

**Metin Demir:
Para Kazanmak
Artık Hayal Oldu**



Haberimiz Sayfa 13'de

**"İşini Aşkla Ya-
pan Yıldızın Gizli
Kahramanları"**



Haberimiz Sayfa 9'da



**mapar
Otomotiv**

'Güvenilir çözüm ortağı'
olarak her zaman
sektörün yanındayız

www.maparman.com

f t i maparman

Yıl:4

Sayı:58

Tarih: 28 Ağustos 2023

Fiyatı: 5 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

PIYASA FAZLASIYLA KARIŞTI

Otobüs sektörü, pandeminin bitişi ardından son iki sezondur oldukça iyi günler geçirdi. Hızlı bir toparlanmayla formunu geri kazanan sektör araç fiyatlarının artması ve akabinde yaşanan parça sıkıntıları gibi birçok sorunu kendi ürettiği çözümlerle bir şekilde atlatmayı ve bugünlere kadar gelmeyi başardı. Ancak son yapılan cumhurbaşkanı ve milletvekili seçimlerinden hemen sonra adeta yağmur gibi yağın zamlar otobüs sektörünü şüphesiz derinden sarstı.

Gelen zamlarla sektörde yeri olan çoğu firmanın da giderleri hızla arttı. Bilet fiyatları bir miktar yükselse de hala masrafları karşılayacak seviyeye gelmiş durumda değil. Uçakların bir süredir yüksek fiyatlarla bilet satması sektörün elini biraz kolaylaştırdı ancak sezon bitmek üzere. Şimdiden hava yolu şirketleri ucuz bilet politikalarına yönelmeye başladı. Haliyle yıllardır süregelen, "hava yolları otobüs sektörünün alternatifi değil hala rakibi" algısı da devam ediyor. Devlet destekli hava yolunun karşısında otobüs sektörü kan kaybetmeye mahkûm. Seçim sonrası uçak biletlerindeki artış yüzde otuz bir daralmaya sebep oldu ancak hava yolundan vazgeçen yolcu otobüslere aynı oranda yönelmedi. Neyse ki bu sezon otobüslerin doluluk oranı ortalaması iyi gidiyor ama bu maliyetlerle önümüzdeki aylarda neler

olacak hep beraber izleyip göreceğiz.

BU OTOBÜSLERİ KİM ALIYOR!

Otobüs almak hayal deniyor ama üretici firmalar 2024 yılının ilk çeyreğini çoktan satmış durumda. Tabii iş aracı almakla bitmiyor. Maalesef faiz oranları çok yüksek. Hal böyle olunca da otobüsü almaktan çok alınan aracın aylık ödemeleri insanı kara kara düşündürüyor. İşte bu noktada doğru planlamanın önemi iyice artıyor. Firma sahipleri bir araya gelip kendi illerinde bulunan tüm firmaların sefer planlamasını yapmalı. Eğer bu yapılsa araçlar daha verimli, daha yüksek doluluk oranları ile kullanılacak ve firma sahipleri arasında da haksız rekabet azalacak. Bu sayede de zor günleri atlama için bir çıkış yolu sağlanmış olacak. Tüm bunlar yapılsa bile elbette yine rekabet

kendisini hissettirecektir çünkü her sene olduğu gibi bu sene de azdan az çoktan çok gider mantığını güden firmalar, fiyat rekabeti ile hem kendilerini hem de tüm sektörü ateşe atmaya devam edecek gibi duruyor.

OTOBÜS KAZALARI CAN YAKMAYA DEVAM EDİYOR

Her sene olduğu gibi bu sene de maalesef üzücü kaza haberleri almaya devam ediyoruz. Kazaların meydana gelme sebepleri farklı olsa da sonuçları hep aynı. Sektördeki başıbozukluk en tepeden en alt mevkiye kadar herkesi etkilemekte. Yorgun otobüsler, mutsuz personel, eğitimsiz çalışanlar derken bütün olumsuzluklar bu sektörün kaderi olmuş durumda. Bunlara ek olarak bir de yolcu faktörü devreye giriyor. Havacilik sektöründe tüm kurallara

riayet eden yolcu konu otobüs olunca ahkâm kesiyor, bildiğini okuyor. Geçtiğimiz günlerde Yozgat'ta yaşanan kazaya, kazaya neden olan faktörleri bir kenara bırakıp bakacak olursak maalesef yolcuların ihmalkârlığı bir sürü canın yitip gitmesine sebep oldu diyebiliriz. Yapılan tüm uyarılara ve yaşanan bunca kazaya rağmen emniyet kemerinin önemini millet olarak bir türlü kavrayamıyoruz. Eğer o günkü kazada tüm yolcuların emniyet kemeri takılı olsaydı ölüm sayısı bu kadar fazla olmayacaktı belki de. Kazada vefat eden vatandaşlarımızı bir kez daha Allah'tan rahmet, yaralılara ise acil şifalar diliyoruz. Umarız ki bundan sonra herkes canının kıymetini bilir, yolculuk sırasında emniyet kemeri takmayı ihmal etmez ve bu tür üzücü haberleri bir daha duymayız.



Sayfa 19'da

**Allison Transmis-
sion, IDEF2023'te**



Sayfa 6'da

**Efe Tur'da Yenilik Ope-
rasyonu Devam Ediyor**



Sayfa 3'de

**Harun Işıkveren:
Bu Gidişle Kışın
Kontak Kapatılır**



Sayfa 4'de

**Sektörün Acilen
Yeni Yapılanma-
lara İhtiyacı Var**

Büyükşehir Belediyesine Çağrımızdır!

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, 2019 yılından beri Ekrem İmamoğlu ve ekibi tarafından yönetiliyor. Seçimlerin ardından kolları sıvayan yeni başkan, projelerini hayata geçirmeye başladı ve yeni projeler eklemeye de devam ediyor.

Son dönemlerde ülkemizde ciddi bir enflasyon ve hayat pahalılığı olduğu aşikâr. Hal böyle olunca büyükşehir belediye başkanı şehrin bazı noktalarına "Kent Lokantaları" açtırdı. Burada amaç vatandaşın kaliteli ve ucuz bir şekilde yemek yiyebilmesini sağlamaktır. Bu proje, varlığını şu ana kadar gayet başarılı bir şekilde sürdürüyor. Geçtiğimiz günlerde de herkesin haberi olması için otogara billboard reklamları yaptırıldı. Bu noktaya kadar her şey gayet güzel ancak bu yapılan reklamların, kalitesiz yapılmış yemeklerden yemek zorunda kalan ve çok fahiş fiyatlar ödeyen otogar esnafının gözüne sokar gibi yapılması pek kabul edilebilir bir şey değil. Esnaf günün çok büyük bir bölümünü otogar içerisinde

geçiriyor ve binlerce çalışan öğle yemeğini otogarda yiyor. Şu an otogarda bir çorba içmeye veya bir sulu yemek yemeğe kalkan çok abartı fiyatlar ödemek zorunda kalıyor. Oysa ki büyükşehir çalışanları, sözleşmeli personelleri, trafik memurları vb. gibi kamu çalışanları için otogarda çok uygun fiyatlı yemekler veriliyor. Haliyle esnaf da "Biz aynı şartlarda yemek yiyelim demiyoruz ama en azından makul fiyatlarda yemek yemek istiyoruz." Diyor.

Hayat pahalılığı şüphesiz ki var ve özellikle son 3 yılda ülkemizde çok daha fazla hissedilmeye başladı. Bu pahalılık sebebiyle esnafımız da otogara acilen "Kent Lokantası" açılmasını istiyor.

Unutmayalım ki otogarın işletmesi İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından alındığı günlerde 'Beltur buralardaki dükkanları işletecek ve herkes sosyal tesis kalitesi ile gönül rahatlığıyla yemek yiyecek' gibi bir sürü dedikodu kulaktan kulağa yayılmıştı.



Ancak görüyoruz ki bu söylenenler sadece lafta kaldı. Tüm bunlar dikkate alındığında büyükşehir belediyesinin yapması gereken bu güzide esnafın "Kent Lokantası" çağrısına kesinlikle cevap vermektir.



Sayfa 12'de

**Obilet.com Rekabet Soruşturması
Süreçlerinden Alnının Akıyla Çıktı**

Yeni Nesil Otobüs Televizyonu
Ninova KareKOD TV ile sizde
maliyetlerinizi düşürün!

25 TV
Kanalı

14 FM
Kanalı

200
GB FİLM
Kapasite



%70 Daha Uygun
Fiyat Avantajı

0552 639 51 91



**Dışarıya Ses
Vermez**

Sadece Kulaklık
ile Ses Verir.





BİZİ TERCİH ETTİĞİNİZ İÇİN

Teşekkürler

10" inç android ekranlarda bizleri tercih ettiği için Pamukkale Turizm ve Anadolu Seyahat'e, "Dahua" marka kızılötesi kameralarımızı tercih ettiği için Ali Osman Ulusoy, Lüks Artvin ve Turgutreis firmalarına teşekkür ederiz!

Bülent Öztaş
☎ 0505 428 36 98
Özgür Faal
☎ 0554 553 84 99

ADRES
AŞTİ 2. Bakım İstasyonu
No: 2 Söğütözü/Ankara
E-MAIL
melodi_oztas@hotmail.com

Melodi Kardeşler
Tv & Uydu Hastanesi ve
Kamera Dünyası

Turizmci İş İnsanı Harun Işıkveren sektördeki son gelişmeleri değerlendirdi



HARUN IŞIKVEREN: BU GİDİŞLE KİŞİN KONTAK KAPATILIR!

Haber Ulaşım Gazetesi olarak sektörün sorunlarını dinlemeye ve paylaşmaya devam ediyoruz. Bu sayıdaki konuklarımızdan biri de sektörümüzün sevilen yatırımcılarından Harun Işıkveren. Pamukkale Turizm'in güçlü bireyselcilerinden biri olan Harun Işıkveren son gelen zamların sektöre etkisini ve otobüsünün yaşadığı başlıca sıkıntıları siz okurlarımız için kısaca aktardı. İşte sektördeki kaptan açığına ve maliyetlere dikkat çeken Işıkveren ile gerçekleştirdiğimiz söyleşimiz;

KAPTAN AÇIĞI NASIL KAPANACAK
Uzun bir süredir yaşanan kaptan sıkıntısını gerek sizin vasitanızla gerekse kendi hesaplarımdan dile getirmeye çalışıyorum. Bizler büyük bir sermaye koyarak otobüs yatırımı yapıyoruz ama artık aldığımız otobüsleri kullanacak kaptan neredeyse kalmadı sektörümüzde. Bu kaptan açığını nasıl kapatacağız çok merak ediyorum! Sorunlarımızı sivil toplum örgütlerimiz dile getirirse de yetersiz kalıyor maalesef. Bizler bu araçları alıp çalıştırırken birçok masrafını da göze alıyoruz. Araçların tüm bakımlarını muntazaman yaptırıyor, kredilerini ödemek için elimizden geleni yapıyoruz. Ülkemize katma değer kazandırmak için çalışıyoruz ama günün sonunda baktığımızda maalesef elimizde avucumuzda ne varsa harcadığımızı, tüm sıkıntılardan dolayı bir adım bile ileri gidemediğimizi fark ediyoruz.

MUAVİNLİK SİSTEMİNİN ACİLEN GERİ GETİRİLMESİ LAZIM

Sektörümüz çekirdekten yetişme dediğimiz otobüsün içinden yetişen personele en çok ihtiyaç duyduğu zamanları yaşıyor belki de. Araçlarda düzenli olarak çalışacak, otobüsçülüğü bilen, tecrübeli şoför açığı gün geçtikçe artıyor. Bu sorunun benim açımdan tek çözümü "muavinlik sistemi". Eğer muavinlik araçlarda tekrardan uygulanmaya başlanırsa otobüsün içinden yetişen personel gün geçtikçe tecrübe kazanır, ilerleyen süreçte de kaptan olarak araçta çalışmaya devam eder. Tabi bu noktada yatırımcılar olarak bizim de çalışanlarımıza hakkını teslim etmemiz gerekiyor. Otobüsçülüğü kazanç ve çalışma şartları açısından cazip konuma getirmez isek ihtiyaç duyduğumuz personeli sektöre çekmekte zorlanmaya devam ederiz.

İKRAM MALİYETLERİ ALDI BAŞINI GİDİYOR

Giderlerimizin hesabını artık aylık, haftalık ya da günlük değil saatlik yapar hale geldik. Geceden sabaha değişen fiyatlar yüzünden hesap kitap iyice zorlaştı. Son gelen KDV artışı ve zamlarla beraber araçlarımıza aldığımız ikram malzemele-

rinin fiyatları 5'e katlanmış durumda. Özellikle içecekler ciddi oranda zamlandı. İkram parasını dahi nasıl ödeyeceğimizi artık kara kara düşünüyoruz. Bu durumun çözümü ise ikramda kısıtlama yapmak. Araçlarda çok çeşitli ikram sunmak yerine bir standart belirleyip mutlaka kısıtlamaya gitmemiz gerekiyor. İçecekler, tatlı ve tuzlu ikramlar 1 çeşitle sınırlandırılmalıdır. Örneğin firmaya da bireyselci tarafından soğuk içecek olarak kola, sıcak içecek olarak da çay seçildiyse bunlara ek olarak gazoz, kahve vs. olmamalı. Aksi takdirde bu maliyetleri ödeyecek otobüsçü bulmakta zorlanacağız.

UYGULAMAMIZ GEREKEN ZAM ORANI ÇOK DAHA FAZLA

Son zamanlarda artan akaryakıt, otogar giriş-çıkış masraflarıyla beraber yaklaşık %40 ile 50 arasında bir maliyet artışı ile karşı karşıya kaldık. Zaten sektör olarak darboğazdaydık. Son 3 seneye bakıldığında pandemi, savaş, döviz, deprem derken otobüsçü her dönem bir sorunla karşı karşıya kaldı. Bu son zamlar da işin tuzu biberi oldu. Normalde biletlere uygulamamız gereken zam oranı çok daha fazla ancak biz %15 civarında bir zam uyguladık. Açıkça söylemem gerekirse akaryakıt maalesef bizi çok yordu, sezonda yaptığımız planlar tutmadı. KDV ve ÖTV oranlarının indirilmesi şart yoksa bu kış birçok otobüsçü kontak kapatır.

Yeni! **Sultan Giga!**

- 39+1+1
- 4,8 m³
- 9,2 m

Karşınızda Sultan serisi otobüslerimizin en yenisi ve en büyüğü Giga! Personel ve turizm taşımacılığının ihtiyaçları için geliştirilen yeni Sultan Giga, düşük işletme giderleriyle daha çok yolcu, daha çok bagaj taşıyor. Siz de hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin, Yeni Sultan Giga ile tanışın...

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

Otokar
Doğru karar

SEKTÖRÜN ACİLEN YENİ YAPILANMALARA İHTİYACI VAR

Otobüs sektörünün yakından tanıdığı isim Kayahan Otocam Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Hanoğlu gündeme dair değerlendirmelerde bulundu. Maalesef Bayrampaşa Otogarı işlevini yitirdi diyerek bizleri şaşırtan Hanoğlu durumu şöyle özetledi:

“Biliyorsunuz ki bizler işimiz gereği günün her saati firmalara hizmet eden ve araçların yola güvenli devam edebilmesi için camlarını değiştirip seferlerine uğurlayan bir sektöüz. Bu nedenle de otobüs sektörünün fazlasıyla içindeyiz. Bu durum bizlere birçok sorumluluk getirirse de işimizi en iyi şekilde yapmak için her türlü fedakarlığı gösteriyoruz.

Otogara ilk geldiğimiz yıllar yani 1994 civarı ne bu kadar otobüs ne bu kadar yolcu vardı. Yıllar geçtikçe işler hızlandı, araçlar çoğaldı ve bir sürü yeni modeller çıktı. Bununla beraber nüfus da hızla arttı ve bugüne kadar çoğalarak, gelişerek gelmiş olduk. Bayrampaşa Otogarı açıldığı ilk günden beri elbette bizim ekmeğimizi oldu. Hala aktif olarak hizmet vermekteyiz. Ancak günümüzde araç sayısı ve ürün çeşitliliği gibi unsurları göz önüne aldığımızda şu an mevcut dükkanlar yetersiz kalıyor. İvedilikle yeni modern bir otogar planlanmalıdır. Bu otogar sadece yolcuların değil biz esnafın da işini kolaylaştıracak şekilde tasarlanmalıdır. Dükkan sahipleri ile birebir görüş-



şülüp istek ve ihtiyaçlarına göre işletmelere uygun bir alan tanımlanıp proje çizilerek en az 30 yıl ilerisine götürülecek şekilde bir terminal yeniden tasarlanmalıdır.

Mevcut otogar esnafı dükkanlarından memnun değil, bu su götürmez bir gerçek. Dükkanların konumu, lavabo, park yeri ve daha birçok konudan dolayı esnaf sıkıntı yaşıyor. Gelirleri yerinde sayarken giderleri takip edemeyecek kadar artan esnaf bir hayli mağdur

duruma gelmiştir. Yeni otogar yapılırken hiç kimsenin zannında kalmaması için dükkan sahipleri ile doğru ve gerçekçi sözleşmeler yapılmalıdır. Kiracı-alt kiracı uygulamasının kesinlikle olmaması gerekiyor. Çünkü ‘alt kiracılık’ denilen durum ileride mutlaka ciddi sıkıntılara sebep oluyor. Bu nedenle yeni otogar söz konusu olursa söz konusu kamu veya özel işletme bu hususları göz önünde bulundurulmalıdır.

Sanayi Siteleri Çok İyi Yönetilmeli
Dolapdere Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı olarak yönetime geldiğim günden beri birçok farklı uygulamayı hayata geçirerek hem burada bulunan esnafımıza hem de dışarıdan araçlarını tamire getiren müşterilere kolaylık sağladık.

Burada olan dükkanlar çok uzun süre önce yapılan dükkanlar olduğundan dolayı o zamanki şartlara göre büyüklükleri belirlenmiş ve inşa edilmiş. Yapıldığı dönemde

bir dükkana günde 2 araç gelebiliyorken şimdi ise aynı dükkana 6 hatta bazen 8 araç geldiği oluyor. Hal böyle olunca dükkanların tamir için gerekli alanı kalmamış oluyor. Bir de bunun yanında tamire gelen araç sayısı artınca doğal olarak çalışan personel sayısı da aynı oranda arttı. Bu nedenle yaşam alanı olarak dükkanlarda kapasite yetersiz kalıyor. 4 arabadan sonrası park sorununu meydana getiriyor. Haliyle dükkan önleri otopark olarak kullanılıyor ve doğal olarak esnaf da bu durumdan memnun değil.

Yönetim olarak sanayimiz içerisinde çok ciddi oranda otopark olarak kullanılabilir alanlar açtık. Bu alanlara küçük bir abonman aidatı ödeyerek araçlar park edilebiliyor. Hatta diğer sitelerden dahi araçlarını getirip park edenler olduğunu görüyoruz. Araç sahiplerine gerekli yerleri göstererek çözüm bulmaya çalışıyoruz. Ancak yine de yetemediğimiz durumlar oluyor çünkü bu araçlardan parça beklediği için birkaç gün yatması gerekenler oluyor. Esnafımız sağ olsun anlayışla karşılayarak çözümlerimize destek oluyor ama yine de maalesef yetersiz kalıyor. Dışarıdan getirilip bırakılan araçları her hafta düzenli olarak çekicilerle kaldırtıyoruz. Site yönetimi olarak iyi bir ekiple, gece gündüz demeden çalışıp her soruna objektif yaklaşarak en iyi çözümleri bulmaya çalışıyoruz.”

KALİTELİ ÜRÜNLER VE 1. SINIF İŞÇİLİKLE

YATIRIMLARINIZ BİZE EMANET



Bülent Öztaş

☎ 0505 428 36 98

Özgür Faal

☎ 0554 553 84 99

ADRES

AŞTi 2. Bakım İstasyonu
No: 2 Söğütözü/Ankara

E-MAIL

melodi_oztas@hotmail.com

Melodi Kardeşler

Tv & Uydu Hastanesi ve
Kamera Dünyası

ISUZU NOVOciti VOLT ŞEHRİN YENİ AKIMI



ABC
WINNER
'22



GERMAN
DESIGN
AWARD
2022



2 SAATTE
HIZLI ŞARJ



SIFIR
EMİSYON



TEK ŞARJDA
400 KM YOL

%100

Elektrikli
Otobüs

ISUZU
NOVOciti VOLT
DESIGNED TO CREATE A SUSTAINABLE FUTURE



ANADOLU GRUBU



/Anadolu Isuzu



/IsuzuTR



/Anadolu Isuzu

isuzu.com.tr

ANADOLU ISUZU

Efe Tur'da Yenilik Operasyonu Devam Ediyor

Sektörün kurumsal firmalarından Efe Tur, yenileme harekâtına kaldığı yerden devam ederken öte yandan firma içi yapılanmasını da düzenlediği bir dizi toplantılarla sürdürüyor. Bu çerçevede yakın zamanda şirketin genel müdürlüğüne geçen deneyimli isim Baki Karakaçan, firmanın bölge yöneticileri ile toplantı gerçekleştirdi. Efe Tur Yönetim Kurulu Üyeleri Serap Bıçak ve Seval Bıçak, Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan, İstanbul Bölge Yöneticisi Kemal Küçük, Batı Karadeniz Bölge Yöneticisi Kemal Demir, İzmit Bölge Yöneticisi Yunus Kayı ve Güney Marmara-Ege Bölge Yöneticisi Ömer Kahveci'nin katılımlarıyla gerçekleşen toplantıda bölgelerin son durumları, okulların açılması ile oluşacak yoğunluk haritaları, sezon bitimi ile gerçekleştirilecek sefer planlamaları, araç bakımları ve benzeri birçok konu masaya yatırıldı. 2024 sezonu ile ilgili de bir yol haritası hazırlayan yönetim, tüm bölgelerin eksiksiz işlemesi için görev tanımlarını ve yapılacak işlerin listelerini gözden geçirdi. 2024 sezonuna iyi hazırlandıklarını belirten Genel Müdür Baki Karakaçan, "Planlamalarımızı tek tek hayata geçiriyoruz. Yeni yapılanmalarımızın meyvelerini ilerleyen zamanlarda alacağız." dedi.



LLP Lojistik otobüs filosuna Neoplan Tourliner'ı kattı



Yıllardır birçok firmanın personel tedariğini sağlayan sektörün güçlü firması LLP Lojistik de 2023 otobüs yatırımları kapsamında filosunu Neoplan Tourliner ile güçlendirdi. Yeni otobüsleri ve kaliteden ödün vermeyen müşteri memnuniyeti temelli hizmet anlayışı ile LLP Lojistik yetkilisi Yusuf Bilgin, "önce insan" anlayışı ile hareket eden, sektörde örnek ve öncü olma hedefini taşıyan Efe Tur'da sefer yapacak. Neoplan Tourliner Otobüsü tercih nedenlerinden bazılarının aracın, modern tasarımı, konforlu, geniş ve rahat yolcu koltukları, yüksek güvenlik standartları, peronlarda, tesislerde, görünümü ile ilgi haline gelmiş standartları yüksek, ekonomik işletme maliyetli ve yollardaki modern görünümü, yolcu memnuniyeti ve müşteri hizmetleri nedeniyle tercih ettik" şeklinde konuştu.

Orijinal Olursa
Ekonomik Olur.



Burada aracınızla sertifikalı uzmanlar ilgilenir. #İçinizRahatEder Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri

Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri ile bakım masraflarınız, sözleşme süreniz boyunca fiyat değişikliklerinden etkilenmez ve maliyetlerinizi önceden bilirsiniz. Üstelik aşınma paketi ve 3. yıl uzatılmış garantiden faydalanarak aracınızın geleceğini güvence altına alabilirsiniz. Orijinal yedek parça ve uzman teknik personel güvencesi ile aracınız Mercedes-Benz Yetkili Servislerinde emin ellerde.

*Verilen bu taahhüt servis sözleşmesi ve uzatılmış garanti hizmet şartları ile sınırlı olup, belirtilen hizmet kapsamı dışında kalan ilave durumlar bu kapsam dışında ayrıca değerlendirilecektir.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Tokat Yıldızı ve Pamukkale Turizm İş Birliğine Gitti

Tokat'ın güçlü oyuncularından Tokat Yıldızı, ulaşım sektörünün köklü markası Pamukkale Turizm ile İstanbul Avrupa, Anadolu Yakası ve Çerkezköy hatlarında güçlerini birleştirdi. Tokat Yıldızı Yönetim Kurulu Üyesi Cihan Yakar gazetemize yaptığı kısa açıklamada; "Tokat Yıldızı ailesi olarak bölgemizin halkına ve tüm Türkiye'ye ka-

liteli hizmet vermek amacıyla her geçen gün kendimizi yeniliyoruz. İlk olarak araç filomuzu yenileyerek başlattığımız değişim ve büyüme sürecini sektörümüzün köklü markası Pamukkale Turizm ile gerçekleştirdiğimiz güç birliği ile daha da ileri taşıyoruz. Anlaşmamız çerçevesinde Pamukkale Turizm altyapısı ile ortaklaşa çalışacağız ve İstanbul'da biletlerimiz Pamukkale acen-

terlerinden satılmaya başlanacak. Ayrıca tüm yolcularımız Pamukkale Turizm şehir içi ücretsiz servislerini kullanabilecekler. Bir diğer anlaşmamızı ise Trakya Bölgesi için gerçekleştirdik. Artık Pamukkale Turizm, Çerkezköy yazıhanemizden seferlerini yapmaya başlayacak. Bu iş birliklerimizin tüm sektöre ve yolcularımıza hayırlı olmasını diliyorum." Dedi.



Tokat Yıldızı'nda Yeni Atama

2001 yılında seferlerine Tokat merkezli olarak başlayan firma 51 ile düzenlediği seferlerle genişlemesini sürdürüyor. Filosunu her geçen gün büyüten Tokat Yıldızı firmanın genel müdürlüğüne Erçin Çevik'i getirildi. Tokat Yıldızı'n dan yapılan açıklamada; "2001 yılında 3 ortakla kurulan şirketimiz ulaşım sektöründeki macerasına 6 adet özmal araç ile başlamıştır. Firmamız ilk seferini Tokat-Sivas-Samsun-Trabzon arasında gerçekleştirerek faaliyet göstermeye başlamıştır. 2023 yılı itibari ile filomuzdaki araç sayısı 48'e yükseldi. Gün geçtikçe

ailemizi büyötmeye devam ediyoruz. Tokat Yıldızı A.Ş. bünyesinde görevli olan tüm çalışma arkadaşlarımızın tek amacı yolcu memnuniyetini ilke kabul ederek gece gündüz daha iyi bir hizmet vermek için çalışmaktır. Bu amaçla 32 yıl boyunca otobüs sektöründe işletme personel müdürü görevinde bulunan kıymetli hemşerimiz evli ve 3 çocuk babası olan Erçin Çevik bugün itibariyle Tokat Yıldızı'ı Genel Müdürlüğü görevine atanmıştır." ifadelerine yer verildi. Tokat Yıldızı'nın Genel Müdürü olarak görev yapacak olan Erçin Çevik; "Bugün

şirket olarak, Türkiye'nin 50 il ve 200 ilçesini kapsayan geniş bir hizmet ağına sahibiz. Önümüzdeki süreçte bu seferlerin sayısını daha da artırmayı ve geniş bir alanda hizmet vermeyi hedefliyoruz. Tokat Yıldızı'nın geniş seyahat ağı göz önünde bulundurulduğunda yönetim çok daha önemli bir hale geliyor. Biz de yeni görevimizde yılların verdiği deneyimle bu alanda yolcularımızın seyahatlerini eşsiz hale getirmek, firmamızın operasyonel süreçlerini kesintisiz bir şekilde sürdürmek adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz." Dedi.



İSTANBUL'DA BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ!

Avrupa ve Anadolu yakasında tüm Pamukkale bilet satış ofislerinden Tokat Yıldızı biletlerinizi satın alabilirsiniz.



www.tokatyildizi.com.tr



TEMSA elektrikli araçlardaki tecrübesini Fuso eCanter ile hafif kamyon segmentine taşıyor

Seri üretime hazır hale getirdiği 8 farklı araç modeliyle, elektrikli otobüs alanında dünyanın sayılı üreticilerinden biri haline gelen TEMSA, hafif kamyon segmentinin simge modellerinden Fuso Canter'in de elektrikli versiyonunu da Türkiye'de satışa sunacak.

30 yılı aşkın süredir TEMSA distribütörlüğünde Türkiye pazarında önemli başarılarla imza atan Fuso Canter, şimdi de elektrikli versiyonuyla yurt içinde yollara çıkmaya hazırlanıyor. Geçtiğimiz yıl yenilenen yüzüyle dikkatleri üzerine çeken Fuso Canter ailesinin yeni elektrikli üyesi Fuso eCanter'in Türkiye'deki satış ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin imza töreni TEMSA'nın İstanbul Altunizade merkezinde gerçekleştirildi. Daimler Truck Asya Yönetim Kurulu Üyesi Andreas Deuschle ve TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu arasında imzalanan lisans anlaşması kapsamında, Fuso eCanter'in Türkiye'deki satış ve pazarlama faaliyetleri TEMSA tarafından yürütülecek. İlk aşamada 2 farklı modelde müşterilerin beğenisi-ne sunulacak Fuso eCanter'in, 2024 yılının başından itibaren yurt içinde satışa sunulması planlanıyor. Bugün itibarıyla, Fuso Canter'in kamyon ve kamyonet segmentlerinde toplam 8 farklı modeli bulunuyor. Fuso eCanter'in de ürün gamına dahil olmasıyla birlikte model sayısı da 10'a ulaşacak.

"BÜYÜME ADIMLARIMIZA

BİR YENİSİNİ EKLIYORUZ"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, sürdürülebilirlik konusunun TEMSA'nın gelecek vizyonunun en önemli unsuru olduğunun altını çizerek, "Bugün itibarıyla otobüs segmentimizde, hem model sayısı hem de teknolojik yetkinlik anlamında dünyanın sayılı üreticileri arasında yer alıyoruz. Elektrifikasyon ve alternatif yakıtlı araçlar alanındaki tecrübemizi, şimdi de Fuso ile birlikte hafif kamyon segmentine taşımaktan dolayı çok mutluyuz. Bundan yaklaşık bir yıl önce yenilenen Fuso Canter araçlarımızın Türkiye'deki lansmanını yapmıştık. Şimdi de Fuso eCanter ile, hafif kamyon alanındaki büyüme adımlarımıza bir yenisini ekliyoruz. Fuso Canter araçlarımızla, uzun yıllar boyunca müşterilerimize taşıma kapasitesi ve yakıt tasarrufu anlamında büyük avantajlar sağladık. Şimdi de, sektörümüzün ve şehirlerimizin yeşil dönüşümüne büyük katkıda bulunacak Fuso eCanter ile müşterilerimizin sahip olma maliyetini ciddi şekilde düşürerek, onlara yeni bir maliyet avantajı imkanı sunacağız" dedi.



ÇİZGİ OTOMOTİV
FUSO YETKİLİ SATICISI

Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok.
No:10 Maltepe / İSTANBUL
T: 0216 442 97 20





“İşini Aşkla Yapan Yıldızın Gizli Kahramanları”

Mercedes-Benz Türk'ün otobüs teslimatlarının gizli kahramanlarından biri Ahmet Dalkılıç, diğeri ise Ziya Kersin... Yıllardır Mercedes-Benz Türk'de çalışan ve firmalara teslim edilecek otobüsleri yeni sahipleri için hazırlayan ekipte yer alan ikili, işlerine “Aşk”la bağlı olanlardan...

Türkiye’de yolcu otobüsü dendiğinde akla ilk gelen marka olan Mercedes-Benz Türk’ün banttan inen otobüslerini firmalara teslim etme anı her zaman heyecanlıdır. Otobüsler büyük bir heyecanla müşterilere teslim edilir ve sonrasında yolculara hizmet vermeye başlar. Teslimatlarda firma sahipleri ve Mercedes Benz’in yetkilileri yer alır; haberlere genellikle onların demeceleri konu olur. Ama biz bugün teslimatların “İşini Aşkla Yapan Gizli Kahramanların”dan söz edeceğiz. Onlar Mercedes-Benz Türk’ün sadece çalışanı değil, aynı zamanda banttan yeni inmiş mis kokulu yıldızlı otobüslerle sahiplerini yani değerli müşterilerimizin ilk buluşmalarını sağlayan veya aşkların birbirine kavuşturan köprü; bir nevi marka elçileri. Onlardan biri Ahmet Dalkılıç, diğeri de Ziya Kersin.

Fabrika ile otobüşü arasındaki son köprü

25 yıldır Mercedes-Benz Türk bünyesinde çalışan Dalkılıç, özel hayatında evli ve 3 çocuk babası. Dalkılıç’ın 18 ve 10 yaşında iki oğlu, 6 yaşında bir kızı var. 12 yıldır teslimat ve lojistik sorumlusu olarak görev yapan Dalkılıç, bu süreçte toplam 10.000 araç teslim ettiğini belirtiyor. Mercedes-Benz otobüslerini nihai kullanıcılarıyla buluşturan kişi olduklarını vurgulayan Dalkılıç, “Gözümüz gibi baktığımız otobüslerimizi, bizle



benzer bir heyecana sahip olan müşterilerimize teslim eden kişiler olmak gurur kaynağımız. Onların mutluluklarına ortak olmaktan ve yeri geldiğinde sorunlarını çözüme ulaştırmaktan sevinç duyuyoruz.” diyor.

İşi sebebiyle yoğun çalıştığını belirten Dalkılıç, bunun sebebinin ise şöyle açıklıyor. “Bizler oldukça yoğun çalışıyoruz çünkü kazandığımız her dakika, müşterimizin aracına daha hızlı kavuşması demek. Bu süreçte enerjimizi ve moralimizi daima yüksek tutarız; teslim anında herkesin neşesi yerin olsun, otobüslerine kavuşma anları hatıralarında güzel bir yer tutsun isteriz.” Dalkılıç, sarf ettikleri emeğin sadece şirket tarafından değil müşteriler nezdinde de görünür olmasından oldukça memnun. Bu süreçte duyduğu ve en çok hoşuna giden söz şu olmuş: “Yıldız her zaman yıldızdır değişmez; çünkü onu çok seven çalışanları var.” Dalkılıç, işinin sadece teslimatla bittiğini düşün-

müyor; ona göre araçların doğru kullanıldığından emin olmak da işlerinin bir parçası. Bu sebeple, araçların etkili kullanımı için eğitimin önemini vurguluyor.

“Araçlarımızın güvenlik sistemleri ve yakıt tasarrufu sağlayan donanımları, müşterilerimiz için vazgeçilmez özellikler. Müşterilerimizin bu araçları etkili şekilde kullanabilmeleri için eğitim bölümümüz tarafından pek çok eğitim hazırlanıyor. Özellikle kaptanlarımızın bu eğitimleri almaları çok önemli, zira araçlarımız doğru şekilde kullanıldığında hem yakıt tasarrufu hem de güvenlik anlamında çok büyük farklar yaratıyor. Biz işin içinde yer alan herkesin bu eğitimlere katılması gerektiğine inanıyoruz. Hem kendinize hem firmanızı bir iyilik yapın ve bu eğitimlere katılın. Göreceksiniz; hayatınızda çok şey değişecek.”

İşleri esnasında Türkiye’nin dört bir yanından farklı insanlarla tanıştıklarını ve bambaşka şiveler duyduklarını belirten Dalkılıç’ın hatırladıkça güldüğü anısı Ege’deki bir teslimatta yaşanmış. Dalkılıç, o anıyı şöyle anlatıyor: “Ege bölgesinde bir üniversite için araç teslimatı gerçekleştiriyorduk. Aracın teslimat prosedürlerini yerine getirdikten sonra, teslimat eğitimini gerçekleştirmek üzere aracın başına gittiğimizde müşteri, Ege şivesiyle ‘ulen arkideş bu arabada bissürtü düğme varmış, len bunları bize gösterip duruvercen mi’ dediğinde şivesi o kadar çok hoşuma gitmişti ki bir süre ne diyeceğimi bilemedim. Sonra onun deyimleriyle ‘bissürtü düğmelerin’ işlevlerini tek tek kendisine gösterdim, arabayla müşteriyi kaynaştırdım.”

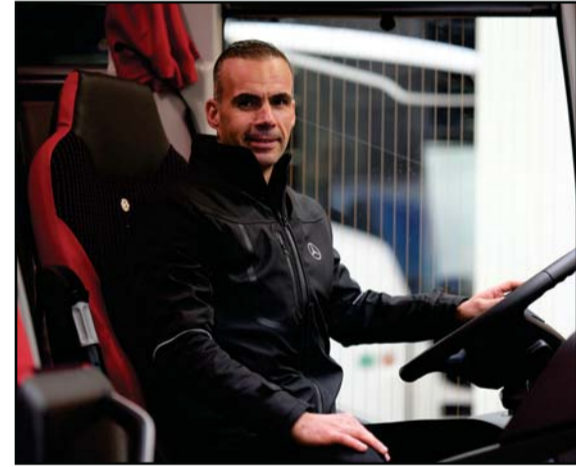
Yıldızlı Otobüsleri yeni sahiplerine teslim etmek

1982 yılında İstanbul’da doğan Kersin evli; 7 yaşında Melisa isimli bir kız çocuğu var. Otobüs aşkı 2004 yılında Mercedes-Benz Türk ile tanışması ile başlamış; o günden bu yana tam 11.000 otobüsü teslim etmiş olmanın haklı gururunu yaşıyor. Haf-tada 5 gün çalışan Kersin’in işi “Yıldızlı” otobüsleri yeni sahiplerine teslim etmeye hazırlamak. Kersin’e göre otobüs teslimat süreci, müşterilerle etkileşim kurmanın ve ürünlerini geliştirme için önemli bir parçası. Müşterilerden alınan geri bildirimlerin ve bu geri bildirimlere dayanarak yapılan geliştirmelerin hem müşteri memnuniyetinin artırılmasında hem de rekabet avantajı elde edilmesinde çok önemli olduğuna inanıyor. Kersin, o süreci şöyle anlatıyor: “Fabrikadan üretti mi tamamlanan araçların hazır olduğu bilgisi yazılı olarak geliyor. Sonraki aşamada, fabrikanın teslim parkında, araçların siparişe uygun olarak üretilip üretilmediğini kontrol ediyoruz ve aracı pazarlama merkezine getiriyoruz.

Pazarlama merkezine gelen araçlarımızın tamamı, bu kez teknik uzmanlık merkezinde kontrolden geçiyor ve ‘müşteriye teslim edilebilir’ onayı veriliyor. Onay süreci biten araçlarımız bayilerimize bildiriliyor ve fatura süreci gerçekleşiyor.” Bayilerimiz bu aşamada araçların hangi firma tarafından teslim alınacağını bildiriyor; araç üzerine logo ve yazı taleplerinde bulunuyor. Biz de bayilerimizin taleplerini inceleyip araç üzerine uygulama

işlemlerinin yapılması için talepleri ilgili ekibimize yönlendiriyoruz. Ekibimizin uygulama yapmasını takiben her aracımızın jet durumunu bizzat kontrol ediyoruz. Daha sonra bayi, müşteri ve bizim ortak planlamamız ile teslimat tarihi kesinleştiriliyor ve müşteri yıldızlı aracını teslim almak üzere Genel Merkezimize davet ediyoruz.

İmza ve evrak işlemleri tamamlandıktan sonra araç başında sürüş teknik donanım bilgilerini müşteriye aktarıyoruz. Misafirlerimizi özenle ağırlamaya ve



her müşterimize eşit mesafede durmaya dikkat ediyoruz. Araçlarımızı teslim ederken bu anı ölümsüzleştirmek için fotoğraf çekiliyoruz ve akabinde müşterilerimizi yolcu ediyoruz.”

Tabi bu süreç yazıldığı kadar kolay olmuyor. Kersin, işinin zor yönleri arasında zaman baskısı ve mükemmeliyetçiliğin yer aldığını söylüyor. “Aceleci bir toplum olduğumuzu düşünürsek, zaman baskısı işimizin en zorlu yönü. Teslimatları zamanında ve hatasız bir şekilde gerçekleştirmek için hızlı ve verimli olmamız gerekiyor. Aksi takdirde bu durum müşterilerde memnuniyetsizliğe yol açabilir.” İşin en güzel yanını ise bir önceki yanıtla paralel olarak müşteri memnuniyeti olarak belirtiyor. “Teslimat personeli olarak, otobüslerimizi müşterilere teslim sürecimizde onlarla doğrudan etkileşimde bulunuyoruz. Müşterilerin memnuniyetini görmek ve teşekkürlerini almak bizim işimizin en keyifli yanındır.”

Kersin, her ne kadar müşterilerin mutluluğunu görmekten keyif aldığını belirtse de, insanın çocuğuna alıştığı gibi alışıkla otobüsleri yeni sahiplerine teslim ederken farklı duyguları bir arada yaşadığını söylemeden edemiyor.

“Binlerce gizli kahramanın emeğiyle ortaya çıkmış bir ürünü son kullanıcılarıyla buluşturan kişiler olmaktan gurur duyuyoruz.” diyen Kersin “İnsanlara dokunmak, otobüsleri ile aralarındaki güçlü bağı hissetmek, gözlerinin içindeki mutluluğu görmek gerçekten tarifi zor bir duygu.” diye ekliyor.

Bu özel bağı hissettikleri otobüslerin, yeni sahipleri tarafından da en iyi şekilde değerlendirildiğini görmek istediğini kaydeden Kersin, güvenlik ve ekonomik sürüşün önemine dikkat çekiyor. “Güvenli sürüş, her zaman öncelikli olmalıdır. Kaptanların, kendilerini, yolcuları ve diğer sürücülere güvende tutmak için trafik kurallarına tam olarak uymaları kritik önem arz ediyor. Ekonomik sürüş ise yakıt tasarrufu sağlamak ve çevreye olan etkiyi azaltmak adına önemlidir. Kaptanlar, akıllı bir şekilde sürüş yaparak yakıt tüketimini optimize edebilirler. Bu iki hedefi gerçekleştirmek için elbette en önemli nokta eğitim. Kaptanların eğitim programlarına katılarak sürüş becerilerini geliştirmeleri ve otobüslerin en yeni güvenlik donanımları hakkında bilgi sahibi olmaları hem kendileri hem de firmaları adına önemli bir kazanım.

“Otobüsü bilerek duvara çarpmak”

Ziya Kersin’in unutamadığı anlardan biri de 2011’deki Travego lansmanı.

Makyajlanmış Travego için hazırlanan görkemli lansmanda otobüsün duvar süsü verilmiş köpükten sahneye çarparak ortaya çıkması planlanmış. Bu mizansen hazırlayan ekipte yer alan ve otobüsü kullanan Kersin o günü şu sözlerle anlatıyor:

“Bu lansmanda mizansen gereği köpükten özel olarak hazırlanmış duvarı yıkarak seyircilerin önüne çıkmam gerekiyordu. Ekip ile prova yapmamıza rağmen bilerek duvara çarpmak çok garip bir duyguydu. Duvara çarpıp izleyicilerin önüne çıktığımızda en önce oturan izleyicilerin korkusu, şaşkınlıkları hala ilk günkü gibi aklımdadır.”



TEMSA'dan Litvanya'ya 50 Araçlık Teslimat

Avrupa'da büyümesini hızlandıran TEMSA, Litvanya pazarının önde gelen oyuncularını arasında yer alan UAB Kautra'ya, Kaunas Bölgesinde toplu taşıma hatlarına dahil edilmek üzere 50 adet MD9 LE model araç teslimatı gerçekleştirdi. Böylece TEMSA'nın bugüne kadar Litvanya pazarına teslim ettiği araç sayısı 270'i buldu.

Dünyanın önde gelen otobüs ve midibüs üreticilerinden TEMSA, küresel büyüme stratejisi kapsamında öncelikli pazarlarında varlığını güçlendiriyor. ABD ve Avrupa'da son yıllarda gösterdiği başarılı performansla bölgedeki operatörlerin dikkatini çekmeyi sürdüren TEMSA, Litvanya'da 50 adetlik yeni bir teslimat gerçekleştirdi. Ülkenin en köklü yolcu taşıma şirketlerinden UAB Kautra ile birlikte, Kaunas Bölgesi toplu taşıma hatları için açılan projede ipi göğüsleyen TEMSA, Haziran ayında başladığı teslimatları, Ağustos ayında tamamlayarak taahhütlerini yerine getirdi. Bölgeye teslim edilen 50 adet MD9 LE model araç, düşük yakıt tasarrufu ve yüksek sürüş konforuyla Kaunas bölgesindeki toplu taşıma faaliyetlerinin çevreci dönüşümüne de büyük katkı sağlayacak.



KÜRESEL AYAK İZİMİZİ PEKİŞTİRİYORUZ

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Litvanya'nın kendileri için Avrupa'daki öncelikli pazarlar arasında yer aldığını ifade ederken, "Biz öncelikli pazar anlayışımızı sadece ülkenin büyüklüğüne ya da pazar ölçeğine göre kurgulamıyoruz. Tüm gelecek vizyonunu sürdürülebilirlik

etrafında şekillendiren bir şirket olarak, çevre ve doğa bilincini iş kültürüne entegre eden her pazarda güçlenmeye devam edeceğiz. Bu kapsamda, geçtiğimiz yıllarda tamamen kendi teknolojimizle Adana'da ürettiğimiz elektrikli araçlarımızı da Litvanya pazarına teslim etmiştik. Bu kez de, bölgenin ihtiyaçlarına uygun olarak, 50 adet çevreci dizel aracımızla

Kaunas bölgesinin ulaşım ihtiyacına katkı sunacağız. Diğer yandan, bu teslimatımızla birlikte, Litvanya'da yollara çıkardığımız TEMSA markalı toplam araç sayısı da 270'i buldu. Gerçekleştirdiğimiz ihracatla bir yandan TEMSA'nın küresel ayak izini pekiştirirken bir yandan da ülkemize döviz kazandırmayı sürdürüyoruz. Bunun için de son derece mutluyuz" dedi.



ALDATMAZ OTOMOTİV FUSO YETKİLİ SATICISI

Tuna Mah. Mahmut Bey Cad..
No:29 Esenler / İSTANBUL
T: 0212 432 20 20



TEMSA'nın Oyungezer Otobüsü Deprem Bölgesinde

Sürdürülebilirliği stratejisinin merkezine koyarak, insan ve teknoloji odağıyla daha akıllı ve yeşil bir dünyaya katkı sunmak için projeler üreten Enerjisa Enerji ve dünyanın önde gelen otobüs üreticilerinden olan TEMSA, güçlerini Hatay'daki depremde çocuklar için birleştirdi. Enerjisa Enerji'nin, TEMSA'nın sağladığı otobüsü bir oyun merkezine dönüştürdüğü 'Oyungezer', Hataylı çocuklara moral olacak.

Etki odaklı bir sürdürülebilirlik yaklaşımı ile Türkiye'nin enerji dönüşümüne öncülük eden lider elektrik dağıtım, perakende satış ve müşteri çözümleri şirketi Enerjisa Enerji ve dünyanın önde gelen otobüs üreticilerinden olan TEMSA, depremde çocuklara moral depolamak için harekete geçti. Enerjisa Enerji ve TEMSA, şubat ayında gerçekleşen ve ağır kayıplara neden olan depremlerin açtığı psikolojik yaraların sarılması için önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor. Oyungezer adını taşıyan oyun merkezi otobüsü Hatay ve İskenderun konteyner kentlerinde 11 Ağustos 2023'te kullanıma açılıyor. Enerjisa Enerji'nin bölgedeki çocukların konteyner kentlerden uzaklaşarak nefes alabilecekleri, keyifli vakit geçirebilecekleri bir alan hayali ile çıktığı yolda, Sabancı Topluluğu şirketlerinden TEMSA da destekleriyle projenin hayata geçmesine büyük katkı sundu. TEMSA tarafından temin edilen otobüsün dışı ilgi çekici bir şekilde giydirildikten sonra, iç kısmı Enerjisa Enerji'nin tasarladığı bir oyun alanı haline getirildi. Böylelikle bölgede yaşayan çocuklar için boş zamanlarını değerlendirebilecekleri güvenli bir sosyal alan



yaratılmış oldu. **“Oyungezer projemiz ile de bölgedeki çocuklarımızın sosyal ve ruhsal gelişimine destek olmayı amaçlıyoruz.”** TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu ise şunları söyledi:

“Yaşadığımız deprem felaketinin ilk gününden bu yana, tüm yaralar sarılıncaya kadar sahada olmaya devam edeceğimizi ifade etmiştik. Bunda da kararlıyız. Yaptığımız tüm yardımların yanında, deprem bölgesinde hayata geçirdiğimiz

projelerle, bölge insanının yanında olduğumuzu onlara hissettirmeye gayret ediyoruz. TEMSA ve Enerjisa Enerji iş birliğinde hayata geçirdiğimiz Oyungezer projemiz ile de bölgedeki çocuklarımızın sosyal ve ruhsal gelişimine destek

olmayı amaçlıyoruz. TEMSA olarak bugüne kadar 130 binden fazla araç ürettik. Bu araçlarımız içerisinde, çocuklar için tasarladığımız bu otobüs, şüphesiz ki bugüne kadar TEMSA imzası taşıyan en özel araçlar arasındaki yerini aldı”.

TEŞEKKÜRLER

2023 araç yatırımlarında **NİNOVA BUS TV** “Yeni Nesil Otobüs Televizyonu”nu tercih eden **Yeni Aksaray Seyahat&Fırıncılar Group**, **İbrahim ve Serhat Yumuşak'a** teşekkür ederiz.





Obilet.com Rekabet Soruşturması Süreçlerinden Alınanın Akıyla Çıktı

Rekabet Kurumu tarafından 18 Ağustos 2023 tarihinde kurumun resmi internet sitesinde yayımlanan açıklamaya göre, Obilet Bilişim Sistemleri A.Ş. (Obilet.com) hakkında yürütülen soruşturma, alınan taahhütlerle, ceza verilmeksizin sonlandırıldı.

Kurumun açıklamasında, Obilet hakkındaki soruşturmanın 16 Haziran 2022 tarihinde başlatıldığı, 13 Ekim 2022 tarihinde ise yeni iddialar nedeniyle soruşturma dosyasının kapsamının genişletildiği belirtildi. Ardından ise Obilet'in sunduğu taahhüt paketi, muhtemel rekabet sorunlarını giderebilecek nitelikte olması nedeniyle kabul edildi ve soruşturma sona erdirildi.

Konu hakkında Obilet.com'dan yapılan açıklamaya göre: "Şirketimiz hakkında 1 yıldan uzun bir süredir devam eden bir ön araştırma ve soruşturma süreci vardı. Rekabet Kurumu'nun değerli uzmanları, kendilerine iletilen tüm ihbar ve şikayetleri titizlikle inceledi. Hatta, soruşturmamız devam ederken dosyamızın kapsamının daha da genişletilmesine ve soruşturma süresinin uzatılmasına karar verildi. Geldiğimiz noktada ise, söz konusu soruşturmanın Rekabet Kurumu'nun hakkımızdaki tüm iddiaları baştan sona incelemesine, tüm verilerimizi çok detaylı bir şekilde analiz etmesine, ilgili pazar oyuncularının görüşlerini almasına imkân sağlayacak ölçüde geniş ve kapsamlı bir şekilde yürütülmüş olmasından mutluluk duyuyor; böylesi büyük bir dosyadan aklanarak çıkmış olmanın ise gururunu yaşıyoruz.

Kuruma taahhüt paketi sun-

madan önce, rekabetçi endişe yaratabilecek konularda biz kendiliğimizden çok sayıda adım atmıştık. Birçoğu 2021 yılı temmuz ayında devraldığımız Biletall'la otobüs firmalarının ve diğer biletleme platformlarının imzalamış olduğu sözleşmelerde yer alan bazı maddeleri biz Obilet olarak zaten devralmaya geçirmemiş, bu maddelerden kaynaklanan sözleşmesel haklarımızı kullanmamış, firmalara ve platformlara herhangi bir yaptırımda bulunmamıştık. Bununla da yetinmeyerek, yüzlerce otobüs firmasına ve onlarca biletleme platformuna/acenteğe, tek taraflı haklarımızdan feragat ettiğimizi yazılı olarak bildirmiştik. Buna, söz konusu yazılarımızı alan tüm otobüs firmalarımızın ve biletleme platformlarının da tanık olduğunu biliyoruz. Rekabet kurallarına uyum sağlamak için kendiliğimizden atmış olduğumuz ve birçoğu Kurum'un bizden olası beklentilerinin de üzerine çıkacak nitelikte olan bu adımların Rekabet Kurumu tarafından da takdirle karşılandığını belirtmek isteriz.

Soruşturma kapsamında Obilet-Biletall Şirketler Grubu olarak yazılım, biletleme platformlarına B2B dağıtım ve tüketicilere B2C satış faaliyetlerimizin tamamı incelendi. Sözleşmelerimizle, iş modellerimizle ve iş yapış tarzımızla, paydaşlarımızla yürüttüğümüz iletişimlerle ilgili her türlü detay

ele alındı. Bunlarla da sınırlı kalmıyarak, komisyon oranlarımızla ilgili de ayrıntılı bir çalışma yürütüldü. Gerek dünyadaki otobüs biletleme platformlarıyla gerekse de ülkemizdeki seyahat-turizm sektöründeki benzer platformlarla karşılaştırmalar yapılarak, komisyon oranlarımızla ilgili herhangi bir rekabet ihlali tespit edilemediğinden bu husus soruşturma kapsamından çıkarıldı. Rekabet Kurumu'nun soruşturmanın sonlandırılması kararında fiyat-komisyon konularına değinilmemesinin sebebi, bu hususlarda rekabetçi endişe bulunmamasından kaynaklanıyor.

Obilet.com CEO'su ve kurucu ortağı Yiğit Gürocak: "Obilet olarak hiçbir zaman rekabetten kaçınmadık, hatta tam tersine, bizzat rekabetin içinden gelerek bu konumumuza ulaştık. 2 genç girişimci olarak arkamızda hiçbir finansal destek bulunmaksızın kurduğumuz Obilet'i, bizden çok daha deneyimli, güçlü, donanımlı rakiplerimize karşı mücadele ederek bugünlere getirdik. Bu süreçte rakiplerimizin gücünden şikâyet etmek veya onları aşağı çekmek yerine, çok çalışarak, yeni çözümler arayarak, müşterilerimize ve firmalarımıza en iyi şekilde hizmet ederek büyümeyi amaçladık. Online biletleme pazarı hala yeni girişlere ve rekabete açık. Soruşturma kapsamında sunduğumuz verilerle bunu ispatladık. Rekabet Kurumu'nun karar organı olan Rekabet Kurulu da

soruşturmamızı sonlandırırken gerek kendiliğimizden atmış olduğumuz adımları gerekse de soruşturma sürecinde sunmuş olduğumuz taahhütleri pazardaki rekabetçi yapının korunması ve daha da geliştirilmesi için olumlu ve yeterli bulduğunu belirterek bu durumu onaylamış oldu."

OBİLET'İN BAŞARISININ SIRRI

"Online biletleme pazarında güçlenmenin tek yolu iyi hizmet sunmak ve çok çalışmak. Örnek olarak, bizim Şikayetvar skorumuz 5 üzerinden 4.5. Yıllardır Şikayetvar'ın en üst düzeydeki müşteri memnuniyet ödülünü üst üste kazanıyoruz. En yakın rakibimizin ise skoru 3 civarında. Dolayısıyla, bizimle rekabet etmenin zor olduğu bir alan varsa, o da müşteri ve firma memnuniyetidir diyebiliriz."

"Firmalarımıza alternatif bir satış kanalı oluşturarak Türkiye'nin ve hatta dünyanın her yerinden, kendilerinin ulaşamayacağı yolculara ulaşmalarını sağlıyoruz. Markalarının tanıtımını yapıyoruz. Yolcuya işlem kolaylığı temin ediyoruz. Ve satış öncesi - satış sonrası her türlü desteği vererek yolcuya "iyi ki otobüs bileti almışım" duygusu yaşatarak sektörü büyütüyoruz, firmalarımızı büyütüyoruz. Büyümemizin, liderliğimizin sırrı burada. Bu yatırımları yapmayan, teknolojik çözüm sunmayan, müşteri

memnuniyetini umursamayan, kazanacağı komisyon parasının tamamını kar olarak yazmanın peşine düşen bir platform ise yaptığı işin hakkını ne kadar vermiş olur; aldığı komisyonları ne kadar hak etmiş olur; bunun takdirini yolcularımıza ve firmalarımıza bırakıyorum."

"Sonuçta Obilet rekabet kurallarını ihlal ettiği için değil, işini çok iyi yaptığı, sadece bu işe odaklandığı, günlük menfaatler yerine bu işi uzun vadeli ele aldığı için Türkiye'nin en büyük seyahat biletleme platformu haline geldi. Bir platformun lider konuma gelmesi, onun rekabeti ihlal ettiği, gücünü kötüye kullandığı anlamına gelmez. Obilet her zaman piyasaya girişleri teşvik etti. Rakip platformlarıyla envanterini paylaştı, onlara hizmet verdi. Platformunda listelediği taşıyıcı firmalara adil ve dostça davrandı. Tek bir gün ödemelerini aksatmadı, kimsenin parasına el koymadı, kimseye haksızlık yapmadı. Soruşturma kapsamında Rekabet Kurumu'na sunduğumuz taahhütlerle de bu şekilde davranmaya devam edeceğimizin sözünü verdik. Tüm sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum. Biz artık işimize bakacağız, tüm vaktimizi firmalarımıza ve yolcularımıza daha iyi hizmet vermek üzere harcayacağız. Haksız itham, iddia ve iftiralarla bizi aşağı çekmeye çalışanlara ise en iyi cevabı vatandaşlarımız, firmalarımız ve sektör kamuoyu verecektir."



PARA KAZANMAK ARTIK HAYAL OLDU

Yenilik ve deneyimi buluşturma hedefiyle yola çıkan Siirt merkezli otobüs taşımacılığı firması Has Lider Siirt, sektördeki 30 yılı aşkın tecrübesiyle Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde önemli bir oyuncu konumunda. Yönetim Kurulu Üyesi Metin Demir ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, firma hakkında yapılan büyük değişiklikleri, sektörün zorluklarını ve gelecek hedeflerini konuştuk. Siirt Has Bağdaş Turizm'in ardından "Has Lider Siirt" olarak yoluna devam edeceklerini açıklayan Demir, firmanın geleceğe yönelik atılımlarını ve sektördeki güncel durumu samimi bir dille siz okurlarımız için paylaştı. İşte keyifli söyleşimiz;

Markamızın ağırlığının bilincindeyiz

Siirt Has Bağdaş Turizm'i bir yıl önce bünyemize kattık. Bu güzel yılın ardından önümüzdeki hafta itibarıyla şirketin ismini de tüm Siirt halkının göz aşınası olduğu "Has Lider Siirt" olarak değiştirdik. Otuz yılı aşkın bir süredir Siirt merkezli otobüs taşımacılığı yapıyoruz. Hal böyle olunca da bölge halkı bizleri çok iyi tanır halde. İsmimiz Siirt ile özdeşleşmiş durumda. Bu ismin ağırlığını taşımak elbette birçok sorumluluğu da beraberinde getiriyor. Biz de yolcularımızın çok beğendiği ve alışkın olduğu şekilde tabelamızda 'Siirt' ismine yer verdik.

Mevcut durumda 6 adet otobüsle Siirt-İstanbul, Siirt-Ankara ve Siirt-Mersin seferlerine başladık. Bir aksilik olmazsa önümüzdeki sezon araç sayımızı 15 adete çıkarmayı planlıyoruz. Filoya eklenecek olan yeni araçlarla da Siirt-Bursa, Siirt-Marmaris hatlarını açarak yeni şehirleri ekleme düşüncesindeyiz.

Para kazanmak artık hayal oldu
Yıllardır Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde rekabet konusunda sıkıntılıyız maalesef. İstanbul-Bodrum 1000 TL ama bizde İstanbul-Siirt 1100 TL; uçak fiyatları ise ortalama 1200 TL civarında. Yolcularımızda da bu yüzden ciddi azalma yaşamaktayız. Para kazanmak artık hayal oldu. Bugün baktığımızda otobüs sektöründe yer alanlar aracın yıpranma, şoför, mazot, sigorta-kasko, SGK, ikram ve daha birçok benzeri maliyetler altında adeta eziliyor.

Bizim bilet fiyatımızın en az 1400 TL olması lazım. Ancak bu büyüklükte zam yapmak çok da kolay değil maalesef. Bunun yanında artık şoför



bulmakta da zorlanıyoruz. Eskiden 30 yaşından önce kimseyi şoför koltuğuna oturtmazlardı. Şimdi ise ehliyeti olan herkesi direksiyona geçiriyorlar. Bizler bu durumu pek güvenli bulmuyoruz açıkçası. Elimizden geldiğince seçici ve titiz davranarak araçlarımızı teslim ediyoruz şoförlerimize. Seçimden sonra ticaret hızlanır diye bekliyorduk. Şimdi ise ticari krediler dahi kapandı, kredi almak neredeyse imkânsız oldu. Dolar ve Euro artışı ekonomimizi çok olumsuz etkiledi. Akabinde otobüs fiyatları da aldı başını gitti. Bu şekilde devam ederse 2024 senesinde bir otobüsün fiyatı 15-20 milyonu bulacak gibi duruyor. Bu yüksek fiyatlarla da daha ne kadar araç satılır, piyasa ne kadar sürdürülebilir bir halde kalır belli değil. Müşterimiz memnun olsun ve konforlu bir yolculuk yaşasın diye ik-

ramlarımızı bırakın azaltmayı aksine artırıyoruz. İstanbul-Siirt arası ikram maliyetimiz neredeyse 3000 TL oldu ve bu fiyat bile gün geçtikçe artıyor. **Online bilet alımı yüzde 80'i buldu**
Yolcular artık seyahate dair her şeyi internet üzerinden halleder hale geldi. Siirt bölgesi için söylemem gerekirse internet satışı dediğimiz online bilet, tüm bilet satışının %80'ini oluşturuyor. Eğer müdahale etmezsek kısa sürede bu oran %99.9 olur. Bu oranlar %100'e ulaştığında ne yazık ki yazıhaneci diye bir şey kalmayacak. Araçların bagajlarını yükleyip indiren ve ikram gibi malzemelerini taşıyan yer hizmetleri personeli kalacak sadece. Acilen bu durumu engellemek için çalışmalar başlatılmalı. **Karekod Sistemi sürdürülebilirlik açısından daha ekonomik**
Günümüzde koltuk arkası televizyon

sistemleri çok maliyetli bir hale geldi. USB arızası, ekran değişimi, kablo kopması, dokunmatik arızası gibi nedenlerle sene içerisinde çok ciddi paralar ödüyordük ekranlara. Şimdi ise karekod sisteminde ekran derdinden tamamen kurtulduk diyebilirim. Artık araçlarımızda ekran arızası derdi yok, akü bitti derdi yok. Bu yenilik hepimiz için güzel bir yenilik oldu. **Mercedes Doğu yolları için biçilmiş kaftan**
Biz 30 yıldır sadece Mercedes-Benz araçlarını kullanıyoruz. Çalıştığımız hatlar hep uzun kilometreli ve araçlarımız doğal olarak yoruluyor. Mercedes, bu yollara çok iyi adapte olan bir araç. Araçlarımızı satarken de piyasa değeri oldukça yüksek oluyor. Sonuçta satarken oluşan piyasa koşullarını da yedek parça ve yakıt gideri kadar göz önünde bulundurmamak zorundayız.



ÖNER AİLESİNİN EN MUTLU GÜNÜ

Ulaşım sektörünün yakından tanıdığı ve sevilen ismi Azim Otomotiv Sahibi, Metro Turizm Genel Müdürü Mustafa Öner, biricik kızı Melike'yi dualarla Dünya evine uğurladı.

Geçtiğimiz hafta Adapazarı Reisoğlu Düğün Salonu'nda yapılan düğün merasimine Mustafa Öner'in ailesi, akrabaları, sevenleri ve sektör mensupları katıldı. Mustafa Öner ve ailesi verdiği büyük davete gelen tüm misafirlerle tek tek ilgilendi. Mutluluğu yüzünden okunan Mus-

tafa Öner, "Allah bugünleri nasip ettiği için çok şanslıyım. Biricik kızımı telli duvaklı gelin etmek bir baba olarak hayatta en çok gururlandığım ve duygulandığım şeylerden birisi oldu. Kızıma ve oğlum Rıdvan'a bir ömür boyu mutluluklar diliyorum. Bizleri kırmayıp düğünümüze icabet eden tüm dostlarıma da ayrıca teşekkür ediyorum." Dedi.

Haber Ulaşım Gazetesi olarak Melike ve Rıdvan Kiracıoğlu çiftine bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz. Allah, birlikte ömür nasip eylesin.



Shell'den Üst Düzey Uluslararası Atama

Shell'de üst düzey uluslararası bir atama ile Eda Güzeldemir Demiray, Shell'in Global Tedarik Zinciri ve Satınalma İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine getirildi.

Türkiye'de 100 yıldır faaliyet gösteren Shell, üst düzey uluslararası bir atama ile Eda Güzeldemir Demiray'ın yeni rolünü duyurdu. Eda Güzeldemir Demiray, yeni göreviyle Shell'in global tedarik zinciri ve satınalma fonksiyonuna yönelik yenilikçi İnsan Kaynakları çalışmalarına liderlik edecek.

İnsan Kaynakları alanında 18 yıllık deneyime sahip olan Eda Güzeldemir Demiray, kariyerine 2004'te Eczacıbaşı Özgün Kimya'da başladı. 2006-2008 yılları arasında Eczacıbaşı Girişim Pazarlama'da, 2008-2011 yılları arasında Nokia Siemens Networks'de kariyerine devam eden Eda Güzeldemir Demiray, 2011 yılında Shell & Turcas'a İnsan Kaynakları İş Ortağı olarak katıldı, ardından Shell Global İnsan Kaynaklarında Organizasyon Dizayn ve İş Değerlendirme Danışmanı olarak görev aldı. Eda Güzeldemir Demiray, yeni görevi



öncesinde ise Shell Türkiye İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevini üstleniyordu. Aynı zamanda YASED Nitelikli İstihdam Çalışma Grubu Başkanlığı ve Shell & Turcas A.Ş. İcra Kurulu Üyeliği görevlerini üstlenmiş olan Eda Güzeldemir Demiray, halen Shell Türkiye Emeklilik Vakfı Yönetim Kurulu Üyesidir. Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü'nden 2002 yılında mezun olan Eda Güzeldemir Demiray, yüksek lisans eğitimini ise 2004

yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri ve Örgüt Psikolojisi bölümünde tamamladı. Ayrıca, Uluslararası Koçluk Federasyonu'na (ICF) akredite Adler Koçluk Eğitimi ve Adler Practicum (Pratik Uygulama) eğitimlerini tamamlayan Eda Güzeldemir Demiray, 'Adler Trained Coach' unvanına sahiptir. 2016 yılından bu yana Özyeğin Üniversitesi'nde yarı zamanlı olarak 'global organizasyonlarda çeşitlilik ve kapsayıcılık' dersini vermektedir.

HABER **ULASIM**
www.haberulasim.com

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

HABER MÜDÜRÜ
Rafi Candan

GENEL YAYIN
YÖNETMENİ
Recep Yalamacılar

ADRES: *Altıntepe Mahallesi Yahya Kemal Caddesi No 93/2 (A2 Kulesi) İçkapı No:3409 Bayrampaşa/İstanbul*

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

AŞTİ'DE YENİ YEMEK DURAKLARI AÇILDI

Ankara'nın güzide otogarı Ankara Şehirlerarası Otobüs Terminali AŞTİ'nin yemek katı son dönemde gerçekleşen yeni yatırımın ardından adeta evrim geçirdi. Otogara gelen yolcular gördükleri karşısında şaşkınlıklarını gizleyemiyor. İşletmeciler Halil Tanrıverdi, Gökhan Acır ve Murat Kumaz çok ciddi bir karar alarak Burger King, Popeyes, Arabica Coffee ve Simit Dükkanı gibi dünya çapında tanınan markaları AŞTİ ile buluşturdular. İşletmenin sahipleri yıllardır otogarda işletmecilik yapan, otogarın sevilen isimlerinden. Büyük bir sermaye ile bir araya gelen ortaklar bu yatırımlarıyla ülke ekonomisine de katma değer kazandırıyor. Bu iş için oldukça fazla kişi istihdam eden ortaklar, yolcuların önce şaşırıldığını daha sonra ise yolculardan olumlu yönde tepki aldıklarını belirtiyor. Otogarlarda geleneksel olan yeme alışkanlıklarını farklı bir alana çekmeyi başaran işletmeciler bu girişimleriyle gelen ve giden yolcuların kaliteli vakit geçirmelerine olanak sağlıyor.



Balıkesir Uludağ, 8. Tourismo'sunu Teslim Aldı

2023 yılı içerisinde 20 araçlık yatırım hedefiyle hareket eden Balıkesir Uludağ Turizm yeni araçlarını teslim almaya devam ediyor. Geçtiğimiz hafta içerisinde yapılan teslimatların ardından firmanın filosuna 8.'inci Tourismo'su katılmış oldu. Araçlar Balıkesir Uludağ Turizm Bölge Müdürü Sami Temiz tarafından teslim alındı. Yeni yatırım süreçleri ve sezonla ilgili değerlendirmelerde bulunan Sami Temiz; "Cumhuriyetimizin 100. yılında 20 adet Tourismo yatırımı ile filomuzu büyütmeye kararlıyız. Araçlar partiler halinde filomuzdaki yerini almaya devam ediyor. Geçtiğimiz hafta içinde 8. aracımızı filomuza kattık. Daha birçok yeni aracımız da filomuzdaki yerini almaya devam edecek." dedi.

Okullar açılıyor, hareketli dönem pek

Yakında

2023 yaz sezonunun hareketli geçtiğini ve Balıkesir Uludağ Turizm olarak kaliteli hizmet vermeye büyük özen gösterdiklerini belirten Sami Temiz, "Güvenli ve kaliteli hizmetin öncelikli koşulları arasında araçların yeni ve teknolojik açıdan güvenlik standartlarının üst düzeyde olması yer alıyor. Mercedes-Benz Tourismo araçlar da bu beklentilerimizi fazlasıyla karşılıyor. Yeni araçlarla birlikte yolcularımız da kaliteli ve konforlu hizmet almanın keyfini yaşıyor. Okulların açılmasına az bir süre kaldı. Bu demek oluyor ki sektörde hareketlilik artacak. Bu noktada yeni filomuzla ve personelimizle yolcularımızın ihtiyaçlarına yönelik en iyi hizmeti sunmaya hazırız ve durmadan çalışmaya devam ediyoruz." şeklinde konuştu.



Vangözü'nde 50. Yıl Yatırımları Filoya Katılmaya Devam Ediyor

Büyük filo yatırımına start veren Vangözü Turizm yeni araçlarını teslim almaya devam ediyor. Has Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçlar Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Vangözü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal'a teslim edildi.



SAKARYA SEV TURİZM

DEVREN SATILIK

Sakarya Sev Turizm olarak değerli müşterilerimize yıllar boyunca kaliteli ve güvenilir seyahat deneyimleri sunmaktan gurur duyduk. Şimdi, siz değerli sektör mensuplarımıza şirketimizi sahip olduğumuz tamamı 2+1 koltuk düzenine sahip, bakımlı ve konforlu 7 otobüsümüz ile birlikte devren satışa sunuyoruz.

Detaylı bilgi almak, firmamızı incelemek ve devir ücreti hakkında bilgi almak için lütfen bize ulaşın.

FİLOMUZDAKİ ARAÇLAR

Plaka: 54 E 7685 Model: Travego Yıl: 2012
Plaka: 54 E 7944 Model: Travego Yıl: 2012
Plaka: 54 BB 203 Model: Turismo Yıl: 2015
Plaka: 54 BB 205 Model: Turismo Yıl: 2015
Plaka: 54 BB 265 Model: Turismo Yıl: 2015
Plaka: 54 BB 267 Model: Turismo Yıl: 2015
Plaka: 54 E 9609 Model: Turismo Yıl: 2015



Mehmet Cimşir
0532 478 66 61



MAN, otobüs teslimatlarına devam ediyor

MAN, Ödüllü otobüsü Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner ile işletmelerin gözdesi olmaya devam ediyor. Teslimatlarına aralıksız devam eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., seyahat sektörünün 3 güçlü firmasına peş peşe 5 adet otobüs teslimatı yaptı. Yeni otobüs yatırımları kapsamında Özlem Seyahat 2, Topçam Turizm 1 ve Ağaçlı Motorlu Araçlar 1 adet; MAN Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner ile filolarını büyüttü.

MAN'ın; güvenlik, konfor, üstün teknoloji, ekonomik ve sürdürülebilir özellikleri ile son olarak Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022 - Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü alan otobüsü Lions Coach ve yine bol ödüllü NEOPLAN Tourliner seyahat sektöründe yoğun talep görmeye devam ediyor. Talepler doğrultusunda teslimatlarına hız kesmeden devam eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., birbiri ardına düzenlediği törenlerle 3 seyahat firmasına 3 adet Lion's Coach ve 1 adet NEOPLAN Tourliner'ı teslim etti. Yolcularına eşsiz bir seyahat keyfi yaşatmak amacıyla filolarını MAN Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner ile güçlendiren firmalar, düzenlenen ayrı ayrı törenlerle MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirel tarafından yeni otobüsleri firma sahiplerine sembolik MAN anahtarı ile beraber teslim edildi.

"Yolcu, şoför, işletme ve çevre dostu çözümler sunuyoruz"
MAN ve NEOPLAN otobüslerinin birçok niteliği ile bireysel ve

kurumsal yatırımcıların ilk tercihleri olmaya devam ettiğine vurgu yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, teslimatlarla ilgili; "MAN ve NEOPLAN otobüsleri, tasarımdan konfora, sürüş teknolojilerinden güvenliğe, sürdürülebilirlikten, yakıt tasarrufu ve düşük işletme giderlerine kadar birçok konuda fark yaratıyor. Otobüslerimizin bu nitelikleri ile yolcu, şoför, işletme ve çevre dostu çözümler sunuyoruz. Nitekim bu nitelikleri ile gerek MAN gerekse NEOPLAN otobüslerimiz, başta Lion's Coach ve Tourliner olmak üzere birçok farklı alanda prestijli ödüller kazandı. Saha tecrübeleri ile de kendini gösteren otobüslerimizin üstün nitelikleri, satış ve satış sonrası hizmetler aşamalarında yarattığımız memnuniyet ile birleşince, sektörde MAN ve NEOPLAN otobüslerimize yoğun talep oluşuyor. Gösterilen bu ilgi, bizler için en büyük ödül ve motivasyon kaynağı" açıklamasında bulundu.

Özlem Seyahat, otobüs yatırımlarında yine 'MAN'ı seçti.
Türkiye'de yolcu taşımacılığı alanında 20 yılı aşkın bilgi, birikim ve tecrübesiyle sektörünün öncü



firmalarından biri olan Özlem Seyahat, 2010 yılında başladığı MAN seyahat otobüsü yatırımlarına 2023 yılında da devam etti. Firma düzenlenen törenle filosuna 2 adet, MAN Lion's Coach kattı. Satın aldıkları otobüsleri yolcu taşımacılığında kullanacaklarını belirten Özlem Seyahat firması yetkilisi Hakan Aslan, "Sustainable Bus Award (Sby Award) 'Sürdürülebilir Otobüs Ödülü' kazanmış 2 adet 2023 model MAN Lion's Coach otobüsü kattık. Ayrıca, modern tasarımları, konforlu, geniş ve rahat yolcu koltukları, yüksek güvenlik standartları, ekonomik yakıtı, işletme maliyetleri ve tesislerde görünümüyle MAN Lion's Coach otobüsleri almak tercih nedenimiz olmuştur"

açıklamasında bulundu. **Topçam Turizm 1 yeni Lion's Coach ile filosunu güçlendirdi** Tokat'ın 62 yıllık güçlü firmalarından Topçam Turizm, filosunu



gençleştirme amacıyla 1 adet MAN Lion's Coach yatırımı yaptı. 1961 yılında 2 otobüs ile yola çıkan Topçam Turizm güvenli, konforlu, ekonomik, standart hizmetler üretmeyi ve kalite sistemini sürekli iyileştirmeyi bir görev olarak benimsemiş ve Tokat halkının ve yolcularının güveni ve tercihi ile, zirvenin bilincinde filosunu genç tutmaya devam ediyor. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. nin Ankara Akyurt'taki Tesis-

lerinde, şirket genel müdürü Ömer Kesman ve şirket yetkilileri Aziz Yılmaz, Fatih Sahlep'e otobüsler teslim edildi.

Ağaçlı Motorlu Araçlar, MAN ile yatırımlarına devam ediyor Filosunu MAN Neoplan Tourliner ile güçlendiren başka bir firma ise Aksaray merkezli AĞAÇLI Motorlu Araçlar oldu. 2023 yılı seyahat otobüsü yatırımlarına MAN ile devam etme kararı alan firmanın, 1 adetlik NEOPLAN Tourliner otobüsünü törenle araç kaptanları teslim aldı.



AŞTİ'DE KAPTANLARIN TERCİHİ "OCAKBAŞI RESTAURANT"

Hayatları direksiyon başında geçen otobüs kaptanlarının şüphesiz en çok özledikleri şeylerden biri de ev yemeği lezzetleridir. Uzun saatler boyunca yollarda araç kullanan kaptanlar seferlerini tamamladığında araçlarını otogarda bulunan park alanlarına çekip istirahat ediyor, istirahat ettikleri kısıtlı süre zarfında da yemek yemek için yer arayışına giriyorlar. Birçok şehrimizin otogarında maalesef hem uygun hem de lezzetli yemek bulmak zor. AŞTİ'de ise bu durum artık söz konusu değil denebilir. AŞTİ Otogarı'nda bekleyen kaptanların son zamanlardaki uğrak yeri, Ocakbaşı Restaurant. 7/24 hizmet vermek üzere açılan işletmenin sahibi Murat Kurnaz yıllardır otobüs sektörünün içinde olan ve tanınan bir isim. Kurnaz, uzun yıllardır AŞTİ'de yazıhane işletmeciliği yapıyor. Şimdi ise Restaurant işletmesi ile yolların emektarları olan kaptanlara lezzetli yemeklerle ve uygun fiyatlarla hizmet vermeye başladı. Restaurant'ın AŞTİ açık otoparkı-

nın hemen yanı başında olması kaptanlar ve işletme için büyük bir artı olarak çarpıyor. Kaptanlar araçlarından hiç uzaklaşmadan gayet nezih bir ortamda karnını doyummuş, dinlenmiş oluyor. Ocakbaşı Restaurant çorba, et ve sulu yemek çeşitleri ile tüm kaptanların gözdesi konumunda.



Karadeniz'in Yatırım Yıldızı Ali Osman Ulusoy

Sektörün yenilikçi firması Ali Osman Ulusoy filosu Mercedes-Benz otobüsleri ile güçlenmeye devam ediyor. 5 adet Mercedes-Benz Yeni Turismo gerçekleştirilen törenin ardından firma bünyesine katıldı. Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen yeni yıldızlar

Mercedes Benz Otobüs Filo Satış Koordinatörü İrem Ayhan, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ve 2. El Satış Danışmanı Selçuk Köse tarafından Ali Osman Ulusoy Operasyon Müdürü Metin Alper Yücel ve Ali Osman Ulusoy İstanbul Bölge Müdürü Murat Çırak'a teslim edildi.





Jumbo Filosu Aslanla Güçleniyor

Sektörün köklü firmalarından Pamukkale Turizm, Jumbo filosunu yeni yatırımlarıyla güçlendiriyor. Firma 4 adet Man Lion's Coach siparişi gerçekleştirdi. İlk iki araç gerçekleştirilen törenle teslim edilirken kalan 2'si ise önümüzdeki günlerde teslim edilecek.

Jumbo filosunun yeni Lion's Coach'ları Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer tarafından Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Ufuk Bababalım'a teslim edildi.



Metinler Otomotiv'den Huzur'a Aslan Teslimatları Devam Ediyor

Yenilik operasyonu için düğmeye basan Sivas'ın güçlü firmalarından Huzur Turizm, bugün gerçekleşen törenle birlikte yeni araçlarını teslim aldı.

Kayseri Metinler Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçlar Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Metinler Otomotiv Satış Müdürü Erdal Altunbaşak tarafından Yönetim Kurulu Üyesi Fatihhan Özata ve Cevdet Kama'ya teslim edildi.



DG Otomotiv'den Man Yatırımı

Sektörün öncü firmalarından Kamil Koç'un güçlü bireyselci DG Otomotiv, filosunu yeni yatırımlarıyla güçlendiriyor. Şirket 2 adet Man Lion's Coach siparişi gerçekleştirdi. DG Otomotiv bu siparişi ile birlikte filosundaki araç sayısını 70'e çıkarmış oldu.

Yeni Lion's Coach'lar Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer tarafından DG Otomotiv Ortağı Haluk Beyimoğlu'na teslim edildi.



Mersin Nur Yıldız Yatırımlarına Devam Ediyor

Sektörün yenilikçi firmalarından Mersin Nur Turizm siparişini verdiği araçlarını teslim almaya devam ediyor. Firma, 6 adetlik siparişinin 5. aracını bugünkü törenin ardından bünyesine kattı.

Gerçekleşen törende Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü İrem Ayhan yeni araçlarının anahtarlarını Mersin Nur Turizm İstanbul İşletmecisi Kadir Başboğa'ya teslim etti.



Seç Turizm'den Maraton Yatırımı

Bölgesinin güçlü ve yenilikçi oyuncularından Seç Turizm filosunu 6 adet Temsa Maraton ile güçlendirme kararı aldı. Gerçekleştirilen törenle birlikte ilk 3 aracını teslim alan firma, filo yaş ortalamasını daha da düşürmüştü.

Düzenlenen törende Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve Teslimat Sorumlusu Mustafa Güler yeni araçlarını Seç Turizm Başkanı İbrahim Güler'e teslim etti.



Şahin Kardeşler'in Yeni Aslanları Teslim Edildi

Man teslimatları son sürat devam ediyor. Kamil Koç'un bireysel yatırımcıları Seyit Şahin ve Serkan Şahin siparişini verdiği Lion's Coach'ları bugün gerçekleşen törenle birlikte teslim aldı.

Gerçekleşen törende yeni araçların anahtarları Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer tarafından Serkan Şahin'e teslim edildi.



Öz Diyarbakır'ın 10. Yıldız'ı Teslim Edildi

Öz Diyarbakır siparişini verdiği araçlarını teslim almaya devam ediyor. Heska Motorlu Araçlar tarafından satışı gerçekleştirilen 35 BPH 136 plakalı Travego yapılan törenle filoya katıldı.

Öz Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Arıkoğa ve Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Arıkoğa yeni aracını Heska Motorlu Araçlar Otobüs Satış Müdürü Nihat Toloğ'dan teslim aldı.



KÂMİL KOÇ KURBAN BAYRAMI'NDA 15.235 SEFER İLE TOPLAM 711.378 YOLCU TAŞIDI

Türkiye'nin en çok tercih edilen karayolu seyahat firması Kâmil Koç, Kurban Bayramı'nda dev bir ulaşım organizasyonunu başarıyla yönetti. Bayram dönemini kapsayan 22 Haziran-3 Temmuz tarihlerinde toplamda 15.235 sefer gerçekleştiren Kâmil Koç, bu sürede günde ortalama 59.282, toplamda ise, 711.378 yolcu taşıdı. Bayramda 8.257 sefer ile İstanbul-Ankara arası en çok sefer yapılan hat olurken, İstanbulluların tatilde terk ettiği megakent, 104.210 yolcu sayısı ile en çok seyahat edilen şehir oldu.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, tatil süresince büyük bir organizasyon yürüttüklerini belirterek, "Rakamlar, Kâmil Koç'un devasa organizasyon yapısını ve hizmet ağının büyüklüğünü açıkça ortaya koyuyor. Tatilde 950 otobüsümüz ile yolcularımızı sevdiplerine kavuşturmak için yollardaydık. Otobüslerimiz günde ortalama 986.486 kilometre, toplamda da 11.837.834 kilometre yol yaptı. Bu bayramda, yaz tatilinin de etkisiyle yolcu sayımızda



bir önceki bayrama göre, yaklaşık yüzde 30'luk bir artış yaşadık" dedi.

Türkiye seyahat sektörünün en fazla noktaya sefer düzenleyen lider şirketi Kâmil Koç, Kurban Bayramı performansını açıkladı. Karayolları seyahat sektöründe yoğunluğun zirveye çıktığı Kurban bayram döneminde büyük bir çalışma yürüten Kâmil Koç; modern araç filosu, profesyonel ekipleri ve güçlü organizasyon yapısı ile zorlu bayram döneminde yolcularına kesintisiz hizmet sundu.

İstanbullular tatil bölgelerine, Anadolu'dakiler İstanbul'a akın etti

Geçtiğimiz Ramazan Bayramı'nda Karadeniz en büyük ilgiyi toplarken, Kurban Bayramı'nda seyahat edenlerin tercihi daha çok Marmara Bölgesi oldu. Özellikle şehirde yaşayanların tatil bölgelerine akın ettiği megakent İstanbul, bu bayramda yolcuların en fazla seyahat ettiği şehir oldu. İstanbul, 104.210 yolcunun varış noktası olarak en çok seyahattin gerçekleştiği iller listesinde ilk sırada yer alırken; megakenti sırasıyla 76.729 yolcuyla başkent Ankara, 46.957 yolcuyla Bursa, 45.422 yolcuyla İzmir ve 26.327 yolcuyla da turizm kenti Antalya izledi.

İstanbul-Ankara arasındaki hat en çok yolcu taşınan güzergâh oldu

Kurban Bayramı'nda Türkiye'nin dört

bir yanındaki karayolları en yoğun günlerini yaşarken, en fazla yoğunluk ise, İstanbul-Ankara hattında gerçekleşti. Tatil boyunca 8.257 seferin gerçekleştiği İstanbul-Ankara hattı, en fazla yolcu taşınan güzergâh oldu. Bu hattı sırasıyla 6.492 seferle İstanbul-Bursa, 3.559 seferle İzmir-Ankara, 3.472 seferle Bursa-İstanbul, 3.378 seferle Ankara-Antalya, 3.191 seferle İstanbul-İzmir ve 3.169 seferle de Ankara-Kayseri hattı izledi.

"Bir önceki bayrama göre yolcu

sayısında yüzde 30'luk bir artış yaşadık" Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, bayram tatili boyunca yolcularına kesintisiz bir hizmet sunduklarını vurgulayarak, şunları kaydetti;

"Türkiye'nin ilk karayolu seyahat şirketi olarak, bu bayramda da karayoluyla seyahat eden insanlarımız tarafından en fazla tercih edilen marka olduk. Profesyonel ekip arkadaşlarımız birlikte yolcularımızın güven ve konfor içinde sevdiplerine ulaştırmak adına yoğun bir mesai harcadık. Bu bayram, bir öncekine göre yolcu yoğunluğumuzun yaklaşık olarak, yüzde 30 oranında arttığı bir bayram oldu. Bunun biraz da bayramın, yaz tatilinin en yoğun günlerine denk gelmesinden kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Kâmil Koç olarak, bu bayramda da yol arkadaşlarımıza eşsiz bir seyahat deneyimi sunmak için 950 otobüsümüz ile yollarda, görevimizin başındaydık. Otobüslerimiz bu süreçte; günde ortalama 986.486 kilometre, toplamda da 11.837.834 kilometre yol yaptı. Tatilin son günü olan 2 Temmuz; 1.437 sefer ve 74.910 yolcu sayısı ile en fazla sefer ve yolcu sayısına ulaştığımız gün oldu. Bu yoğun dönemde bu olağanüstü organizasyonun yürütülmesinde emekleri olan Kâmil Koç Ailesi'nin tüm çalışanlarına teşekkür ediyorum."



TRIO MOBİL ARAÇ TAKİP ÇÖZÜMLERİ İLE OTOBÜS SAHIPLERİNİN MALİYETİNİ AZALTIYOR

Süphesiz araç sahiplerinin gider kalemleri arasında araç işletme maliyetleri büyük yer kaplıyor. Bu nedenle araç takip cihazları sadece aranın nerede olduğu değil, birçok etkeni analiz ederek firmalara büyük kolaylıklar sağlıyor. Bunlardan biriside Trio Mobil. Şirket dünya çapında yarım milyon aracın yollarda güvenli bir şekilde yoluna devam etmesini sağlıyor. Trio Mobil, yapay zekâ ve IoT destekli çözümler aracılığıyla kazaları engellemeye ve iş süreçlerini verimliliğini arttırmaya yönelik çözümler geliştiren bir teknoloji şirketi. Trio Mobil'in yerli

Ar-Ge ile geliştirdiği yapay zekâ destekli IoT çözümleri 35 ülkede 2.000 kurumsal müşteri ve 25.000 KOBİ tarafından kullanılmakta. Dünya çapında 500.000'den fazla bağlı cihaz Trio Mobil altyapısında yönetiliyor.

Trio Mobil araç ve nesne takip sistemleri ile filo verimliliği ve görünürlüğünü artırırken sürdürülebilir bir gelecek için sürücülerin ekonomik sürüş alışkanlıkları geliştirmelerini sağlıyor. Daha dikkatli ve etkili bir sürüş için üretilen çözümler sayesinde sürücü ve araç güvenliği artırıp, işletme maliyetlerini azaltıyor.



EvoBus marka adını Daimler Buses olarak değiştirdi

İsim değişikliği Avrupa genelindeki tüm EvoBus alt şirketlerinde de gerçekleşti.

Mercedes-Benz Türk'ün çatı şirketi Daimler Truck AG bünyesindeki EvoBus GmbH, 12 Temmuz itibarıyla isim değişikliğine giderek Daimler Buses GmbH adını aldı. İsim değişikliği Avrupa genelinde gerçekleşti ve yerelde EvoBus'a bağlı tüm şirketler de aynı isimle yeniden adlandırıldı. 'BusWorld Home' adıyla bilinen EvoBus hizmet merkezleri de 'Daimler Buses Hizmet Merkezleri' adını aldı. Yaptığı bu hamle ile EvoBus GmbH, tüm iş birimlerinde Daimler markasının bilinirliğinden faydalanırken, markanın Daimler Truck AG ile yaptığı işbirliğini de vurgulama fırsatı elde etti.

İş birliği 30 yıldır sürüyor

Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder, isim değişikliğiyle ilgili olarak şunları söyledi: "EvoBus ile gurur duyduğumuz başarılı iş birliğimizi yaklaşık 30 yıldır sürdürüyoruz. Daimler Buses GmbH olarak yeni bir döneme adım atıyoruz. Önümüzdeki dönem için yeni planlarımız, hedeflerimiz var. Sektörümüzün emisyon-suz ulaşım alanındaki dönüşümüne öncülük ederken yeni müşteriler kazanmak ve kendi bünyemizde yeni yetenekler yetiştirmek istiyoruz. İsim değişikliğiyle birlikte bu hedefimize bir adım daha yaklaşırken, bundan sonra iki marka arasındaki iş birliğine dair ayrıca açıklama yapma gereği de duymayacağız."

Avrupa'da 10 bin kişilik iş gücü

Mercedes-Benz Omnibusse'nin Kässbohrer Setra markasıyla birleşmesinin ardından, otobüs ve yolcu otobüsü üreticileri 28 yıl önce 'EvoBus' şemsiye markası altında birleştirilmişti. EvoBus, bu dönem sonrasında sürekli bir büyüme yaka-



Karsan'dan Karabük Belediyesi'ne 50 Adet Jest

Yüksek teknoloji ürünleriyle toplu taşıma sektörünün dönüşümüne öncülük eden Karsan, Avrupa pazarındaki büyüme hamlesinin yanında Türkiye'deki faaliyetlerine de hızla devam ediyor. Türkiye'deki yerel yönetimlerin de filolarını en yeni teknolojiye sahip gelişmiş modelleriyle yenilemelerine tam destek veren Karsan, bu kapsamda bir ihalenin daha teslimat sürecini tamamladı. Geliştirdiği toplu taşıma sistemleriyle şehirlere modern çözümler sunan yerli üretici Karsan, Karabük'e 50 adet Jest teslimatı gerçekleştirdi. 100. Yıl Kültür Merkezi garajında düzenlenen törene, Karabük Valisi Fuat Gürel, Karabük Belediye Başkanı Rafet Vergili, Başkan Yardımcısı Seher Berker, Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Fatih Çapraz, İl Emniyet Müdürü Kadir Yırtar, İlçe Belediye Başkanları, Karsan Otomotiv Bölge Satış Müdürü Fırat Acar, kurum müdürleri, siyasi parti temsilcileri ve vatandaşlar katıldı.

Avrupa'nın elektrikli araç dönüşümüne öncülük eden Karsan, Türkiye pazarındaki çalışmalarına da son sürat devam ediyor. "Mobilitenin geleceğinde bir adım önde olma" vizyonu ile hareket eden Karsan, Türkiye'deki yerel yönetimlerin filolarını en yeni teknolojiye sahip, gelişmiş modelleriyle yenilemelerine de tam destek sağlıyor. Bu kapsamda bir ihalenin daha teslimat sürecini tamamlayan Karsan, Karabük'e 50 adet Jest minibüsünü teslim etti. 100. Yıl Kültür Merkezi garajında düzenlenen teslimat törenine, Karabük Valisi Fuat Gürel, Karabük Belediye Başkanı Rafet Vergili, Başkan Yardımcısı Seher Berker, Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Fatih Çapraz, İl Emniyet Müdürü Kadir Yırtar, İlçe Belediye Başkanları, Karsan Otomotiv Bölge Satış Müdürü Fırat Acar, kurum müdürleri, siyasi parti temsilcileri ve vatandaşlar katıldı.

Teslimat töreninde konuşan Karabük Belediye Başkanı Rafet Vergili, "Karabük'te en iyi ve en verimli ulaşımı hizmete aldık. Sizlerin layık olduğu hizmet sizlere sunulacak. Bizim görevimiz bu. Karabük'ün çehresi yapacağımız açılışlarla değişecek. Bu araçları Karabük Belediyesi bütçesiyle aldık" dedi.



Kâmil Koç, 53 Otobüsle Yatırımlarına Hız Kesmeden Devam Ediyor

Türkiye seyahat sektörünün en köklü, en büyük sembol markası Kâmil Koç, gerçekleştirdiği yatırımlarla da sektörüne yine öncülük etmeye devam ediyor. Toplamda 500 milyon TL'nin üzerindeki yatırım kararını hayata geçiren Kâmil Koç'un, 3 markadan toplam 53 otobüs için sipariş verdiği bildirildi.

Kâmil Koç'un 53 otobüslük bu yeni yatırımında, 33 adet Mercedes Tourismo, 10 adet MAN Lion's Coach ve 10 adet de Temsa Safir Plus'ın yer aldığı bilgisi edinildi. 53 otobüsün tamamını 2024 model olacağı ve Kâmil Koç'un son model otobüslerini yeni yılın ilk aylarında birbiri ardına gerçekleştirilecek törenlerle teslim alması planlanıyor.

Filosunda 900'e yakın otobüs ve yaklaşık 5.000 çalışmanı ile günde 1.000'in üzerinde sefer düzenleyen devasa şirket Kâmil Koç, Türkiye'nin 71 il ve 306 ilçesinde hizmet veriyor. İş ortağı FlixBus ile birlikte yurtiçinde seyahat ağını genişleten Kâmil Koç, yurtdışına da seferler düzenlemeye başladı. Kâmil Koç, yurt dışında Bükreş ve Sofya seferlerine bu yıl Rusçuk ve son olarak da Romanya'nın turizm kenti Köstence'yi de ekleyerek yurtdışına iddialı giriş yaptı. 2022 yılında 13 milyonun üzerinde yolcu taşıyan Kâmil Koç, 2023 yılında ise bu rakamı 15 milyonun üstüne taşımayı planlıyor.

Kâmil Koç 53 otobüslük bu yeni yatırımı ile filosunu büyütmeyi ve yenilemeyi hedefliyor. Aynı zamanda tüm otobüsler Kâmil Koç Multimedia sistemleri ile donatılıyor.

Kâmil Koç'un bir yandan yeni yatırımlar, yeni iş birlikleri ile yurt içindeki güçlü büyümesini sürdürmeyi, yeni hatlar ve bölgelere girmeyi, diğer yandan da yurt dışı seferlerine yeni yeni güzergahlar eklemeyi planladığı bildirildi.



Fareo Adaları Elektrikli Otobüs Iveco E-Way ile Ulaşımında Sıfır Emisyona Start Verdi

IVECO BUS, Tórshavn Belediyesi'nde halkın ulaşımını kolaylaştırmak için HZ Bussar'a iki adet 10,7 metre uzunluğunda E-WAY otobüs tedarik etti. Araçlar adalarda faaliyet gösterecek ilk iki tam elektrikli şehir otobüsü oldu. Otobüsler Aralık 2022'den bu yana hizmet veren 16 adet aracın yer aldığı CROSSWAY filosuna katılıyor.

Toplam 420 kWh'lik 10 batarya paketi ile güçlendirilen E-WAY, günlük çalışma koşullarında vereceği hizmeti başarıyla sağlayabilir. Böylelikle, farklı güzergahlara uyum sağlamak konusunda çok yönlü olan bu gece yüklemeli midibüsün sunduğu mükemmel sürüş kapasitesini ortaya koyacak.

E-WAY midibüsü, sadece 10,7 m uzunluk ve 2,33 m genişlikteki kompakt boyutları ile şehir merkezlerindeki dar sokaklara, erişilmesi zor olan yollara rahat bir şekilde giren bir araç olma özelliğini de taşıyor. Emisyon üretmeyen E-WAY otobüsleri sessiz çalışıyor, konforlu ulaşım sağlıyor. Çevrenin korunmasına yardımcı olan E-WAY otobüsleri, yolcular, sürücüler ve vatandaşlar için daha iyi bir yaşam kalitesine katkıda bulunuyor.

Konuyla ilgili düşüncelerini dile getiren HZ Bussar Toplu Taşıma Müdürü John Fonsdal, "İki yeni E-WAY otobüsünü teslim aldık ve bu bizim için çok özel bir an. Çünkü bu araçlar adalardaki ilk elektrikli otobüsler. Dizelden sıfır emisyonlu elektrikli araçlara geçeceğimiz için oldukça heyecanlıyız," ifadelerini kullandı.

IVECO BUS Avrupa Otobüs Ticari Operasyonlar Başkanı Giorgio Zino da konuya ilişkin şunları söyledi: "E-WAY midibüslerimizin Fareo Adaları'nda faaliyet gösteren ilk elektrikli otobüsler olarak seçilmesinden gurur duyuyoruz. Bu teslimat, IVECO BUS, E-WAY Serisi'nin, görev ne olursa olsun ve nerede olursa olsun, güçlü ve yaygın servis ve hizmetiyle toplu taşıma operatörlerinin ihtiyaçlarını tam olarak karşıladığımız bir kez daha göstermiştir."

Araçların teslimatı, ticari danışmanlık, satış sonrası destek ve adalarda kapsamlı yardım da dahil olmak üzere geniş bir hizmet yelpazesi sunan Gervi Bayisi tarafından desteklendi.



TAİD Ağır Ticari Araçlar Derneği, Yılın İlk Yarısını Değerlendirdi

TAİD, azami yüklü ağırlığı 3,5 ton ve üzeri ticari araçlar ile tamamlayıcısı olan treyler ve diğer üstyapıları kapsayan Ağır Ticari Araç Sektörü'nü aynı çatı altında topluyor. Üyelerinin ithal ve yerli ürünleri kapsamında ağır ticari araçlar, otobüs, treyler ve araç üstü ekipmanları pazarının çok önemli bölümünü temsil eden TAİD'in Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören, yönetim kurulu ve üyelerinin katılımlarıyla düzenlenen toplantıda 2023 yılının ilk yarısı değerlendirildi.

2023 yılı Ocak-Haziran dönemi Ağır Ticari Araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %48 oranında artış gösterdi. Bu dönemde satılan toplam araç sayısı, 22.052 oldu. Dolayısıyla 2022 yılında 38.149 araç satışı ile yılı kapatan sektör, geçen yılın toplam hacminin %58'ine ilk altı ayda ulaştı.

Uzun yol ve yurtiçi lojistik hizmetlerinde kullanılan çekici satışları, 2023 yılı Ocak-Haziran döneminde geçen yıla göre %48 oranında artarak 13.451 adet olarak gerçekleşti. İnşaat, madencilik, dağıtım ve yük taşımacılığı, atık yönetimi gibi uygula-

ma, inşaat, maden, atık yönetimi de dahil olmak üzere pek çok alanda ekonomilerin nabzını tutuyor. Genel olarak üretim, sanayi ve hizmet kollarının tamamı, bir şekilde ağır ticari araçlar sektörünün sunduğu ürün ve çözümler ile ilerliyor. 2023 yılının ilk yarı tablosuna baktığımızda aslında sene başındaki ön görülerimiz ile paralel bir gelişme gözlemliyoruz. Bu artışların bir kısmı, geçen yıldan gelen talepleri işaret etse de araçlarımızın sunulduğu pek çok alanda bir ivme yaşandığını söylemeliyiz. 2016 – 2019 arasında daralma gösteren bir pazardan sonra 2020'den bu yana pazar normal seviyelerine geri döndü. 2023'te yaşanan ekonomik dalgalanmalara rağmen ekonomi hız kesmedi ve sektörlerde hareketlilik devam ediyor. Bu hareketliliğin yarattığı bir talep oluştu. Uluslararası lojistik hizmetleri, lojistik şirketlerinin maliyet sıkıntılarına rağmen artarak devam ediyor. İş hacmindeki ivme nedeniyle tüm zorluklara rağmen yatırımlar sürüyor. Öte yandan örneğin inşaat alanında da bir artış söz konusu. Çok üzücüdür ama yaşadığımız büyük deprem falezetinden sonra hem afet bölgesinde hem de İstanbul başta olmak üzere diğer bölgelerde başlayan kentsel dönüşüm

azaltmak için acil bir ihtiyaçla boğuşuyor. İklim değişikliğinin zorluklarıyla yüzleşirken, her sektörün sürdürülebilir uygulamaları benimsemesi zorunlu hale geliyor ve ağır ticari araç sektörü de bir istisna değil. Halihazırda karbon ayak izine sahip olan sektörümüz, emisyonları azaltmak, enerji verimliliğini artırmak, temiz ve yeşil teknolojilerin benimsenmesini teşvik etmek için cesur adımlar atıyor. Derneğimiz çatısı altındaki tüm markalarımız, enerji dönüşümüne öncülük ediyor ve bu konu üzerinde titizlikle çalışıyor" dedi.

Her şeyden önce inovasyon ve teknolojik gelişmelere öncelik verilmesi gerektiğine dikkat çeken Burak Hoşgören; "Sera gazı emisyonlarını önemli ölçüde azaltırken araçlarımıza güç sağlayabilecek elektrik, hidrojen ve biyoyakıt gibi alternatif kaynakları keşfetmek için araştırma ve geliştirme çabalarını yoğunlaştırmalıyız. Bu yeni enerji kaynaklarını benimsemek sadece karbon ayak izimizi azaltmakla kalmaya-

cak, aynı zamanda enerji güvenliğimizi ve kaynakların verimli kullanımını artıracak" diye açıkladı.

TAİD bünyesinde; ağır ticari araç üreticilerinden Ford-Otosan, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Otocar, Renault Trucks, Scania, Volvo Trucks, Anadolu Isuzu'nun yanı sıra treyler, üst yapı ve yan sanayi markaları Koluman, Krone, Schmitz, Tırsan da yer alıyor.

Kässbohrer Treyler Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken, TAİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevini üstlenirken yönetim kurulu üyeleri olarak Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Renault Trucks Türkiye Marka İletişim Direktörü Z.Şebnem Uygurtürk, Otocar Ticari Araçlar Yurtiçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı, Krone Treyler Genel Müdürü Semih Pala, Schmitz Cargobull Genel Müdürü Kerem Taş dernekte görev alıyor.



malar için sunulan 16 ton ve üstü kamyon satışları %54 oranında artarak 5.631 adet ve 16 ton altı kamyon satışları da %36 oranında artarak 2.970 adet oldu.

Semi-Treyler Araç pazarı 2023 yılı Ocak-Haziran döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre %66 oranında arttı. Satış adedi ise 9.325 oldu. Toplam Semi-Treyler Araç pazarı, 2023 yılı Haziran ayında bir önceki yılın Haziran ayına göre %19 oranında artarak 1.172 adet olarak gerçekleşti.

Öte yandan 2023 yılı Haziran ayı Ağır Ticari Araç pazarı, 2022 yılı Haziran ayına göre de artarak 3.654 adet oldu.

TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören, bu tabloyu değerlendirerek; "Ağır ticari araçlar sektörü, uzun yol taşımacılığından yurtiçi lojistiğine, dağıtım,

süreçleri inşaat kamyonlarına olan talepleri arttırdı" diye belirtti.

TAİD olarak yatırım denklemlerini yakından takip ettiklerine değinen Burak Hoşgören; "Alımı etkileyen faiz oranları, vergi uygulamaları gibi konuları, ülkemiz ve dış ekonomileri, ticaret akışlarını detaylarıyla takip ediyoruz. Bugün Türkiye'de ağır ticari araçlar sektörü, ana sanayi, yan sanayi, distribütör, yetkili bayiler ve servis noktaları başta olmak üzere 150 binin üzerinde istihdam sağlıyor ancak diğer sektörler ile etkileşimimiz göz önüne alınırsa daha da büyük bir tablo ile karşılaşılıyor" şeklinde açıkladı.

Sektörümüzün enerjisi dönüşüyor

Burak Hoşgören, açıklamasında; "Dünyamız, iklim değişikliğinin yarattığı zorlukları ele almak ve karbon ayak izimizi





AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



Cumhuriyetle GÜÇLÜ 100



Benzeri olmayan zaferler sonsuzlukta dek hatırlanır.

30 Ağustos Zafer Bayramı'nda Gazi Mustafa Kemal Atatürk
ve tüm kahramanlarımızı sonsuz saygı ve özlemle anıyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



30^ü

AGUSTOS
ZAFER BAYRAMI
Kulfg Olsun



 **ÖZEL**
444 3 289

www.ozelturizm.com
Büyükdere Caddesi Andaç Apt. No:45 Kat:3
Daire: 24 Mecidiyeköy Şiqli-İSTANBUL



Ali Osman
Ulusoy

30
AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Şanlı zaferin 101. yılı

Kutlu olsun



varan

30 AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI'MIZ

KUTLU OLSUN



Hemen İndirin
Google Play

Hemen İndirin
App Store



0850 577 99 99 | www.varan.com.tr    /VaranTurkiye

“Milletin İstiklalini Yine Milletin
Azim ve Kararı Kurtaracaktır”

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI
EMNİYET YOLCU VE KARGO
TERMİNALİ



Özgürlüğümüzün ve bağımsızlığımızın zaferi olan 30 Ağustos Zafer Bayramı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The Standard for buses.



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

Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş - Mamak /Ankara

Tel: 0 312 486 00 73 / 0 542 616 36 18



30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun



yeni aksaray

30

— AĞUSTOS —

ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN



CAVUŞOĞLU
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN



www.sec.com.tr 444 44 27

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK



Mustafa Kemal ATATÜRK ve silah arkadaşları şehitlerimizi saygı ile anıyor,
tüm ulusumuzun 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutluyoruz....

Mercedes-Benz
The Standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Motorlu Araçlar Tic. San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mah. Çevreli Sokak No:2/A 42110 Selçuklu - KONYA
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Fax: 0332 248 23 80

30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun



RH **Süha**
TURİZM

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun



Cizre Nuh
www.ozlemcizrenuh.com



**TARİH YAZANLARIN
YOLUNDAYIZ!**

30 Ağustos Zafer Bayramımız
Kutlu Olsun!

KAMILKOC
1976
FLIXBUS



Villa

**30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI**

Kutlu Olsun!

Villa Istanbul



30 ★

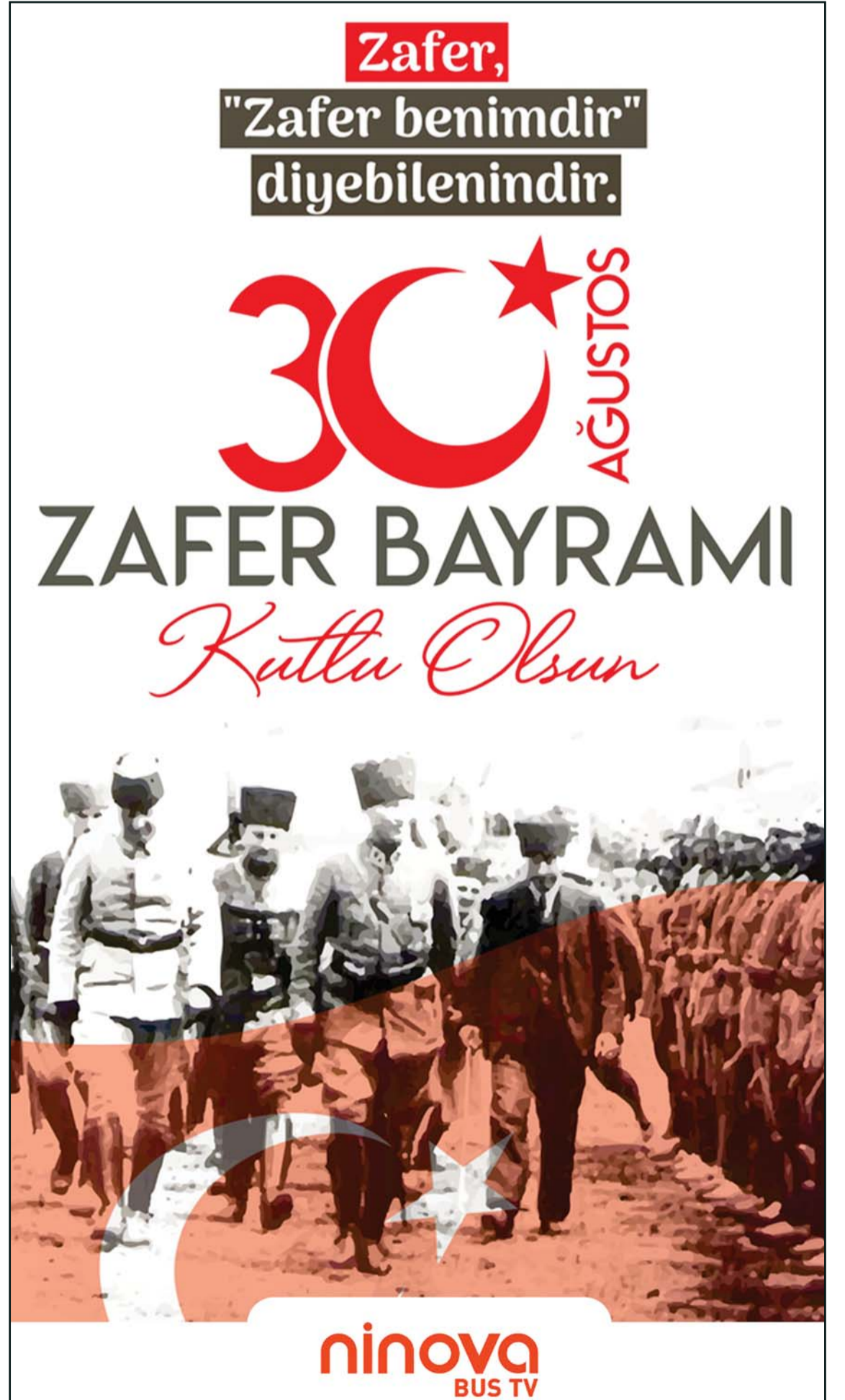
AĞUSTOS

**ZAFER
BAYRAMI**

— KUTLU OLSUN —

VİB
"Biz Bir Aileyiz..."

VİB
"Biz Bir Aileyiz..."



Zafer,
"Zafer benimdir"
diyebilenindir.

30 ★

AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

ninova
BUS TV



30
Ağustos
ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun

GURSEL 30 YIL



30
AGUSTOS
ZAFER BAYRAMI'MIZ
Kutlu Olsun

e fe tur

0850 600 00 10
efetur.com.tr

TÜRK ULUSUNUN YENİDEN DİRİLİŞİNİN
101. YILI KUTLU OLSUN

30 AĞUSTOS
— ZAFER BAYRAMI —
Kutlu Olsun



LKSGROUP

"Zafer, zafer benimdir
diyebilenindir."

30 AĞUSTOS
— ZAFER BAYRAMI —
Kutlu Olsun



TOPÇAM

TOPÇAM
Seyahat Evi

0850 440 00 60
topcam.com.tr

30

AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



 **VANGÖLÜ**



ŞAHINOĞLU
GROUP



30 AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMININ
101.YILI
KUTLU OLSUN



Benim naçiz vücudum elbet bir gün toprak olacaktır,
ancak Türkiye Cumhuriyeti ilelehet payidar kalacaktır.



30

AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

KHO
KAYAHAN OTOCAM



AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun



buzlu.com.tr

 **Buzlu**

30

Ağustos
ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN



BEST VAN

0850 259 00 00
bestvantur.com

"Ulusun bağımsızlığını, yine ulusun kesin kararı ve direnişi kurtaracaktır"

30

AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI

KUTLU OLSUN



JET
TURİZM
Bir ayıncalıktır...

"Bazı zaferler
sonsuz dek kutlanır"

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



MINI TUR

ZAFER AĞUSTOS 1922 BAYRAMI

Kutlu Olsun

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

K. Atatürk



systemtransport



AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI

★ *Kutlu Olsun* ★

obilet.com

bileta11.com

Araç Takip Çözümlerinde Fark Yaratan Teknoloji



TRIO MOBİL

obilet.com