1. Sayfa .qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 14:57 Page 1




## Best Van Tur'dan '5 Yıldız'lı kapanış




## MAPAR'dan 480'lik süper performans

Yıl: 1 Sayı: 9 Tarih: 28 ARALIK 2020 Fiyatı 2 TL

HABER ULAŞIM

www.haberulasim.com haberulasim




# Sektör: Destek sırası devlette

*Karayolu yolcu taşımacıları ve paydaşlarının yeni yılını tebrik eder; 2021'in tüm insanlığa sağlık ve mutluluk getirmesini dileriz...*
*HABER ULAŞIM AİLESİ*

Duyarlı belediyeler, işlerini kaybetme riskiyle karşı karşıya olan otobüs işletmecilerine destek eli uzatıyor. Örneğin İstanbul, kiraların yüzde 75'inden feragat eden belediye, otobüs çıkış ücreti de almıyor. Keza Ankara Büyükşehir'in de desteği rahatlattı. "Otogar işleten bütün belediyeler bunu yapmalı" diyen sektör mensupları, hayat öpücüğü olabilecek desteği ise devletten bekliyor



## İndirim kararı karşılıklı görüşmeler sonucunda alındı

**TOF, TOFED yetkilileri ile esnaf temsilcileri, geçtiğimiz günlerde İBB ve Büyük İstanbul Otogarı'nın işletmecisi Boğaziçi A.Ş. yetkilileri bir görüşme yapmış, kiralarda indirime gidilmesini talep etmişti. Görüşmelerin ardından kiralarda yüzde 75 indirim yapılması kararı alınmıştı.**



## AŞTİ görüşmelerinde de mutlu son



**İSTANBUL**'daki kira indiriminin ardından başkentli otobüs işletmecileri de harekete geçip, Ankara Büyükşehir'den kira indirimi talebinde bulundu. Otogarın işletmecisi BUGSAŞ ile Ankara Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri Derneği (AŞTİDER) arasında yapılan görüşmelerin ardından, kiraların yüzde 50 indirilmesi ve mevcut kira borçlarının 2022'ye ertelenmesi kararı çıktı. Konuyu Haber Ulaşıma değerlendiren AŞTİDER Başkanı Mustafa Özbakır, "Sayın Başkan Mansur Yavaş'ın talimatıyla AŞTİ esnafına soluk aldıracak kararlar alındı.Esnafın yanında olduğu için sayın Başkan'a teşekkür ediyoruz" dedi.

**PANDEMİDEN** tüm sektörler olumsuz etkilendi; lakin şehirlerarası ve turizm otobüsçüleri kelimenin tam anlamıyla vurgun yedi. Herkesin bir 'normali' oldu; ancak getirilen koltuk sınırlaması nedeniyle onlar hiç normalleşemedi. Şu anda koltuk sınırı kaldırılsa ne yazar, yüzde 30'u dolduran öpüp başına koyuyor. Sırat körüsü gibi de uzun ve sıkıntılı bir süreç bekliyor onları; sezona kadar kim öle, kim kala! O da iyi bir sezon olursa tabii... Dolayısıyla onların tek bir şansı var: DESTEK! Tabii ki kamudan. İstanbul, Ankara, Çanakkale, Mersin; atladığımız varsa affola! Duyarlı belediyeler bu zor dönemde otobüsçünün imdadına yetişiyor. İstanbul'da kiraları yüzde 75 ucuzlatan Büyükşehir, çok büyük bir getiri olan kapı çıkışlarından da feragat etti. Keza Ankara; kiralarda yüzde 50 indirime giden Büyükşehir, mevcut kira borçlarını da 2022'ye erteleyerek, esnafı rahatlattı. Bu destekler, günü kurtarmak adına çok değerli olsa daYETMEZ! Bir kere, otogar işleten her belediyenin bunu yapması lazım. Çünkü bir otobüs İstanbul'dan yola çıkıp Anadolu'nun bir yerine giderken bazen 10 otogara girip çıkıyor. Pandemiye özel onlar da çıkış ücreti almasa iyi ama hala neredeyse tamamı almaya devam ediyor.

**GÖRÜŞLERİNE** başvurduğumuz sektör mensupları, bazı belediyelerin kira ve çıkışlar konusunda verdiği desteğin çok önemli olduğunu, ama yaraya merhem olamayacağını söylüyor. Asıl desteğin devletten gelmesi gerektiğini dile getiren sektör mensupları, taleplerini şu şekilde dile getiriyor: Koltuk sınırıyla faaliyetlerimiz yüzde 50' kısıtlandı. Hasat zamanımız olan sezonda dahi bırakın kâr etmeyi, daha az zarar etmenin hesaplarını yaptık. Güçlü bir desteğe ihtiyacımız var. En azından pandemi dönemine de özel olsa, mazotu indirimli alabilelim. Bunun yanında yap-işlet-devret modeli ile yapılan köprü ve otoyol ücretleri büyük külfet, bu kalemlerde indirime gidilebilir. Otobüsçülük sektöründe yolu İstanbul'a düşmeyen firma yok ve herkes üçüncü köprü mecburiyetinden dolayı müzdarip. Hem geçişler çok pahalı hem de fazladan gidilen 140 kilometrenin yakıt ve zaman kaybını yaşıyoruz. Bizlere dönemsel olsa da FSM'den geçiş hakkı tanınmalı. Bu arada uzun zamandır ciro üretemeyen bir sektörden, her şey normalmiş gibi tüm vergi ve primleri talep etmek de haksızlık. Bu kalemlerde de pandemi sürecini içerecek destekler bekliyoruz.




## TEMSA gaza bastı: TUREX'e 20 Prestij




## obilet.com: 2021 yılından ümitliyiz

**İŞTE SEKTÖRÜN GÖZÜYLE 2020**









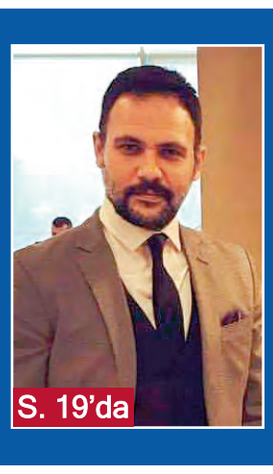












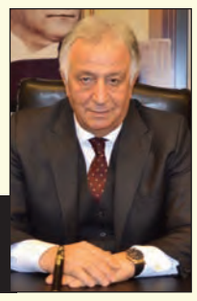

## MAN, pazar payını yüzde 21'e çıkardı

**MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş., pandemiye rağmen 2020'de önemli bir performans sergiledi. Şirket 7 ayda sattığı 99 otobüsle, pazar payını yüzde 21'e çıkardı. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, 2021 yılı için umutlu olduklarını dile getirdi.**

HABERİMİZ SAYFA 36'DA



Sorun yumağı ile yeni yıla giriyoruz — Mustafa Yıldırım Sayfa 37'de



Ciro üretemeyen için tüm yıllar sıkıntılı — Yalçın Şahin Sayfa 5'te



Belge birleştirme doğru bir adım — Levent Birant Sayfa 19'da



Yurtdışı molası — İrem Bayram



2020 yılını geride bırakırken — Emre Ak Sayfa 37'de



2020 yılının suçu ne? — Cem Türkkan Sayfa 4'te





# 2021

# MUTLU YILLAR

*Yeni yılda sağlıklı, huzurlu, bol kazançlı, sevdiklerinizle ve ailenizle mutlu olduğunuz bir yıl dileriz.*

mapar

**YALÇIN ŞAHİN**
**YÖNETİM KURULU BAŞKANI**



3. Sayfa bestvan mengerler.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 14:01 Page 1






**Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine; Best Van Tur adına Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü İrem Bayram, Mengerler Ticaret Türk A.Ş. adına ise Satış Müdürlerinden Hüseyin Tilki hazır bulundu. İkili, 5 Yıldız'ın yanında kameramıza bu pozu verdi**

# Best Van yılı '5 Yıldız' ile kapattı

## Best Van Tur, 11'i Travego, 9'u da Tourismo olmak üzere toplam 20 Mercedes-Benz yatırımı ile, yılın flaş yatırımcısı oldu. Büyük hedeflere kitlenen firma, 2021'e '5 Yıldız' otobüs alarak 'Merhaba' dedi...

**PARLAK** geçen 2019'un ardından, pandeminin esir aldığı 2020, tüm diğer sektörlerde olduğu gibi otobüs sektöründe de yatırım planlarını alt üst etti. Risk büyük olduğu ve iş olmadığı için pek çok firma yatırımlarını erteledi. Kimisi ise krizde büyümeyi seçip, pek çok otobüs yatırımı yaptı. Zemin de müsaitti; zira uzun aradan sonra kredi faizleri ciddi oranda düşmüştü.

Bugünkü kurlar ve faiz oranlarına baktığınızda birkaç ay önce yatırım yapanların ne kadar doğru bir iş yaptığı açıkça ortaya çıkıyor. Üstelik de belirsizliklerle dolu bir yıla girerken...

Yılın flaş firmalarından Best Van Tur, önceki yatırımlarla yetinmedi, yılı 5 yeni otobüs alımıyla kapattı. Yıl içerisinde 11'i Travego ve 4'ü Tourimo Relex olmak üzere toplam 15 Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapan Best Van, 2021'e 5 kala 5 Tourismo Relax daha alıp, yılı 20 'Yıldız'lı yatırımla kapattı. Firmanın bu alımdaki iş ortağı da yine Mengerler Ticaret Türk A.Ş. oldu.

**Filoya gençlik aşısı yaptı**

Yatırımla ilgili Haber Ulaşım'a konuşan Best Van Tur Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü İrem Bayram; şunları söyledi: Best Van Tur ailesi olarak, daha önce 15 Mercedes-Benz otobüs almıştık. Bu yatırıma ek olarak, geçen hafta da 5 adet Tourismo Relax'ı filomuza kattık. Böylelikle 2020 yılı içerisinde toplam 20 otobüs almış olduk.

Bu yatırım, planlarımız doğrultusunda olan bir yatırım değildi.

Ancak Mengerler ailesinin bize sunmuş olduğu olumlu teklifi değerlendirmek istedik ve elimizdeki 5 otobüsü satıp, 5 yeni otobüs aldık.

Böylelikle zaten genç olan filomuzun yaş ortalamasını neredeyse sıfıra düşürmüş olduk.

Bu yatırımda da tercihimiz yine Mercedes-Benz'den yana oldu; çünkü markanın bize sunmuş olduğu yol güvenliği, araçların düşük işletme maliyetleri, yakıt tasarrufu, ikinci el değeri gibi faktörler belirleyici oldu.

**Yerelden ulusala önemli adım**

Firmanın yenilikleri ve hedefleriyle ilgili de bilgi veren İrem Bayram, "Yeni araçlarımızda ufak bir değişikliğe gittik ve logomuzda farklılaşma sağladık. Araçlarımızda bulunan 'Tur' ibaresini kaldırarak, Best Van olarak sade bıraktık. Bu aslında daha önceden planladığımız, fakat 2021 yılında hayata geçireceğimiz bir değişiklikti. 2021'e artık son 5 gün kaldığı için, startı bugün itibariyle vermiş olduk. Bu, bizim yerelden genele doğru gitme yolunda da attığımız bir adımdı. Zira yeni aldığımız araçlar, Van-Mersin ve Van-Bursa hatlarında hizmet vereceklerdir. Tüm müşterilerimize armağan olsun" dedi.

Otobüslerin anahtarlarını teslim eden Mengerler Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki de, "Mercedes-Benz markasını ve bayi olarak Mengerler'i tercih ettiği için Best Van Tur yetkililerine teşekkür ederek, araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diledi.








Dost ve müşterilerimizin
yeni yılını en içten
dileklerimizle kutlar sağlıklı ve
bol bereketli bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.

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

4. Sayfa mapar hbr.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 14:00 Page 1






# Zor senede 480'lik süper bir performans sergiledi

MAPAR Otomotiv, pandeminin damgasını vurduğu 2020 yılında 130'ı aşkın sıfır, 350'si de ikinci el olmak üzere toplamda 480 adet otobüs sattı. Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, önceki yıllarda olduğu gibi 2020'de de pek çok firmaya çözüm ortağı olduklarını dile getirerek, 2021'in kaderini pandeminin seyrinin belirleyeceğini söyledi.

**OTOBÜS** pazarının satış rekortmeni bayilerinden MAPAR Otomotiv, son yıllardaki başarılı performansını, korona virüs pandemisinin esir aldığı 2020 yılında da sürdürdü. Bu zor senede fırtına gibi esen şirket, 130'un üzerinde sıfır otobüs, 350 adet de ikinci el otobüs sattı.

MAPAR Otomotiv, böylelikle yılı toplamda 480'in üzerinde yüksek bir rakamla tamamlamış oldu. MAPAR; servis, yenileme ve satışın yanı sıra, otobüs firmalarına çözüm ortağı olarak da dikkatleri üzerine çekiyor. Şirket bu yıl da geleneği devam ettirdi.

Uzun bir aradan sonra tekrar yollara çıkan Varan Turizm de, MAPAR'ın çözüm ortağı olduğu firmalardan birisi oldu.

Şirketin yıl içerisindeki performansını değerlendirip 2021 yılına dair öngörülerini paylaşan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, şunları söyledi: Firmalar ve bireysel otobüsçüler, yüksek döviz kurları ve yüksek faiz nedeniyle 2018 ve 2019'da sıfır otobüs almamış; ya yatırımlarını ötelemiş ya da ikinci ele yönelmişti.

Bunun sonucu olarak ikinci el otobüsler, olması gereken gerçek değerlerine kavuşmuştu. Durum böyle olunca firmaların kârlılığı da en üst seviyelere çıkmıştı. Dolayısıyla para kazanan firmalar için 2020, yatırım yılıydı...

Beklenti çok yüksekti. Yıl da son derece hareketli başladı. Tabii bildiğiniz gibi, pandemi nedeniyle mart ortasında hayat durdu. 2,5 aylık bu kapanma hesapları alt üst etse de, kısmi normalleşme ile birlikte otobüs pazarında kelimenin tam anlamıyla bahar havası yaşanmaya başladı.

Avrupa'da otobüs üretiminin durması, bizde de ara verilmesinin de etkisiyle sıfır otobüs bulmak zorlaştı. 8'inci aya kadar hem sıfır hem de ikinci ele rağbet hayli yüksekti. İkinci el fiyatları da olması gereken değerlerdeydi. Koltuk kapasitesinin sınırlandırılması, firmaların sezonda dahil para kazanamaması ve sonrasındaki işsizlik nedeniyle pazardaki bahar havası 8. ayın sonu itibariyle sona erdi. Tabii, bu arada faizlerdeki yüksek artış da yatırımları olumsuz etkileyen nedenlerden birisi oldu. Peki ya gelecek yıl; geçen hafta köşemde de dile getirdiğim üzere, 2021, pek çok nedenden dolayı ikinci el otobüsün yılı olmaya aday.

Umuyor ve diliyorum; 2021, tüm insanlık adına rahatlamanın yılı olsun!




# 2020 YILININ SUÇU NE?

**2020** senesinin bu son yazısını yazarken gönül isterdi ki; bazı klaşe güzel sözlerle başlayayım.

Örneğin "Bir yılı da acısıyla, tatlısıyla, iyisiyle kötüsüyle geride bırakıyoruz", ya da "Yeni yılınızı huzurlu ve mutlu sevdiklerinizle eğlenceyle ve huzurla geçirmenizi diliyoruz" gibi cümleler olsaydı ne güzel olurdu.

Allah'a çok şükür şimdilik sağlımız yerinde; ayrıca aşı haberleri de sevindirici düzeyde. Ancak şu da gerçek ki zor bir yılı atlatıyoruz.

Sektörümüzden ve çevremizden bu illet hastalıktan dolayı ciddi kayıplar yaşadık. Bu kayıplarımız sonrasında taziyelere bile gidemedik; cenazelere katılamadık. İnsanların birbirleri arasındaki mesafe önceliği ve evde kal mottosu ile; zaten turizm bu yıl minimum seviyeye indi.

Biz turizmciler biliriz ki; özellikle Noel ve yılbaşı dönemi Avrupa'da uzun tatil periyodu oluşturduğundan bizim için güzel ve iş dolu günlerdir bu günler.

Tarifeli uçaklar dolar; charterlar artar.

Halbuki şimdi ise Türkiye ve tüm dünyada evde kalarak yeni yıla giriyoruz. Tabi ki önceliğimiz ailemiz ve sağlığımız.

2021 yılı için daha önceki yazılarımda birçok farklı açıdan tahminler yapmaya çalıştım ama umutların özellikle mayıs ya da en geç haziran ayını gösterdiği de bir gerçek.

İlk 4 ay yapacağımız her iş ise bizim için bonus olacaktır. Fiyatlar konusunda ise yorum yapamıyorum.

Fiyatları belirleyecek unsurların en başında elbette talep olacaktır. Taleple birlikte sektörden ayrılan firmaların ve araçların neticesinde azalan arz miktarı ve artan maliyetler ise diğer önemli etmenledir.

2019 yılı başından beri zam göremeyen sektörün elbette beklentisi bulunmaktadır. Ancak bu beklenti ne oranda karşılanır şimdiden onu söylemek gerçekten çok erken olur.

Ayrıca bu haftaya yazılı ve görsel basında yer bulan Uber mahkeme kararının yansımalarını önümüzdeki günlerde göreceğiz.

Şimdilik sarı taksi uygulaması ile sektöre dönecek Uber; daha sonrasında tekrar turizm gündemine taşınacak mı açıkçası insanların kafasında ciddi bir soru işareti olarak canlılığını koruyor.

Bu arada bendeki güzel havadisleri de sizlerle paylaşmak isterim.

Üyesi olduğum TÜRSAB İstanbul Asya Yakası Kurulu, bağlı bulunduğu İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyeleri ile işbirliği içerisinde İstanbul Anadolu Yakası turizm ve kültür envanterini çıkartmaktadır. Bu çalışmada turizm taşımacılıkta duayen bir sektör büyüğümüz hemşehrimiz Ali Temizsoy Bey ile de birlikte görev almaktayız.

Özellikle bu belirlenecek cazibe merkezleri rotalarına otobüsle ulaşımın sağlanması, park, bekleme, indirme ve bindirme gibi bizim için hayati konularda turizm taşımacı bakışımızla bu çalışmada katkıda bulunmaktayız.

2021 yılında buna benzer çalışmaların İstanbul'un turizm ana merkezi tarihi yarımada için de farklı kurumların işbirliğinde yapılacağının bilgisini şimdiden sizlerle paylaşabilirim.

Yazımın sonuna gelirken; özellikle 23 yıl önce İstanbul Teknik Üniversitesi'nde okurken tanıştığım, bizleri o dönemde okul teknik gezilerinde destek veren, sektörün çok bilinmeyen ama gerçek bir kahramanı, geçen ay Covid 19'dan dolayı kaybettiğimiz Nehir Turizmin sahibi Ahmet Çelik'i de anmadan geçemeyeceğim.

Allah'tan kendisine rahmet diler, çocuklarına sabırlar dilerim.

Biz de kendisinden bu işle ilgili birçok detay öğrendik

Hepimizin başı sağolsun. Umarım 2021'de bu hastalık son bulur ve sektör büyüklerimizi kaybetmeyiz. Yeni yılda umutla ve sağlıkla hep birlikte olmak dileği ile. Saygılarımla,



**Cem TÜRKKAN**



5. Sayfa mapar yalcin.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:56 Page 1



### Mersin Nur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur:

# Motorin indirimi ve istihdam desteği şart

*Yılsonu değerlendirmeleri ve 2021 beklentileriyle ilgili firma yetkilileriyle görüşmelerimiz devam ediyor. Bu çerçevede görüştüğümüz Mersin Nur Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nur, yaşanan derin sıkıntılara dikkat çekerek, bir an evvel aşı veya ilaç bulunamaması ve devletin de başta mazot indirimi olmak üzere ciddi destekler vermemesi halinde iflasların kaçınılmaz olduğunu söylüyor. İşte Ahmet Nur'un açıklamaları:*



**TÜM** dünyayı etkisi altına alan koronavirüs, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünü de ağır bir şekilde yaraladı. Pandemiden dolayı çok kötü ve zor bir yıl geçirdik.

Biliyorsunuz; mart ayı sonunda ülkemizde de koronavirüs vakalarının görülmesiyle birlikte yasaklar başladı. Otogarların kapatılması, seyahatte kısıtlamanın gelmesiyle, tüm firmalar büyük zarar gördü.

İçişleri Bakanlığı'nın yayınlamış olduğu genelgeyle, yolcu kapasitemiz yarıya düşürüldü.

Bu da bizim için büyük bir darbe oldu. Firmaların ciddi oranda zarar etmesi ve yapılan girişimler sonucunda aynı ailede olanların yan yana seyahat etmesine izin çıktı. Evet kapasitemiz yüzde 70'e çıkarıldı ama taşıma fiyatlarının düşük tutulması nedeniyle araçlarımız sürekli zararla gidip gelmeye başladı.

Bu süreçte tek amacımız, ayakta kalabilmek ve firmamız bünyesinde çalışan personelimizin evine ekmeğini götürebilmesini sağlamak oldu.

İlk ve orta dereceli okulların kapalı olması, üniversitelerin de pandemi nedeniyle açılmaması sebebiyle, yolcu kapasitesi iyice azaldı. Bunun yanında virüs sebebi ile endişe duyan vatandaş da ya şahsi aracıyla seyahat etme kararı aldı veya da seyahatlerini erteledi. Bu sebepten dolayı da yolcu kapasitesi tamamen düştü.

Havayollarında 3 yolcu yan yana oturup gidebilirken, otobüs taşımacılığında buna izin verilmedi; burada otobüsçüye ciddi bir haksızlık yapılmış oldu.

Özetlemek gerekirse, 2020 firma sahipleri ve çalışanları için gerçekten çok zor ve kötü geçen bir yıl oldu.

**Devletten ciddi destek gelmedi**

Böylesi zor dönemlerde devletin devreye girip işletmeleri ayakta tutmak için ciddi destekler vermesi gerekiyor.

Sunulan destekler yeterli mi noktasında ise şunları söylemek isterim:

Devlet, geri ödemeli kredi dışında firmaları desteklemedi. Ne mazot indirimi yapıldı ne de personel maaşlarını ödemede zorlandığımız süreçte bize geri ödemesiz nakdi destek sağlandı.

Kısa dönem çalışma ödenekleri ise, çalışan personelimizin çok faydasına bir uygulama olmadı.

Biz de dahil, birçok firma daralmaya ve küçülmeye gitmek zorunda kaldı. Haliyle de personel kısıtlamasına gitmek, sefer sayılarımızı azaltmak zorunda kaldık.

Şu anda vakaların hızla çoğalmaya başlamasından dolayı otogarların tekrar kapatılması, seyahat kısıtlamasının getirilmesi gibi durumlar söz konusu.

Şayet böyle olursa, birçok firmanın iflas etmesi kaçınılmaz hale gelecektir. Bundan dolayı devletin, en azından mazot alımlarında indirim ve personel maaşlarının ödenmesi noktasında destek sağlaması gerektiğini düşünüyoruz.

**Kaderimiz aşı ve ilaca bağlı**

2020'yi artık geride bırakıyoruz, ancak maalesef pandemi belası devam ediyor. Korkarım ki 2021 yılının ilk çeyreğinde de hayatı olumsuz etkilemeye devam edecek. Aşının gelmemesi, bu virüsün tedavisinin bulunmaması; öte taraftan devletten de güçlü bir desteğin gelmemesi halinde 2021, bir yıkım senesi olabilecektir.

Pek çok firma iflas edecek, pek çoğu kapısına kilit vuracaktır. Tabii çalışan personel de işinden, aşından, evine götüreceği ekmeğinden olacak.

Tek temennimiz ve isteğimiz bir an önce aşının veya ilacın bulunması... Artık normal hayata ve çalışma şartlarına tekrar dönmek istiyoruz.

Neticede bu taktığımız maskeler çıkmadığı sürece, firmalar için kapanma tehlikesi ortadan kalkmayacaktır.

Tüm sektör mensuplarımıza sağlıklı, huzurlu ve bol kazançlı bir yıl temenni ediyorum.

# Ciro üretmeyen, kâr edemeyen firmalar için bütün yıllar sıkıntılı

**YILIN** bu son sayısında, adet olduğu üzere 2020 değerlendirmesi ve 2021 beklentileriyle ilgili görüş ve düşüncelerimi paylaşmak istiyorum. Daha önce pek çok kez yazdığım için, yılın kısa bir özetini birkaç cümleyle anlatmak istiyorum.

2020'ye umutlu ve de çok iyi başladık. Pandemi olmasa ne olurdu; onu kestiremeyiz ama, bu salgının bütün planları alt üst ettiğini de biliyoruz.

Kapanma, yani karantina süreci haziran ayı ile birlikte sona erdi ve otobüs pazarı, hiç pandemi yokmuş gibi 1-2 aylık bir bahar yaşadı.

Biz MAPAR Otomotiv olarak, bu kısa sürede 60'tan fazlası sıfır MAN olmak üzere, toplamda 400'ü aşkın otobüs satışı gerçekleştirdik. Ama sonrasında pandemi devam etmekle kalmadı, çok daha şiddetli bir şekilde 2'nci dalgasını yaşattı bizlere. Bu da, hem yolculukları olumsuz etkiledi hem de otobüs pazarında bir fren etkisi yarattı.

Evet yılın 3'üncü çeyreğinde de yatırım yapan firmalar oldu ama, o canlılıktan pek eser kalmadı.

2020 yılının 8'inci ayına kadar, sıfırda olduğu gibi ikinci el otobüs pazarında da 'değerinde' bir hareketlilik ve 'bereket' yaşandı.

Netice itibariyle böylesi sıkıntılı bir yıla veda ediyoruz. Dolayısıyla önümüze bakma zamanı; yani 2021 yılına... Peki Pazar açısından nasıl bir sene bizleri bekliyor?

Pazarı belirleyen yegane etken, alıcı konumdaki otobüs firmalarının durumu. Onlar kazanırsa pazar da canlanır.

Daha önceki yazılarımda da dile getirmiştim; 2021, 2020'den çok daha iyi anımsayacağımız bir yıl olacak. Hele de 2019'un yarısı kadar bir potansiyele ulaşırsak, bu büyük bir başarı olarak kabul edilmeli.

Tabii her şey pandeminin seyrine bağlı. Bu illetten ne kadar az hasarla ve çabuk kurtulabilirsek, kazanımlarımız o denli artacak. Yani görünen o ki, tek umudumuz aşı... Pek çok ülkede yoğun aşılama sürecine geçildi. Siz bu satırları okurken, muhtemelen ülkemizde de genel aşılamaya geçilmiş olacaktır.

Yukarıda yılı kısaca özetlemiştim; şimdi de pazar rakamları üzerinden analiz yapmak istiyorum.

Peşin söylemek isterim; otobüsçü açısından kötü bir yılı geride bırakıyoruz. 2020 yılında üç marka, 500'e yakın otobüs satışı gerçekleştirdi. Az gibi görünse de bana göre pandeminin hüküm sürdüğü sene itibariyle, çok iyi bir rakam bu.

Peki ya 2021!

2021 yılında ise otobüs yatırımları açısından en büyük dezavantajımız yüksek kredi faizleri olacaktır. Hali hazırda faiz oranları yüzde 17-18 bandında görünse de bankalar, 24-25'lerde kredi vermeye başladı. Mevduat faizleri ise yüzde 16,5-17 aralığında... Diğer taraftan döviz kurlarının yüksekliği de yatırımın önünde büyük engel. Kurlar an itibariyle çok yüksek ve ben, önümüzdeki yıl da kurların (en iyimser olarak) bu şekilde yüksek olacağını düşünüyorum.

Aynı anda hem faizler ve hem de kur düşmez ise yatırım miktarı çok ama çok düşebilir.

Bu tabloyu yaşarsak; ki kuvvetle muhtemel böyle olacak, sıfır otobüs yatırımı yapmak büyük risk haline gelir. Bu yüzden geçen haftaki makalemde de altını çizmiştim; 2021, ikinci elin yılı olacak.

Bu arada, artık herkes bilsin ki bireysel otobüsçülük devri maalesef bitmiştir. Kendi öz kaynaklarıyla yatırım yapma gücüne sahip olanlar otobüs alacak, olmayanlar ise farklı arayışlar içerisine girecek. Bu yüzden 'kiralama' önümüzdeki dönemin trendi olmaya aday. Ancak büyük markaların kendisi kiralama yoluna giderse başarılı olma şansları yok. Kiralamanın formülü şu: Bizler gibi işini çok doğru bir şekilde yapan şirketlerden tedarik sağlanmalıdır. Bu işin bir sürdürülebilir olması, buna bağlı olacaktır.

Kiralama da, tek başına başarı faktörü olmayacaktır. Dikkat edilmesi gereken hususlar vardır.

Şöyle ki:

1- İyi ve diri araba kiralanmalı
2- Uygun fiyatlı kiralama yapılmalı
3- Araç kaza yapmayacak, kaskosu, beklemesi, yapılan anlaşmaların şartları çok iyi olacak. İade edilirken yapılan anlaşmalar iyi olacak.
4- Pandemide de yaşandığı gibi, karşı rakibiniz fiyat rekabeti ile sizinle uğraşmayacak.

Yani demem o ki, biz kendi aramızda yıkıcı rekabet ettiğimiz ve bunun sonucu olarak kâr edemediğimiz sürece kiralık da olsa araç yatırımları bizleri bitirecek.

Rekabet noktasında 'Ben yaptım, oldu bitti' deyip, hesaplamasını doğru yapmayanlar batıyor. 20-30-50 araç kiralamaya gerek yok. Doğru matematik koşulları sağlanmış olsa idi, bu kişilerin hepsi para sahibi olacaktı. Bir aracı ucuz alabilirsiniz, düşük faizli alabilirsiniz, ama işi yani kazancı sağlayamaz iseniz, bütün bu unsurlar bir anlam teşkil etmez.

Biz 2020 yılını 130 adet adet sıfır araç satışı ile tamamladık. Yaklaşık olarak 350 adette ikinci el araç satarak tamamladık. Pandemi sürecini verimli yaşayan şirketlerden biri olduğumuza inanıyorum. Yine söylediğim gibi, firmalarımız, iş ortaklarımız ve şahsi yatırımcılarla birlikte, zor dönemler yaşadık. Sorumluluğumuz gereği herkesi ayakta tutmaya çalıştık, bir şekilde 2020 yılını kapadık. Umarım 2021 yılında da sektörümüzü ayakta tutup, kazançlı bir yıl geçiririz.

Herkese nice mutlu yıllar diliyorum.



**Yalçın ŞAHİN**



6. Sayfa gezi koluman.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 15:06 Page 1





Mercedes-Benz Türk bayi Koluman Ankara'yı ziyaretimizde bizi Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin ağırladı. Bireysel otobüsçü Metin Kutucu da oradaydı...



Başkentteki bir durağımız da, Esadaş oldu. Ekibimizi ağırlayan Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat'ta teşekkür ediyoruz. Ziyaretimizde bireysel otobüsçüsü Yusuf Yanıkoğlu da oradaydı.

# Ankara'ya 2 gün yeter mi?

*SEKTÖR nerede, HABER ULAŞIM orada! Bu şiarla başlattığımız yurt gezimizi, önlemlerimizi alarak sürdürüyoruz. Son olarak Ege ve Marmara bölgelerini kapsayan bir geziye çıkmış, ekibimiz taşımacı firmaları, bayileri ve sektöre iş ortaklığı yapan firmaları ziyaret etmişti. Son derece verimli geçen bu turun ardından, geçen hafta yolumuz Başkent Ankara'ya düştü İsmi üzerinde Başkent! İki gün kaldık orada ama, yetmedi tabii... Zamanı en verimli şekilde değerlendirsek de, pek çok önemli adrese gidemedik. Malum yılbaşı; bizim işlerimiz de yoğun. Dolayısıyla Ankara ziyaretinin devamını bir sonraki zamana bıraktık. Rafi Candan ve Recep Yalamacılar'dan oluşan ekibimizi ağırlayan tüm sektör paydaşlarına teşekkür ediyoruz. Umarız pandemi süreci bir an evvel biter ve bizler de gidilmedik hiçbir bölge ve il bırakmayız.*




Ankara gezimiz kapsamında, Pamukkale Turizm'in AŞTİ'deki yazıhanesini ziyaret edip Ankara Bölge Müdür Yardımcısı Hakan Cimbiş ile bir görüşme gerçekleştirdik.



Ekibimizi en iyi şekilde ağırlayan Mengerler Ankara Otobüs Satış Müdürü Şenay Güngör'e teşekkürlerimizi sunuyoruz.




Metro Ankara işletmecilerinden Nihat Aydın'a teşekkürler



LKS Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam'a teşekkür ediyoruz.



Çalıkıran Turizm: Yönetim Kurulu Üyeleri Abdullah Çalıkıran, Salim Zeki Çalıkıran ve İhsan Bülent Çalıkıran'a teşekkürler



Modelsan Yönetim Kurulu Başkanı Levent Öncüden'e teşekkürler




Tüm müşterilerimizin
yeni yılını en içten
dileklerimizle kutlar sağlık ve
mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.

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

İstanbul: Fatih Mahallesi Yakacık Caddesi No:33 Sancaktepe,İstanbul Telefon:0216 311 80 50 Fax:0216 311 82 29
Ankara: Ehlibeyt Mahallesi, Mevlana Bulvarı, No:199/A Çankaya, Ankara Tel:0312 583 73 00 Fax:0312 473 70 41
Gaziantep: Nesimi Mahallesi Gaziantep Caddesi No:70 Şehitkamil, Gaziantep Aktoprak Şube Telefon: 0342 211 25 00 Fax: 0342 437 84 00
Mersin: Mersin-Tarsus Karayolu Üzeri Bağcılar Beldesi, Huzurkent, Mersin Telefon: 0324 646 21 14 Fax:0324 646 29 13

7. Sayfa merkon merkon.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:55 Page 1



## Mercedes-Benz Türk bayi Bayraktarlar Merkon Genel Müdürü Mehmet Akyol:

# Umutluyuz; ama pandeminin de seyri önemli

***Haber Ulaşım: Öncelikle bayi ve marka olarak, 2020 yılına nasıl bakıyor, neler bekliyordunuz? Henüz korona yok iken yıla nasıl başladınız?***

**Akyol:** 2020 yılına oldukça heyecanlı ve umutlu başlamıştık. Bayi olarak hedefimiz, Mercedes-Benz Türk'ün pazar payımızı artırmak, ve uzun yıllardır süregelen bölgesel marka liderliğimizi korumaktı. Bu hedefle başladığımız 2020 yılının ilk çeyreğinde hedeflerimiz doğrultusunda ilerledik.

***Haber Ulaşım: Türkiye de mart ayı itibariyle korona tehditini acımasız şekilde yaşamaya başladı. Hayatın durduğu o 2.5 aylık süreci kendi açınızdan (bayi olarak tabii) anlatabilir misiniz?***

**Akyol:** Tüm Türkiye'de yasakların başlaması ile birlikte, değişen korona tehdinin bizlere nelere mal olacağının belirsizliği, herkesle birlikte bizde de bir takım endişeler yarattı. Değişen mesai saatleri, müşteri ziyaretlerini yapamıyor olmamız, müşteri kitlemizin bir kısmının evlerinden dışarı çıkamıyor olması doğal süreçlerimizi ister istemez etkiledi. Adeta evimiz ile şirketimiz arası, konum olarak değişen kapalı kafesler içinde hissettik kendimizi. Her ne kadar değişen dünyada iletişim araçları teknolojik imkanlar gelişmiş olsa da, otobüs müşterisinin yıllardır alışılagelmiş yüz yüze samimi iletişim şekli pek değişmedi. Bu sebeple otobüs müşterimiz ile iletişimde, teknolojinin gelişmişliğinin bir yere kadar etkili olduğu ama sonrasında yaya kaldığını da söyleyebilirim.

***Haber Ulaşım: Pek çok alanda olduğu gibi otobüs pazarı da, haziranla birlikte zincirlerinden kurtulmuş gibi bir dinamizm yakaladı. Ne olacağı belli değil; buna rağmen satışlarda ciddi bir ivmelenme oldu. Bunu neye bağlıyorsunuz?***

**Akyol:** Başta da söylediğim gibi 2020 yılına gerek sektör, gerekse biz heyecanlı, beklentileri yüksek bir başlangıç yaptık. Bir çoğumuz bağlantılarımızı yılın ilk çeyreğinde yaptığımız için haziran ayına kadar olan satışlar ve teslimatlar yılın ilk çeyreğinde tamamlanmış işlerdi. Ayrıca 2019 yılı sezonunda tüm Türkiye'de gelir anlamında iyi kazanç sağlayan otobüs firmaları, 2020 ile birlikte yatırımlarını önceden planlamışlardı. Kısmı normalleşme ile birlikte sürecin normal işleyeceği, yasaklardan dolayı birikmiş; ertelenmiş ihtiyaçların bir talep patlaması olacağı beklentisi herkeste ister istemez oluştu. 2. El araçların prim yapması da en büyük etkenlerden birisi oldu, müşterisi de vardı, kolay el değiştirdi.

***Haber Ulaşım: Söz konusu dönemde gerek otobüs olsun gerekse de hafif ticari araç; en azından marka olarak bunu biliyoruz arzda sıkıntılar yaşadınız. Siz böyle bir hareketliliği bekliyor muydunuz?***

**Akyol:** Şöyle; tüm dünyada baş gösteren Covid-19 vakaları; pandemi sebebi ile mart -haziran döneminde fabrikaların kapalı kalması, mevcut stok ürünlerin satılmış olması, mayıs sonunda fabrikalar açılmış bile olsa kısıtlı çalışma şartları sebebi ile; ister istemez yılın 2. yarısındaki talepleri ağustos ayı ve sonrasına ertelememize sebep oldu.

***Haber Ulaşım: Marka olarak Mercedes-Benz Türk yıllık satış rakamlarını paylaşacaktır; siz bayi olarak nasıl bir performans sergilediniz, rakamlar paylaşabilir misiniz? Performansınız öngörülerinizle örtüştü mü?***

**Akyol:** Bu yılı bizim için 2'ye ayırmak istiyorum, pandemi öncesi ve sonrası olmak üzere. Yılın ilk 3-4 ayı nerede ise tüm satış bağlantılarını yapmış bir bayi iken, pandemi sonrası özellikle yolcu taşımacılığının otobüs sektörü tarafında uygulanan bana göre haksız rekabet olan yasakları sebebi ile öncesinden planlanmış; tamamlanmış yatırımların iptal edilmesi, kazançların ciddi manada düşmesi ki en büyük etken, belirsizlikler herkes gibi bizim de tüm planlarımızı alt üst etti. Bu durum belki



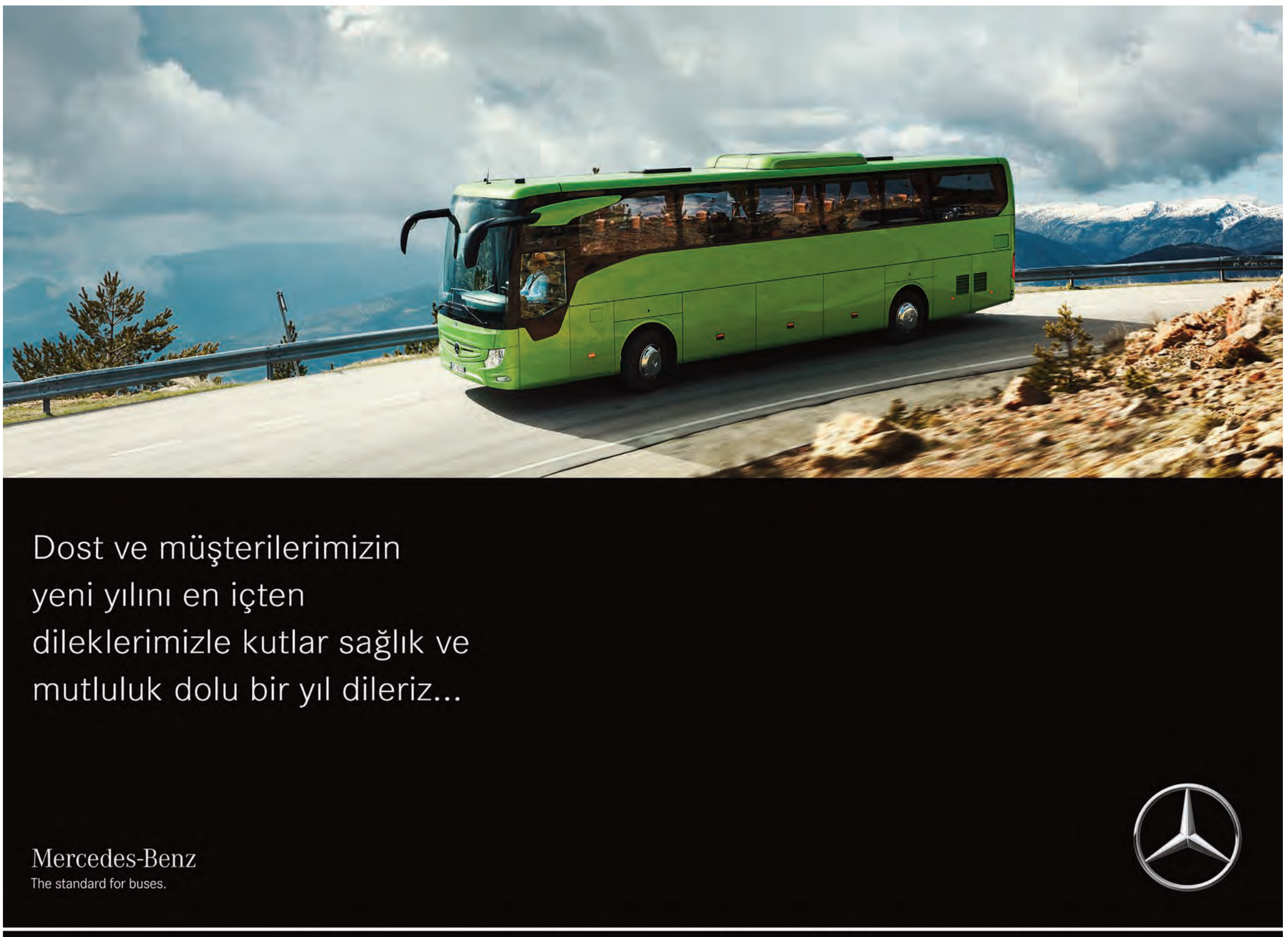
bölgesel olarak bizde daha fazla baş gösterdi. Bu duruma rağmen yatırımlarını tamamlayan firmalar, bireysel otobüsçüler de vardı fakat bizi ciddi manada etkiledi. Aynı durum şehiriçi okul servisi, personel taşımacılığı, yurt içi turizm yapan müşterilerimizi de etkilediği için hem otobüs hem de hafif ticari araçlar tarafında öngörülerimiz ve planlarımız maalesef örtüştü sayılamaz.

***Haber Ulaşım: Aşılardaki gelişmelere rağmen 2021'e pandemi tehdidi ile giriyoruz. Ne zaman normalleşiriz? Pazar yıl içerisinde nasıl bir seyir izler?***

**Akyol:** Öncelikle tüm dünyanın bu musibetten kurtulmasını diliyorum. Çok zor bir dönemden geçiyoruz, özellikle bizim gibi ekonomik göstergelerin değişken olduğu ülkelerde bir zincirin halkası gibi düşünelim, bir sektörün durma pozisyonuna gelmesi sadece o sektörü değil herkesi bağlayan, ilgilendiren bir durum. Her gün Covid 19 ile alakalı değişik haberler, değişik bilgiler dinliyoruz, okuyoruz. Bu tüm insanlarda farklı yorumlara sebebiyet veriyor. Aşı bile nerede ise insanlığı ortadan ikiye bölmüş vaziyette, inanan inanmayan, sonuçları ne olacağı belli olmayan bir durum. Fakat şu bir gerçek hayatımız devam ediyor, yılın ilk çeyreğini görmemiz lazım, ben inanıyorum mart ayı ile birlikte bir takım yasakların da kalkması ile eskisi gibi olmasa da yavaş yavaş insanların bir noktadan diğerine seyahatlerine başlayacağı, okulların açılacağı, seyahat kısıtlamalarının da azalacağı günleri göreceğiz.
Gönül ister yarın son bulsun, fakat biraz daha süreceği anlaşılıyor. Elbet planlamalarımız var, 2021 için öngörülerimiz hedeflerimiz belli, fakat pazarın yıl içerisindeki seyrinin tümü ile ilk çeyreğin sonunda Covid 19 seyri ile bire bir bağlantılı olduğunu düşünüyorum. Önümüzü görüp inancımızı sağlam tutarsak hep birlikte yol alırız.

***Haber Ulaşım: En fazla umut veren hangisi: Şehirlerarası mı, turizm taşımacılığı mı, servis mi?***

**Akyol:** Hepsi birbirinden farklı ama birbiri ile bağlantılı olduğunu bildiğimiz sektörler. Yine en umut verici şehirlerarası ve servis diye düşünüyorum. Düşünün ki eğitim öğretimin normale dönmesi her iki tarafı ilgilendiren en önemli etkenlerden.
Turizm dışa bağımlı olması sebebi ile, ilk etapta dünya genelinde pandemi seyrinin farklı ülkelerde ki sonuçlarını görmek gerekir.
Gönül istiyor herkesin işi bir an önce normale dönsün, öncelikle sağlıklı olalım tabii, büyük bir sektöre hitap ediyoruz, en büyük dileğimiz herkesin olduğu gibi otobüs, servis, turizm gibi sektörlerde işlerin bir an önce eskisi gibi devam etmesi... Biz hep birlikte varız; birimiz iyi olmuş diğeri olmamış hiçbir anlam ifade etmiyor; binlerce insan bu sektörlerde geçimini sağlıyor, hizmet ediyor, korku ve endişelerimizi bir kenara bırakıp yapabileceklerimize odaklanıp, bu süreçten hep birlikte çıkacağımızı düşünüyorum.



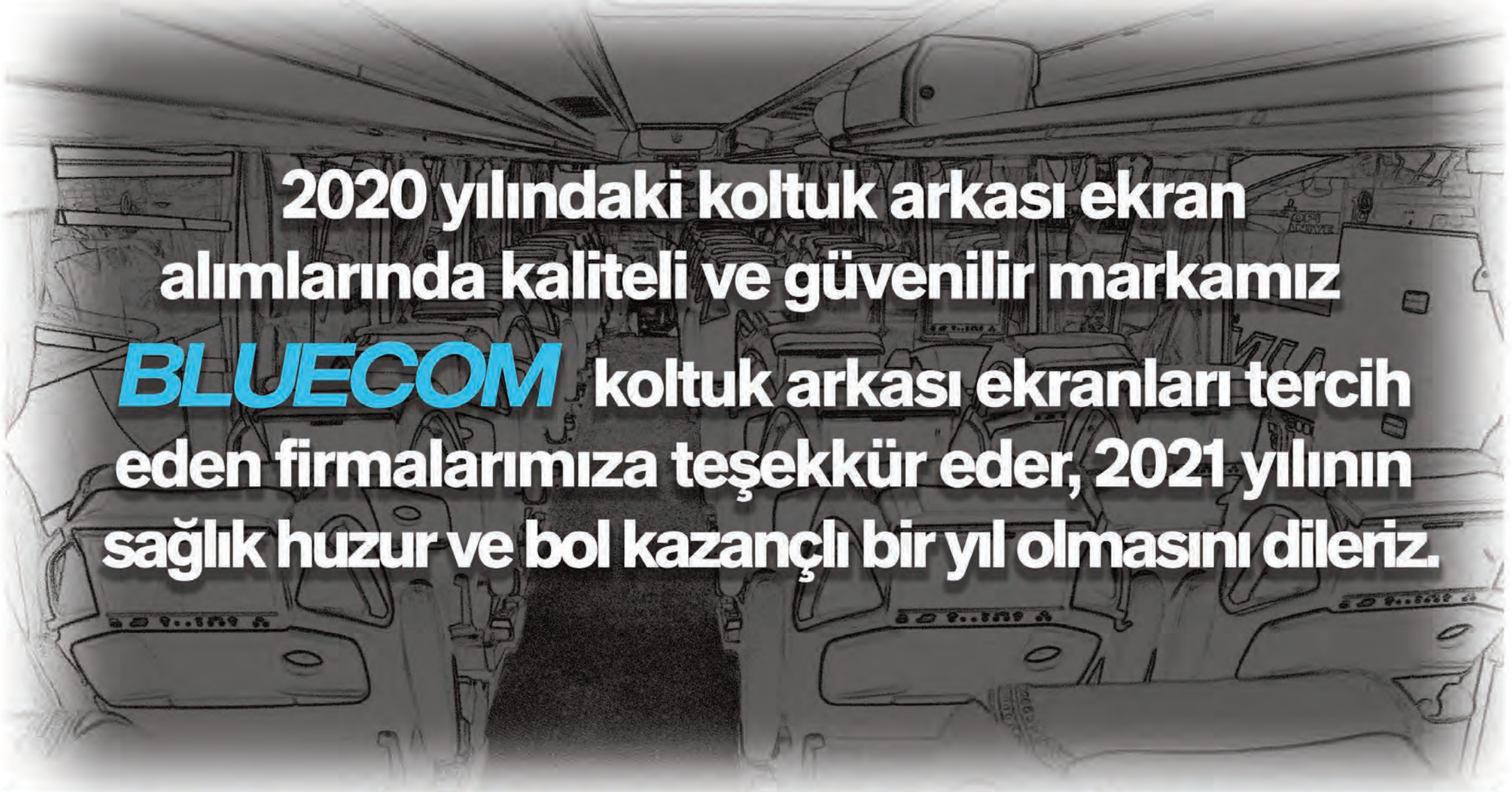

Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot. Araçlar Tic. ve San. A.Ş Mercedes-Benz Türk A.Ş Bayi

Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No:2A 42110 Konya
Tel: 0 332 248 23 81-82 Faks:0 332 248 23 80

# BLUECOM

## KOLTUK ARKASI EKRAN SİSTEMLERİ

www.bluecomglobal.com



**2020 yılındaki koltuk arkası ekran alımlarında kaliteli ve güvenilir markamız BLUECOM koltuk arkası ekranları tercih eden firmalarımıza teşekkür eder, 2021 yılının sağlık huzur ve bol kazançlı bir yıl olmasını dileriz.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acem Turizm | Çanakkale Truva Turizm | Malatya Zafer | Özlem |
| Adıyaman Ünal | Düzce Güven | Mardin Seyahat | Özlem Adana |
| Yükseller Aksaray Birlik Turizm | Efe Tur | Gülnarlılar Mersin Nur Turizm | Özlem Diyarbakır |
| Ali Osman Ulusoy | Elazığ Hazar | Mersin Vif Turizm | Pamukkale |
| Lüks Amasya İtimat | Elazığ Murat Turizm | Metro | Star Batman |
| Asya Tur | Erbaa Seyahat | Euro Metro | Temizsoy Otobüs İşletmesi |
| Uludağ | Erzincan Başak Turizm | Muş Yolu | Tokat Yıldızı |
| Best Van | Esadaş | Niğde Aydoğanlar | Topçam |
| Buzlu | Isparta Petrol Turizm | İnan Turizm | Can Dersim Tuncelililer Turizm |
| Cesur Bingöl | Jet Turizm | Nilüfer | Urfa Hassoy |
| Hatay CSR Seyahat | Kamil Koç | Özdiyarbakır | Vib |
| Çağdaş | Köksallar | Özgül Bafra Turizm A.Ş. | Yeni Aksaray |

‘ En büyük referansımız **12** yıldır bizi tercih eden
“4000” otobüslük müşteri kitlemiz ! ’

Yıl içerisindeki 15 otobüslük yeni yatırımında
güvenilir markamız **BLUECOM**
10.1” yeni koltuk arkası ekranlarımızı tercih eden

**BEST VAN**‘a teşekkür ederiz.




# BLUECOM



**BLUECOM** **BLUEROAD**
KOLTUK ARKASI EKRAN SİSTEMLERİ

**DTEK DETAY TEKNOLOJİ OTOMOTİV LTD ŞTİ**
Adres: Büyük İstanbul Otogarı Yeni Doğu Çarşısı No:158 Bayrampaşa/ İSTANBUL
E-Posta: info@bluecomglobal.com Telefon:0 533 033 05 04 - 0 212 658 35 90
www.**bluecomglobal**.com

10. Sayfa mbt koluman(s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:51 Page 1

# BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve saygıdeğer büyüğümüz

## Türkay Saltık'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

11. Sayfa mapar koluman(s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:50 Page 1

# BAŞSAĞLIĞI

Koluman Motorlu Araçlar
Tic. ve San. A.Ş.'nin de bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve
saygıdeğer iş insanı

# Türkay SALTIK'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır

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

mapar
www.maparman.com info@maparman.com

**YALÇIN ŞAHİN**
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

# BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

## Hüseyin ÖZTÜRK'ün

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

BLUECOM

# BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

## Hüseyin ÖZTÜRK'ün

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

My Data
AYDIN DOĞAN

# BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman
Motorlu Araçlar Tic. A.Ş'nin de
bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı
ve saygıdeğer iş insanı

## Türkay SALTIK'ın

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

LKS Turizm

ABDULLAH İSLAM - FATİH İSLAM

# BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii Koluman
Motorlu Araçlar Tic. A.Ş'nin de
bünyesinde bulunduğu
Koluman Grubu Yönetim Kurulu Başkanı
ve saygıdeğer iş insanı

## Türkay SALTIK'ın

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

Tokat seyahat

13. Sayfa mbt duzce(s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:50 Page 1

# BAŞSAĞLIĞI

Düzce Güven Seyahat
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

# Hüseyin Öztürk'ün

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

14. Sayfa mapar egemen(s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:49 Page 1

# BAŞSAĞLIĞI

## MAN Yetkili Servisi
## EGEMAN Yönetim Kurulu Başkanı

# Halil
# AYSAZCI'nın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır

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

mapar
www.maparman.com info@maparman.com

**YALÇIN ŞAHİN**
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

15. Sayfa pilavci(s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:49 Page 1




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

*Tüm dost ve müşterilerimize iyi seneler diliyoruz*

Üstün performans ve düşük işletme giderleriyle yolcu taşıma ve turizm işletmecilerinin gözdesi olan Temsa Safir Plus ve Safir Plus VIP, maksimum güvenliğive düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor. Temsa Safir Plus Ailesi beklentilerin ötesinde ekonomik özelliklere sahip olup, kilometre başına çok düşük yakıt tüketimi ile de rakipleri geride bırakıyor.

TEMSA

## PİLAVCI OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

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

**www.pilavcı.com.tr**

16. Sayfa metsan (s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:48 Page 1




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

Üstün performans ve düşük işletme giderleriyle yolcu taşıma ve turizm işletmecilerinin gözdesi olan Temsa Safir Plus ve Safir Plus VIP, maksimum güvenliğive düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor. Temsa Safir Plus Ailesi beklentilerin ötesinde ekonomik özelliklere sahip olup, kilometre başına çok düşük yakıt tüketimi ile de rakipleri geride bırakıyor.

*Tüm dost ve müşterilerimize iyi seneler diliyoruz*

TEMSA

## METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mah. Cahit Zarifoğlu Cad. No:8
41780 Körfez / KOCAELİ
Tel: 0 262 527 45 39

**www.metsanotomotiv.com**

17. Sayfa temsa.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:48 Page 1



## TEMSA, PEŞ PEŞE YAPTIĞI TESLİMATLARLA 2021'E 'MERHABA' DİYOR

# TUREX'e 20'lik Prestij SX




**2021'i atılım yılı ilan eden Temsa, yurtiçi ve yurtdışı satışlarını aralıksız sürdürüyor. Şirket, geçen hafta yolcu taşımacılığının güçlü markası Turex Turizm'e 20 adet Prestij SX sattı. Turex, bu alımla filosundaki Prestij SX sayısını 175 adede çıkardı.**

**SABANCI** Holding ve Skoda Transportation'ın ana ortağı PPF Group ortaklığı bünyesine katılan TEMSA Ulaşım Araçları, yılın son ayında iç ve dış pazara yaptığı satışlarla dikkatleri üzerine çekiyor.

İsveç ve Belçika'ya ihraç ettiği otobüslerle yurtdışında atağa geçen TEMSA, yurtiçinde de önemli teslimatlara imzasını atıyor.

Turizm şirketlerinin yeni yatırımlarla filolarını büyütmeye gitmesiyle birlikte tercih sebebi olan TEMSA, şehiriçi ve personel taşımacılığının önde gelen firmalarından Turex Turizm'in filosuna 20 adet Prestij SX ekledi.

**2021'de de tercimiz TEMSA olacak**

Teslimat sırasında açıklamada bulunan Turex Turizm Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Celal Kalkan, "Turex Turizm olarak hizmet ve yatırımlarımızda en büyük önceliğimiz mutlak kalite ve yüksek standartlardır.

TEMSA bu noktada önemli paydaşlarımızdan biri. Araçların işletim sürecinde özellikle düşük yakıt tüketimi, finansman koşulları ve satış sonrası hizmetleri tercih sebeplerimizin başında geliyor.

Yılın son ayında teslim aldığımız araçlarla birlikte filomuzdaki Prestij SX sayısını 175'e çıkardık" dedi.

2021 yılında da yeni araç yatırımı yapacaklarına dikkat çeken Genel Müdür Celal Kalkan, "80 adet Prestij SX daha alımımız olacak" diye konuştu.

**Midibüsün lideri Prestij SX**

TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, "Prestij SX aracımız, geçtiğimiz yıllarda taşımacıların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer almakla birlikte 29 kişilik midibüs pazarının da lider aracı olmasının gururunu yaşıyoruz.

TEMSA Prestij araçlarımız, düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı ve sürüş konforunun yanı sıra yüksek manevra yeteneğiyle zorlu koşullara uyum sağlaması ve yaygın servis ağıyla da tercih sebebi oluyor.

Tureks Turizm uzun yılar iş birliğinde olduğumuz bir firma. TEMSA tercihlerinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz.

Teslimini gerçekleştirdiğimiz 20 adet TEMSA Prestij'in firmaya hayırlı olmasını diliyorum".

**İşbirliğimiz gelecekte de sürecek**

TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ ise konuşmasında, "Tureks Turizm ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş birliğinin artarak devam ettiğini görmek bizler için işimizi doğru yaptığımızın en önemli göstergesi.

Türkiye'nin iki köklü firması olarak, bu iş birliğimizi gelecekte daha da geliştirecek ve daha nice araç teslim törenlerinde yine hep birlikte olacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

## 2021'in son Safir satışları başkente

**BİR** yandan finansal yapılanma süreci devam ederken, diğer taraftan da TEMSA bayileri otobüs satışlarını südürdü. Özellikle konkordato sürecinin ardından büyük moral bulan bayiler teslimatları yılın son ayında da sürdürdü. Son olarak Ankara merkezli Çetinkaya Turizm ve Ankara Kaya Turizm'e Safir teslimatları yapıldı. Çetinkaya Turizm'in aldığı Safir, TEMSA Satış Yöneticisi İlker Canbolat tarafından firma yetkilisi Beşaret Çetinkaya'ya teslim edildi. Ankara Kaya Turizm firma yetkilisi Rasim Kaya da, otobüsü İlker Canbolat'tan teslim aldı. Canbolat, her iki firmaya da TEMSA markasını seçtiklerinden dolayı teşekkür ederek, araçların bol kazanç getirmesini temenni ett.












# İsveç'ten sonra Belçika da 'TEMSA' dedi

TEMSA, bir hafta içerisinde gerçekleştirdiği iki ihracatla 'atılım yılı' ilan ettiği 2021'e 'merhaba' dedi. Şirket, İsveç'in ardından AB'nin merkezi Belçika'ya da ilk etapta 40 adet otobüs sattı. CEO Doğancıoğlu, "Belçika pazarında TEMSA'nın marka bilinirliğini yukarı çekmek, BENELUX pazarı açısından yeni fırsatlar doğuracak" dedi.

**HİSSE** devir anlaşmalarıyla Sabancı Holding ile Skoda Transportation'ın ana ortağı PPF Group çatısı altına giren TEMSA Ulaşım Araçları A.Ş., ihracat atağını bu kez de Belçika ile taçlandırıyor. Şirket, Belçika'nın güneyinde yer alan Wallonie bölgesinin toplu taşıma şirketi Opérateur de transport de Wallonie'ya (OTW) 4 adetten oluşan ilk parti teslimatını gerçekleştirdi.

**40 otoüslük anlaşma**

TEMSA ve OTW arasında imzalanan sipariş sözleşmesine göre önümüzdeki Nisan ayında 22 adetten oluşan ikinci parti teslimat gerçekleştirilecek. 2021 yılının sonuna kadar gelecek devam niteliğindeki siparişler ile Wallonie yollarına çıkacak TEMSA markalı araçların sayısı 40'ı bulmuş olacak.

Wallonie toplamda 3,7 milyon nüfusa sahip bir bölge olarak dikkat çekerken, aynı zamanda Avrupa'nın ticari kavşağı olarak da biliniyor. Wallonie bölgesinin resmi ulaşım operatörü olan OTW'ye satışı gerçekleştirilen bu araçlar, Güney Belçika'nın toplu ulaşım faaliyetlerinde kullanılacak.

**İki referans pazara ihracat**

TEMSA'nın kısa zamanda ciddi bir ihracat atağına kalktığına dikkat çeken TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Geçtiğimiz günlerde İsveç'e, 6 adetten oluşan MD9 electriCITY araçlarımızı ihraç etmiştik. TEMSA'nın ilk elektrikli araç ihracatını İsveç'e yapması bizim için çok anlamlıydı. Aradan geçen birkaç haftanın ardından ikinci ihracat rotamızın Belçika olmasından dolayı son derece mutluyuz. Bir kamu şirketi olan OTW, toplamda bin 543 araçtan oluşan toplu taşıma filosuyla yılda 159 milyon yolcu taşıyor. Taşımacılık hizmetlerinin büyük çoğunluğunu otobüsler ile gerçekleştiriyorlar. Bunun yanında Charleroi bölgesinde tramvay ve metro taşımacılığı da yapıyorlar. Adana'da ürettiğimiz araçlarımızı Avrupa Birliği'nin merkezinin bulunduğu ülkeye ihraç etmek memnuniyet verici" diye konuştu.

**Yeni pazarlar için fırsat**

Bu teslimatın aynı zamanda BENELUX ülkeleri (Belçika, Hollanda, Lüksemburg) nezdinde ciddi bir referans niteliği taşıdığına da vurgu yapan Doğancıoğlu şunları söyledi: "Her yıl ciromuzun yaklaşık yüzde 5'ini ayırdığımız AR-GE çalışmalarıyla tüm segmentleri kapsayan geniş ürün yelpazemizle yarının yeni nesil mobilite çözümlerini tasarlıyor, geleceği şekillendiren akıllı mobilite vizyonuyla daha iyi bir gelecek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.
TEMSA'nın küresel pazarda daha fazla söz sahibi olacağı bir dönemin içindeyiz.
Bu açıdan Belçika'ya yapılan bu teslimat bizler için büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı.
Özellikle Belçika pazarında TEMSA'nın görünürlüğünü artırmanın ve marka bilinirliğini yukarı çekmenin, BENELUX pazarı açısından yeni fırsatlar doğuracağına inanıyoruz."

18. Sayfa duzce istab.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 14:11 Page 1



## Düzce Güven Yönetim Kurulu Başkanı Resul Üçüncüoğlu:

# Bu sektör sahipsizdir!

**YIL** değerlendirmesi ve 2021 öngörüleriyle ilgili olarak mikrofon uzattığımız isimlerden birisi de kooperatif işletmeciliğinin güzel bir örneğini sergileyen Düzce Güven Kooperatifi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Resul Üçüncüoğlu oldu. Sektörün yaşadığı çıkmazı, çok çarpıcı rakamla açıklayan Üçüncüoğlu, pandemi öncesi bünyelerinde 65 üyelerinin olduğunu, bu sayının şimdi ise 33'e düştüğünü söyledi. Peki ya geride kalanlar; Üçüncüoğlu, 'Çoğu iflas etti' dedi. Tam bir trajedi. Üçüncüoğlu'nun üzerinde durduğu bir diğer konu da sektörün STK'larının yetersiz kaldığı. İşte çarpıcı söyleşimiz:

***Haber Ulaşım: Öncelikle Düzce Güven'in tarihçesi ve günümüzdeki mevcut durumu hakkında bilgi verebilir misiniz?***

**Üçüncüoğlu:** Düzce Güven, 2005 yılına kadar bir firma olarak faaliyetlerini sürdürmekteydi. 2005 yılında, bünyemizde çalışan bütün bireysel otobüsçüler bir çatı altına gelerek Düzce Güven Kooperatifi'ni kurduk. Hali hazırda 33 üyeli bir kooperatifiz. Bu sayı, pandemi öncesi 65 idi...
Yani birkaç ay içerisinde yüzde 50 küçülmüşüz.
Bu yarı yarıya kaybın nedeni ne biliyor musunuz; pek çok arkadaşımız iflas ettiği için. Çok dramatik değil mi? Filomuzda şu an da 35 adet araç mevcut. Düzce merkezli İstanbul, Ankara, Trabzon, Bodrum, Antalya, İzmir ve Eskişehir hatlarında hizmet vermekteyiz. İnşallah koşullar düzelir ve bizler de eski günlerimize döneriz.

***Haber Ulaşım: Aslında biraz değinmiş oldunuz. Biz yine de 2020'ye dair düşüncelerinizi almak istiyoruz.***

**Üçüncüoğlu:** 2020 yılı bizim için oldukça kötü bir şekilde geçti. Mevcudu korumakta son noktaya gelmiş bulunmaktayız.
Yani bu durum bir süre daha böyle devam eder ve biz gerçek anlamda bir destek alamaz isek, çanlar çalıyor demektir. Kısa mesafe çalışmamıza rağmen virüsün bizlere darbesi çok fazla oldu.
Bu süreç içerisinde yüzde 90 oranında ciromuzda düşüş yaşandı. Kimse para kazanamadı, tek derdimiz ve çabamız daha az zarar etmek için oldu.

***Haber Ulaşım: Artık büyük sıkıntılarla geçen 2020 yılını geride bıraktık. Biz, 2021 yılına dair görüş ve beklentilerinizi rica ediyoruz. Nasıl bir yıl sektörü bekliyor?***

**Üçüncüoğlu:** Peşinen şunu söylemek isterim; bu korona virüs belası tamamen bitmeden otobüsçünün ayakta kalması imkansız.
Gelecek yıl pandeminin düzeleceğini ümit edersek, 2019 yılında taşıdığımız adetlerin üzerine çıkacağımızı planlıyoruz. Aylık araç başı 30 bin lira mazot giderimiz var, köprü, otoyol ücretleri var, otogar giriş çıkış ücretleri var. Aylardır resmen sermayeden yiyoruz. Öyle ki kredi kartlarımızın limitlerini bitirdik, çeklerimizi bitirdik.
Yani anlayacağınız, son çıkışa geldik ve tükenme noktasına gelmiş bulunmaktayız. Neden, çünkü otobüsçünün sahibi yok!
Herkes bir birleriyle didişiyor.
Birlik beraberlik hak getire!

***Haber Ulaşım: Hükümet karantina sürecinden başlamak üzere bir takım destek planları ve paketleri açıkladı. Otobüsçü de bu destekten faydalanabildi mi?***

**Üçüncüoğlu**: Ne desteği? Bize destekten çok köstek olunuyor. Bankalar KGF veriyor. Otobüsçünün içerisinde sağlam adam yok, teminat olarak neyi gösterecek? Zaten borcumuz var.
KGF'den sadece büyük firmalar faydalanabildi.
Şayet gerçekten destek olunmak isteniyorsa terminallerin giriş çıkış ücretleri düşürsünler, akaryakıttan vergi almasınlar, bir süreliğine de olsa köprü ve otoyol ücretlerinden feragat etsinler, istihdamı koruma adına çalışanların sigorta primlerini karşılasınlar vs...
Fazlasını kesinlikle istemiyoruz; uçaklara verilen desteği bize versinler yeter. Ama maalesef, biz erirken, kan kaybederken diğer modlar palazlanıp daha da güçleniyorlar. Bizler onlarla rekabet edemez durumdayız. Yer yer otobüsten bile daha düşük fiyatlarla yolcu taşıyorlar.



Gel de bu haksız rekabete dayan!

***Haber Ulaşım: Pandemi sürecinde en çok konuşulan konuların başında, sektörde yaşanan yıkıcı rekabet geliyor. Bu konuda neler söylersiniz?***

**Üçüncüoğlu:** Büyük firmalara kayyumlar atanıyor, durumları kötü deniyor.
Geliyorlar burada bizimle rekabet ediyorlar. Bizim 60 TL'ye zor ayakta durduğumuz bilet fiyatını, 35 TL'ye kesiyorlar. Burada büyük bir haksızlık var.
Resmen bizleri tüketmeye çalışıyorlar. Biz 20 yıldır bulunduğumuz yerin sıkıntılarını çekiyoruz. Büyük firmalar bizleri bitirmek için ellerinden ne geliyorsa yapıyorlar.
Şikayette bulunuyoruz. Ulaştırma 1000 TL ceza uyguluyor. Adamlar gidince aynı şekilde bilet kesmeye devam ediyorlar. Ve yolcuları garaja uğramadan alıyorlar.

***Haber Ulaşım: Zor günler aynı zamanda bir test sürecidir. Kimilerine göre biz de STK'larımız aracılığıyla gerekli tepkiyi veremedik. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?***

**Üçüncüoğlu:** Kimsenin kölesi olmadan, gerçekten sektörün tamamını kucaklayacak adam gibi bir federasyona ihtiyacımız var. Ben mevcutlarla bir yerlere varabileceğimizi düşünmüyorum. Maalesef mevcut hiçbir federasyonun bize faydası yok. Rekabet diz boyu, şikayette bulunuyoruz; kimse bizim halimizi hatırımızı sormuyor. Aidata gelince ama hemen direkt olarak bizi arıyorlar. Para istiyorlar. SAHİPSİZİZ.

Rekabet olduğu zaman, devlete de zarar, esnafa da zarar. Kapasite sınırı acilen kaldırılmalı. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin kiralar ve çıkışlar konusunda yaptığı fedakarlıklar neden diğer illerde yapılmıyor? Şurası artık çok net ki, daha güçlü, daha kucaklayıcı STK'lara ihtiyacımız var.




**ZAYİİ**

Bakırköy Belediyesi'nden almış olduğum İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı (KAFETERYA) kaybolmuştu. Hükümsüzdür...

**NEVZAT SÖYÜNMEZ**



19. Sayfa birant.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:47 Page 1



Öz Erciş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit:

# 'Yıkıcı rekabet' sıkıntının boyutunu daha da artırıyor

*Siz okurlarımız için yıl değerlendirmesi yaptığımız isimlerden birisi de Öz Erciş Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit ve Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yiğit oldu. Firma yetkilileri, özellikle sektörde yaşanan yıkıcı rekabete dikkat çekerek, herkesi bu noktada sorumlu olmaya çağırdı. İşte açıklamalar:*

**2020;** hem insanlık hem ekonomi ve hem de sektörümüz adına tarihe kara bir yıl olarak yazılacak. Küçük bir virüs, bir anda o kadar hızla yayıldı ki, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tüm dünyayı esir aldı. Biz de bu virüs belasıyla mart ayı ortalarında tanıştık. Ülkemizde vakaların artmasıyla birlikte karantina sürecine girdik; hayat durdu...

Haziran itibariyle normalleşme başladıysa da otobüslere getirilen koltuk sınırlaması yüzünden istediğimiz dolu luklara erişemedik. Evet ilk zamanlarda taşıma fiyatlarımız biraz yükseldiyse de, sonrasında bizim kendi aramızda yaptığımız yıkıcı rekabet nedeniyle bir hayli düştü. Bir yandan koltuk sınırı, diğer taraftan fiyat rekabeti; kayıp ikiye katlandı.



Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit

**280 TL'ye taşırken 180'e düştük**

Şöyle bahsedecek olursam; 2019 yılında 250 - 280 TL'ye bilet keserken, fiyatlarımız 180 TL'ye kadar düştü.

Dediğim gibi pandemiye rağmen, 3/2 yolcu kapasitesine rağmen. Bu fiyat kırma ve bu yıkıcı rekabet, an itibariyle daha da artmış durumda.

Tüm firmalarımıza ve sektörümüzün sivil toplum kuruluşlarına sesleniyorum; lütfen hep birlikte bu yıkıcı rekabeti ortadan kaldırmak için çaba gösterelim. Bakın bu salgının ne zaman biteceği belli değil ve biz her geçen gün daha fazla güç kaybediyoruz. Bir süre sonra ayakta kalabilecek takatimiz kalmayabilir.

Bir taraftan olumsuz koşullar nedeniyle para kazanamaz iken, diğer taraftan maliyetlerimiz gün geçtikçe artıyor. Akaryakıt fiyatlarına uygulanan zamlar, otoyol, köprü fiyatlarında ki zamlar, araç fiyatlarında ki artışlar üzerimize yük olarak gelirken, biz yükümüzü azaltmaktan çok, daha da artırıyoruz. Bu noktada bağlı bulunduğumuz Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na da büyük sorumluluk düşüyor. Bakanlığın mutlaka günün koşullarına göre yeni bir taban fiyat tarifesi belirlemesi kaçınılmaz oldu.



Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yiğit

**Yatırımın karşılığını alamıyoruz**

Firma olarak nasıl bir yıl geçirdik; biraz da bu konuya değinmek istiyorum. Son iki yılda almış olduğumuz araçlarla birlikte toplamda filomuza 20 adet araç kattık. Bu yatırımla filomuzun yaşını 2'ye düşürdük. Halkımıza daha sağlıklı, verimli hizmet sağlamak adına bu zorlu yılda da yatırımlarımızı kesintisiz sürdürdük. Buna rağmen araçlarımız her serviste zarar yazarak çalışmaktadır. Hizmet sektöründeyiz, bunun için elimizden gelen her türlü fedakarlığı gösteriyoruz. Bu fedakarlığın bir karşılığının olması gerekir. Hükümetimizin açıkladığı destek paketlerinin bize artısı oldu, fakat bizim beklentilerimiz daha büyük ölçüde. Ulaştırma sektörü ile ilgili diğer modlara yapılan yardımların 10/1'ini zor görüyoruz. Adaletli yaklaşımlar talep ediyoruz.

# Belge birleştirme doğru bir adım

**DEĞERLİ** okurlarımız, değerli meslektaşlar; sıkıntıların egemen olduğu ve bizi esir aldığı 2020 senesini artık geride bıraktık. Olumsuzluklarıyla tarihe geçecek bir yıl oldu. Ama hayat devam ediyor ve bizler umutla yeni bir yıla 'merhaba' diyoruz.

Umarım yaraların sarılacağı bir yıl olur 2021...

**Süper belge yine gündemde**

Bu arada yılın son dönemlerinde bir yönetmelik değişikliği gündeme geldi. Değişikliğin özünde belge birleştirmeleri yer alıyor. Bu konuyla ilgili görüşlerimi sizlerle paylaşmak istiyorum.

Belgelerin birleştirilmesi ile alakalı daha önceden de çalışmalar yapılmış, konu gündemi uzun süre meşgul etmişti. Değişiklikle belge sayısının en aza indirilmesi hedeflenmişti. Konuşuldu fakat, konu tekrardan uygulamaya alınmadı. Ben, belge azaltılmasını doğru buluyor ve bunun bizlere fayda sağlayacağına inanıyorum.

Her bir belge için ortada bir uğraş, çaba söz konusu oluyor. Daha öncesinde 'süper belge' adı altında belge tanımı ortaya çıkarılmıştı.

Bir firma bu modların hepsini yapabilecek kabiliyette ise, 3-4 belgeye ayrı ayrı bedel ödeyip, ücret vermek zorunda kalınmamalı. D1, D2, B1, B2 gibi belgelerin 'süper belge' adı altında birleştirilmesini uygun görüyoruz biz.

Araç parkı, şirket ciroları uyumlu ise bu belgeleri kazanmak hak sayılmalıdır. Biliyorsunuz D4 belgesi, şehirlerarası servis taşımacılığına imkan veren bir belge. Birleştirme ile bu alanda yaşanan karmaşa da ortadan kalkacaktır.

**Anadolu Otogarı'na ihtiyaç var**

Yine gündemin önemli konularından birisi de İstanbul'da Anadolu Yakası'nda yeni bir otogarın yapılması.

Kesinlikle doğru konumlandırılacak bir otogara fazlasıyla ihtiyaç var.

Tamam Harem Otogarı mevcut fakat, yeni karayolu düzeninden ötürü araç güzergahlarına pozitif bir noktada hizmet verememekte. Dolayısıyla biz, Anadolu yakasında bulunacak yeni otogar projesini kesinlikle destekliyoruz.

Bu otogar kurulurken lokasyon çok önemli.

Kısa mesafe çalışan firmaların da güzergahları göz önünde bulunursa, daha verimli bir otogar olacağına inanmaktayım.

**Servis ve acente yükü ağır**

Hep gündeme gelen ama bugüne kadar bir türlü çözüme kavuşturulmayan ücretsiz servislerin kaldırılması da, yılın son günlerinde konuşulan konuların başında yer alıyor. Servisler, hem sektör adına hem de bizim adımıza ciddi bir maliyet kalemi oluşturmakta. Terminallerin kaldırılmasını da biz destekliyoruz.

Tabii haksız rekabetin önüne geçilmesi amacıyla tüm firmaların buna evet demesi gerekiyor. Servis ve şehiriçi bilet satış noktaları şayet belediyeler tarafından üstlenilirse bu bizim için kurtuluş reçetesi olur. Geleneksel otobüsçülük artık bitmiş konumda. Yeni ve önümüzü açacak her yeniliği sonuna kadar destekleriz.



Levent BİRANT

BUZLU TURİZM GENEL MÜDÜRÜ SAMET ÇABUK

# Bu yıl MTV'den feragat edilsin

**HERHALDE** hiç kimse 2020 yılı için bugün ve gelecekte güzel şeyler söylemeyecektir. Daha yılın başında, yani ocak ayından sonra başımıza gelmeyen kalmadı.

Mart sonu ve haziran başı, karantina nedeniyle zaten kayıp bir zaman oldu. Sonrasında hayat biraz normalleşse de, normalleşmeyen bir tek bizim sektör oldu.

Nasıl bir normalleşme ise bize yüzde 50 koltuk sınırlandırılması geldi. Bu kısıtlama ile 'otobüsler güvenli değil' algısı oluşturuldu ve yolcularımız ya özel araçları ya kiralık araçları ya da uçağı tercih etti. Bu durum, hasat mevsimimiz olan sezonu, sezon olmaktan çıkardı.

Koltuk sınırına rağmen otobüslerimizi sezonda dolduramadık. Bizim bir de sezon ara dönemimiz var; üniversitelerin açılması. 15-20 günlük bir yoğunluk yaşarız bu dönemde. Ama bu sene üniversiteler de açılmadı. Tüm bunları üst üste koyduğumuzda yüzde 80'lik bir yolcu kaybımız var.

Hal böyle olunca da, sıkıntılarımız çığ gibi büyüdü ve büyümeye de devam ediyor. Benim bu noktada söyleyeceğim tek söz var: adalet. Neden bize getirilen kısıtlamalar diğer modlara getirilmedi. Onlar güçlendikçe biz haliyle zayıfladık.

Gelinen nokta itibariyle çok zor bir süreçteyiz. Devletimizin yapmış olduğu yardımlardan faydalandık. En azından bu destekler pandemi sonuna kadar devam ettirilmelidir. Sıkıntılarımıza artık yardım eli dokunmalıdır. Borçlarımızın hayatın tam normale dönüşmesi beklenen 2021 yılının ikinci yarısına ertelenmesi gerekiyor. MTV'lerimiz alınmayabilir ya da yüzde 40 indirimli olabilirdi.

Tabii en büyük dileğimiz ise pandeminin en kısa sürede sona ermesi. Aksi taktirde bunun sektördeki tahribatı çok yüksek olur. Bakınız, normal şartlarda Eskişehir-İstanbul hattında günlük 70 sefer düzenleniyordu. Şu anda günlük 30 adetlere indik. Bu durum sürdürülebilir olmaktan çıkmaya başladı.



Özlem Adana Seyahat ortağı Mustafa Çakar:

# Bu sektör yalnız ve sahipsiz kalmıştır!

*Gazetemize yılı değerlendiren isimlerden birisi de Özlem Adana Seyahat ortağı Mustafa Çakar oldu. Tıpkı pek çok sektör mensubu gibi Mustafa Çakar da pek umutlu konuşmadı. Çakar'ın ağırlıklı olarak üzerinde durduğu konu ise sektörün temsili meselesi oldu. Çakar'a göre sektör sahipsiz olduğu için haksız uygulamalara maruz kalıyor. İşte açıklamalar*

**2020** yılında tüm dünyayı etkisi altına alan covid 19 pandemisi, başta sağlık olmak üzere tüm dünyada büyük bir ekonomik yara açtı. Bu zor ve sıkıntılı seneyi artık uğurlarken, tek temennimiz 2021 yılında virüsün etkisini kaybetmesi ve de ekonomik olarak da yaraların sarılmasıdır.

Pandemi sürecini sektörümüz adına değerlendirecek olursak, çok büyük sıkıntılarla karşılaştığımız aşikardır. Şehirlerarası seyahat kısıtlamasıyla çok büyük yara alan sektörümüzün, sonrasında İçişleri Bakanlığı tarafından alınan kısıtlayıcı tedbirlerle eli ayağı bağlanmıştır. Artık zor ve sıkıntılı bir süreç başlamıştır otobüsçü için...

Biliyorsunuz, tedbirler kapsamında otobüslerimize yüze 50'lik koltuk sınırlaması getirildi. Bu karar nedeniyle başta bireysel otobüsçülerimiz olmak üzere firmalar kapanma noktasına geldi, kimisi de maalesef mesleğe veda etmek zorunda kaldı. Krediyle, borçla alınan otobüslerin ödemeleri yapılamadı ve bu olumsuzluk işsizliğe de neden oldu. Personelinin maaşını ödeyemeyen firmalar, istemeye istemeye eleman çıkarmak durumunda kaldı.

Bu kadar zor durumlara düşmemizde, sektör olarak bizim zaaflarımız da büyük rol oynamıştır. Yıllardır tüm olumsuzluklara rağmen bir türlü birlikte hareket edemeyen sektör, bu pandemi sürecinde de sınıfta kaldı.

Diğer taraftan sektör kuruluşlarının da yeteri kadar etkin olduğu söylenemez. Netice itibariyle sahipsiz olduğumuz için, kısıtlayıcı tedbirlere maruz kalan yegane sektör olduk. Devlet nezdinde bizi temsil eden kuruluşların olmaması, bizleri sahipsiz kılmış, bunun sonucu olarak da ülke ekonomisi için hayati öneme sahip olan bu sektör yalnız kalmıştır.

Devlet tarafından verilen destekler konusuna gelince... Sektör adına verilen bir destekten söz etmek yanlış olur. Eğer destek aldığını söyleyen firma varsa, bunu öğrenmek isterim. Geri ödemeli kredi dışında yapılmış bir destek söz konusu olmadı. Mazot indirimi yapılsa, geri ödemesiz nakdi yardım sağlansa, personel giderlerinin bir kısmı karşılanmış olsa; buna destek diyebilirdik. Ancak hiçbiri yapılmadı.



Bu olumsuz ekonomik koşullar ve moral bozukluğuyla 2021 yılına giriyoruz. Yıla dair öngörüme gelirsek... Öncelikle şunu söylemeliyim, öngörüde bulunmak çok zor. Bulunsam bile ne kadar isabetli olur, o da tartışmalı. Öyle günlerden geçiyoruz ki, birkaç gün sonra neler olabileceğini bile kestiremiyoruz.

Tek umudumuz var, aşı veya ilaç... Gerisi boş diye düşünüyorum. Umuyorum ve diliyorum; gelecek yaz sezonu öncesi bu pandemi bitsin ve bizler gelecek yaz sezonunda kayıplarımızın bir kısmını da olsa telafi edelim. Aksi bir durumda maalesef ki bu sektör mensuplarının birçoğu, 2021 yılında iflas edebilecektir. Bu sektörün hiçbir destek almadan 2 yıl böylesi zorlu bir süreci atlatabilmesi mümkün değildir.

20. Sayfa kahta sahin rena.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:46 Page 1



## Kahta Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Salih Beyazyıldız

# Otobüsçüye haksızlık yapıldı




**ÖNCELİKLE** siz Haber Ulaşım ailesine çıktığınız yolda başarılar diliyorum. Umuyorum ki, her zaman sadece ve sadece sektörden yana taraf olursunuz. Ben bunu başaracağınızı düşünüyorum. Gelelim yılsonu değerlendirme ve gelecek seneye dair beklentilerimize... Hepinizin bildiği sıkıntılı senelerin ardından, sektör 2019'da güzel iş yaptı, güzel para kazandı. Bu olumlu gidiş, 2020'ye dair umutlarımızı kabartmıştı. Nitekim seneye de iyi bir başlangıç yaptık. Ta ki Covid19 pandemisinin ülkemizi de etkisi altına aldığı Mart 2020'nin ortalarına dek... Yukarıya doğru bir çıkış yapmıştık, pandemi bizi aşağıya, 'dip'e çekti. Karantina süreci nedeniyle haziran ayına kadar kontaklarımızı kapadık.

Ülkemizde en çok zarar gören sektörlerin başında otobüsçülük sektörü gelmekte. Haziran ayında marşa bastık basmasına ama; bu kez de yaz sezonumuzu bize zehir eden yüzde 50 doluluk sınırı getirildi. Her halde otobüsçülük tarihinin en kötü sezonu bu oldu. Burada çok ciddi bir adaletsizlik yapıldı bizlere karşı. Diğer modların hiçbirine sınırlama getirilmezken, bu bize reva görüldü.

Az yolcu taşımak bir yana, yolcumuzu diğer modlara kaptırdık. Anlayacağınız kaybın boyutu çok büyük oldu. Özetleyecek olursak bu yıl, otobüsçülük adına ölü bir yıl olarak tarihe geçti.

**Masraf pandemi dinlemiyor**

Siz iş yapamıyorsunuz, kontak kapalı çünkü; bari vergi, prim gibi ödemeler de işlememiş olsaydı. Ama öyle olmadı tabii, sermayeden yemeye başladık. Nereye kadar tabii? Evet kısa çalışma ödeneği bir nebze olsun iyi geldi, ama yetmez! Ben kendi adıma konuşacak olursam, biz çok da derinden etkilenmedik bu pandemiden. Çünkü firma olarak geriye dönük borç ve ödemelerimiz yoktu. Hazırlıklı yakalandık, pandemi dönemine geriye dönük borcumuz yoktu. Gelelim rakamsal olarak daralmaya...

Daha önce günlük İstanbul-Adıyaman hattında 3 araç ile hizmet vermekteydik. Bu sefer sayısını 2'ye düşürdük. Adana-Mersin-Adıyaman hattında 2 sefer yapıyorduk; tamamıyla kapattık. Adıyaman kalkışlı günlük düzenli olarak Trabzon hattımız mevcuttu; şu anda haftada 2 sefer gerçekleştirmekteyiz.

Malatya-Adıyaman seferlerimiz mevcuttu, bunu da günlük bir sefere düşürdük. Özetleyecek olursak seferlerimizi en az yüzde 50 azalttık. Araçlarımızı yatırıyoruz. Seferlerimizi iptal etmek zorunda kalıyoruz.

**2021'i belirsiz görüyorum**

Gelelim 2021 yılına dair öngürümüze... Biliyorsunuz son günlerde virüs ile alakalı, mutasyona uğradığı ve çok daha büyük hızla yayıldığı yönünde farklı teoriler ortaya çıkıyor. O yüzden önümüzü göremiyoruz. Neler yapabileceğimizi kestiremiyoruz. Bundan dolayı temennimiz 2021 yılının sezon başlangıcıyla birlikte başlayarak, seyahate dair patlama olsun. Fakat benim öngörümün bu sıkıntılarımızın önümüzdeki yılda devam edeceği yönünde.

**Mazottan ÖTV alınmmalı**

Bu arada hükümet şehirlerarası otobüs taşımacılığında KDV oranını yüzde 8'e düşürdü. Ben bunu destek olarak görmüyorum. Bizlere getirisi de pek olmayacak. Peki ne yapılabilir di? Akaryakıtta ÖTV'yi, en azından pandemi bitene kadar tamamıyla sıfırlarsanız sektöre iyilik etmiş, yardım eli uzatmış olursunuz. Bunun yanı sıra 2-3 yıl ödemesiz kredilendirme imkanı sağlanabilir. Ha işte o zaman bunun adını destek olarak koyabiliriz. Ortada bir nakit akışı olmalı. Tabii sektör olarak varlık nedenimiz, ekmek teknemiz olan otobüslerimiz.

Bundan dolayı otobüs fiyatları, sıfır ve ikinci el otobüs pazarının durumu bizleri yakından ilgilendiriyor. Biliyorsunuz geçtiğimiz yıl sezon başlangıcıyla, ikinci el araç fiyatlarında ciddi artışlar yaşanmıştı. İçinde bulunduğumuz ay itibariyle bu artış yerini düşmeye bıraktı.

Pandemi sürecinin geçeceği tarihe kadar, bu ivme yeniden artış gösterebilir. Her şey dört dörtlük raya oturduğunda ikinci el fiyatlarının artacağını düşünüyorum. Sıfır araç fiyatlarındaki fahiş artış oranları ise alım gücümüzü oldukça düşürmektedir. Bu yatırımların geri dönüşlerini iyi hesaplamak lazım. Şu anda bu fiyatlarla sıfır araç alıp, şehirlerarası yollarda kullanmak bana pek mantıklı ve ekonomik gelmiyor.



## Aras Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aras

# 2021'de, 2019'u geride bırakırız

**2019** yılı bizim için altın gibi bir yıldı. Çokça verim aldık, bu doğrultuda yatırım planlamalarımızı yaptık. 2020 yılının da bu paralelde verimli geçeceğine inandık. Ta ki pandemi hesapları bozuncaya kadar. Pandemi dönemiyle birlikte kapanmalarla, kısıtlı kapasiteyle bu yıl ciromuzda yüzde 80'lik bir kayıp yaşadık. Yalnızca biz değil, Türkiye'nin 81 iline çalışan firmalar aynı oranlarda kayıplar yaşadı.

Üç aylık kapanma sürecinde tarifeli taşımacılık, yerini D2 belgesi adı altında korsan taşımacılığa bıraktı. D1'i olanlar kontak kapadı, D2 belgesi olanlar fahiş fiyatlarla taşımacılığı sürdürdü. Haziran ayında yüzde 50 kapasite ile kontak açtık, daha sonrasında yüzde 70'e çıktı bu kapasite fakat biz, sezondan beklentilerimizi karşılayamadık. Şu anda da kısıtlamalar devam ediyor.. Bu arada pandemi nedeniyle haftasonu gelen kısıtlamalar, işimizi daha da sıkıntıya soktu. Bizim kış sezonunda haftasonu işlerimizde hareketlilik yaşanırken, kısıtlamalarla birlikte bu durum tam tersine büründü. Hafta içine ufak bir yansıması oldu, ama yine burda da kaybımız mevcut.

Yılın toplamına bakarsak yüzde 80'lik bir ciro daralması var. Biz filomuzu da tam kullanamadık. Yatan araçlarımız oldu, bu araçların personelleri çalışmadı, yazıhane kiralarımız devam ediyor, esnaflar sıkıntıya boğuldu, biz kazanç sağlamadan borçlarımızı ödemeye çalıştık. Yolcu olmadığı için, taşıdığımız yolcuyu da bizim giderlerimizi karşılayacak rakamların çokça altında taşıyoruz.

Neresinden bakarsanız bakın zararımız büyük. Borçlarımızı öteleye öteleye bugüne geldik. Bundan sonrasında bizi neler bekliyor; bunları bilmiyoruz. Sektör bir gemiye bindi akıntıya doğru yol almakta.

Rabbim hepimizin yardımcısı olsun. Yapılan aşı çalışmalarına göre, haziran ayında normale döneceğimizi düşünüyoruz. Bu normalle birlikte, 2019 yılında taşıdığımız yolcu sayısını gölgede bırakacağımız bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Sezonun açılmasıyla birlikte otobüs sayısının yeterli olacağını düşünmüyorum. Yatırımlar bu yıldan da fazla olur.






21. Sayfa yasaroglu (s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:45 Page 1




# PRESTİJ, KAZANDIRIR

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

*Tüm dost ve müşterilerimize iyi seneler diliyoruz*

TEMSA

## YAŞAROĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kavaklıdere Köyü Belkahve Mevkii No:407
Bornova / İZMİR
Tel: 0 232 360 15 55

**www.yasaroglu.com.tr**

22. Sayfa cavusoglu (s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:45 Page 1




# PRESTİJ, KAZANDIRIR

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

*Tüm dost ve müşterilerimize iyi seneler diliyoruz*

TEMSA

## ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

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

**www.cavusoglu.com.tr**

23. Sayfa emniyet yeniyil (s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:44 Page 1

Uluslararası yolcu ve yük taşımacılarının, Laleli esnafımızın yeni yılını kutlar; 2021 yılının sağlık, huzur ve başarı getirmesini temenni ederiz

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

24. Sayfa tof cavu esadas (s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:44 Page 1

**Tüm kötülüklerin unutulacağı, başarıların tüm başarısızlıkları yok edeceği bir yıl dileğiyle.**

**İyi Yıllar..**

A.S.T.İ KOOP

S.S ANKARA OTOGAR İŞLETMECİLERİ
OTOBÜS İŞLETMECİLİĞİ VE
SERVİS HİZMETLERİ
TAŞIMA VE İŞLETME KOOPERATİFİ

KARAYOLU ŞEHİRLER ARASI
OTOGAR TERMİNAL İŞLETMECİLERİ
ACENTELERİ YARDIMLAŞMA
VE DAYANIŞMA DERNEĞİ

BAŞKAN
**ÇAVUŞ ÇİÇEK**

**Yeni Yılınızı en içten dileklerimizle kutlar; 2021'nin ülkemiz ve sektörümüz için hayırlara vesile olmasını dileriz.**

**Esadaş®**

**Tüm karayolu taşımacılarının ve turizm taşımacılarının Yeni Yılını kutlar;**

**Birlik, beraberlik ve kardeşlik bağlarının güçlenmesi temennisi ile sağlık ve huzur dolu yıllar dilerim.**

TOF
TÜM OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

**Mustafa YILDIRIM**
**Genel Başkan**

**Yeni yılınızı tebrik eder; 2021'nin ülkemize ve sektörümüze barış, huzur ve başarı getirmesini dileriz.**

**NİCE YILLARA!**

SAF KAR SAFRAN

**Yeni yılın sağlık, mutluluk ve başarı dolu geçmesini dileriz. Her gününüz bir diğerinden daha keyifli geçsin.**

**NİCE YILLARA**

Ön Ercış Seyahat

**Yeni yılınızı kutlar; 2021 yılının ülkemiz ve sektörümüz için hayırlara vesile olmasını temenni ederiz**

**İyi Seneler**

Şanlıurfa ASTOR Seyahat

**Yeni yılınınızı tebrik eder; ülkemiz ve sektörümüze sağlık, huzur ve başarı dilerim.**

**NECDET FIRAT**
**SİİRT PETROL**
**ANKARA İŞLETMECİSİ**

**Yeni yılınızı kutlar; 2021 yılının ülkemiz ve sektörümüz için hayırlara vesile olmasını temenni ederiz**

Adıyaman Anka Turizm

**Her yeni yıl tazelenen umutların ve çoğalan sevgilerin habercisidir... 2021 yılı da dost ve müşterilerimiz için umut ve sevgi dolu bir yıl olsun**

ŞEKER CAM

**Çok kazançlı, keyifli, sevgi dolu, başarılı bir yıl olması dileğiyle**

**İyi Yıllar**

Laçinler Otobüs Yıkama
Metro Adana Mersin
Çanakkale İşletmecisi
**YALÇIN LAÇİN**

**BAŞSAĞLIĞI**

Düzce Güven Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

**Hüseyin ÖZTÜRK'ün**

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

**NECİP KARTAL**

VANGÖLÜ

**Tüm dost ve müşterilerimizin yeni yılını kutlar; 2021 yılının ülkemize, sektörümüze huzur ve başarı getirmesini dileriz.**

KAYAHAN
OTO CAM

**2021 yılının sektörümüze huzur ve başarı getirmesi dileğiyle...**

**MUTLU YILLAR**

LÜKS MERSİN

**Geçmişten geleceğe birlikte ilerlediğimiz yıllara bir yenisini daha ekliyoruz.**

**Mutlu seneler...**

Düzce Güven

**Otobüs camiasının Yeni Yılını en içten dileklerimle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dilerim.**

EBOD
EGE BÖLGESİ OTOBÜS İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

**SERDAR GERİLAKAN**
**YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

**Yeni bir yıla 'MERHABA' derken; ülkemize, sektörümüze ve değerli yolcularımıza mutlu seneler diliyoruz.**

VANGÖLÜ

**Yeni Yılınızı tebrik eder,**

**2021'nin ülkemiz ve sektörümüz için hayırlara vesile olmasını dileriz.**

KAHTAPETROL

**Yeni yılınızı tebrik eder; ülkemiz ve sektörümüze sağlık, huzur ve başarı dileriz.**

**MUTLU YILLAR**

KÖKSALLAR

**Tüm kötülüklerin unutulacağı, başarıların tüm başarısızlıkları yok edeceği bir yıl dileğiyle.**

**İyi Yıllar..**

özlem adana

GÜLNARLILAR Mersin Nur Turizm

**ABDULKADİR BAŞBOĞA**
**İstanbul İşletmecisi**

29. Sayfa villa siirt trakya gularas(s-b).qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:41 Page 1

**Geçmişten geleceğe birlikte ilerlediğimiz yıllara bir yenisini daha ekliyoruz.**

**İyi seneler...**

Villa

**Yeni yılın sağlık, mutluluk ve başarı dolu geçmesini dileriz. Her gününüz bir diğerinden daha keyifli geçsin. Yeni yılınız kutlu olsun...**

ŞIRT PETROL TURİZM

**Yeni yılınızı kutlar; 2021 yılında umutlarınızın gerçeğe dönüşmesini temenni ederiz...**

**MUTLU YILLAR!**

ÖZ GÜLARAS

**Otobüs camiası ve yolcularımızın yeni yılını kutluyor; 2020'nin sağlık, başarı ve mutluluk getirmesini temenni ediyoruz. Mutlu yıllar...**

VOLKAN METRO

Euro METRO

30. Sayfa koc aker turkkan.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:40 Page 1



## Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kadir Boysan

# Sektör olarak dişlerimizi sıkıyoruz

*FlixBus, en büyük operasyonlarından birisini gerçekleştirip, sektörün köklü ve öncü firmalarından Kamil Koç'u satın almıştı. Dünya devi şirketin çok iddialı hedefleri vardı. Hedefleri şaşırtan bir gelişme yaşandı: Covid19 pandemisi... Tüm firmalar gibi Kamil Koç da karantina sürecinde 3 ay kontak kapattı. Bir tek otobüs firmaları koltuk sınırlaması nedeniyle normalleşemedi. Her firmanın yaşadığı sıkıntıyı Kamil Koç da yaşadı. Hedeflerde ister istemez sapmalar oldu ve özellikle uluslararası alanda atılması gereken bazı adımlar ertelendi. Kamil Koç, bu sıkıntılı seneyi nasıl geçirdi? Genel Müdür Kadir Boysan, hem sektör hem de firma açısından yılın analizini yaptı. Bu çarpıcı söyleşiyi siz okurlarımız için yayınlıyoruz...*

***2020 yılı başından beri baktığımızda bilet satış tablosu neyi işaret ediyor? Bilet fiyatlarına genel itibariyle bakacak olursak, enflasyonun altında bir artış söz konusu. Sektörümüzde çok yoğun bir rekabet var. Kapasitenin azalması ve talebin daralmasıyla rekabetin boyutu daha da arttı. Kapasite fazlalığı, fiyatlar üzerinde baskı oluşturuyor. Biz de yapabildiğimiz oranda müşterilerimize iyi hizmet verirken, aynı zamanda rekabetçi olabilmek adına fiyatları aşağıda tutuyoruz.***

***Sefer sayılarını geçtiğimiz yıl ile kıyasladığımızda, bu yılı nasıl değerlendiriyorsunuz?***

**BOYSAN:** Ciddi oranda bir daralma söz konusu. Bunun iki farklı sebebi mevcut. Birincisi, Covıd19'dan ötürü talepte daralma yaşanması, ikincisi sosyal mesafeyi korumak için sadece otobüs sektörüne özel, kapasite sınırlamasının getirilmesi. İkisi bir araya geldiğinde toplam yolcu sayılarımız, bizim verilerimize göre geçtiğimiz yıl ile kıyaslandığında yüzde 30-35 seviyelerine kadar düşmüş durumda. Ama sefer sayılarımız yüzde 40-50 oranında devam etmekte. Bunun en önemli sebebi de yaptığımız her seferde beklediğimiz yolcuyu taşıyamamamız. Bir otobüs 40 kişilik, kurallar çerçevesinde bu araçta taşıyabileceğimiz yolcu sayısı, 27 kişi. Bunun içinde de 22 kişi oturdu diye hesaplarsak. Biz bir seferi yüzde 50 kapasite ile kapatıyoruz. Eskiden yüzde 80'e kadar ulaşan kapasitelerle seferlerimizi gerçekleştiriyorduk.

***Gelir ile gideri kıyasladığımızda, gelirlerinizde talebe bağlı olarak ne kadarlık bir düşüş söz konusu? Diğer yandan giderlerinizde ne yönde bir değişim oldu?***

**BOYSAN:** Enflasyonun altında zam yapabildiğimiz için ve yolcu sayısında da yarıdan daha fazla bir düşüş sağlandığı için, gelirimiz ciddi olarak düştü. Buna önem vermek istiyorum, biz nisan-mayıs aylarında bütün araçlarımızı parka çektik. Bu dönemde hiçbir faaliyet gösteremediğimiz için gelir olmadı. Baktığınızda, gelirlerde yüzde 50'den fazla düşüş mevcut. Giderleri göz önüne alacak olursak, burada ise durum aynı şekilde değil. Akaryakıt artışı devam ediyor, ki akaryakıt maliyet kalemimizin yüzde 40'ını oluşturuyor. Akaryakıt kaynaklı maliyet artışımız yüzde 13 civarında. Asgari ücret artışı ile işçilikte yaklaşık yüzde 20'lik bir artış söz konusu. Onun dışında yüzde 10'luk etki yaratan otoyol, köprü ve otogar giriş çıkış ücretlerinde bir yükselme söz konusu ki bu, enflasyonun iki katı oranında. Kısacası, bizim maliyetlerimiz enflasyonun iki katını geçti, sabit maliyetlerimiz olduğu yerde kaldı. Çok ciddi oranda işletme finansmanından yemek zorunda kaldık. Bunun sonucu olarak hem otobüsü yürüten arabacımız hem otobüsleri işleten platform şirketler, kendi ceplerinden sermaye harcamak zorunda kaldı. Örnek vermek gerekirse bizim sermaye şirketimiz, 2019 yılında doğrudan yatırım yaparak Kamil Koç'u satın aldı. 2020 yılı boyunca yatırım yapmaya devam etti. En önemlisi, biz bu pazara inancımız olduğundan ötürü yatırımlarımızı sürdüreceğiz. 2020 yılının koşulları herkes için çok ağır oldu. Şu an sektör olarak hep birlikte dişimizi sıkıyoruz, müşterilerimizi ulaşmak istedikleri noktalara ulaştırıyoruz. Rekabeti iyi yapıyoruz. Amacımız 2021 yılına hazır olarak inşallah aşıyla birlikte açılan bir pazarda güçlü bitirmek istiyoruz.

***Sektörde kredilerin yapılandırma oranı nedir?***

**BOYSAN:** Kredilerin bir kısmını KGF'den yararlanarak bu yılın ilk altı ayında, özellikle pandeminin de başlamasıyla yeniden yapılandırdık. Uzun vadeli kredilerimiz de bu seviyeler korunuyor. Kısa vadeli rötatif kredilerimizde mevcut, burada da ciddi olarak maliyet artışını hissediyoruz. Geçtiğimiz dönemde yüzde 10'larda bulunan faizler yüzde 20 oranlarına uçmuş vaziyette. Mümkün olduğunca kısa vadeli kredi ihtiyacımızı düşürmek istiyoruz. Burada parantez açıyorum, eğer devletimiz kredi garanti fonundan sektörümüzde ayrılan pasta bırakırsa, büyük bir memnuniyet ile bu durumu karşılayacağız.

Araç parkınızda ne kadar araç mevcut? Gelecek yıl yeni ortağınızla birlikte filo hedefiniz nedir?

Bugün itibariyle filomuzda, 600 adet aracımız yollarda, müşterilerimize hizmet vermekte. Önümüzdeki yıl filomuzun iki katından daha fazla artmasını bekliyoruz. Özellikle, aşının da bulunmasıyla, yurdumuzda bol miktarda uygulanmasıyla başarılı olması sonucu, sektörün tekrar büyümeye döneceğini düşünüyoruz. Bu büyümü ile birlikte otobüs sayımızda yatırımlarla da desteklemeyi sürdüreceğiz. 100'e yakın araç yatırımıyla birlikte filomuzu hem gençleştirmeyi hem de artırmayı planlıyoruz.

***Yurtiçi ve yurtdışı seferlerine baktığımızda, gelecek yıl sefer destinasyonlarında ne kadarlık bir artış öngörüyorsunuz?***

**BOYSAN:** Flixbus'un sermayedarımız olması ile birlikte yurtdışı bağlantılarımızı güçlendirmeyi planlıyoruz. Pandeminin araya girmesiyle bu planlara ara verdik. Aşının başarılı olmasıyla yurtdışı seferlerimizi artıracağız. İstanbul'u Avrupa'nın bütün şehirleriyle bağlamayı planlıyoruz. Zaman içerisinde faz faz bu bağlantıları gerçekleştireceğiz. Bu şekilde büyümeyi hedefliyoruz

Mevcut olarak yurtiçi ve yurtdışında kaç noktaya hizmet vermektesiniz?

Yurtiçinde 300'ü aşkın noktaya 71 ilimize hizmet vermekteyiz. Yüksek sezonda bu rakam 400 ara durağa da ulaşabiliyor. Planımız kısa zaman içerisinde ülkemizin 81 ilinde her noktasında Kamil Koç hizmetini, kalitesini götürmek istiyoruz.



**Pandemi sürecinde vaka sayılarında ki artışa paralel tedbirler alınıyor. Haftasonu yasaklarının sektöre etkisi nelerdir? Yeni seyahat düzeninde, yeni normal nedir?**

**BOYSAN:** Haftasonu kısıtlamalarında otobüs seyahat biletleriniz varsa, izinli sayılıyorsunuz. Yine de bu kısıtlamayla talepte bir düşüş mevcut. Endeksleyecek olursam haftaiçi yolcu sayımız 100 civarındaysa, haftasonu yolcu sayımız 30-40 civarında oluyor. Bir düşüş yaşanıyor. Hazırlık olarak tüm araçlarımız sefer öncesi ve sonrasında dezenfekte ediliyor. Otobüse binen yolcularımız mutlaka maske kullanıyor. Bütün yolcularımız, çalışanlarımız, HES kodunu seyahatlerinde bize vermek zorundadırlar. Biletlendirmeyi HES kodu üzerinden yapmaktayız. Her aracımız hareket etmeden önce, yolcularımızın ateş ölçümlerini yapmaktayız. Araçlarımızda hijyen kitleri temin etmekteyiz. İkramlarımızda, paketlenmiş kişiye özel gıdalar kullanıyoruz. Otobüslerimizde her zaman havalandırma imkanımız mevcuttur. Geliştirilen filtreleri araç iklimlendirmelerinde kullanıyoruz.






31. Sayfa astikoop efe.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:40 Page 1



# AŞTİKOOP'tan Başkan Yavaş'a destek teşekkürü

İBB'den sonra Ankara Büyükşehir Belediyesi de, sahibi olduğu otogarın esnaflarına yardım elini uzattı. Ciddi yardımlar söz konusu. AŞTİKOOP yönetimi, bu desteklerinden dolayı Başkan Yavaş için bir teşekkür mesajı yayınladı. İşte AŞTİKOOP Yönetim Kurulu Başkanı Çavuş Çiçek imzalı mesajının tam metni:



**COVID19** sebebi ile işlerimizin aksaması, karantina nedeniyle 3 ay işlerimizin kapanmasından dolayı işletmeci ve esnaf olarak büyük sıkıntılar yaşadık.

Kiralarımızı ödeyemez noktaya geldik. Konuyla ilgili olarak Ankara Büyükşehir Belediyesi Başkanımız sayın Mansur Yavaş'tan destek talebinde bulunduk.

Yaptığımız görüşmeler olumlu netice verdi ve sayın Başkan 3 ay kiraların alınmaması talimatı verdi. Ayrıca üç ay kira ödenmeyecek. Bunun yanı sıra Başkanımız sayın Mansur Yavaş'ın AŞTİ işletmecileri ve esnaflarına bu zor günlerde büyük jesti daha olmuştur.

2020 yılına ait belediyeye borcu olan işletmeci ve esnaflarımızın geriye dönük borçlarını 2021 yılı ilk üç ayında taksit şeklinde öder ise }geriye dönük faizlerin alınmayacağını, geriye dönük kiraların yüzde 50 indirimle 3 taksit şeklinde alınacağını beyan etmişlerdir.

Bu arada kiralarını ödeyen işletmeci ve esnaflarımızın haklarını koruyarak, ödeyen ile ödemeyenler arasındaki dengeyi koruyacakları sözünü vermişlerdir.

**İşte destekler**

Ankara Büyükşehir Belediyesi Başkanımız sayın Mansur Yavaş, işletmeci esnafımızın pandemi döneminde yaşanan krizden ve olumsuzluklardan dolayı;

1- 2020 yılındaki kira faizlerinin silineceğini, 2020 yılında ödenen kiralardan yüzde 50 indirim yapılarak 2021 yılı kiralarına sayılacaktır.

2- 2021 yılı kira artışı yapılmayacağı gibi 2021 yılında da ortak gider katılım payında da yüzde 30 indirim yapılacağını beyan etmişlerdir.

3- 2021 yılı ilk 6 ay kiralar da yüzde 50 indirim yapılacağını ve pandemi devam ederse ileriye dönük tekrar yüzde 50 indirimin devam edeceğini belirtmişlerdir.

4- 2021 yılı işletmeci ve esnaflarımızın ödedikleri ortak giderlerde de yüzde 30 indirim yapılacağını ve pandemi devam ederse bu indirimin devam edeceği bilgisini vermişlerdir.

**AŞTİ yönetimine de teşekkür**

Görüşmeler neticesinde tüm işletmeci ve esnaflarımızın adına sorunları tek tek çözülerek esnafımıza bir nebze nefes alma ve ayakta durması için kolaylıklar sağlanmıştır.

Esnafımızın sorunlarını çözdükleri için Ankara Büyükşehir Belediyesi Başkanımız sayın Mansur Yavaş'a sonsuz teşekkürlerimizi sunarız. Minnettarız.

Ayrıca bu süreçte emeği geçen AŞTİ İşletme Yönetim Kurulu Başkanımız Mustafa Koç, AŞTİ İşletme Müdürü Metin Alkaya'ya ayrı ayrı teşekkürlerimizi sunarız.



Sönmez İkde

# 2. el otobüs piyasası

**2019** Ekim ayı itibariyle yükselişe geçen 2.el otobüs piyasası, 2020 Mart sonu itibariyle zirveye tırmandı. Piyasa, Haziran 2020 ile Eylül 2020 arası yerinde saydı.

Ardından tüm dünyayı etkisi altına alan Covid19 salgını, özellikle şehirlerarası ve turizm taşımacılığına büyük zarar verdi ve bunun sonucu olarak ikinci el otobüs fiyatlarında da gerileme başladı.

2020 Kasım ve Aralık ayları boyunca 0 km otobüs satışlarının önceki aylara göre çok düşük seyretmesi ve online araç alım satım sitelerinde araç adetlerinin artmaya başlamasıyla, 2.el otobüs fiyatlarının düşüşü hızlandı ve 'nerede durur, fiyatlar ne olur' gibi sorular akıllara gelmeye başladı.

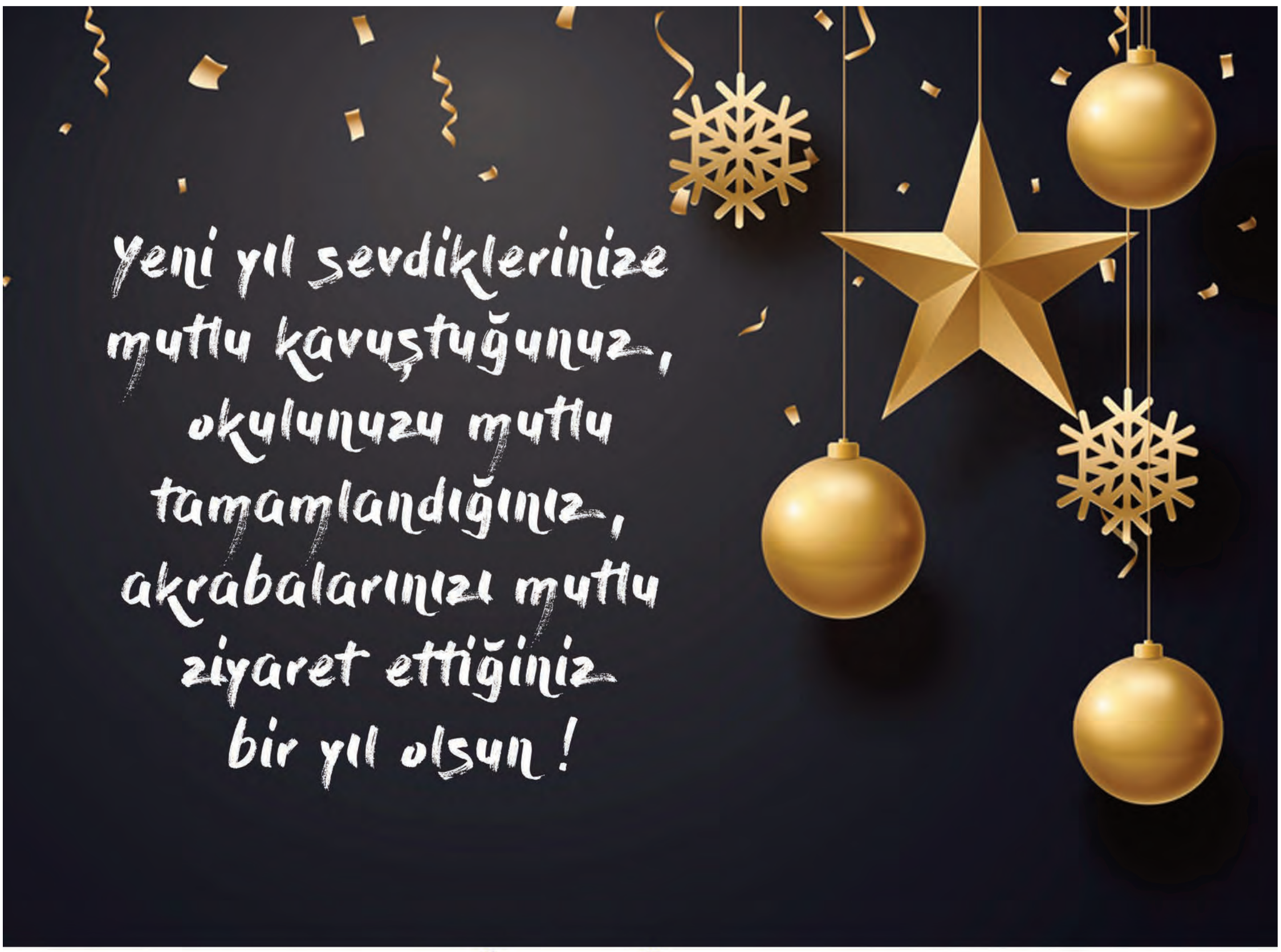
Bu işin uzmanları ve tabiri caiz ise piyasanın içindeki duayenlerin görüşü; otobüs fiyatlarının aşırı gerilemeyeceği, 2021 yılı mart ayı itibariyle tekrar yükselişe geçeceği yönünde oldu. Ayrıca, otobüs üreticileri ve bayilerin yorumu da 2021 Ocak-Şubat aylarında üretimin fazla olmayacağı bu sayede de 2.el otobüs fiyatlarının aşırı değer kaybetmeyeceği yönünde.Yaygın senaryoya göre; pandemi Mayıs 2020 itibariyle bitecek. Turizm ile birlikte yaz sezonu başlayacak. Bu canlılık otobüse olan telebi artıracak, satışlar zirve yapacak.

Peki otobüsçünün yorumu ne? En azından ben böyle düşünüyorum. Pandemi giderek yayılma hızını artırıyor. An itibariyle baktığınızda, hafta sonu getirilen sokağa çıkma kısıtlaması nedeniyle işler dibe vurmuş durumda. Keza diğer taraftan maliyetler artıyor, faiz oranları yüzde 17 ile yatırımı neredeyse imkansız hale getiriyor. Tüm bu olumsuzluklar, geleceğe dair ciddi bir belirsizlik yaratıyor. Tablo bu şekilde olursa, hem sıfır hem de ikinci el otobüs pazarı bundan aşırı yara alacaktır. Araçlardaki aşırı fiyat düşüşleri, araçların kredi borcunu dahi karşılamaya yetmeyebilir. Bunun sonucu olarak 0 km piyasası da bozulabilir. Böyle bir sürecin yaşanmamasını umut etmek isterim, ama böyle bir senaryo gerçekleştiği zaman piyasaya ilk kim yardım olacak?

Geçen haftaki yazımda dediğim gibi sektöre acil destek lazım!!! Yazımda maalesef yetkililerimizden bu konuda herhangi bir cevap gelmediğini ve gelecek gibi görünmediğini dile getirmiştim.

Acaba otobüs üreticileri, gelecekteki sıfır otobüs satışlarını korumak adına 2.el piyasasına müdahale edecek mi?

Yoksa onlar da bekle-gör politikası izleyerek 'her şey olacağına varır mı diyecekler.




efe tur İZMİT SEYAHAT özemniyet


Yeni yılın sağlık,
mutluluk ve huzur
getirmesi dileğiyle...
Mutlu Yıllar
MİNİ TUR


2021
Her günü mutluluk, sağlık
ve başarı dolu
bir yıl olması dileğiyle
Coşkun Altın Group


Yeni bir yıla
girerken sağlık,
mutluluk, huzur
ve başarı
diliyoruz.
ege
hakan
turizm


Tüm müşterilerimize
Yeni Yılın
sağlık, mutluluk,
başarı ve bol kazanç
getirmesini dileriz
GRAND
BUS MARKET
Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres
Erman GEYİK
www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

33. Sayfa obilet soykesi.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:39 Page 1



## obilet.com CEO'su Yiğit Gürocak ile 2020'yi ve 2021 beklentilerini konuştuk

# 2020 yılı sektörümüz için zor geçti, 2021 yılından ümitliyiz

***Haber Ulaşım: Online satışlar arttıkça, otobüs sektörünün büyüklüğü hakkında daha somut ve net bilgilere erişebiliyoruz. Bu alanın lider markalarından birisi olarak bize rakamlarla bu yılı özetler misiniz?***




### SEKTÖRÜN KÂR MARJI AZALDI

**Gürocak:** Şu anda obilet.com'da 200'den fazla otobüs firmasının biletlerini satıyoruz. 2019 yılında 10 milyona yakın otobüs bileti satışı gerçekleştirdik.

Bu sene ise yaklaşık 8 milyon otobüs bileti satmayı planlıyoruz.

Kısıtlamalar ve seyahat yasaklarına rağmen geçen senenin bilet satış oranlarına neredeyse yaklaşmış olmamız, gelecek için umut vadediyor.

Mart ortasındaki kapanma döneminde, özellikle sömestr tatili boyunca geçtiğimiz 2019 yılının aynı dönemine oranla iki kat daha fazla bilet satmıştık. Kısıtlamaların getirildiği ilk dönemde de özellikle öğrencilerin yüksek talebiyle karşılaştık.

Nisan-mayıs aylarında tam kapanmanın gerçekleşmesiyle satışlarımız durma noktasına yaklaştığı için bu dönemde obilet.com olarak kullanıcılarımıza ve işbirliği halinde olduğumuz otobüs firmalarına sunabileceğimiz hizmetler konusunda projeler ve yeni ürünler geliştirmeye ağırlık verdik. 2020 yılında hızla değişen seyahat alışkanlıklarına uygun olacak şekilde yeni ürünler geliştirmeye 2021 yılında da devam edeceğiz.

Bu dönemde otobüs tercih eden yolcu sayısının yüzde 50 oranında azaldığını söyleyebiliriz. Kısıtlanan satılabilir koltuk adedi ve artan maliyetlere rağmen otobüs bileti fiyatlarında bu sene değişiklik yapılmadığından, sektörün kâr marjlarının da azaldığını söyleyebiliriz.

***Haber Ulaşım: Tabii en çok merak edilen husus, kayıp var mı, varsa ne oranda? Geçen sene ile kıyas yapabilir misiniz?***

### SEKTÖR ZOR SINAVI BAŞARIYLA GEÇTİ

**Gürocak:** Seyahat kısıtlamaları boyunca maddi açıdan zorlanan otobüs firmalarına ücretsiz altyapı ve yüksek internet satışı ile destek olmaya çalıştık. Kontenjan kısıtlamaları, seferlerin azaltılması ve seyahat kısıtlamaları sebebiyle tüm otobüs firmaları halen büyük bir sınav dönemi içerisinde.

Ne yazık ki havayolu taşımacılığına sağlanan imkanların birçoğu karayolu taşımacılığı sektöründeki firmalara sunulmadı. Bu zorlu döneme rağmen birçok otobüs firması yolcularına daha da iyi hizmet vermek için çalışmalarına devam ediyor. Bu da Türkiye'deki otobüs sektörünün gücünün ve yolucusuna verdiği değerin adeta bir kanıtı.

***Haber Ulaşım: Pandemiye rağmen 2020'nin de en hızlı büyüyenlerdensiniz. Birincilikler, ödüller; anlatır mısınız?***

### İLK 7 AYDA 50 MİLYON ZİYARETÇİ

**Gürocak:** Uzun zamandır online bilet satışında lider durumdayız ve ürünlerimiz ile hem kullanıcılar hem de otobüs firmaları için yenilikçi çözümler sunuyoruz. Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs bileti satış platformu konumundayız.

COVID-19 salgınının en çok etkilediği sektörlerden biri olan turizm-seyahat-ulaşım sektöründe faaliyet göstermemize rağmen bu sene başarılarımız ve ödüllerimizle tekrar tekrar gururlandığımız bir sene oldu. 2020 yılının ilk 7 ayında 50 milyon ziyaretçi sınırına yaklaştık, dünyaca ünlü internet ölçüm ve analiz şirketi SimilarWeb tarafından açıklanan Temmuz 2020 ziyaretçi istatistiklerine göre de Türkiye'nin en çok ziyaret edilen online bilet satış platformu ve en çok ziyaret edilen seyahat sitesi konumunu devam ettirmekle birlikte, dünyada da en çok ziyaret edilen 20. seyahat sitesi unvanını kazandık.

Ayrıca TOBB ve TEPAV işbirliğiyle 2016 - 2018 dönemindeki satış geliri artış hızı baz alınarak yapılan sıralamaya göre, yüzde 359'luk büyüme oranıyla Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 100 şirketi arasında yer aldık.

obilet.com olarak online seyahat acenteleri ve online biletleme platformları arasında listenin 1. sırasındayız.

Deloitte Technology Fast 500™ EMEA 2019 listesinde de seyahat sektöründeki diğer firmaları geride bırakarak yüzde 249 büyüme oranıyla Türkiye'nin hem en hızlı büyüyen hem de en büyük otobüs ve uçak bileti satış platformu olduk.

"Startup 100" listesinde de yerimizi aldık ve teknoloji sektörünün en başarılı projelerini seçen Altın Örümcek Ödülleri'nde "Mobil Uygulama & Alışveriş" kategorisinde en iyi seyahat mobil uygulaması ödülünü kazanarak bu alanda da başarımızı perçinledik.

***Haber Ulaşım: Başarınızı ve bu hızlı büyümenizi nelere borçlusunuz?***

### BAŞARILAR BİZİ MOTİVE EDİYOR

**Gürocak:** Kurulduğumuz 2012 yılından beri kullanıcılarımıza farklı firmaları kıyaslayarak bütçelerine uygun bileti kolay ve güvenli bir şekilde alma imkanı sağlamak üzere çalışıyoruz

Her daim veri odaklı çalışmaya, kaliteli hizmet sunmaya ve güvene dayalı işbirlikleri kurmaya özen gösterdik.

Gösterdiğimiz bu özenin özellikle 2020 yılında ne kadar değerli olduğunu bir kez daha anlamış oluyoruz.

Bir ekip olarak özverili bir şekilde çalışarak kazandığımız tüm bu başarılar bizler için büyük bir motivasyon kaynağı.

Özellikle pandeminin ilk başladığı dönemde müşteri destek hizmetinin ve teknik desteğin önemini bir kez daha fark etmiş olduk. Hem kullanıcılarımıza hem de birlikte çalıştığımız otobüs firmalara bu dönemde hiç ara vermeden hizmet sunmaya devam edebildik. Üstelik bu zorlu dönem boyunca hiçbir çalışanımızla yollarımızı ayırmadık, aksine işe alımlara ara vermeden devam ediyoruz.

Böylece mevcut tüm ekiplerimizi güçlendirerek hem kullanıcılarımıza hem de birlikte çalıştığımız firmalara daha da iyi hizmet vermeye devam ediyoruz.

Sürekli aktif olarak paylaşımda bulunan sosyal medya hesaplarımız, 7/24 hizmet veren destek ekibimiz, seyahat blogumuz ve reklam çalışmalarımızla sektörün nabzını yakından takip ediyor ve kullanıcılarımız ile her daim iletişimde kalıyoruz.

***Haber Ulaşım: Firmalar neden obilet.com'u tercih etsin? Onlara ne tür kazançlar vadediyorsunuz?***

### FİRMALARIN CİROLARINI ARTIRIYORUZ

**Gürocak:** Yıllık 500 milyondan fazla ziyaret sayımızla, online alışveriş alanının faydalarından yararlanmak isteyen firmalar için büyük bir destek hizmeti sunduğumuzu söyleyebiliriz.

Her geçen gün büyüyen firma portföyümüz ile birlikte ziyaretçi sayımız da hızla artıyor. Otobüs Firmaları yükselen internet satışları ile birlikte cirolarını ciddi oranda artırma imkanı elde etmiş oluyor.

İşbirliği içinde olduğumuz firmalara bilet satış programı, SMS gönderimi, mobil uygulama ve web sitesi gibi konularda da altyapı ve destek hizmeti sağlıyoruz.

Firmalarımızla 2012 yılından beri oluşturduğumuz ve her sene gittikçe güçlenen bağımız kullanıcılarımıza da yansıyor. Bilgi paylaşımı odaklı ilerleyerek sektörümüze kolaylık, yenilik ve güven anlayışı katmaya gayret ediyoruz.

***Haber Ulaşım: Konjonktür nedeniyle projeksiyon tutmak zor olsa da 2021 için neler söylemek istersiniz?***

### KAZANDIRMAYA DEVAM EDECEĞİZ

**Gürocak:** 2020 yılı her anlamda seyahat sektörünün ve kullanıcıların seyahat anlayışlarının radikal bir şekilde değiştiği bir sene olarak damgasını vurdu.

2021 yılının ilk aylarının zor geçeceği şimdiden gözükse de; özellikle havaların ısınması ve aşının yaygınlaşması ile birlikte sektör olarak özlenen eski günlere döneceğimize inanıyoruz. Fakat, her daim değişen anlayışlara göre planlarımızı oluşturmaya, olumlu ya da olumsuz her türlü senaryoya hazırlıklı bir şekilde ilerlemeye devam edeceğiz.

2021 yılında çalışmalarımıza bir an dahi ara vermeden mevcut projelerimize odaklanmaya devam edeceğiz, işbirliği halinde olduğumuz tüm firmalara daha iyi hizmet vermek, yeni ürünler yaratmak ve kullanıcılarımızın bilet alma deneyimini güçlendirmek için hızlı ve dengeli bir şekilde çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Girişimcilik ruhumuzu her daim canlı tutarak ve gelecek hedeflerimizi sürekli daha da yüksekte tutarak firmamıza geleceğe yönelik yatırımlarında destek olmaya ve en iyi hizmeti sağlamaya devam edeceğiz.

***Haber Ulaşım:*** **Son olarak sektöre vermek istediğiniz mesajlar var mı?**

### FİRMALARLA OMUZ OMUZA BÜYÜYECEĞİZ

**Gürocak:** Sektörün geleceğini belirleyen ve Türkiye'nin en çok tercih edilen bilet satış platformu olarak 2021 yılı boyunca da sektörümüze daha iyi hizmet sunmak için çalışmalarımıza hız kesmeden aralıksız devam edeceğiz.

Pandeminin etkisi ile zorunlu olarak evlerimize kapandığımız bu dönemde online alışveriş tüm dünya ile birlikte ülkemizde de yükselişte.

Türkiye'nin en çok tercih edilen online otobüs bileti sitesi olarak; iş birliği içinde olduğumuz firmalarımız ile omuz omuza büyümeye ve yolcularımızın taleplerini en iyi şekilde karşılamaya devam edeceğiz.




Nice Yeni Yıllara,
Yeni Yollara !
BEST VAN


Yeni Yollar,
Yeni Umutlar
Mutlu Yıllar...
Lüks Artvin
Lüks Artvin
Lüks Artvin


Sevdiklerinizle birlikte
sağlık ve mutluluk
dolu bir yıl
geçirmeniz dileğiyle
yeni aksaray
MERSİN
VİF
TURİZM


Yaşamınız
boyunca
güzel yıllar, mutlu
yarınlar hep
sizinle olsun.
İyi Seneler..
systemtransport




# Öz Gülaras'tan 2'lik Tourismo yatırımı

YILIN son günlerinde araç parkını güçlendiren firmalardan birisi de Öz Gülaras Turizm oldu. Öz Gülaras Turizm, Mercedes-Benz Türk bayi Koluman İstanbul üzerinden 2 adet Mercedes-Benz Tourismo Relax yatırımı gerçekleştirdi.

Otobüsler Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek tarafından Öz Gülaras Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Harun Dinç'e teslim edildi.

İki otobüslük bu yatırımla ilgili Haber Ulaşım'a konuşan Harun Dinç, şunları söyledi:

Kısaca yılı değerlendirmek gerekirse; pandemiden bütün firmalar ağır darbeler aldı. Almayan bir firmaya rastlamadım.

İnşallah 2021 yılı içerisinde bu ağır sürecin sonlanacağına inanıyoruz. Umarız 2021, biz otobüsçünün yılı olur. Pandemi süreci bitmezse, batan, bölünen firmalar olacaktır.

Bizler, 2020 yılında hiçbir destek almadan kendi özkaynaklarımız üzerinden giderlerimizi, ödemelerimizi gerçekleştirdik. Herhangi bir yardım eli uzatılmadı.

Her zamanki gibi otobüsçü unutuldu. Yani yine kendi kaderimizle baş başa bırakıldık.

Destek noktasına gelirsek; kredi ötelendirmeleri bize yardım eli olarak değerlendirilemez.

Öte taraftan pandemi bitse bile işlerin hemen açılacağını kimse beklemesin.

Demem o ki uzun bir süre daha sıkıntılarla yaşayacağız.

Biz firma olarak, pandemiye rağmen planlarmız doğrultusunda 2 adet Mercedes-Benz Tourismo Relax'ı filomuza dahil ettik.

Bu araçlarla birlikte, araç parkımızdaki otobüslerin sayısını 33 adede çıkardık.

Biz otobüsçüyüz; evet kazanç önemli tabii; ama biz halkımıza hizmet etmeyi seviyoruz.

Onların rahat yolculuklar, güzel anıları biriktirmesi adına yatırımlarımızı hız kesmeden devam ettireceğiz.

Bize bu son otobüs yatırımızda desteğini esirgemeyen Mercedes-Benz Türk ve Koluman ailesine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Son olarak herkesin yeniyılını kutluyor, 2021'in sağlık, başarı ve bol kazanç getirmesini diliyoruz.

Bu yatırımda Mercedes-Bez markasını ve bayi olarak kendilerini tercih ettikleri için Öz Gülaras yetkililerine teşekkür eden Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek de, tüm olumsuzluklara rağmen iyi bir yıl geçirdiklerini belirterek, araçların hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diledi.




# Dündar Group'un hedefleri büyük

DÜNDAR Group, bir yandan tır, diğer taraftan da otobüs yatırımı yapmaya devam ediyor. şirket, son olarak Has Binöl firmasında çalıştırılmak üzere Mercedes-Benz Tourismo aldı. Yatırımlarla ilgili bilgi veren Dündar Group Yönetim Kurulu Başkanı Dündar Dündar, şunları söyledi:

Yurtdışında kazandıklarımızla ülkemizde turizm ve şehirlerarası otobüsçülüğe yatırım yapıyoruz. Bu sıkıntılı günleri, krizi, fırsata çevirerek yatırımlarımızı sürdürüyoruz. 1990 yılında kurulan firmamız, hem turizm hem nakliye sektöründe hizmet veriyor. Turizm ayağında Avrupa'da 10 aracımız mevcut. Ayrıca 40 adetlikte tır filomuz bulunuyor. Ülkemizde de Öz Elazığlılar ve Yazıcıoğlu Turizm'de firma sahibi ve partner olarak hizmetimizi sürdürüyoruz. Şimdi de Has Bingöl gibi önemli bir firmanın bireysel otobüsçüsü olduk. Kısa süre sonra sizlerle paylaşacağımız önemli planlarımız var,




# BRISA'da üst düzey atama

TÜRKİYE lastik pazarının lideri Brisa'da üst düzey bir atama gerçekleşti. 2017 yılından itibaren Pazarlama Direktörü görevinde önemli başarılara imza atan Evren Güzel, yeni oluşturulan Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı. Güzel, 1 Ocak 2021 itibarı ile yeni görevine başlayacak.

**Evren Güzel kimdir?**

Evren Güzel, Galatasaray Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olduktan sonra Birmingham Üniversitesi Avrupa Birliği bölümünde yüksek lisans eğitimini tamamladı. İş hayatının başlangıcında İTO Emniyet ve Güvenlik Sistemleri bünyesinde Dış Ticaret Yönetmeni olarak çalışan Güzel, Brisa bünyesine Mayıs 2006 yılında Dış Satış Koordinatörü görevi ile katıldı. 2010-2017 arasında Dış Satışlar Müdürü (Bölge 1) olarak görev yapan Güzel, Ağustos 2017 tarihinden bu yana Pazarlama Direktörü görevini yürütmekteydi.



Sevdiklerinizle birlikte
mutlu, huzurlu bir
yıla başlangıç yapmanızı ve
tüm yılınızı aynı güzellikte
geçirmenizi dileriz.

İyi Seneler...

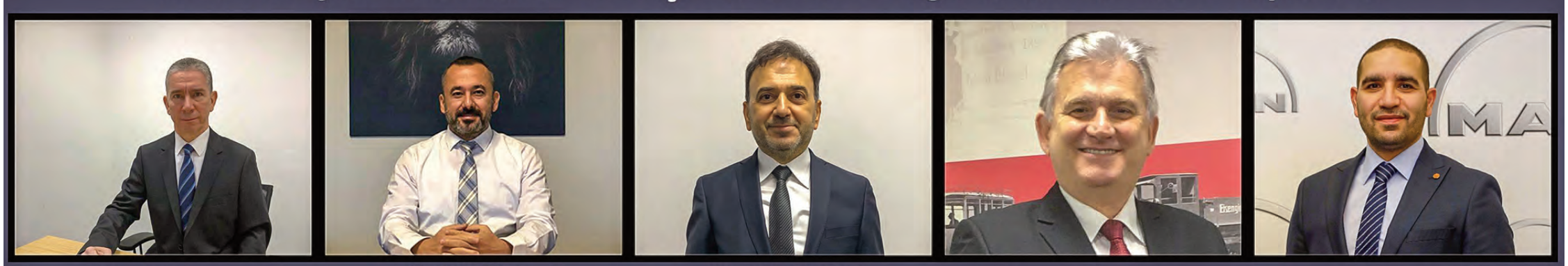
SEÇ

36. Sayfa man sahinler.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:37 Page 1



# BÖYLE BİR YILDA (MAN) BU PERFORMANS

## MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. 2020-2021 Değerlendirme Basın Toplantısı



Can Cansu
Otobüs Satış Direktörü

Serkan Sara
Kamyon Satış Direktörü

Aydın Yumrukçal
İkinci El Satış Direktörü

Şinasi Ekincioğlu
Satış Sonrası Hizmetler Direktörü

Cumhur Kutlubay
Hafif Ticari Araç Satış Müdürü

# 99 otobüsle payını yüzde 21'e çıkardı

Malum, sıkıntılı sene. Ayakta kalabilmenin başarı sayıldığı 2020'de; MAN, satış ve müşterisine sunduğu hizmetle parlak bir yıl geçirdi. Şirket 7 ayda sattığı 99 otobüsle, pazar payını yüzde 21'e çıkardı. MAN, 2021 için de umutlu.

**İNSANLIK** tarihi açısından kara bir yıl oldu 2020... Özellikle gelişmiş batı ülkelerinde hayatı felç eden ve ekonominin çarklarını duduran Covid19 pandemisi, ülkemizi de ciddi oranda etkiledi. Ancak tüm olumsuzlulara rağmen, daralma bir yana büyüyen pazarlarımız oldu. Otobüs pazarı da bunlardan birisi. Hem üreticilerimiz çalışmaya devam etti hem de otobüsçülerimiz bütün belirsizliklere rağmen yatırımlarını sürdürdü. Pazarın en önemli aktörlerinden birisi olan MAN Kamyon ve Otobüs A. Ş. de, böylesi sıkıtılı bir senede müşterisine sunduğu hizmetlere ara vermeksizin, pazar payını büyüttü. Şirketin 2020 pazar performansı ve 2021 hedeflerininin ele alındığı online değerlendirme toplantısı yapıldı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, şirketin otobüs alanındaki etkinliği ile ilgili bilgiler paylaştı.





### MAN otobüste 2020'nin kazananı oldu

Küresel salgına rağmen Türkiye seyahat otobüsü pazarının 2019 yılındaki toplam satış adedine bu yılın ilk 7 ayında ulaştığını belirten Can Cansu, "MAN, zorlu yılı başarılı bir satış grafiğiyle tamamlayarak, 2020 yılının kazananı oldu. 2018'de dünya lansmanı yapılan ve büyük beğeni toplayan yeni MAN Lion's Coach ile NEOPLAN Tourliner seyahat otobüsleri, şu anda sektördeki en genç ve en yeni tasarımlı seyahat otobüsleridir.

2020 yılında Türkiye'nin tüm bölgelerine, bireysel veya filo satışı olarak, 99 adet seyahat otobüsü sattık. Bu süreçte farklı firmalara ve bazı bölgelere ilk defa seyahat otobüsü satışı yaptık. İlk defa koltuk kumaşından, tavan kaplamasına, özel metalik boyadan firma logosu işlenmiş koltuklara kadar, tüm detayları müşterilerimizle tasarlanan seyahat otobüslerini Türkiye pazarına sunduk. Kişiye, firmaya özel tasarlanıp üretilen bu otobüsler, Türkiye'nin en yoğun ana hatlarında (Ankara-İstanbul, İstanbul-İzmir vb.) çıktıkları seferlerde hem yolculardan hem de işletmelerden büyük beğeni aldı" diye konuştu.

Cansu, konuşmasını şöyle sürdürdü: 2019 yılının son 4 ayı, seyahat otobüsü pazarı ve yolcu taşımacılığı yönünden çok verimli bir dönem oldu. Seyahat firmaları bu dinamiklerden yola çıkarak, 2020 yılında ciddi yatırımlar planladı. Ancak Covid-19, tüm sektörler ve yaşam alanlarındaki olumsuz etkisini ulaşım sektöründe de gösterdi.

Kısıtlamalar kapsamında uzun bir süre sağlımızı korumak için şehirlerarası yolculuk yapamadık. Tüm bu gelişmelere rağmen pazar 2019 yılındaki toplam satış adedini, 2020 Temmuz ayı sonunda yakaladı. Şu an için 2019 yılına göre, yüzde 50 daha büyük bir pazara doğru gidiyoruz.

Bu yılda da seyahat otobüsü sektöründe birçok önemli filoya siparişlerini teslim ederek, yüze 21'lik bir pazar payına ulaştık. Bu başarı grafiğimizi 2021 yılında da sürdürmeyi hedefliyoruz.

### Karantinada ciddi durgunluk

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü Cumhur Kutlubay da, 2020 yılına ilişkin hafif ticari araç değerlendirmesinde şunları söyledi: "MAN TGE ile faaliyet gösterdiğimiz hafif ticari araç pazarı için 2020 yılında beklenti, biz dahil birçok marka için büyüktü. Yılın ilk ayları da, beklentilerimizle uyumlu bir şekilde başlamıştı. Özellikle nisan ayına kadar, gerek talep gerekse de üretim anlamında hızlı bir dönemi yaşadık. Ancak ülkemizde Mart ayı ortalarından itibaren başlayan pandemi önlemleri ile, pazardaki olumlu hava da bir anda son buldu, durgunluk başladı. İlk olarak ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri olan turizmde yaşanan olumsuzluklar ve ardından da okulların kapanması ile durgunluk had safhaya ulaştı.

Bu iki gelişme özellikle yolcu taşımacılığı yapan firmaların yatırım kararlarını ertelemelerine veya tamamen iptal etmelerine yol açtı. Bunun yanında yılbaşından bu yana yaklaşıkyüzde 45 artan kurlar ve yükselen faizlerin de etkisiyle yolcu taşımacılığı segmentinde pazar, beklenen rakamların çok altında kaldı. Pandemi sürecinde alınan tedbirler, yolcu taşımacılığı sektörü kadar olmasa da yük taşımacılığı sektörüne de negatif etki yaptı.



Özellikle üretimde yaşanan düşüş ile beraber yük taşımacılığı yapan firmaların bir kısmı, yeni araç yatırımlarından vazgeçti, bir bölümü ise ileri tarihlere öteledi.

### Zor günlerde müşterinin yanında olduk

Cumhur Kutlubay , "Pazardaki tüm olumsuzluklara rağmen mevcut ve yeni müşterilerimize yönelik geliştirdiğimiz desteklere odaklandık. Bu kapsamda; 2. el araç alımları, cazip ödeme kolaylığı sunan esnek finans modelleri, satış sonrası hizmetlerde ciddi maliyet avantajlar sağlayan uzatılmış garanti ve bakım paketi teklifleri hazırladık.

Attığımız adımlarla bu zorlu süreçte, markamızın tüm gücü ile yanlarında olduğumuzu kendilerine hissettirmeye çalıştık. Yılsonunda geldiğimiz nokta itibariyle de hem bu stratejimizi başarıyla uygulamış olmanın hem de bu zor günlerde taşımacılık sektörüne elimizden gelen desteği vermiş olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

### İlklerle sektöre öncülük ediyoruz

MAN'ın ikinci eldeki faaliyetleriyle ilgili bilgi veren MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, ise şunları söyledi: MAN TopUsed bünyesinde, bugüne kadar sektörümüzde birçok yeniliği hayata geçirdik. Bu kapsamda, ekspertizden geçirilmiş MAN araçlarda geçmişte de sunduğumuz uzatılmış garanti hizmetlerini bu kez de araç yaşına bakılmaksızın ilave 36 ay ve 1.100.000 kilometreye kadar uzattık.

Sektörde bir ilk olan bu hizmetimiz ile MAN müşterilerinin, 2. el araçlarda da sıfır araç sahibi olmuş gibi aracın geçmişine güvenme, geleceğine de güvenle bakabilmelerini sağladık. Ayrıca 2. el MAN araçlar için sadece periyodik bakımları içeren paketlerinin yanında periyodik bakımlar, aşınan parçalar ve arızaları kapsayan farklı bakım paket seçeneklerini de sunuyoruz. Amacımız, farklı seçenekler ile müşterilerimize daha yaygın bir alanda hizmet etmek.

Bunun yanında müşterilerimize, özel finansman çözümleri ve kendi bünyemizde yaptığımız araç modifikasyonları ile kişiye özel hizmetler veriyoruz.

Müşterilerimiz bu hizmet sayesinde istedikleri araca, istedikleri şartlarda sahip olabiliyor. MAN TopUsed olarak, kişiye özel uzatılmış garanti, bakım paketi, finansman ve teknik modifikasyon çözümleri ile 2. elde kurumsal güvenin, şeffaflı-ğın ve müşteri memnuniyetinin adresiyiz.

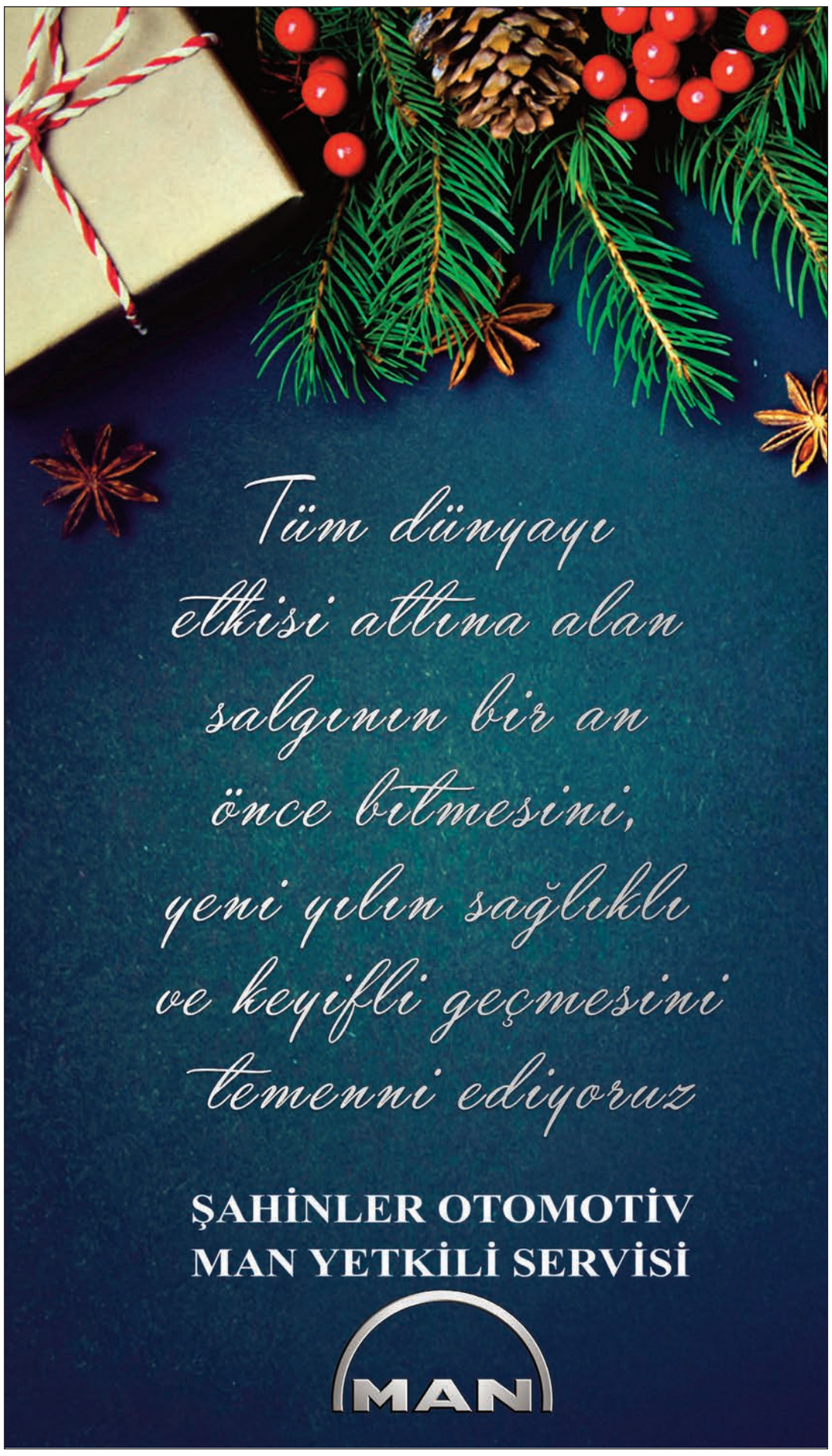
Hayata geçirdiğimiz tüm bu yeniliklerle 2. el pazarındaki olumlu ve önemli gelişmelere öncülük ediyoruz.

Sektörde hayata geçirdiğimiz ilklerden biri olan geri alım garantili satışlarımıza, bu yılda da devam ediyoruz.

Bu uygulama kapsamında tüm satışlarımızda, satış öncesi araçları teknik ekspertize tabi tutuyor, bulguları da bağımsız ekspertiz raporları ile destekliyoruz

### SSH'de kesintisiz hizmet sürdü

2019'da hedeflerini büyük bir başarıyla kapatan MAN Satış Sonrası Hizmetler, 2020 yılının zorlu pandemi günlerinde de müşterilerine kesintisiz hizmet sunmaya devam etti. Operasyonlarını aksamaması için daima müşterilerinin yanlarında olduklarını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioğlu; "MAN servisleri olarak, yoğun COVID-19 önlemleri altında, yurt çapında kesintisiz hizmet vermeyi sürdürdük. Yaşam boyu iş ortağı olarak gördüğümüz müşterilerimizin çalışmalarının aksamaması için; yedek parçadan bakım ve onarıma kadar tüm gereksinimlerini sistemli ve özverili bir ekip çalışmasıyla karşıladık" dedi



37. Sayfa yildirim.qxp_QUARKXPRESS (8.5) SABLON 67 LIK BOBIN 30.12.2020 13:36 Page 1



# Sorun yumağıyla yeni yıla giriyoruz

**5**0 yıldır bir aktör olarak bu sektörün içerisindeyim. İlk kez böyle bir kriz ile karşılaşıyorum. İlk çeyrekte başlayıp bütün yılı esir alan korona virüs pandemisi, 2020'yi insanlık için de kara bir yıla dönüşürdü. Bu kara yıla veda etsek de, pandemi hala bizim için en büyük tehdit olmayı sürdürüyor.

2020 yılında otobüslerimizin yüzde 98'i, 4 aydan uzun süre otoparklarda yattı. 1 Haziran'da başlayan normalleşme sürecinde, kısıtlı kapasite ile çalışılması nedeniyle beklenen performans gerçekleşemedi. 2020 yılının yaz sezonunda da kısıtlı kapasite nedeniyle beklenen gelir elde edilemedi. Yine 50 yıldan bu yana gördüğüm en kötü yaz sezonu oldu. Sezon demek bile yanlış.

Yavaşladı, biter diye beklerken, salgın yaz aylarında daha da ivme kazandı ve işlerde yeni bir daralmaya neden oldu.

TOBB Karayolu Yocu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak, yapmış olduğumuz görüşmeler sonucunda kısmen de olsa kapasite sınırında bir genişleme oldu. Sınır kalkmasa da aynı soyadına sahip bireylerin yan yana seyahat etmesine imkan tanındı. Yeterli oldu mu; tabii ki hayır.

Bir taraftan yasaklarla boğuşurken, diğer tarafta otoyol, köprü masrafları, vergilerin tam ödenmesi, yani hiç bir engele takılmayan giderlerimiz artmaya devam etti.

Bu konuda beklentilerimiz oldu, KDV'nin yüzde 8'e düşürülmesi (ki hiç faydası olmadı diyebiliriz) ve kısa çalışma ödeneği dışında bir destek alamadık. Herkesin beklentileri var. En büyük etkilenen sektörlerden ikisi, turizm ve yolcu taşımacılığı sektörleri.

Halk otobüsleri de sıkıntılar çekti, ama akaryakıt desteği veren belediyeler oldu. KM sistemine geçiş yapan illerimiz oldu.

Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı adına gider kalemlerimizde indirim istedik ama alamadık.

En önemli kazanımımız şu oldu: Otogar çıkışlarında bir destek aldık. Emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum.

Sıkıntılar çığ gibi büyüyerek artış göstermekte. Bu sıkıntıları çözme yönündeki çalışmalarımızı titizlikle sürdürürken en değer verdiğimiz durum, sektörün maliyet durumlarını düzeltmek,en aza indirgemek üzerine.

Bir taraftan İstanbul'da Anadolu Yakası Otogarı meselesi var.

Diğer taraftan servis hizmetlerinin Büyükşehir Belediyesi tarafından ücret karşılığı yapılması durumu var. Bu konuda görüşmelerimiz hız kesmeden devam etmekte.

3. Köprünün kullanım zorunluluğundan ötürü, Alibeyköy otogarı atıl duruma geldi. Çıkış ücretlerinde yüzde 400'lük fahiş bir artış oldu.

Alibeyköy Otogarı ara duraktır. Ana kalkış noktasına 5 km uzaklıkta olan bu terminalin maliyetlerinin sektör tarafından karşılanabilme durumu yok. İSPARK ile görüşmeler gerçekleştirdik. UKOME'ye bir teklifte bulunduk. 2. Köprünün kullanım şartı ile Alibeyköy'ün daha aktif bir şekilde kullanılacağını belirttik.

Yeni yıl ile birlikte YSS'nin ücreti ve otoyol ücreti aynı olmak kaidesiyle, FSM'nin kullanılması için gerekli talebimizi ilettik.

Biz yolcularımıza her seferde 1 saat kaybettirmeyelim. 35 bin ton akaryakıtı boşa harcamayalım. Ülkemizin kaynaklarını israf etmeyelim. Devletimiz zarar etmesin. Serbest geçiş sağlansın. Bundan sonrasında sektörümüz kendi kararını versin. 3. Köprüden ortalama saatte 25 araç geçmekte. Bu araç sayısı FSM'ye ekstra trafik yaşatmaz.

Sayın Cumhurbaşkanımızın taşımacıya destek olmasını talep ediyoruz. Sunmuş olduğumuz teklif, herkese uygun durumda.

Bayrampaşa'dan çıkış ücreti alınmadı. Aynı fedarkarlığı Alibeyköy Otogarı'ndan da bekliyoruz.

Doğu Ataşehir'de veya Dudullu'da birçok firmamız yüksek maliyetlerle akan trafik içerisinde kalkış ve varış noktaları yapıyorlar.

Bir an önce Anadolu yakasında doğru konum üzerinde toplu kullanılabilecek otogar inşa edilmesini talep ediyoruz. Raylı sistem güzergahı üzerinde bulunacak otogar ile de altyapı sorunlarının ortadan kalkacağına inanmaktayım.

Öte taraftan acenta, bu sektör için büyük yük konumuna gelmiştir. Bundan dolayı firma acentesi yerine sektör acentesi kavramına geçmemiz gerekiyor. İnteret üzerinden tüm biletler satılabiliyor. Bir kısıtlama yok.

Acente üzerinden de tüm firmaların biletlerinin satılmasına müsade edilmesi lazım.

Değişen döneme uygun atılımlar gerçekleştirmeliyiz.

Tüm taşıma belgelerini bulunduran firmalarımıza 'Süper Belge' adı altında tek çatıda bulunan yetki belgelerinin verilmesi lazım.

Bir taraftan belediyeler Yol belgesi adı altında belgeler düzenliyor, diğer taraftan TÜRSAB belge veriyor. Biz bunların karşısındayız.

Tekrar tekrar altını çiziyorum; TÜRSAB seyahat acentelerinin birliğidir. Dolayısıyla TÜRSAB belgesi üzerinden taşımacılık sağlanamaz. Görevli personellere yaka kartları yapabilirler. Ama bizim hiçbir işimize yaramayacak bir TÜRSAB belgesinin zorunlu hale getirilmesi, hem ücret, hem maliyet hem de eziyet.

2021 yılına girerken aşı müjdesi ile birlikte umutlandık. Aşılama bir an önce yapılır ve müsbet sonuçlar alınırsa, 2021 yılının ikinci yarısında işlerin normalleşmeye başlayacağına inanıyorum.

Tüm sektör mensuplarımızın 2021 yılını en içten dileklerimle kutluyorum. İyi yıllar diliyorum...



**Mustafa YILDIRIM**

# 2020 yılını artık geride bırakıyoruz

**İÇİNDE** bulunduğumuz yüzyılın içerisinde ticari, sosyal, özel hayatımızda bir kırılma noktası olarak yıllar boyu hatırlanacak, kulaktan kulağa değil bağıra bağıra anlatılacak, doğru söyleyenin ortamdan kovulmayacağı bir konu olacak 2020...

Acısıyla tatlısıyla, ki en çok acısıyla hatırlayacağız. Sektör olarak yeni bir dil konuşmamız gerektiği artık aşikar, günü değil geleceği değerlendirme zamanı geldi.

Yönetmelikler, genelgelerin trafiği içerisinde bitiriyoruz 2020'yi. Halen daha sosyal mesafe şartları dahilinde taşıma yapmaya devam ediyoruz. Karayolu yolcu taşımacılığı harici tüm yolcu taşıma modları sosyal mesafe kuralına tabi değilken, hem de. Hayatın normalleşme kademelerinin aşılanmayla beraber daha hızlı yol alacağına inandığımız, işlerimizin açılacağına inandığımız şu süreçte, birçok konuda çeşitli bakanlıklardan beklentilerimiz var.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yeri ise ayrı, ne de olsa bizi belgelendiren, düzenleyen bakanlık. Geçtiğimiz günlerde bakanlıktan dernek, federasyon ve birliklere KTY ile ilgili düzenleme yapılacağı, amacın belge türlerinin azaltılması olduğu ve bu konuda görüş istendiğine dair bir yazı geldi. Çeşitli görüşler hakim olsa da ortada yıllardır yetki belgesine göre yatırım yapan ve bu konuda ihtisaslaşmış işletmelerin olduğu karayolu yolcu taşımacılığında belge sadeleştirmesine ne kadar gerek var bilemiyorum, mutlaka yolcu taşımada belge azaltma hedefi varsa sadece tarifeli ve tarifesiz olarak sadeleşebilir. Hali hazırda kurgulanmış çalışma düzeninin çok oynanacak bir tarafı yok aslında.

Yukarıda bahsi geçen konu umarım 2018 yılında Interbus tarafları arasında imzaya açılan uluslararası taraf ülkelerin belgelendirme ve çalışma esaslarının ortak bir formata dönüşmesi taslak metni ile alakası yoktur. Eğer öyle ise yerli ve milli sermayeler ile kurulmuş olan, yıllar yılı büyük uğraşlar sonucu kazanılan karayolu ile yolcu taşımacılığı konusunda ki tecrübesi sorgulanmayacak işletmelerimiz yabancı şirketlerin taşeronu olma durumu ile karşı karşıya kalabilir.

Sağlıklı, mutlu ve huzurlu nice yıllara…



**Emre AK**






# iflas eden esnaf sayısı hızla artıyor

*Pandeminin baskısı altında geçen 2020 senesi ile ilgili, sektör mensuplarının yanı sıra sektöre çözüm ortaklığı yapan esnafların da nabzını tutmaya devam ediyoruz. Konuştuklarımız herkesin ortak paydası: Sıkıntı büyük, böyle sürerse ayakta kalmak çok zorlaşacak. Yıllardır otocamcı olarak otobüs sektörüne iş ortaklığı yapan Kayahan Otocam'ın ortağı Ömer Hanoğlu ile bu çerçevede konuştuk. Hanoğlu, bulundukları sanayi sitesinde sayısız esnafın iflas ettiğini ve kapısına kilit vurduğunu söyledi. Hanoğlu, devletten daha güçlü destekler beklediklerini söyledi. İşte açıklamaları:*

**Kayahan Otocam ortağı ÖMER HANOĞLU:**

**2020** yılı bizim için 'kabus' adı altında geçti. Geçen yıllardaki cirolarımız ile kıyas yaptığımızda yüzde 80'lik bir kayıpla 2020 yılını bitiriyoruz. Her şeyde bir hayır var denir ya, umuyoruz ki bu musibetten de bir hayır çıkacaktır.

Sektör olarak çok zor ve sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. Bu dönemde güçlü olan, sağduyulu davranıp dönemin gereklerini yerine getiren, bütün çalışanlarıyla kenetlenip özgüvene sahip olan firmalar ayakta kalır ve geleceği de kazanmış olur.

Yeni bir yaşam oluşuyor. Şartlar değişiyor. Şu an herkes eşit şartlar altında. Örneğin; bir cam fiyatına '10 lira' dedikten sonra, '9 liraya sana veririm, fakat bu parayı almam lazım' demeye başladık. Çünkü artık ticaret öyle bir hal aldı ki biz paramızı alamıyoruz. Elimizdekinin kıymetini bilmemiz lazım. Ticaret artık çok değişti. Herkes ödemelerde sıkıntıya düşmeye başladı. Demem o ki, her şey ekonomik şartlara bağlı. Gücünüz olsa dahi her zaman yarının hesabı yaparak adımlar atmak durumundasınız.



**Devlet desteği artmalıdır**

Biraz da kendi işletmemden söz etmek istiyorum. Sektörün köklü iş ortaklarından Kayahan Otocam olarak, toplamda 18 personel ile hizmet vermekteyiz. Kısa çalışma ödeneklerinden faydalandık. Bizim gibi esnaflar, belirli bir düzen etrafında, koşulların gerektirdiği şekilde işlerini döndürmeye çalışıyor. İnanın sıkıntı o kadar derin ki bizim sanayi sitemizde dükkanını satan, devreden sayısız esnaf arkadaşımız mevcut. Rabbim bu durumu kimseye yaşatmasın. Desteğe ihtiyaç büyük. İsterdik ki devletimizden, özellikle çalışanlarımızı elimizde tutma noktasında daha fazla destek alabilseydik.

Bu arada salgının yayılmasını önleme noktasında da yanlış yapıldığı kanaatindeyim. Örneğin 10 ve 11'inci ayda 14 gün kapanma yaşansaydı, bugün bu sayılara ulaşmamış olacak ve kaldığımız yerden devam edecektik. Şu anda gidişat daha kötüye gidiyor ve bu salgın uzadıkça da işletmelerin, şirketlerin ayakta kalma gücü zayıflıyor.

**Turizmin durması kötü oldu**

Firma olarak bizi en çok etkileyen nedenlerin başında, karantina sürecinde turizmin tamamen durması oldu. Zira bizim müşteri portföyümüzün yüzde 30'luk kısmını turizm taşımacılığı yapan şirketler oluşturuyor.

Devamında şehirlerarası yolcu taşımacılığı da durdu. Bu dönemde şehirlerarasında ufak tefek hareketlenmeler olduğu için, turizmde çalışan araçların bir kısmı da şehirlerarasına geçiş yaptı. Pasta paylaşıldığı için iki taraf için de kazanç yine olmadı. Bu olumsuzluklar bizlere de birebir yansıyor.

**Bizim sezon hazirana sarkar**

Otocamcılar olarak normalde bizim sezonumuz her yıl nisan ayında başlar. Ancak ben, önümüzdeki sene durumun farklı olacağını ve sezonumuzun haziran ayına sarkacağını öngörüyorum. İnşallah bir an önce pandemi süreci biter ve eski normallerimize kavuşuruz. Biz Türk insanı olarak samimiyeti seviyoruz, iç içe olmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu alışkanlıklarımız maalesef virüsün yayılmasını tetikliyor. Gönül koymadan, en azından pandemi bitene kadar bu alışkanlıklarımızı bir kenara koyalım. Gün dayanışma günüdür.

HABER ULAŞIM
www.haberulasim.com

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

**SORUMLU YAZIİŞLERİ MÜDÜRÜ** Mahmut Salık

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ** Recep Yalamacılar

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

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

*İSTANBUL*

TOKAT YILDIZI

# OBİLET SATIŞ PROGRAMINA GEÇTİ

obilet.com

