



İSPARK Genel Müdürü Hakan Orhun'a TOF ve TTDER'den hayırlı olsun ziyareti

TOBB Sektör Meclisi ve TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, TOF Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer ve TOBB Sektör Meclisi Turizm Komisyon Başkanı Mehmet Öksüz, İSPARK Genel Müdürü Hakan Orhun'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Ziyarette Genel Müdür Yardımcısı Zafer Kılıç'ta hazır bulundu. Görüşme hakkında kısa bilgi

veren Yıldırım; 'Turizm taşımacılarının İstanbul genelindeki parklanma sorununu, Yenikapı da bir parklanma alanının var olduğunu, ancak şoförlerimizin ihtiyaçlarının karşılanacak yerler yapılması gerektiğini belirttik. Bu konuda bizlere her türlü desteği vereceklerini söylediler. Kendisine ilgileri için teşekkür ediyorum' dedi.



Yıl: 25 Sayı: 1084 MART 2022 Fiyatı: 1 TL

GÜLE GÜLE

gulegule.gazetesi@gmail.com gülegüle gazetesi @gazetegulegule @gazetegulegule



SIMROLL
ENDÜSTRİYEL MOBİL TEKNOLOJİ LTD. ŞTİ.

Yaparsa en iyisini yapar

Oruçreis Mah. Ticaret Cad. No:1/A ESENLER / İSTANBUL / TÜRKİYE
TEL: 0212 438 55 40 - 41 - FAX: 0212 438 55 42
OTOGAR TEL: 0212 658 28 26
Web: www.simroll.com.tr - E-mail: info@simroll.com.tr

Otobüsçünün kurtuluşu taşıma organizatörlüğü



Sektörün her geçen gün artan sorunlarının çözümünün birleşmekten geçtiğini vurgulayan TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım; 'Türkiye otobüs işletmeciliğinde dominant ülke. Taşımacılarımızın birleşerek güçlenmesi Türkiye'nin hizmet ihraç etmesine ön ayak olacaktır. Firmalar mevcut isimleri altında birlik olup taşıma organizatörlüğü yapmalıdır' dedi.

FLAŞ Bilet ücret tarifelerinde 4 ay zorunluluğu kalktı

Akaryakıtta uygulanan fahiş zamlar sebebi ile bilet fiyatlarını güncellemek isteyen firmaların, yeni ücret tarifesi almasının önünde engel olan ve 4 ayda bir ücret tarifesi alınabileceğine dair yönetmeliğin 57-6 maddesinde belirtilen "mücbir sebep hali"nin işletilmesine ilişkin talebi, TOFED'in sektör adına Ulaştırma Bakanlığı nezdinde yapmış olduğu başvurusu sonucunda kabul edildi. Bu kapsamda isteyen firmalar ücret tarifelerine ilişkin 4 aylık sürenin sonunu beklemezsizin ve 1 Nisan 2022 tarihine kadar ilgili bölge müdürlüklerine başvurmaları halinde yeni ücret tarifesi alabilecekler.

Profesyonel Sürücülük Mesleği Çalıştayı Ankara'da yapıldı



PROFESYONEL Sürücülük Mesleği Çalıştayı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu işbirliğiyle kamudan yetkililer, alanında uzman kişiler, bilim insanlarının katılımıyla gerçekleştirildi. Yolcu taşımacılığı sektörünü temsilen TOBB Sektörü Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım da toplantı da hazır bulundu. "Şoförlerin Hukuki Koşullarının İyileştirilmesi, Şoförlük Mesleğinin Sorunları ve Mesleğe Özendirme ve Şoförlerin Eğitimi" konu başlıklarında gerçekleştirilen 3 eş zamanlı oturumda, dünyada ve Türkiye'de yaşanan sürücü yokluğu sorunu ve çözümleri kamu ve özel sektör temsilcileri tarafından kapsamlı bir şekilde ele alındı...

TEK ÇATI ALTINDA TOPLANMALIYIZ

KARAYOLU yolcu taşımacılığında sorunlar silsilesi günden güne artarak devam ediyor. Pandemi sonrası yaşanan sıkıntılara henüz çözüm bulunamamışken akar-yakıt fiyatlarına ardı ardına uygulanan zamlar da sıkıntının tuzu biberi oldu. Sektör geçmiş yıllarda olduğu gibi bu dönemde de kendi çaresini üretmek için kolları sıvadı. Çözümün ise birlik olmaktan geçtiği vurgulanıyor.

SORUNLARIN temelini sektörün biraraya gelemeyip, birlik olamadığından kaynaklandığını söyleyen Yıldırım; 'İlk önce kendi içimizdeki sorunları çözmemiz gerekli. Bir-birimiz ile haksız rekabet etmeyi bırakıp, aynı çatı altında toplanıp taşıma organizatörlüğü yapmalıyız. Buna en güzel örnek ise FlixBus'tır. FlixBus önce Avrupa'da sonra Amerika'da şimdi de ülkemizde faaliyet gösteriyor' diye konuştu.

DOĞRU PLANLAMA YAPARAK GÜÇLENMELİYİZ

GÜÇLÜ kurumsal şirketlere ihtiyacımız var diyerek sözlerine devam eden Yıldırım; 'Bugün şoför yetersizliğinin kaynağında da şirketlerimizin güçsüzlüğü yatıyor. Şoförlere hak ettiklerini veremiyoruz. Çünkü sektör kendi içinde rekabet yapıyor. Dolayısıyla kendi yazılımını ve taşıma organizatörlüğünü oluşturan sektör çok daha güçlü bir yapıya ulaşacak. Mesleki yeterliliği ve mali yeterliliği olduğu için de sıkıntılar daha çabuk aşacaktır' açıklamasını yaptı.

KARAYOLU taşımacılığı olmadan insan taşımacılığı sürdürülemez diyen Yıldırım; 'Şirketlerimizi güçlü yapıp kavuşturmalıyız. Hat esasını getirelim, sefer planlaması yapalım. Otobüsler boş sefere gitmesin, maliyetler artmasın. Bugünkü akaryakıt fiyatları baz alındığında 1000 km'lik mesafede bir tek kişinin maliyeti 225 liraya çıkıyor. Bu taşınabilir bir yük değil. Onun için bizim amacımız firmalarımızı birleştirerek geleceğe emin adımlarla yürümek' dedi.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreterliğine Mustafa Dağıstanlı getirildi

Otoyol Hizmet Tesisleri Derneği kuruldu

TÜRKİYE'nin her bölgesinde bulunan 140 otobüs dinlenme tesisini bünyesinde barındıracak olan Otoyol Hizmet Tesisleri Derneği Mustafa Sarı başkanlığında kuruldu. Derneğin hedefleri hakkında görüştüğümüz Sarı; 'Tesislerin hizmet kalitesini arttıracaktır. Tüm tesisler ile ortak çalışmalar yürüteceğiz. Sorunların çözümü için tek yumruk olacağız' dedi.



Sektör bu kez Sakarya'da biraraya geldi

S. 7'DE

Isparta Petrol Turizm'e 8 adet Sprinter

S. 6'DA

Malatya Zafer'in tercihi Lion's Coach oldu

S. 31'DE

Temsa yetkili satıcıları ile Kıbrıs'ta buluştu

S. 2'DE

ACR Otomotiv, Otokar Yetkili Satıcısı oldu

S. 9'DA

Gün biraraya gelip tek ses olma günüdür
Mustafa Yıldırım 27'de

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmamıştır
İbrahim Artırdı

KKM hesaplarında yenileme imkanı
Sibel Yüce 6'da

Turizm belirsizliği sevmez

GEÇTİĞİMİZ iki yıl pandemi ile geçti. Corona etkisi yavaş yavaş azalırken Rusyanın başlattığı Ukrayna savaşı ile yine bir belirsizlik havası ortaya çıktı. Turizm herhangi bir olumsuzluktan en çok etkilenen sektörlerin başında geliyor. Yaz aylarında ülkemize birçok ülkeden turist akını bekliyorduk. Savaş ile birlikte artan akaryakıt fiyatları ve güvenlik endişeleri bu seneki beklentilerimize darbe vurdu. Maliyetlerin artması demek gelen turistlerin daha pahalı hizmet alması demek. Bütün turizmci şuan hayal

kırıklığı yaşıyor ve çözüm yolları arıyor. Ülkemizin savaşta olan iki ülkede çok sayıda turist ağırlıyor. Herkesin ve biz turizmci için tek dileği biran önce savaşın bitmesi ve ortalgın durulması. Ayrıca geçtiğimiz hafta Cumhurbaşkanımız tarafından açıklanan 1915 Çanakkale köprüsünün çok güzel bir proje olduğunu düşünüyorum. Ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum, emeği geçenlere çok teşekkür ediyorum.



KALİTESİZ KULAKLIK DİRDİNE SON

CAVIS marka EXPRESS ve PLATINIUM kulaklık çeşitleri SİNAN ELEKTRONİK farkı ile

SİNAN ELEKTRONİK
Büyük İstanbul Otogarı Yeni Doğu Alt Çarşısı E.6K
Bayrampaşa / İSTANBUL - TEL: 0212 658 20 19
SİNAN SAĞLIK CEP: 0533 695 53 03

Üstün ve kaliteli kulaklıklarımız Sağlık Bakanlığı tarafından onaylıdır



Temsa yetkili satıcıları ile Kıbrıs'ta buluştu

Temsa, tüm Türkiye'den yetkili satıcıların katılımıyla Kıbrıs'ta yıl değerlendirme ve yeni hedefler odaklı bir toplantı düzenledi. 'Birlikte Daha Güçlüyüz' temasıyla düzenlenen etkinlikte 2021'e ilişkin başarı rakamları paylaşılırken, 2022'nin gündem maddeleri arasında 'Sürdürülebilirlik' ve 'Dijitalleşme' ön plana çıktı.



SABANCI Holding ve PPF Group (Skoda Transportation) ortaklığıyla faaliyet gösteren Temsa, "Birlikte Daha Güçlüyüz" mottosuyla yetkili satıcılarının katıldığı yıl değerlendirme ve '2022 vizyonu' temalı bir toplantı düzenledi. Kıbrıs'ta yapılan toplantı, Türkiye'den çok sayıda bayinin katılımıyla gerçekleştirildi. TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu'nun genel stratejiyi değerlendiren açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp'in satış stratejisi ve 2022 vizyonuna ilişkin yaptığı önemli değerlendirmelerle devam etti. 2021 yılında üretim, satış ve ihracatta önemli başarılarına imza atan TEMSA'nın 2022 ajandasının

en önemli gündem maddeleri arasında ise 'Sürdürülebilir Büyüme', Yeni Teknolojiler & İş Alanları' yer aldı.

Yurtiçi satışlarımız yüzde 90 arttı
TEMSA'nın 2021'deki başarılı yurtiçi grafiğine dikkat çeken TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, otobüs ve midibüs segmentinde, adet bazında satışlarını yüzde 90 artırdıklarına vurgu yaparak şu bilgileri paylaştı: "Otobüs, midibüs ve hafif kamyon segmentinde önemli bir başarı yakalayarak yaklaşık 2000 adetlik araç satışı gerçekleştirdik. Tüm ürünlerde toplam satış adedimiz ise yüzde 122 yükseldi. 2022 de yine ivmemizi artırarak devam ettireceğimiz bir yıl

olacak. Burada özellikle segmentinin lideri Prestij SX'in pazar payında yüzde 45, Fuso Canter'da ise yüzde 25'lik bir artış hedefliyoruz.

En önemli konumuz müşteri memnuniyeti
TEMSA'nın gelecek hedeflerinin Sürdürülebilir Büyüme' ve 'Yeni Teknolojiler' çerçevesinde şekillendiğine dikkat çeken Koralp, "Satış stratejilerimizdeki en önemli konulardan biri de Müşteri memnuniyeti. TEMSA olarak, ürün geliştirme süreçlerinde ve ürünlerin kullanımı boyunca müşterilerimize hızlı, şeffaf ve farklı hizmetler sunuyor olmak bizim için çok değerli. Yaptığımız memnuniyet anketleri de yaptığımız işin doğruluğunu

savunuyor" dedi.

Yeni Fuso yolda
Hafif kamyon segmentindeki Fuso Canter satışlarında da önemli bir ivme kaydedildiğini paylaşan Koralp, Fuso Canter'ın yakın zamanda yenilenen yüzüyle piyasaya çıkacağına dikkat çekerek şunları söyledi: "Müşterilerimizin beklentileri, yeni ihtiyaçlar ve analizler doğrultusunda yenilediğimiz Canter'ı müşterilerimizle buluşturmaya hazırlanıyoruz. Ayrıca Nisan ayında onay süreçleri tamamlanacak olan Fuso Finans bünyesindeki ATLAS programının, tüm finansal konularda yetkili satıcılarımıza büyük kolaylıklar getirmesini hedefliyoruz."

inova
otomotiv
Innovation for comfort

AGILE 4525L



AGILE 5030



inovaotomotiv.com



AGILE 4525P



Anadolu Isuzu 2021'de de güçlü büyümesini sürdürdü

Pandemi koşullarına rağmen yatırımlarına ve üretim faaliyetlerine aralıksız devam eden Anadolu Isuzu, yurt içi ve yurt dışı pazarlardaki büyümesini sürdürdü. Anadolu Isuzu, 2020 yılına göre geçen sene yurt içi satışlarını yüzde 92 oranında artırırken, ihracat satışlarını ise yüzde 162 oranında yükseltti. Anadolu Isuzu'nun yıllık net satışlarındaki artış ise önceki yıla göre yüzde 116 olarak gerçekleşti.



TÜRKİYE'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, 2021 yılı mali sonuçlarını açıkladı. Yurt içi ve yurt dışı pazarlardaki yüksek performansı ile başarılı mali sonuçlara imza atan Anadolu Isuzu'nun net satışları bir önceki yıla göre %116 artışla 2.678 milyon TL olarak gerçekleşti. Şirketin 2021 yılı yurt içi satışları %92, ihracat satışları ise %162 oranında artış gösterdi. Anadolu Isuzu'nun 2021 yılındaki faiz ve vergi öncesi kâr ise (FAVÖK) bir önceki yıla göre %163 artışla 302 Milyon TL'ye yükseldi. 2021 yılında %116 oranında artan net hasılat ile birlikte, brüt kar marjı bir önceki seneye göre 81 baz puanı iyileşerek %21,1 seviyesine yükseldi. 2020 yılında %9,2 olan FAVÖK marjı 2021'de %11,3 olarak gerçekleşti.

Anadolu Isuzu, 2021 yılında 4.051 adet iç pazara, 1.006 adet dış pazarlara olmak üzere, toplam 5.057 adet ticari aracın satışını gerçekleştirdi. 2020 yılı

ile karşılaştırıldığında şirketin toplam satış hacmi %65,9 artış gösterdi. Anadolu Isuzu yurt içi satışlarda kamyon segmentinde %48,1, pick-up segmentinde % 231,7, otobüs segmentinde yüzde 110 artış kaydetti. 2021 yılındaki toplam yurt içi satışlardaki artış ise yüzde 63 oldu. Yurtdışı pazarlara yapılan satış adedi ise tüm segmentler toplamında bir önceki yıla göre yüzde 78,7 arttı.

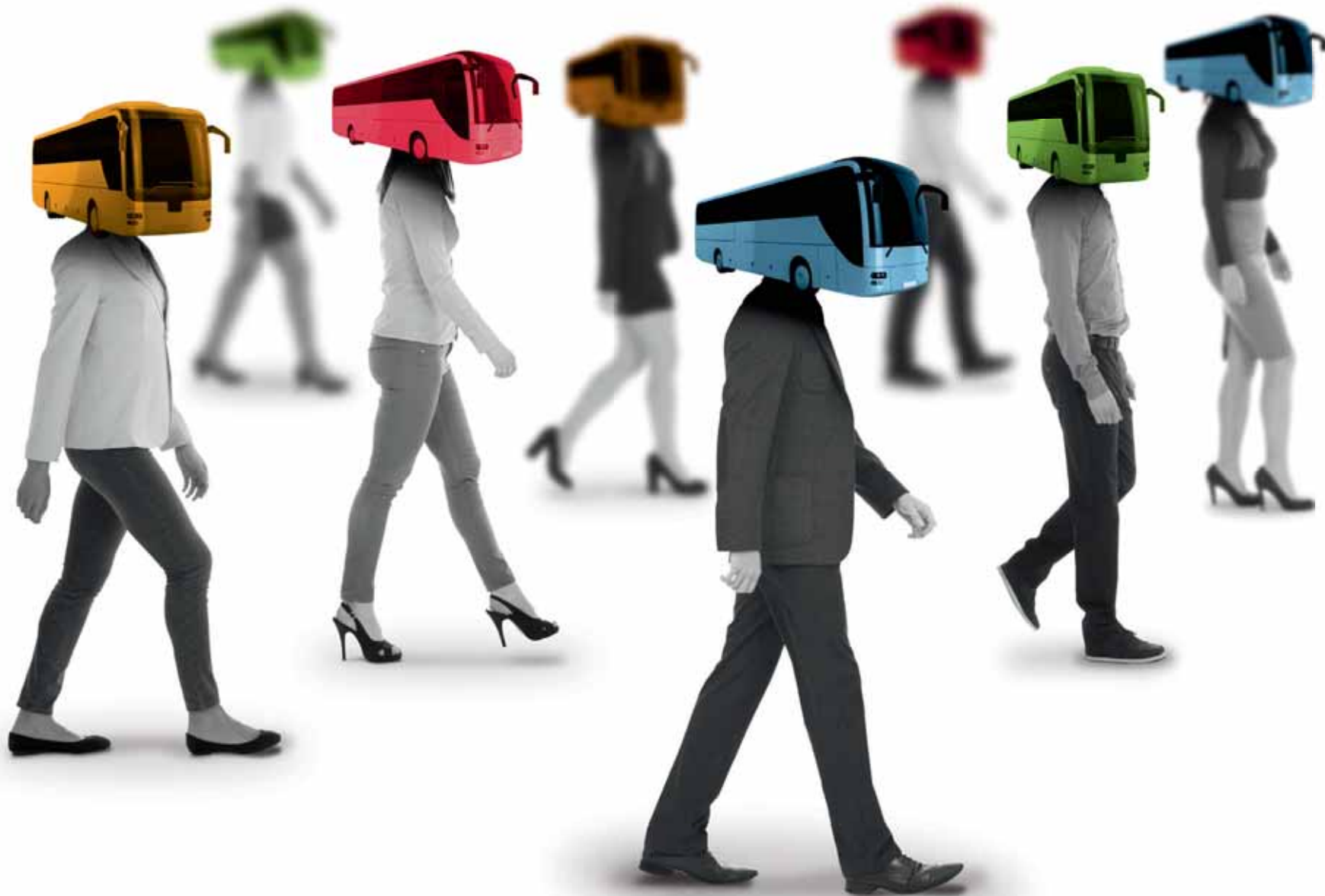
Anadolu Isuzu, döviz kurundaki değişimlerin, etkisini sürdüren pandemi koşullarına, küresel risklere ve makroekonomik göstergelere bağlı olarak dalgalı bir seyir izlediği 2021 yılında, kur riskini hassas bir şekilde yönetti. Önemli hammadde fiyatlarında önceki yılın son çeyreğinden itibaren yaşanan 2021 sonuna kadar sürerken navlun fiyatlarında, pandemi öncesi döneme kıyasla çok ciddi artışlar yaşandı. Bununla birlikte, pandemi ile ortaya çıkan küresel talepteki sektörel değişim, arz

sorunları ile de birleşerek çip konusunda küresel bir tedarik sorunu haline dönüştü. Anadolu Isuzu hammadde ve navlun fiyatlarındaki volatilitiyi uzun vadeli kontratlar ile hassas bir şekilde başarı ile yönetirken, yapılan açıklamada çip tedariki ile ilgili kısa-orta vadede şirketin finansal tablolarını etkileyecek seviyede bir risk bulunmadığı belirtildi.

Anadolu Isuzu'nun yüksek performansı yıl sonu mali sonuçlara yansdı

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan şirketin yıl sonu mali sonuçları ile ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak pandemi etkilerinin sürdüğü 2021 yılında yüksek bir performans yakaladık. Endüstri 4.0 ve dijital transformasyon vizyonumuzla üretim altyapımızı Akıllı Fabrika teknolojilerini entegre ederek daha da ileri düzeye taşıdık. Bu sayede

terzi usulü imalat yaparak yurt içi ve yurt dışı müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşıladık, müşteri memnuniyetini daha da yükselttik. 2021 yılında özellikle midibüs-otobüs segmentinde ihracatımızı önemli ölçüde artırırken, midibüs segmentinde 18. kez 'İhracat Şampiyonu' olduk. Yakaladığımız bu performansla elde ettiğimiz başarılar şirketimizin yıllık mali tablolarına da yansdı. 2021 yılında başarılı sonuçlara ulaşmamızda katkısı olan tüm çalışma arkadaşlarımıza ve değerli iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum. Anadolu Isuzu olarak 2022 yılında çıtayı üretim yaptığımız her segmentte daha da yükseltiyor, mevcut pazarlardaki konumumuzu güçlendirirken yurtdışında yeni pazarlarla büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz. Anadolu Isuzu olarak ülkemizin yerli üretim gücüne, ihracatına ve ekonomisine çok yönlü katkılarımızı bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sürdüreceğiz."



busworld®

TURKEY ISTANBUL
26-28 MAY 2022



ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTRUCKY.ORG

Platinum sponsor



Hizmet sponsoru



Basın yemeği sponsoru



Organizatör



BU FUAR 5174 SA YILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

VURULUP TERTEMİZ ALNINDAN, UZANMIŞ YATIYOR,
BİR HİLÂL UĞRUNA, YÂ RAB, NE GÜNEŞLER BATIYOR!

*18 Mart Çanakkale şehitlerimizi
saygı ve minnetle anıyoruz*



METRO

Yeni numaramızda biz bizyiz.

Mercedes-Benz
444 628 4
İletişim Hattı **444 MBT 4**



Yükü ağır, işi zor olanları sadece yakınları anlar dedik. Mercedes-Benz Müşteri İletişim Merkezi numarasını ağır ticari araçlar ailemiz için özel olarak değiştirdik. Aradığınız an ulaşacağınız, her zaman yanınızda olan bir numara; **444 628 4**. Rehberinizi güncelleyin, çağrınıza hemen kulak verelim.

Mercedes-Benz





Sektör bu kez Sakarya'da biraraya geldi

TOFED sektörün kanayan yarası haline gelen sorunların çözümü için toplantılar düzenlemeye devam ediyor. Son olarak MAPAR Otomotiv sponsorluğunda ve Sakarya VİB Turizm'in ev sahipliğinde Sakarya'da biraraya gelen sektör mensupları; Bilet yazılımı, akaryakıt fiyatları ve sektörün diğer sorunları hakkında fikir alışverişi yaptı...

S EKTÖRÜN sivil toplum kuruluşu olan Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) son dönemde yaşanan sorunların çözümü için toplantılar yapmaya devam ediyor. TOFED geçtiğimiz hafta MAPAR Otomotiv'in sponsorluğunda ve VİB Turizm'in ev sahipliğinde çok sayıda sektör mensubunun katıldığı toplantı ile Sakarya Premier Inn Otel'de bir araya geldi. Toplantıda TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, Başkan Vekili Erdem Yücel, Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın da hazır bulundu. Sektörde büyük emeği olan ve sektörün menfaati için canla başla çalışan yakın tarihte kaybettiğimiz TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin'in anılmasının ardından başlayan toplantı da kurulacak olan şirketin haziran ayında faaliyete geçmesi ve 10 milyon sermaye ile kurulması hedeflendiği açıklandı. Konuşmasına Mevlüt İlgin'i anarak başlayan TOFED İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım; 'Arkadaşımız Mevlüt İlgin'in sektörümüze olan emeği herkes tarafından çok iyi biliniyor. Sektör adına çalışmalarını büyük

bir özenle yürütüyordu. Kendisine Allah'tan rahmet diliyorum' dedi. Yıldırım sözlerine şu şekilde devam etti; 'Bizler öncelikli olarak bir masa etrafında toplanıp sektörümüz adına çözümler üretmeliyiz. Diğer taşıma modlarına verilen desteklerin sektörümüze de verilmesi için çalışmalar yapmalıyız. Sektörümüz kendi üzerine düşeni yapmıyor, herkes kendi gemisini kurtarmanın derdinde. Son dönemde yaşanan olumsuzluklar nedeni ile zor bir süreçten geçiyor. Bildiğiniz gibi akaryakıt fiyatları gündün güne artmaya devam ediyor. Bu yüzden otobüslerimizde doluluk sağlamadan sefere yollamamalıyız... Online bilet yazılımı konusuna da değinen Yıldırım; 'Mercedes-Benz Türk ile online yazılım konusunda görüşmeler yaptık. Kendileri bu süreçte bizlere gereken desteği vereceklerini belirttiler' dedi. TOFED Başkanı Birol Özcan ise; 'Öncelikle sektörümüz için her türlü çalışmayı yürüten, değerli arkadaşımız, genel sekreterimiz Mevlüt İlgin'i kaybetmenin acısını yaşıyoruz. Sektörümüz için önemli bir kişilikti. Kendisine Allah'tan rahmet diliyorum, mekanı cennet olsun' dedi. Sektörümüz her dönem üvey evlat

muamelesi görmüştür ve görmeye devam etmektedir diyerek sözlerine devam eden Özcan; 'Uçağa, trene verilen destek biz karayolu yolcu taşımacılarına da verilmelidir. Bunun için bir olup gerekli mercilerde sesimizi duyurabilmeliyiz. Gerekirse kontak kapatalım ve otobüslerimizi bir gün boyunca otogardan çıkartmayalım. Sektörümüz iyice dar boğazın eşiğine girdi. Mazot fiyatları 20 TL'nin üstünde seyrediyor. Buda yetmezmiş gibi daha da zamlanacağı konuşuluyor. Bu denli yüksek maliyetlerle sektörün ayakta kalabilmesi mümkün değil. Sadece bilet fiyatlarına zam yapmak sorunu çözmez. Birlik olup tüm gider kalemlerimizde indirim istemeliyiz' diye konuştu.

VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve Sakarya Otobüs İşletmecileri Derneği Başkanı Suat Akın ise; 'Öncelikle tüm sektör mensuplarımızı Sakarya'da ağırlamaktan büyük mutluluk duyduğumuzu belirtmek isterim. Sektör olarak oldukça zor bir dönemden geçiyoruz. Umarım sorunlarımızın çözümlendiği bir toplantı olur' diye konuştu.



MUSTAFA YILDIRIM



BİROL ÖZCAN



SUAT AKIN



Toplantıya sponsor olan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'e teşekkür plaketini TOFED İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım ev sahipliği üstlenen Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın'a ise plaketini TOFED Başkanı Birol Özcan takdim etti.



İstanbul'un yeni metrobüsleri geliyor!

Yeni metrobüslerimizi yakında İstanbulluların hizmetine sunacak olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.



444 6857 [444 OTKR] | commercial.otokar.com.tr | /OtokarAS | /OtokarTr | /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
Doğru karar



18 Mart
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun



Adres: Veysel Karani Mahallesi,
Aşık Reyhani Cad. No:14 Sancaktepe, İstanbul
Tel: 0216 498 98 00 Web: www.ford-atilgan.com





Otokar'ın yeni bayisi ACR Otomotiv ilk satışını yaptı



Faaliyet gösterdiği segmentlerin toplamında 13 kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs üreticisi olan Otokar, Türkiye genelindeki bayi sayısını arttırmaya devam ediyor. Otokar'ın yeni bayisi ACR Otomotiv Niğde'de gerçekleşen törenle açıldı. ACR Otomotiv aynı gün ilk satışını Bayram Doğan Turizm'e yaptı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye genelindeki bayi sayısını arttırmaya devam ediyor. Otokar'ın yeni bayisi ACR Otomotiv Niğde'deki tesisinde düzenlenen törenle açıldı. Törende ayrıca ACR Otomotiv ilk satışını Bayram Doğan Turizm'e yaptı. 30 yılı aşkın süredir okul, personel, turizm ve halk otobüsü taşımacılığı, kamu araç kiralama, turizm alanlarında faaliyet gösteren, Otokar'ın yeni otobüs ve kamyon bayisi olan ACR Otomotiv'in açılış töreni yoğun katılımıyla gerçekleşti. Törene Niğde Valisi Yılmaz Şimşek, Niğde Belediye Başkanı Emrah Özdemir, Bor Belediye Başkanı Serkan Baran, ACR Otomotiv yetkilileri Naci Acar ve Asım Acar, Bayram Doğan Turizm'in sahibi

Bayram Doğan, Otokar Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül, Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Ticari Araçlar Yurt İçi Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Oğuz Doruk, Yedek Parça Pazarlama ve Satış Müdürü Orçun Şeramet, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Umut Parti, Kamyon Bölge Satış Yöneticisi Seyit Ali Ceylan, Ürün Yöneticisi Ersin Akdere ve Ticari Araçlar Bölge Servis Yöneticisi Alper Yatçı katıldı.

İlk teslimat Kayseri'ye

Otokar'ın yeni bayisi ACR Otomotiv açılış töreninde aynı zamanda ilk araç satışına da imza attı. Düşük işletme giderleri, üstün performansı ve dayanıklılığı ile dikkat çeken Sultan Comfort, Kay-

seri ve bölgesinde hizmet veren Bayram Doğan Turizm'in tercihi oldu. 20 yılı aşkın süredir faaliyetlerine devam eden şirket, filosunu 7 adet Sultan Comfort ile güçlendirdi. ACR Otomotiv'in Niğde'deki tesisinde gerçekleştirilen törende konuşan Naci Acar, "Otokar'ın yeni bayisi olarak ilk satışımızı yapmış olmaktan dolayı mutluluk duyuyor, yeni araçlarımızın Bayram Doğan Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum." dedi. Filolarında halihazırda Sultan araçlarının yer aldığını belirten Bayram Doğan Turizm sahibi Bayram Doğan ise konforu, düşük işletme giderleri, sağlamlığı, yaygın satış ve servis ağının yanı sıra ikinci el değeriyle Otokar Sultan'ı tercih ettiklerini söyledi.

Allison
Transmission



Daha Konforlu Sürüş, Daha Konforlu Ulaşım

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için her koşulda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın tamamen hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.



allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.





18 MART 1915 ÇANAKKALE ZAFERİ

**Bu topraklarımızı vatan yapan
şehitlerimizi saygıyla anıyoruz.**

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

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan Aksoğan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



TÜM OTOBÜSCÜLER
FEDERASYONU
GENEL BAŞKAN
MUSTAFA YILDIRIM



GENEL BAŞKAN
SÜMER YIĞCI

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve
sevenlerine başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Federasyonumuzun Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



GENEL BAŞKAN
Av. Birol ÖZCAN

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



VANGÖLÜ
NECİP KARTAL

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi,
değerli büyüğümüz

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi,
değerli insan

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

Firmamız kurucularından,
TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi,
değerli insan

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi, değerli büyüğümüz

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

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

**RFT KOLTUK ARKASI TV - ENTTEK
CEVDET KAYA - SÖNMEZ İKDE**

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi, değerli büyüğümüz

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

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


DIAMOND

FUAT ÇAĞLAR

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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


LÜKS MERSİN

EBEDİN İNANÇ

TOFED Kurucu üyelerinden ve
Yüksek İstişare Konseyi üyesi

İlhan AKSOĞAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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


SEC

TEŞEKKÜR

Değerli eşim

Bedriye ÖZTÜRK'ün

vefatı dolayısıyla acımızı paylaşan,
hayır kurumlarına bağışta bulunan, çelenk
gönderen, gazete ilânı veren, elektronik
posta ve telefon ile taziyelerini bildiren; tüm
dost, akraba ve meslekdaşlarıma
sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

**TOFED, TOSEV, IPRU
KURUCU VE ONURSAL BAŞKANI
GALİP ÖZTÜRK**

TEŞEKKÜR

Federasyonumuzun Genel Sekreteri,
değerli insan

Mevlüt İLGİN'in

vefatı dolayısıyla acımızı paylaşan,
hayır kurumlarına bağışta bulunan, çelenk
gönderen, gazete ilânı veren, elektronik
posta ve telefon ile taziyelerini bildiren; tüm
dost ve meslekdaşlarımıza
sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.



GENEL BAŞKAN
Av. Birol ÖZCAN



**Dönmeyi
Düşünmediler...**

**Bu topraklarımızı
vatan yapan
aziz şehitlerimizi
18 Mart Çanakkale Zaferi'nde
saygı ve minnetle anıyoruz.**

MINI TUR



**18 Mart
Çanakkale**

“Kahraman Şehitlerimizi Unutmadık”

**Büyük bir imanın, muazzam
bir azmin ve sarsılmaz
bir kararlılığın timsali olan
bu zaferin 107. yıl dönümünü
kutlarken,
bu uğurda canlarını vermiş
şehitlerimizi
saygı, sevgi ve minnetle anıyoruz...**

**SÜMER
SEYAHAT**

*Bu vatan size minnettardır.
18 Mart Çanakkale Şehitlerini
Minnetle Yâd ediyoruz..*

**18 Mart
Çanakkale Zaferi
Kutlu Olsun**



TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı

**Bu destansı zaferin temelinde
güçlü bir inanç, büyük bir vatan aşkı
ve özgürlük tutkusu vardır.
Çanakkale şehitlerimizi
minnetle anıyoruz.**



Coşkun Altın Group

18 MART

CANAKKALE ZAFERİ



UZULUDAĞ

| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri

www.ozuludagturizm.com.tr

18 MART

Çanakkale Zaferi

ÇANAKKALE GEÇİLMEZ

Çanakkale Zaferi'nin
107. yıl dönümünde,
bu uğurda canlarını vermiş
şehitlerimizi saygı,
sevgi ve minnetle anıyoruz...

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Aker
OTOBUS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUDAĞ OTOBUS GEZİ VE TAŞIMACILIK

Dur yolcu bilmeden gelip bastığın
bu toprak bir devrin battığı yerdir.

Şehitlerimizi
saygı ve minnetle anıyoruz.



18
Mart

Çanakkale Zaferi

Kutlu Olsun

KAYAHAN
OTOCAM

18 MART 1915



ÇANAKKALE ZAFERİ

Şehitlerimizi saygı, sevgi
ve minnetle anıyoruz...



www.sec.com.tr

444 44 27

ÇANAKKALE 1915



18 MART

Çanakkale Zaferimiz kutlu olsun

SIMROLL®

18 MART 1915

ÇANAKKALE
BİR DESTANDIR...

Tarihe altın harflerle
yazılan
Çanakkale Deniz Zaferi'nin
107. yıldönümünde
milletimizin bu onurlu
gününü kutluyor, kahraman
gazilerimizi ve şehitlerimizi
şükran ve rahmetle anıyoruz.



18 MART ÇANAKKALE ZAFERİ



Bir ulus ve vatan yaratan
bu kutlu günde
18 MART şehitlerini
minnetle anıyoruz.



MUSTAFA ALTUNHAN

Ben size taarruzu emretmiyorum,
ölmeyi emrediyorum.
Biz ölünceye kadar geçecek zaman zarfında
yerimize başka kuvvetler gelir,
başka komutanlar hâkim olabilir"

H. Atatürk

18 MART Çanakkale
şehitlerimizi
saygı, sevgi ve
minnetle
anıyoruz...



Yönetim Kurulu Başkanı
SUAT AKIN

18 Mart 1915,
Türk tarihinde
bir askeri ve siyasi başarı
olmaktan öte inanç,
azim ve yiğitlikle örülmüş
bir destanın yaratılış tarihidir.
Zaferimiz kutlu olsun...



VANGÖLÜ
NECİP KARTAL

1915



ÇANAKKALE GEÇİLMEZ

Çanakkale Zaferi'nin 107. yıl dönümünde,
Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve
şehitlerimizi saygıyla ve minnetle anıyoruz.

Düzce Güven

*Çanakkale Zaferi;
vatan topraklarını korumak için
sahlanan Türk ulusunun muhtesem
bir destanıdır.*

*Şehitlerimizi saygı ve
rahmetle anıyoruz.*

SETCOM



Gün biraraya gelip tek ses olma günüdür

BİLDİĞİNİZ üzere 2 hafta önce Ankara'da yönetmelik ile ilgili bir çalıştay yaptık. Ben buradan Ulaştırma Bakanlığı'na, Odalar Birliği Başkanımıza, başkan yardımcımıza, Odalar Birliği mensuplarına ve bu organizasyonda katılım sağlayan diğer bakanlıklarımıza ve tüm sektör mensuplarına teşekkür ediyorum. Uzun zamandır bu tür toplantılar yapamamıştık. İlgili tüm kurumların bir araya gelmesi bizi sevindirdi. Karar alma sürecinin çok daha hızlı ilerleyeceğine inanıyoruz. İlgili bakanlıkların hepsinin gelmesi bu anlamda sorunların çözümüne önemli katkı sağlayacak diye düşünüyorum. Bizim en önemli sorunumuz da buydu. Bir bakanlık ile konuşuyoruz, haklıyız ama hakkımızı almak için diğer ilgili kurumlar ile bir araya gelmek zorunda kalıyorduk. Bu anlamda önemli bir toplantıydı. Karayolu yolcu taşımacıları, turizmci, servisçiler ve halk otobüsçüler bütün herkes toplantıya katıldı. Sorunları gündeme getirdik. Sektörün özellikle bu salgın süreci ve sonrasında yaşanan sorunları gündeme getirildi. Şunu gördük ki, devletten beklediğimizden çok bizim yapacaklarımız var. Onun için sektörün bir araya gelmesi lazım. Sektörün düzenlenmesi bizim. Hep söylediğimiz bir şey var, ulaştırma politikalarının bütünlüğü olarak ele alınması lazım. Tabii hava yolunda ve demir yolunda çok ciddi çalışmalar yapıldı. Türkiye bu konuda eser niteliğinde birçok konuya imza attı. Ulaştırma altyapısı olarak köprüler, otoyollar hakikatten ulaşım konforunu, ulaşım hızını, sürelerini kısıtlı ve büyük katkı sağladı. Bunlar yeterli mi değil, eksik olan bir şey var. Karayolu yolu taşımacılığı özel sektör tarafından yapılıyor ve planlama yapılmadı. Taşıma sistemlerinin sistemler arası dengesi sağlanırken karayolu biraz planlama dışında tutulduğu için uzun yıllardan beri atıl kapasite biriktirdi. Bu atıl kapasitede sektörde kapasitenin yanlış kullanılmasına ve verimsizliğe neden oluyor. Onun için bizim istememiz gereken şeyler kapasite kullanımı verimliliğini arttıracak haksız ve yıkıcı rekabeti önleyecek düzenlemeler yapılması lazım. Bunları dile getirdik, bakanlıklara anlattık. Onun için boş sefere tahammülümüz yok. Akaryakıt fiyatları çok arttı. Bu giderler ile beraber boş sefer yapmaya kimsenin hakkı yok. Hiç kimsenin başkasına da zarar vermesi hakkı yok. Onun için seferlerimizi olabildiği kadar planlı organize edelim. Ulaştırma bakanlığından da bu konuda taleplerimiz oldu. Firmalarımızın biraraya gelip taşıma organizatörlüğü şeklinde birlik beraberlik içinde olması lazım. Çok sayıda güçsüz firma yerine, az sayıda güçlü firmaya yeltenmemiz lazım. Otobüsler boş giderse maliyetleri çok olur. Bilet fiyatları artar. Otobüsler dolu giderse kişi başı maliyetler azalır, dolayısıyla fiyatlar düşüyor. Bunu istikrarlı bir şekilde düzenlemek lazım. Bakanlığın o zaman taban fiyatı koyma hakkı doğar. Ona da saygı duyarız; ama bizim mutlaka ve mutlaka km fiyatı altında taşımacılık yapılmasına bakanlığın müsaade etmemesi lazım. Km fiyatı altında taşımacılık yaptığımız zaman zaten bu sektörün bunun altından kalkması mümkün değil. Buna benzer düzenlemeler istedik, taşıma organizatörlüğü istedik birçok taleplerimiz oldu.

Ankara'da şoför sorunları ile ilgili çalıştay yaptık
Hemen arkasından ikinci haftada şoför çalıştayı yaptık. Sektörümüzün en önemli sorunu şoför konusu... İlk önce şoförlerin sorunlarını çözmemiz lazım. Bu anlamda da karar verme süreçlerinin hızlanması lazım. Bir kordinasyon sağlanması lazım. Bu konuda Odalar Birliğindeki sektör meclisimiz ilgili bakanlık temsilcileri ile bir araya gelerek, komisyon

başkanlarımızla bir çalışma yapmayı planlıyoruz. Odalar birliği ile bunu konuştuk. Sektör Meclisi Komite başkanları ve ilgili diğer bakanlıklar ile bir araya gelip şoför sorununun çözümü, mevzuat ile ilgili sorunların çözümü için ortak adımlar atılmasını öneriyorum. Bu konuda Odalar Birliği destek oluyor. Zaten bizim başka birliklere falan ihtiyacımız yok. Odalar birliğini ve sektör meclislerini etkin bir şekilde çalıştırabilirsek ki odalar birliği bu konuda son 2 toplantıda büyük bir sınav verdi. Hakikatten çok başarılı toplantılar yapıldı. Bütün sektör mensupları memnun oldu. Son toplantıda özellikle söyledim; bizim meselemiz sorunları gündeme getirmek değil, çözmektir. Onun için her 2 toplantıda da yetkililerden rica ettim konuştuklarımız çok güzel, ilginiz çok güzel, yaklaşımınız çok güzel ama konuştuklarımız bu oda da kalmamış. 1 sene sonra tekrardan bunları konuşmalıyız. Onun için bir araya gelelim ortak çalışma grupları oluşturalım. Hızla bunları hayata geçirelim. Sektör kan kaybediyor, Türkiye ekonomisine zarar veriyoruz. Ulaşım güvenliği kayboluyor. Şoför bulamıyoruz, kaza riskleri artıyor. Bütün bunları ortadan kaldırmamız nedeni ekonomik sebeplere dayanıyor. Onun için ben hep söylüyorum; firmayı yaşat ki şoför yaşasın. Firma yaşamazsa şoför yaşamıyor. Onun için güçlü firmalara yönelmemiz lazım. Tabii bunun beraberinde çalışanlar ile firmalar arasındaki tazminat yükümlülükleri var. Mali yeterliliği olmayan firmalara tazminat yükümlülüğü yüklenmez ne olur, zaten hiç bir şey alamayacakları. O yüzden bizim çalışan haklarını koruyan, şoförün haklarını koruyan yasal düzenlemeler yapmalıyız. Ama bu yasal düzenlemeleri yaparken firmaların da haklarını korumak lazım. Firmalara haksız tazminat yükümlülükleri getirmemek lazım. O nedenle taşıma iş kanununun mutlaka çıkarılması lazım. Çünkü bazı sektörlerde özel kanunlar var. Karayolu taşımacılığının da kendine münhasır bir yapısı var.

Ona uygun bir taşıma iş kanununun çıkartılması lazım. Belki siyasi partilerimizin, hükümetimizin, çalışma bakanlığının bunun üzerinde durması lazım. Eğer taşıma iş kanunu çıkmazsa işçi işveren arasındaki savaş devam ederse iki tarafın da mağduriyeti daha fazla olacak. Hep söylediğim bir şey var, ben 43 yıl bu meslekte çalışıp tazminat alamayan bir insanım. O zaman bizim bir şeyler yapmamız lazım. Taşıma iş kanunu çıkartıp şartları ortaya koymamız lazım. Çalışanın haklarını koruyan bir sistemi de getirmemiz lazım. Yoksa firmalar ödeyemeyecekleri bir tazminat yükümlülükleri ile karşı karşıya kaldıklarında farklı yollara sapıyorlar. Buda davalan sayısını arttırıyor, yargı tıkanıyor ve sorunlar çözülüyor. Onun için mutlaka ve mutlaka taşıma iş kanununun çıkartılması gerektiğini anlatım. Şoförlerin çalışma şartlarının iyileştirilmesi lazım. Neden şoför gelmiyor. Eskiden muavinler vardı, eskiden sektörün geleneksel yöntem ile şoför yetiştirme şansı vardı. Bugün baktığımızda bu yöntem artık geride kaldı. O yöntem ile gelen şoför sayısı sektörün ihtiyacını karşılamıyor. Türkiye'de ve dünyada şoför sorunu olmaya başladı. Neden; kaza riski yüksek, çalışma şartları ağır, sosyal hayatı zayıf, gelir düzeyi en az olan bir meslek... Böyle olduğu sürece şoför sorunu giderek büyüyecektir. Bunu çözmeyen yolu şoförlere ciddi bir maaş takviyesi yapılması lazım. Şoförün asgari ücreti en az 5500 TL'den başlamalı. Şunu da belirtmek isterim; yük taşımacılığında bu kadar büyük sorun olmamakla beraber yolcu taşımacılığında mevsimler arasında büyük dengesizlikler var. Yaz ile kış arasında turizmde, şehirler arasında çok büyük bir farklılık var. Şoför istihdamını kişin daraltmak zorundayız. Bu geçici çalışmaya bir statü getirilmesi

lazım. Anlık şoför yüklemesi konusunda çalışma bakanlığının bir düzenleme yapması lazım. Örneğin; şoför yoldan geliyor, gidecek olan yedek şoför gelmiyor. Giriş yapamadığımız zaman mecburen yoldan gelen şoförü yorgun yola gönderiyoruz. Cezasını da göze almak zorundasın. Çünkü tarifeli taşıma yapıyorsun. Göndermezsen yolcunun haklarını ihlal ediyorsun. Bu nedenle şoförler için anlık giriş imkanı konusunda düzenlemeler yapılması gerektiğini anlattık. Bir şoför ismi havuzu oluşturulur ve oradan anlık şoför girdisi yapılır ve bakanlığa bildirilir. Onun için şunu da söyleyeyim istikrarlı bir meslek değil. Özellikle karayolu yolcu taşımacılığında şoför konusunda istikrarlı bir çalışma ortamı olmadığı için de insanlar meslek edinmekte zorlanıyor. Çalıştıkları aylarda tatmin edici maaş almaları lazım. Bir süre dinlendirilebilir, dönemsel çalıştırılabilir, dönemli çalıştırılabilir, çünkü yazın şoför ihtiyacı 2'ye katlanıyor bulamıyoruz. O zaman sokaktan şoför topluyorsunuz. Topladığınız şoförlerde kaza riskini arttırıyor. Ulaşım güvenliğini tehdit ediyor. Otoyollarda, otogarlarda, mola yerlerinde uzun yol şoförleri için mutlaka istirahat edebilecekleri, medeni ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri ortamların yaratılması lazım. Şoförün otobüste geçirdiği dinlenme süresi dinlenme olarak kabul edilmediği için bizim onlara bir altyapı oluşturmamız lazım. Belki Ulaştırma Bakanlığı bundan sonra karayollarından ruhsat alan tesislere belli bir sayıya maliyet düşük yatak yerleri, ortak banyoları olan yerler yapıp şoförlerin dinlenmesine imkan yaratır. Birde gündemde bayan sürücüler konusu var. Tabii işsizlik bayanlarda çok daha fazla. Firmalarımız bayan sürücülere teşvik ediyor, bazı firmalarımız bu konuda öncelik yaptı. Bizim sektörümüzde de insan taşıdığımız için kadının elinin değdiği yer her zaman daha iyi oluyor, onu görüyoruz. O yüzden kadınların bu mesleğe girmesini teşvik edecek düzenlemelerin de yapılması lazım. Kadınları teşvik etmek lazım.

Sorunlarımızın çözümü için Sakarya'da biraraya geldik

Geçen hafta Sakarya'da TOFED'in Genel Yönetim Kurulu toplantısını yaptık. Oradaki temel hedefimiz şuydu; sektörün şimdiye kadar konuşmuş olduğu kapasite kullanımında verimliliği artırıcı önlemler, dolu seferler yapmak, fiyatları makul seviyelere çekmek, vatandaşın alım gücünü aşmamak için dolu sefer yapmak lazım. Artık maliyetler çok arttı. Boş seferlerin karşılanması mümkün değil. Onun için kapasite kullanım verimliliği için çalışma yapılması lazım. Birde yazılım konusu var. Sektörün teknoloji platformu bilet satış sistemini kurma konusunda atığımız adımlar var. Bu konuda görüşmelerimiz çalışmalarımız devam ediyor. Yaptığımız GYK toplantısında bunu karara geçirdik. İnşallah bu konuda olumlu adımlar atığımızı göreceğiz. Sektörün birlik beraberlik olması lazım. Mevcut yazılım şirketlerini mağdur etmeden onların da emeklerine saygı duyarak onlar ile neler yapabileceğimizi konuşabiliriz. Ama şuan bizim sektörde rahatsızlık duyulan konu tekel konumundaki bir firmanın mahkumu olmak. Onu kırmak için de gelin hep beraber birlikte çalışalım. Belki Ulaştırma Bakanlığı yazılım konusunda kendi sistemimizi kurmamız için bize destek olacak. TÜRSAB modeli oluşturmayı düşünüyoruz. Onu yaparsak, Ulaştırma Bakanlığının denetiminde olacağız. UETDS kayıtlarına gireceğiz entegre olacağız. Ulusal ulaşım portalını havayolu, demiryolu, denizyolu ve karayolu 4 sistem olarak orada görmek lazım. Karayolunu oraya entegre etmek lazım. UETDS ile denetlemek lazım derken bakanlık her şeyi görebilecek. Dolayısıyla kimse



Mustafa YILDIRIM

taahhüt ettiği veya yasaların öngördüğü taşımacılığın dışında bir taşımacılık yapamayacak. Ülkenin kaynaklarını boşa harcamadan kapasite kullanımını ve verimliliği arttıralım. Fiyat istikrarını sağlarsak fiyatlar aşağıya çekilecektir. Sakarya toplantısında ki temel amacımız; bu ortak adımların atılması konusunda GYK kararını almaktır. GYK kararı çıktı, bu konuda beraber hareket edeceğimizi gördük. Firmalarımızın kendi şirketlerini kurarak aynı çatı altında toplanmalarının başka yararları da olacak. Satınalma gücümüzü birleştireceğiz, mesleki dayanışmayı arttıracacağız. Tekelleşmeye asla müsaade etmeyeceğiz. Vatandaşın seyahat hakkını elinden alacak veya ona zarar verecek en ufak bir adım atmayacağız. Bunu da yapması gereken ulaştırma bakanlığıdır. Bakanlık gerektiğinde müdahale edebilecek gerektiğinde de taban fiyatı getirebilecek o hakkı her zaman vardır. Sektörün böyle bir isteği yok. Biz uçak ile yarışıyoruz. Maliyetlerimizi aşağıya çekerek yolcuların daha ucuz daha güvenli seyahat edebilmesi için ortak adımlar atılması gerektiğini bakanlığa anlattık. Onun için destek de alacağımıza inanıyoruz. Bizim kuracağımız teknoloji platformu bu sorunların çözümü için bir dayanak olacaktır. Bir çözüm noktası olacaktır diye düşünüyorum.

18 Mart Çanakkale Köprüsü hepimize hayırlı olsun

Haftasonu 18 Mart Çanakkale Köprüsünün açılışına katıldık. Sektörden birçok mensubumuz ile birlikte açılışa gittik. Tabii Çanakkale Köprüsünün açılması birlikte Güney Marmara ve Ege'ye gidecek yolculuğumuzun bir kısmı İstanbul Avrupa yakasından kalkan araçlarımızın bir bölümü burayı kullanmaya başlayacaklardır. Çanakkale Köprüsü önemli bir ihtiyaçtır. Türkiye'nin kazandığı önemli eserlerden birisidir. Sayın Cumhurbaşkanımıza, ulaştırma bakanlığına ve emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz. Bizim birazda beklentimiz şudur; toplu taşıma yapan otobüslerimize biraz daha ekonomik geçiş imkanı sağlasınlar. Çünkü her gün kullanıyoruz. Otobüsün fiyatlarını diğer ticari araçlar ile karıştırmayın. Biz tarifeli taşımacılık yapıyoruz. İşçiyi, memuru, öğrenciyi, askeri, emekli taşıyoruz. O bölge emekli bölgesi zaten. Onun için mümkün olduğu kadar geçiş ücretlerini otobüsler için makul ölçüde tutarlarsa insanlara da daha büyük katkıları olur diye düşünüyorum. Çanakkale Köprüsünün ülkemize tüm insanımıza mesleğimiz hayırlı olmasını diliyorum, yolumuz açık olsun...

SEYAHAT REHBERİ

SEC
444 44 27
Büyük İst. Otogarı no: 91-92
0212 658 02 60 - 64

Esadas
TURİZM & OTELCİLİK
Çağrı Merkezi
444 00 25

Biz yolumuza
Siz keyfinize bakacaksınız...
444 66 63
ASTOR

40 uludağ
Türkiye'nin her yerinden
444 22 22
İST. Otogar: (0212) 658 10 20

CSR
Kalite Hizmet - Güven
444 58 46
www.csrseyahat.com

İZMİT SEYAHAT
0850 600 04 41
www.izmitseyahat.com.tr
Uzun Yolun Kısaası...

e fe tur
0850 600 00 10
info.efetur.com.tr
www.efetur.com.tr

KAMILKOÇ
1926
444 01 00
444 05 62

istanbul seyahat
0850 222 59 59
www.istanbulseyahat.com.tr

inan turizm
www.inanturizm.com.tr
Bayrampaşa Otogarı No: 46
0212 658 11 51 - 658 38 51

ERCIŞ MERKEZ
İst. Otogarı Peron: 131
Tel.: (0212) 658 17 63
658 17 65
Vip.: (0533) 204 15 46

adana
KOZAN - CEYHAN - MADİRLİ
TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEN
444 94 06
www.ozlemadana.com

Kütahyalılar
444 34 43
www.kutahyalilar.com.tr
Bayrampaşa Otogarı No: 46
0212 658 01 43 - 658 35 66

MARDİN SEYAHAT
www.mardinseyahat.com.tr
Türkiye'nin Her Yerinden
444 44 47
İstanbul Otogarı No:167
Tel: 0212 658 02 02 - 0212 658 02 03
GSM: 0533 304 84 95 - 0533 304 84 96

Mersin Nur
444 33 80
www.mersinnurizm.com
İstanbul Otogarı Peron No: 23
0212 658 23 33 - 0212 658 00 26

SAFRAN
444 34 78
www.safuranizm.com

Çayırağası
İstanbul Otogarı
Peron No: 83 - 84
0212 658 27 27
www.cayiragasi.com.tr

ÖZ SIVAS
0850 441 58 38 / 444 58 38
İSTANBUL BAYRAMPASA 0212 658 09 58
İSTANBUL ALIBEYRÖYÜ 0212 627 00 25
İSTANBUL DİDİLELİ 0216 314 24 58
www.ozsivas.com.tr

PAMUKKALE
Seyahat Etmek Başarıktır
0850 333 35 35
www.pamukkale.com.tr
pamukkale
pamukkale
pamukkaleturizm

RH
Türkiye'nin Her Yerinden
RH
0850 888 38 74
www.rhturizm.com.tr
İSTANBUL: 0212 658 01 38 - 0535 465 05 06
Büyük İst. Otogarı No:59 Bayrampaşa/İST.

Siha TURİZM
0850 250 38 38

TOKAT seyahat
Keyif Sizdir...
444 11 60
www.tokatseyahat.com.tr

TRUVA Turizm
www.truvaturizm.com
444 00 17
Tel: (0212) 658 33 86 - 658 33 87
İST. OTOGAR 658 36 40 - 658 36 41



Yıllar Geçer Çanakkale Geçilmez

107. Yılında

18 Mart 'Çanakkale Zaferi'nin
şehitlerimizi saygı ile anıyoruz



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU

Mustafa YILDIRIM
GENEL BAŞKAN



Sümer YIĞCI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

18 MART 1915

UNUTMA!
ÇANAKKALE
GEÇİLMEZ

Çanakkale Zaferimiz kutlu olsun



GENEL BAŞKAN
Av. BİROL ÖZCAN

Özlem Cizre Nuh filosunu Yıldız otobüslerle donattı

Şehirlerarası otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, Özlem Cizre Nuh'a 6 adet Tourismo 16 2+1 teslimatı gerçekleştirdi. 2022 yılında Mercedes-Benz Türk'ten 10 adet otobüs daha almayı plan-layan Özlem Cizre Nuh, yeni yatırımları ile yolcularına sunduğu kalite ve konforu artırmayı hedefliyor.



1992 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyetlerini aralıksız olarak sürdüren Özlem Cizre Nuh, teslim aldığı 6 adet Tourismo 16 2+1 ile filosunu güçlendirdi. Şımak merkezli firma, başta Ankara, İstanbul, Bursa ve Adana olmak üzere onlarca ilde 57 adedi Mercedes-Benz olmak üzere toplam 60 büyük otobüs ile faaliyetlerini sürdürüyor.

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Bayisi Koluman tarafından yapılan 6 adet Tourismo 16 2+1 satışının ardından Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bir teslimat töreni düzenlendi. Gerçekleştirilen törende araçlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın ve

Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan tarafından; Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkanı Abdürrahim Nur, Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Burak Nur, Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Üyeleri Ömer Nur, Nurullah Nur, Mustafa Nur ve Özlem Cizre Nuh İstanbul Bölge Müdürü Kadir Başboğa'ya teslim edildi.

10 adetlik filo yatırımı planlıyoruz

Özlem Cizre Nuh Yönetim Kurulu Başkanı Abdürrahim Nur, "Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörüne ilk adımını 1992 yılında atan şirketimizin modern filosunu Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığımız 6 adet otobüs ile genişletmeye devam ediyoruz. Filomuzu yeni araçlarla güçlendirerek müşterilerimize daha kaliteli ve güvenli bir hizmet sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca yıl içerisinde bu alandaki yatırımlarımızı sürdürerek 10 adetlik filo alımı daha yapmayı planlıyoruz. İstanbul-Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Koluman bayilerinin değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyoruz" dedi.

Yenilenen araçlarımız standartları üst seviyeye çıkarıyor

Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan ise; "Sektörde 30 yıldır başarıyla hizmet veren Özlem Cizre Nuh, filosuna eklediği 6 adet Tourismo 16 2+1 ile yolculama sunduğu hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşıyor. 2021 yılı

itibarıyla standart üretime alınan ve 41 adet yenilik ile gücüne güç katan yeni nesil araçlarımızda, yakıt ekonomisi paketiyle gelen öngörülü sürüş sistemi yakıt tasarrufunu üst seviyelere çıkarıyor. COVID-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtrelerini de 2021 itibarıyla şehirlerarası otobüslerimizde standart hale getirdik. Güvenli sürüşte yeni standartlar sunan, yolcu ve sürüş konforuna ilişkin yapılan iyileştirmelerle standartları üst seviyeye çıkaran araçlarımızın Özlem Cizre Nuh'a hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini dileriz" diye konuştu.

Tourismo ile filolar daha güçlü

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın da, yeni otobüslerin teslimatı hakkında şunları söyledi: "30 yıldır yolcu taşımacılığını sürdüren Özlem Cizre Nuh ile uzun yıllara dayanan iş birliğimizi bir adım öteye taşımanın gururunu yaşıyoruz. Bugün Özlem Cizre Nuh'a 6 adet Tourismo 16 2+1'ini teslim ettik. Yolcu taşımacılığında güvenlik, konfor ve ekonomik işletim maliyetleri sunan Mercedes-Benz Tourismo ile daha verimli hizmetler sağlayacağına inandığımız Özlem Cizre Nuh'un sektördeki konumunu daha da güçlendireceğini öngörüyoruz. Bu operasyonda emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk ekibimize, Özlem Cizre Nuh'un değerli yöneticilerine ve Koluman Bayileri Otobüs Satış çalışanlarına teşekkür ediyorum."



Mercedes-Benz Vito, 25 yıldır Türkiye'de

Mercedes-Benz Vito Tourer, 7 yıldır 9 kişilik araç sınıfının lideri olmayı sürdürüyor. Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tu-fan Akdeniz; '2022'de, canlanan turizm sektörünün en etkin destek araçlarından birinin bir kez daha Mercedes-Benz Vito Tourer olacağına inancımız tam' dedi.

MERCEDES-Benz'in Türkiye'deki yolculuğundaki en istikrarlı modellerinden Vito, 2022 itibarıyla ülkemizdeki 25. yılını kutluyor. 1996 yılında dünya lansmanı yapılan Mercedes-Benz Vito, 1997 itibarıyla Türkiye'de satılmaya başlanmıştı. 1997'den günümüze geçen 25 yılda, 3 farklı nesilde satılan Mercedes-Benz Vito, minibus segmentinde her zaman konforun, güvenliğin ve yakıt tüketiminin yıldızı oldu. 25 yıllık bu serüvende sadece "Minibus" olarak değil, yük taşımacılığına yönelik "Panelvan" ve yarı kol-tuk-yarı yük alanı sunabilen "Mixto" tipleriyle de Mercedes-Benz Vito, ticari araç dünyasına yön verdi. Mercedes-Benz Vito, 1997 yılından günümüze kadar 40.000 adedi aşan satış rakamına ulaştı. Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz;

"Mercedes-Benz Vito ile 1997'den günümüze orta boy minibus segmentindeki en iyi teklifleri sunuyoruz. 3 farklı nesliyle Vito, her zaman Mercedes-Benz konforunu, güvenliğini ve uygun işletme maliyetlerini müşterilerimize sunmamızı sağladı. Sadece, günümüzde Vito Tourer olarak adlandırdığımız minibus modelimiz ile değil, panelvan ve mixto tiplerimizle de farklı alanlardaki istekleri karşıladık. Günümüzde Vito Tourer, 136 ile 237 HP aralığındaki güç seviyelerinde, dört tekerlekten çekiş opsiyonuna da sahip olan, geniş kullanıcı kitlesine hitap edebildiğimiz bir yıldız konumuna geldi. Vito Tourer'in bu başarısı, yıllardır 9 kişilik araç kategorisinin en fazla satılan aracı olmasıyla taçlanıyor. Pandeminin etkilerinin azalmasını tahmin ettiğimiz 2022'de, canlanan turizm sektörünün en etkin destek araçlarından birinin bir



kez daha Mercedes-Benz Vito Tourer olacağına inancımız tam. 25 yıldır hem satın alırken hem de kullanırken müşterilerimize avantaj sağlayan Mercedes-Benz Vito için en iyi hizmet ve kampanyalarımızı aralıksız sürdürüceğiz" dedi.

YILDIZ TESLİMATLARI ARALIKSIZ DEVAM EDİYOR



Niğde Aydoğanlar tercihini Tourismo'dan yana kullandı

Niğde Aydoğanlar Turizm, Gelecek Otomotiv'e siparişini verdiği 8 adet Tourismo 16 RHD 2+1 otobüsün ilk 2 adedini törenle teslim aldı. Araçların anahtarları

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Niğde Aydoğanlar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Aydoğan'a teslim edildi.



Tokat Seyahat bireyselcisine 1 adet Travego 16 Black Edition

Tokat Seyahat bireyselcileri filolarını güçlendirmeye devam ediyor. Koluman tarafından satışı yapılan 1 adet Travego 16 Black Edition, Tokat Seyahat Tamir Bakım Atölye Müdürü Nurullah Bilkiç ve İstanbul işletmecisi Çetin Boğa'ya törenle teslim edildi.



Malatya Zafer'in tercihi Lion's Coach oldu

Malatya'nın köklü ve öncü seyahat firması Malatya Zafer, filosunu ödüllü MAN Lion's Coach ile güçlendirdi. 2022 yılı seyahat otobüsü yatırımlarına MAN ile devam etme kararı alan firma; 4 adetlik MAN Lion's Coach siparişin ilkinin, törenle teslim aldı.

KONFORU, teknoloji ile birleştirip, yolculukları keyfe dönüştüren MAN Lion's Coach, yeni yılda da teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. 2020 yılından aldığı 'Coach of the Year- Yılın Otobüsü' ödülünün ardından, 2022 yılında da modern görünümü, verimliliği ve çevre dostu özellikleri ile sektörün prestijli 'Sustainable Bus Award (Sby Award)- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü'nü alan MAN Lion's Coach'u tercih eden son firma ise, Malatya Zafer oldu. Malatya Zafer, 2022 otobüs yatırımları kapsamında filosuna 4 adet, 13 metre 2+1 koltuk düzenine sahip MAN Lion's Coach kattı. Siparişin ilki, Ankara MAN Araç Teslim Merkezinde düzenlenen törenle Malatya Zafer firmasının ortaklarına teslim edildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu ve Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirel'in ev sahipliğinde samimi bir ortamda gerçekleşen teslimat törenine, yıllık planlama toplantılarına katılmak üzere Ankara'da bulunan MAN Almanya Merkez Otobüs Satış Sorumlu Başkan Yardımcısı Christian Fischer de katıldı.

Törende sembolik MAN anahtarını Christian Fischer verdi

Teslimat töreninde sembolik MAN anahtarını Christian Fischer'den alan Malatya Zafer firmasının ortakları Mustafa Koçhan ve Mustafa Karakaplan, MAN ile 2019'da başladıkları iş birliklerinin 2022 yılında da devam etmesinden çok mutlu olduklarını belirterek, MAN'ın yol arkadaşlığından duydukları güven ve memnuniyeti dile getirdiler. Törende, zorlu bir yılın ardından yeni yıla umutlu bir giriş yaptıklarını vurgulayan MAN Otobüs Satış Direktörü Can Cansu; "2022 yılının ikinci otobüs teslimatını Malatya Zafer firmasına yaptığımız için mutluyuz. Bu araçlarla birlikte Malatya Zafer'in filosundaki MAN otobüs adedi 10'a yükseldi. İş birliğimizin önümüzdeki süreçte de artarak devam edeceğine inanıyorum" diye konuştu.

"Yakıt ekonomisi ve yolcu memnuniyeti bizim için en önemli faktörler"

Yeni otobüsleri, Malatya – Ankara – İstanbul VIP hatlarında kullanacaklarını söyleyen Malatya Zafer firması



yetkileri, şunları kaydettiler; "Malatya Zafer olarak, yıllardır şehirlerarası yolcu taşımacılığı hizmeti veriyoruz. Sunduğumuz hizmette ise, yolcu

memnuniyeti ve yakıt ekonomisi bizim için en önemli faktörler oluşturuyor. MAN Lion's Coach da aldığı '2020- Yılın Otobüsü' ve '2022- Yılın

Sürdürülebilir Otobüs' ödülleri ile bu alandaki başarısını kanıtlamış durumda. Bizim de MAN Lion's Coach otobüslerini tercih

nedenlerimizin başında da hem modern tasarımı ve rahat koltukları hem de yüksek güvenlik standartları ve yakıt ekonomileri geliyor."

Michelin 2021 yılında satışlarını yüzde 16,3 artırdı

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden biri olan Michelin, 2021 yılında satışlarını yüzde 16,3'lük artışla 23 milyar 795 milyon Euroya yükseltirken, net gelirini ise 1 milyar 220 milyon Euro artışla 1 milyar 845 milyon Euroya çıkardı

MICHELIN, 2021 yıl sonu finansal sonuçlarını açıkladı. Buna göre Michelin grubu, 2 milyar 966 milyon euroluk segment faaliyeti elde ederek gücünü ve iş modeli esnekliğini bir kez daha göstermiş oldu. Söz konusu dönemde grubun satışları yüzde 16,3'lük artışla 23 milyar 795 milyon Euroya yükselirken, net geliri ise 1 milyar 220 milyon Euro artışla, 1 milyar 845 milyon Euro olarak gerçekleşti. Lastik satış adetleri yüzde 11,8 oranında, lastik dışı satışları ise yüzde 7,7 oranında artış kaydetti. Otomotiv segmentinde 18 inç ve üzeri lastiklerdeki pazar payı kazanımları sayesinde, olumlu orijinal ekipman / değişim iş kolu kaması grubun teknolojik inovasyon alanındaki liderliğini bir kez daha ortaya koymuş oldu. Grubun açıklanan 2021 perfor-

mansı, "Michelin in Motion" stratejik planının üç önemli sac ayağını oluşturan 'Çalışanlar', 'Kârlılık' ve 'Gezegen' için belirlenen 2030 hedefleri ile uyumlu oldu. Yönetim pozisyonunda görev alan kadınların oranı yüzde 28,9'a yükselirken, işletme sermayesi üzerinden yüzde 10,3 oranında getiri elde edildi. "Race to Zero" anlaşmasının imzalanmasıyla birlikte çevre taahhütleri güçlendirildi.

Grubumuz gücünü ve esnekliğini bir kez daha kanıtladı Michelin Grubu CEO'su Florent Menegaux konuya ilişkin olarak yaptığı değerlendirmede; "Michelin, 2021 yılında bir yandan çalışanlarını korumaya yönelik önceliğini sürdürürken diğer yandan son derece zorlu koşullarda oldukça iyi sonuçlar elde etti. Karşılaştığımız birçok zorlukla



her gün başarıyla mücadele eden tüm çalışanlarımızla içtenlikle teşekkürlerimi sunuyorum. Elde ettiğimiz sonuçlar bize grubumuzun gücünü ve esnekliğini bir kez daha kanıtladığını gösteriyor. Michelin in Motion stratejimizin kesintisiz olarak uygulanması konusunda çalışmalarımızı sürdüreceğiz" açıklamasında bulundu.

Michelin Türkiye'de yeni atamalar

TÜRKİYE'deki satış operasyonlarında yeni atamalar gerçekleştiren Michelin, Binek ve Hafif Ticari Lastikler Satış Direktörü görevini Serhat Sezginsoy üstlenirken, Ağır Vasıta Satış Direktörü ise Erol Şimşir oldu. Gerçekleştirilen atama ile Michelin'in binek ve hafif ticari lastikler için satış operasyonlarının başına geçen Serhat Sezginsoy, 2010 yılında dahil olduğu Michelin'in Türkiye'deki satış operasyonlarında çeşitli pozisyonlarda görev aldı. Michelin Türkiye'de son olarak Bölge Satış Müdürü olarak görev alan Sezginsoy, Şubat ayı itibarıyla Binek ve Hafif Ticari Lastiklerden Sorumlu Satış Direktörü olarak atandı.

Michelin Türkiye Ağır Vasıta Satış Direktörü pozisyonuna getirilen Erol Şimşir ise, 2003 yılından beri Michelin'in Türkiye'deki satış ve iş geliştirme



SERHAT SEZGINSOY



EROL ŞİMŞİR

operasyonlarında başarıyla görev aldıktan sonra, 2016 yılında Bölge Satış Müdürü görevini üstlenmişti. Şimşir son 5,5 yıl boyunca başarıyla sürdürdüğü Bölge Satış Müdürü görevinin ardından, Kasım 2021'den itibaren de Ağır Vasıta Satış Direktörü olarak şirketin ağır vasıta lastiklerinin satış stratejilerine yön vermeye başladı. Bu önemli değişikliklerin öncesinde Türkiye'de

tüm ürün gruplarından sorumlu Ülke Satış Direktörü olarak görev yapan Sertan Akçagöz ise, Kasım 2021'den itibaren Michelin Orta Avrupa Bölge Liderlik Ekibi'nde Yol Dışı Lastikler Satış Direktörü olarak atandı. Yeni göreviyle Michelin Orta Avrupa Bölge'de 21 ülkeden sorumlu olan Akçagöz, Türkiye'de edindiği 20 yılı aşkın deneyimini Michelin Orta Avrupa Bölgesine taşıyacak.

MAN LION'S COACH AVRUPA'DAN YİNE ÖDÜLLE DÖNDÜ!

MAN Lion's Coach; güçlü motoru, yüksek araç verimi, yeni nesil koltukları ve çevreci özelliğiyle Avrupa pazarındaki inovatif ve sürdürülebilir otobüslerin layık görüldüğü Sustainable Bus of the Year 2022 Ödülü'nü ilk kez olarak gücünü bir kez daha ortaya koydu.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA
Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr
[/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [/mankamyonotobus](https://www.youtube.com/channel/UCmankamyonotobus)

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





18 MART

ÇANAKKALE ZAFERİ



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI