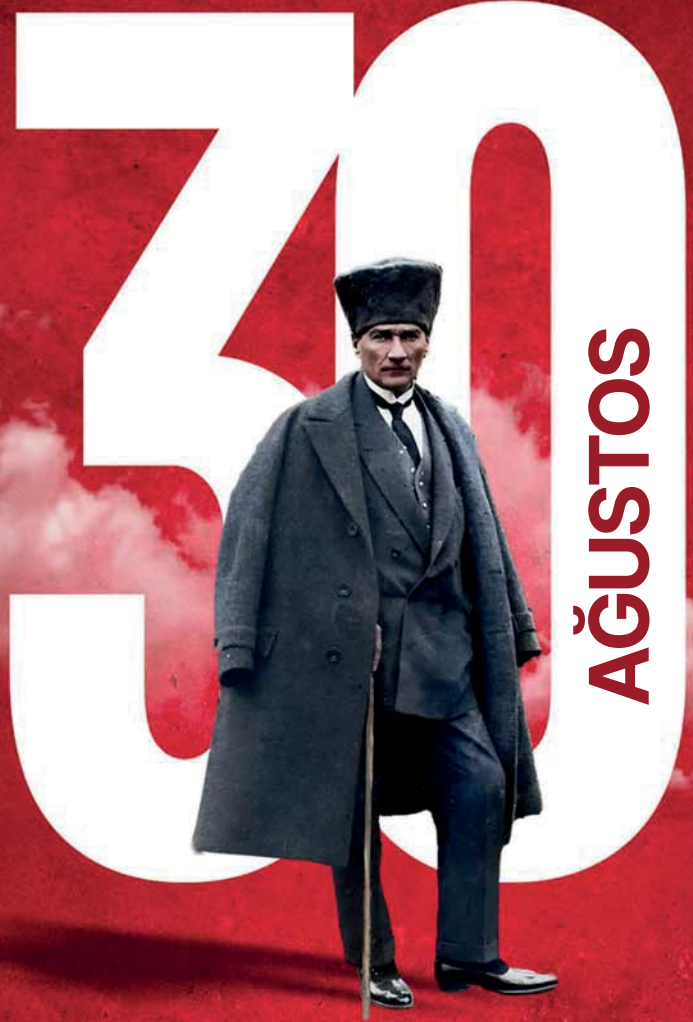
KUTLU OLSUN!

"Bazı zaferler sonsuza dek kutlanır"



Esadas®

ZAFER, "ZAFER BENİMDİR" DİYEBİLENİNDİR.



Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve kahraman silah arkadaşlarını; gazi ve şehitlerimizi saygı ve minnetle anıyoruz.

ZAFER BAYRAMIMIZ *Kutlu Olsun!*

0850 202 22 22

Uludağ



uludagturizm.com.tr

30
Ağustos
ZAFER
BAYRAMI

KUTLU OLSUN



www.sec.com.tr

444 44 27

30 AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



Türkiye'nin Her Yerinden
444 11 60

TOKAT Seyahat

tokatseyahat.com.tr

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun



Cizre Nuh

www.ozlemcizrenuh.com

"Bazı zaferler
sonsuz dek kutlanır"

30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



Buzlu

TARİH YAZANLARIN YOLUNDAYIZ!

30 Ağustos Zafer Bayramımız

Kutlu Olsun!

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

30 Ağustos

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

METİN TURİZM



AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun!

RH
RAHİM HAMURCU

Süha



ZAFER BAYRAMI

AĞUSTOS 1922

Kutlu Olsun

"Büyük zaferler, yalnızca büyük milletler
tarafından kazanılabilir..."

K. Atatürk



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

30

AĞUSTOS

ZAFER
BAYRAMI

KUTLU OLSUN



AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



SAKARYA
İTİMAT

30
AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun



malatya
medine
turizm

444 9 034
www.medineturizm.com.tr

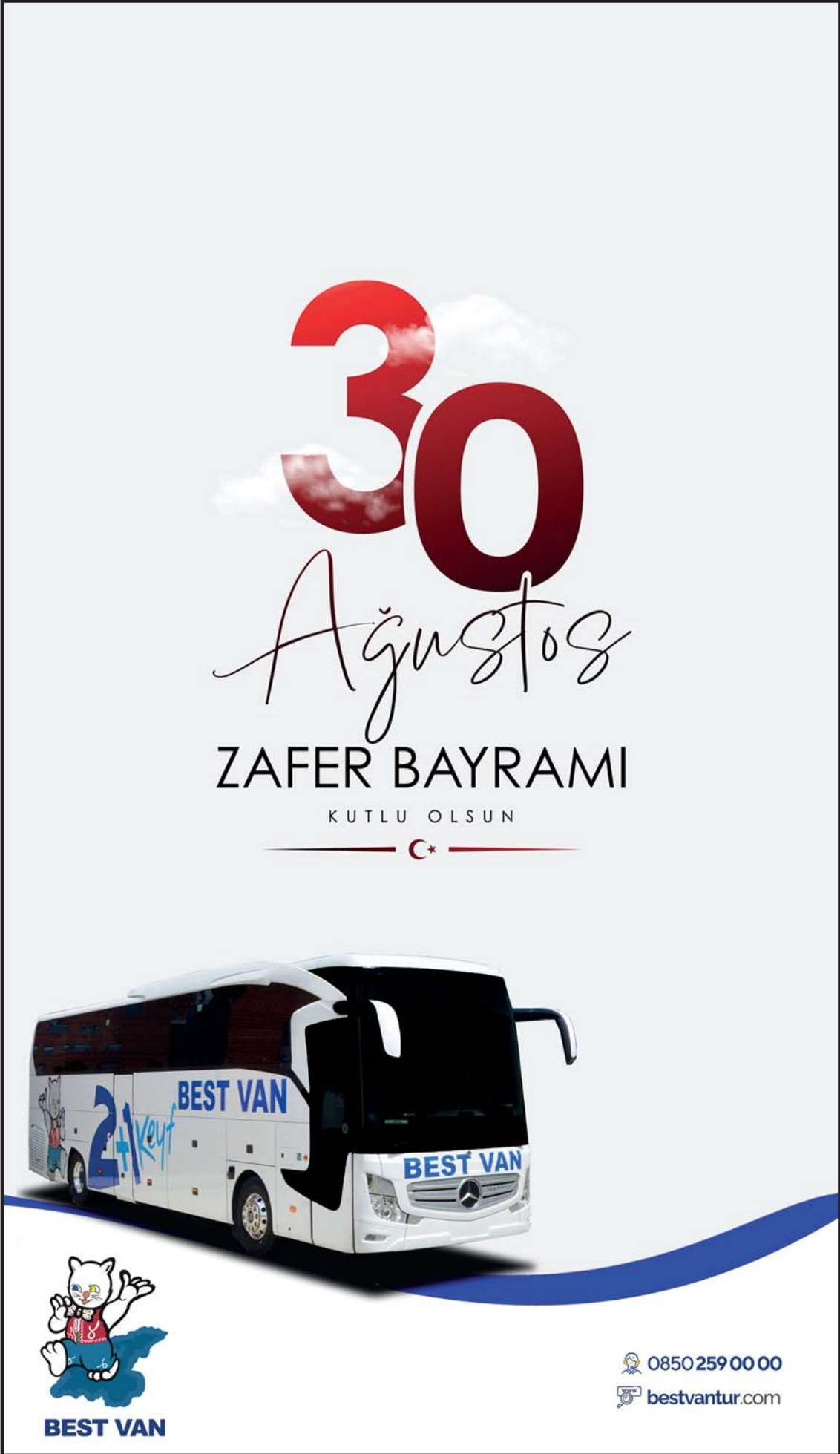
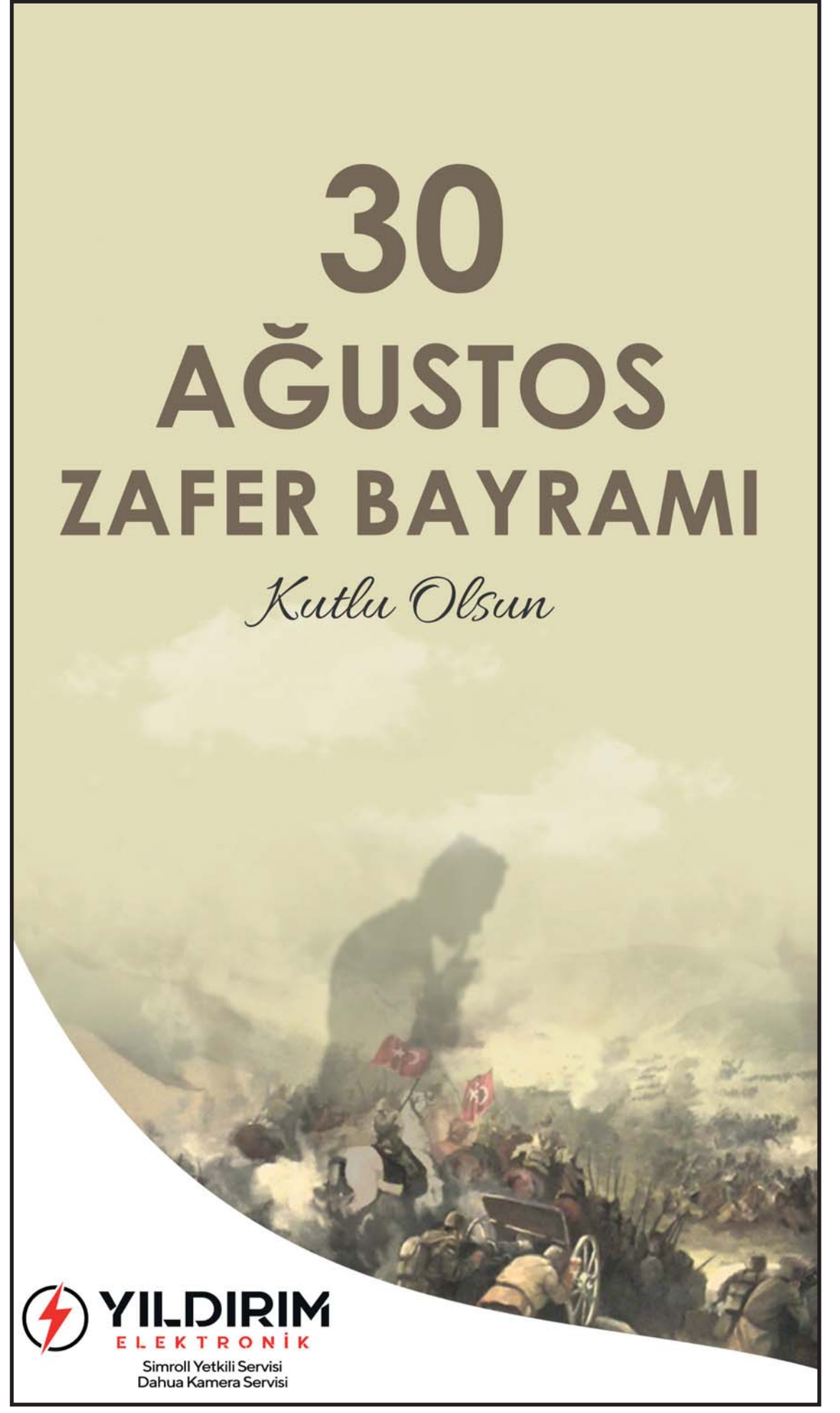
Villa



30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun !





30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



obilet