



Kayseri Belediye Başkanı'na sektörden tam destek

OTOBÜŞCÜNÜN ayakta kalabilmesi için yapılacak tek şey kaldı; giderleri kısmak ve bazı giderleri tamamen ortadan kaldırmak. Mesela servisler ve şehiriçi yazıhaneleri kaldırmak gibi... Bu konuda ne kadar toplantılar yapılsa da, irade ortaya konsa da, bu gider muslukları akmaya devam ediyor. Kayseri Büyükşehir Belediyesi, TOBB Sektör Meclisi Mimar Mustafa Yıldırım'ın projesinden hareketle, otobüsçü lehine devrim sayılacak bir uygulamayı harekete geçirdi. Şehir içindeki 117 yazıhane kaldırıldı, bunların yerine 5 adet

toplama merkezi kurdu. Bununla da kalmadı otobüs işletmelerine ait ücretsiz servisler de kaldırıldı, kendi 13 aracıyla yolcuya ücret karşılığı servis hizmeti vermeye başladı. Otobüsçü için ilaç sayılacak bir tasarruf bu! Ancak bazı firmalar eski sisteme dönmek istiyor. Belediye net olarak karşı çıkıyor. Belediyenin bu kararlı tutumu büyük destek buldu. TOFED, yayınladığı mesajla Büyükşehir Başkanı Büyükkılıç'a teşekkür ederek, bu kritik dönemde firmalara nefes aldırın bu uygulamayı sonuna kadar destekleyeceklerini dile getirdi...



Yıl: 25 Sayı: 1085 NİSAN 2022 Fiyatı: 1 TL

GÜLEGÜLE

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

'ÇARE'Yİ BİZ BULACAĞIZ

Taşıma fiyatlarımızı basına konu olacak kadar realize ettik. Peki para kazanabiliyor muyuz; hayır tabii! Çünkü su gibi yaktığımız mazotun litresi 22 liranın üzerine çıkmış. Daha fazla zam yapamayacağımıza göre, yaşamak için başka çareler üreteceğiz; otobüslerimizi boş kaldırmayarak, verimliliği artırarak.

Ulaşımın geleceğinde otobüsçünün adı yok!



DÜNYANIN en gelişmiş otobüs taşımacılığı sistemini kuran memleketimizin otobüsçüsü, can çekiyor. Bunun nedeni, devletin diğer taşıma modlarını aşırı şekilde desteklemesi, uygulamalarıyla da otobüsçüyü zayıflatmaya çalışmasıdır. Görmezden gelinen otobüsçü, kendisine '2053'e kadar ulaşımında neler olacak' sorusunun yanıt bulduğu 'Ulaştırma Master Planı'nda da yer bulamadı. TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz, planın tanıtım töreninde Ulaştırma Bakanı Adil Karaismailoğlu ile görüşerek, şehirlerarası otobüsçülerin ve turizm taşımacılarının taleplerini bakana iletti. Planı değerlendiren Başkan Mustafa Yıldırım, 'Plan güzel, fakat total bir plan; çünkü karayolu yolcu taşımacılığı hiç yok. Alt gelir grubunun ulaşım aracı olan otobüsçülüğün de destek kapsamına alınması lazım' dedi.

DAHA AZ ZARAR BAŞARI SAYILIYOR

HAYATI bu sektörde geçenler söylüyor; 'Böylesi hiç yaşanmadı'... Herkes işini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya. Nasıl olmasın ki; mazotun litresi birkaç ayda 3 kat artıyor ve otobüslerimiz 1.000 km'de 5-6 bin liralık mazot yakıyor. Çoğu 2+1 olan otobüsler, yılın büyük kısmında yarım kapasite ile çalışıyor. Diğer giderlerin de enflasyon oranında arttığı düşünülürse; herkes para kazanmak bir yana 'ne kadar daha az zarar ederim'in hesaplarını yapmaya başladı. Enflasyon ya; 'hadi biz de taşıma fiyatlarımıza zam yapalım'!

TATİLE ÇIKANLAR AZALACAKTIR

OTOBÜS firmalarımız, son dönemlerde pek haklı olarak taşıma fiyatlarını yükselttiler. Oranlar, basına bile konu oldu. Bu demektir ki, artık daha fazla zam yapma olanağımız yok. Ayrıca yüksek enflasyon nedeniyle, insanların alım gücü çok ciddi oranda azaldı. Evet yaşıyoruz ama; her geçen gün yememizde, yaşamamızda bir şeyleri eksiltiyoruz. Tatil ve seyahat, listenin başında yer alıyor. Bu sene, tatile çıkacak insan sayısında önemli bir azalma söz konusu olacak. Bu da en çok fakir fukaranın ulaşım tercihi olan otobüsçüleri olumsuz etkileyecek.

PATRONLARIN ANLAŞMA ZAMANI

PEKİ çare yok mu; elbette var! Ücretsiz servis ve komisyon giderleri gibi o kadar çok giderimiz var ki bunlardan kurtulabilsek bile ciddi bir yol kat etmiş oluruz. Ama en önemlisi, su gibi mazot yakan otobüslerimizi boş kaldırmayacağız. Tüm bu zorlu koşullara rağmen hala aynı ilden 4-5 yarım-çeyrek dolu otobüslerle sefere çıkıyoruz. Halbuki 2 dolu otobüs kaldırsak zarar etmeyecek, bir nebze de olsa para kazanacağız. Bu sorunun çözülmesi için yıllardır şirket birleşmeleri gündeme getirilir; ancak görünen o ki bu sektörde bu pek de mümkün görünmüyor. Birleşmeler, bir süre sonra ayrılığa dönüşüyor. O zaman yapılacak olan şey, firmaların sefer konusunda işbirliği yapması. Artık patronların da bir derneği var ve bu dernek buna vesile olursa, en büyük icraatını yapmış olur.

OİSD, 1. OLAĞAN GENEL KURULUNU GERÇEKLEŞTİRDİ



Başkan Kara'dan demokratik yönetim vurgusu

KURULUŞUNU tamamlayan Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD), Ankara'da 1. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Çarşaf listeye gidilen kongrede, dernek başkanlığına sürece başlatılan Ayhan Kara getirildi. Başkan Ayhan Kara, teşekkür konuşmasında demokratik yönetimin önemine vurgu yaparak, 'Karayolu yolcu taşımacılığı sektörümüzün

gelişimi için olağanüstü bir çaba sarf edeceğiz' dedi.

İŞTE DERNEĞİN İLK YÖNETİM KURULU Ayhan Kara (Başkan) Ahmet Bababalım, Aslan Aydemir, Ertuğrul Sarıhan, Haluk Şenpolat, İrem Bayram, Kemal Soğancı, Mehmet Özkeleş, Mustafa Tekeli, Serdar Karataş ve Sönmez İkde...

Mehmet Öksüz: CEHENNEM AZABI!
S. 9'DA

İNOVA olarak sektöre yön vermeye devam edeceğiz
RÖPORTAJIMIZ SAYFA 12'DE

Beydağı, 50. yılını 10 Travego ile taçlandırdı
S. 18'DE

Otokar'dan 20'lik Sultan teslimatı
S. 11'DE

Isuzu'dan Hırvatistan'a 22'lik ihracat
S. 20'DE

Sektör yok sayılmamalı destek almalıdır
Mustafa Yıldırım 26'da

Otobüs bileti pahalı diyenler elini vicdanına koysun
İbrahim Artırdı 4'te

Dövizde endekslî sözleşmelerin ödemeleri TL olarak yapılır
Sibel Yüce 8'de

Dövizin ilacı turizm...

TÜRKİYE, ciddi bir ekonomik kriz yaşıyor. Krizin altında yatan başlıca sebep ise, döviz sıkıntısı... Bu sıkıntı enflasyonu körükliyor ve hayat pahalılaştıkça iş yapamaz duruma geliyoruz. Dolayısıyla ülkenin acil şekilde döviz ihtiyacı var. Peki döviz nereden gelecek?

Dövizin 3 ana kaynağı var: Yabancı yatırımlar, İhracat ve tabii ki turizm gelirleri... Yabancı yatırımcının güven problemi var; ülkemize karşı çekinceli davranıyorlar. Yerli yersiz, bu çekincelerin ortadan kaldırılması gerekiyor. İhracat noktasına gelince, hükümetimiz bu noktaya ağırlığını koyuyor. Umarız beklenen sonuç alınır. Dövizin üçüncü ve önemli bir diğer kaynağı ise turizm... Bu sene en çok umut bağlanan kapı, turizm. Hükümet de bunu dile getiriyor ve sektöre önemli destekler verileceğini söylüyor. Evet bu sektör desteğin en almasını hak ediyor. Umarım destek adaletli bir şekilde verilir ve daha önce dikkate alınmayan turizm taşımacıları da bundan nasiblenebilir.

metimiz bu noktaya ağırlığını koyuyor. Umarız beklenen sonuç alınır. Dövizin üçüncü ve önemli bir diğer kaynağı ise turizm... Bu sene en çok umut bağlanan kapı, turizm. Hükümet de bunu dile getiriyor ve sektöre önemli destekler verileceğini söylüyor. Evet bu sektör desteğin en almasını hak ediyor. Umarım destek adaletli bir şekilde verilir ve daha önce dikkate alınmayan turizm taşımacıları da bundan nasiblenebilir.



KALİTESİZ KULAKLIK DİRDİNE SON

CAVIS marka EXPRESS ve PLATINIUM kulaklık çeşitleri **SİNAN ELEKTRONİK** farkı ile

SİNAN ELEKTRONİK
Büyük İstanbul Otagarı 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



Yenilik 'Yıldız'ların ruhunda var

2021 yılında 41 yeni donanım ile otobüslerini yenileyen Mercedes-Benz Türk, 2022 yılında da Travego ve Tourismo modelleri için yeni donanımlar sunmaya devam ediyor. Emisyon seviyesi Euro VI-D'den Euro VI-E'ye yükseltilecek yeni nesil motorlar sayesinde artık Yıldız otobüsler daha çevreci hale geldi.

2021 yılında Travego SHD ve Tourismo RHD modellerinde 41 yenilik yapan ve bu donanımlarla sektörden olumlu geri dönüşler alan Mercedes-Benz Türk, 2022 yılında da yeniliklerine devam ediyor. Şirket, çevreci teknolojiler ışığında Euro VI-E emisyon seviyesini sağlayan motorların katalizatörlerinde çift DPF (dizel partikül filtresi) yerine tek DPF kullanımına geçerek, yıllık periyodik bakım masraflarının düşmesini sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy sunulan yeni donanımlar hakkında şunları söyledi: "Sektörün tüm paydaşlarından gelen geri bildirimler ışığında 2021 yılı için 41 farklı yeniliği otobüs modellerinde sunmaya başlamıştık. Yine sektörün ihtiyaçlarını tespit ederek 2022 yılında Travego ve Tourismo modellerimize yeni donanımlar sunmaya başladık. Öncüsü olduğumuz seyahat otobüsü sektöründe standartları belirlemeye devam edeceğiz."

2022 yılı donanım değişiklikleri

Aküler: Yeni donanımlarla birlikte Tourismo 15 RHD'lerdeki akü kapasiteleri 225 Ah'ten 240 Ah'e yükseltiliyor. Bu sayede tüm Travego ve Tourismo modellerinde 240 Ah'lik aküler standart donanım haline geldi. Yüksek kapasiteli aküler sayesinde daha uzun ömürlü ve kış aylarında daha konforlu araç kullanımı hedefleniyor.



Koltuk kumaşlarında değişiklik: 2+2 koltuk düzenine sahip Tourismo 15 ve Tourismo 16 RHD'lerde kullanılan Mercedes-Benz Softline koltukların oturma ve sırt dayama alanlarında, tek tip ve yeni renk seçenekleri olan kumaşlar sunuluyor. Softline koltuklar; yeni kumaşlar, deri başlıklar ve kumaş fitillerle görsel olarak daha da güçleniyor.

Manuel katlanabilir dış aynalar: Seyahat otobüslerinin dar alanlardaki manevra etkinliğini artırmak için, manuel katlanabilir dış aynalar tüm Tourismo modellerinde standart sunuluyor.

Giriş aydınlatmalı sağ dış ayna: Yolcuların ön kapıdan araca biniş ve iniş konforunu artırmak için, giriş aydınlatmalı sağ dış ayna tüm Travego



ve Tourismo modellerinde standart donanıma ekleniyor.

Biniş yardım (yana yatma) sistemi: Yolcuların araca biniş ve iniş konforunu artırmak için, biniş yardım (yana yatma) sistemi tüm Travego ve Tourismo modellerinde standart olarak sunulacak. Bu sistem ile aracın sağ kısmı biniş ve iniş sırasında otomatik olarak yaklaşık 5 cm yana yatabiliyor.

Ön cam altında koruyucu folyo: Özellikle şehirler arası yollarda meydana gelen taş çarpması ile oluşan ön cam çatlamaları ve kırılmalarını azaltarak daha güvenli sürüş sağlamak için, ön cam altında en yoğun taş çarpmalarının olduğu silecek altı bölgeye koruyucu folyo uygulaması tüm Travego ve Tourismo modellerinde standart donanım oluyor.

Travego, standartları belirliyor

Travego SHD'ler, ön cam üst kısmında ilave silecek, ısıtmalı ön cam ve elektrikli katlanabilir dış aynalar ile konfor alanında standartları daha da yükseltiyor.

Ön cam üst kısmında ilave silecek: Yağışlı havalarda yolculara net görüş alanı konforunu sağlamak için, ön cam üst kısmında ilave silecek tüm Travego SHD'lerde standart olarak yer alacak.

Isıtmalı ön cam: Soğuk havalarda ön camda oluşan donmayı ve buğulanmayı hızlıca ortadan kaldırarak, sürücünün ve yolcuların konforunu artıran ısıtmalı ön cam tüm Travego SHD'lerde standart donanım oluyor.

Elektrikli katlanabilir dış aynalar: Seyahat otobüslerinin dar alanlarda manevra etkinliğini artırmak için, elektrikli katlanabilir dış aynalar sınıfının zirvesindeki konumuna yakışır şekilde tüm Travego SHD'lerde standart donanım oluyor. Bu yenilikle; sağ ve sol dış aynalar aynı anda ya da ayrı ayrı, elektrikli olarak kokpitteki tuşlardan katlanabiliyor.



Törene Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Yeşil Muş Ovası Turizm sahibi Harun Özkan, Genel Müdür Hakan Kızılkaya ve Müdür Yavuz Özkan katıldı...

Yeşil Muş Ovası filosunu 5 Travego ile güçlendirdi

YEŞİL Muş Ovası Turizm, 2022 yatırım planlamaları çerçevesinde Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kredi desteği ile Mercedes-Benz Türk Hassoy Motorlu Vasıtalar'dan 5 adet 2022 model Travego 16 2+1 aldı. Otobüsler, törenle teslim edildi. Törende konuşan Yeşil Muş Ovası sahibi Harun Özkan: "Aldığımız 5 Travego ile tamamı Mercedes modellerinden oluşan 11 aracımızla hizmet vermeye devam edeceğiz. Yakıt tüketimi, servis olanakları, 2.El değeri ve sahip olduğu bagaj hacmi yeni araç yatırımlarımızda Travego'yu seçmemizdeki ana unsurlar oldu" dedi.

Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan da, "Yenilenen araçlarımız; benzersiz güvenlik donanımları, yolcu, muavin ve sürücü konforunu artıracak birçok özellik eklenmiştir. Özellikle sürücü konforunu en ideal

noktaya taşıyan otomatik vites özelliği, yeni araçlarımızda yakıt sarfiyatını yüzde 4'e varan oranlarda düşürüyor. Yeni araçlarımızın Yeşil Muş Ovası Turizm'e bol kazanç getirmesini ve hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Mercedes-Benz Türk Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise şunları söyledi: "Sektörün öncü markası olarak, yaptığımız çalışmalar çerçevesinde yeni Travego' da da birçok yeniliği devreye aldık.

Müşterilerimizden gördüğümüz ilgi de yaptığımız yoğun çalışmaların karşılıksız kalmadığını gösteriyor. Mercedes-Benz'den ilk aracını yaklaşık 40 yıl önce satın alan Yeşil Muş Ovası Turizm, yıllardır olduğu gibi yeni araç yatırımlarında da yine markamızı tercih etti. Yeni araçlarımızla Yeşil Muş Ovası Turizm, aynı zamanda rekabette de çok önemli avantajlar elde edecek."



AGILE 4525L



AGILE 5030

AGILE 4525P





Yollardaki teknoloji, **tecrübeyle sabit.**

Sektörde öncü olmak, sektöre kulak vermekle mümkün. Mercedes-Benz Otobüs ailesi yeni teknolojileriyle yine yollardaki güveni konforla taşımak için yola çıktı.

#YollardakiTeknoloji #TecrübeyleSabit



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.





OİSD 1. OLAĞAN KONGRESİNİ YAPTI

İlk Başkan Ayhan Kara oldu

Kuruluş sürecini tamamlayan Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD), Ankara'da 1. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Çarşaf listeyle gidilen kongrede, dernek başkanlığına süreci başlatan Ayhan Kara getirildi. Başkan Ayhan Kara, teşekkür konuşmasında demokratik yönetimin önemine vurgu yaptı...

KENDİLERİNE ait bir dernek kurma şıartıyla yola çıkan bir grup otobüs firma sahibi, Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara'nın daveti ile Hatay'da buluşmuş, burada bir dernek kurulması fikri benimsemişti. Ardından Ankara'da bir araya gelen patronlar, fikri hayata geçirmek üzere hukuki süreç başlatmıştı. Derneğin isminin Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) olması kararı verildi. Hazırlıkların ardından OİSD, ilk olağan genel kurul toplantısını başkentte Ankara Ticaret Odası Toplantı Salonu'nda gerçekleştirdi. 86 otobüs firma sahip ve ortaklığının hazır bulunduğu genel kurula çarşaf liste ile gidildi. Oylamanın ardından Ayhan Kara ilk başkan oldu.

Demokratik anlayışla yönetileceği
İlk başkan seçilmesinin ardından bir açıklama yapan Ayhan Kara, "Türkiye'nin 7 bölgesinden

86 şirketin üyesi olduğu Otobüs İşletme Sahipleri Derneği, 1. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Demokratik şartlarda girdiğimiz seçimde üyelerimizin teveccühü ile başkanlık görevine layık görüldük. Karayolu Yolcu Taşımacılığı sektörü için olağanüstü bir çaba sarf edeceğiz. Güvenli ve konforlu seyahatler için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Genel Kurulumuzun başta sektörümüz olmak üzere, ülkemizin 7 bölgesinde yolcu taşımacılığı yapan şirketlerimize, üyelerimize ve yolcularımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

İşte ilk yönetim kurulu
Ayhan Kara (Başkan) Ahmet Bababalım, Aslan Aydemir, Ertuğrul Sarıhan, Haluk Şenpolat, İrem Bayram, Kemal Soğancı, Mehmet Özkeleş, Mustafa Tekeli, Serdar Karataş ve Sönmez İkde.



Otobüs taşıma fiyatı yüksek diyenler elini vicdanına koysun

İbrahim ARTTIRDI



SON zamanlarda medyada sık sık şehirlerarası otobüs bilet fiyatlarının astronomik oranda arttığı dile getiriliyor ve bu noktada firmalar suçlanıyor.

Doğru bilet fiyatlarında önemli bir artış söz konusu; ancak sizin nereden baktığınız önemli. Evet vatandaşın penceresinden baktığınızda toplumun alım gücü çok fazla düştü ve bu fiyatlar gerçekten de yüksek. Ama bir de tekeri döndüren otobüsçünün penceresinden bakın!

O zaman yüksek mi, düşük mü olduğunu çok iyi anlarsınız. Mesela şöyle düşünebilirsiniz; en temel gider olan motorinin litre fiyatı 7 liradan 20 küsur liraya çıkmış; yani 3 katlık bir artış söz konusu. 7 lira iken bilet fiyatına bakın ve bugünkü fiyatla karşılaştırın 3 katlık bir artış var mı? olmadığını çok net görürsünüz. Popülizm yapmak yerine hesaplara dayalı konuşmak ve yazmak çok daha doğru bir yaklaşım olur. Dahası 600-700 bin lira olan otobüsün fiyatı bugün 5 milyon liraya çıkmış. Yani 6 kattan daha fazla bir artış söz konusu.

Bir arkadaşım yakın zamanda bir minibüscü ile yaptığı sohbeti anlattı. Minibüscü 'Abi ayda 10 bin liranın üzerinde mazot kullanıyorum. Şoför, diğer giderler vs... Peki o ayda 10 bin lira kazanıyor mu? 'Abi nerede öyle bir para kazansam öpüp başıma koyarım! Plaka vs; nereden baksan 5-6 milyonluk bir yatırım var; bir de amortismanı düşünün ayda 10 bin lira kazanamıyor. Şoför, çarpıcı bir şey daha söylüyor: 'Abi birçok minibüs sahibi arabam bozuk, bakıma götürüyorum' gibi bahanelerle sefere çıkmıyormuş. Neden; bari bugün zarar etmeyeyim diye. Şoför pek haklı olarak, 'Abi vatandaş da yüksek fiyata şikayet noktasında haklı, biz de... Velhasıl nakliyecisinden yolcu taşımacısına tüm karayolu taşımacılarının içerisinde bulunduğu durum bu. Taşıma fiyatı yüksek diyenler lütfen önce düşünsün, elini vicdanına koysun ondan sonra konuşup yazsın



TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, Ankara Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri Derneği Başkanı Mustafa Özbakır ve çok sayıda seçkin konuk da OİSD'nin ilk kongresine katıldı.



Mustafa Özcan ve Hüseyin Özcan kardeşlerin iftarı

Otogar paylaşım sofrası gibi

RAMAZAN bir başka yaşanır otogarlarda. Son iki yıldır pandemi nedeniyle kurulamayan iftar sofraları, peş peşe kurulmaya devam ediyor. Hele İstanbul Otogarı, adeta paylaşım sofrası gibi... 30 gün boyunca onlarca iftar düzenleniyor. TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve kardeşi Hüseyin Özcan da bereket sofrası

kuranlardandı. Otogardaki iftara Özcan kardeşlerin arkadaşları ve dostları katıldı.

Bir diğer iftar daveti de Büyük İstanbul Otogarı'nın sevilen esnaflarında Nihat Kılıç tarafından gerçekleştirildi. Nihat Kılıç otogar esnafı ile uzun zaman sonra tekrar iftar sofrasında bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadı.



Nihat Kılıç'ın iftarı





Allison'dan 'Global Mobilite Startup'larına büyük yatırım

Şanzıman üretiminin global devlerinden Allison Transmission, mobilitede inovasyonun önünü açan bir risk sermayesi şirketi olan Autotech Ventures'a 15 milyon dolarlık yatırım yaparak Global Mobilite Startup'larına önemli bir erişim imkanı sağlıyor.

KONVANSİYEL ve elektrikli araç tahrik çözümlerinin lider tasarımcısı ve üreticisi Allison Transmission, mobilitede inovasyonun önünü açan bir risk sermayesi şirketi olan Autotech Ventures'a 15 milyon dolarlık yatırım yapıyor.

Silikon Vadisi'nde bulunan Autotech, ulaşım teknolojileri alanında bağlanabilirlik, otonomi, paylaşım, elektrifikasyon ve dijitalleşmeye odaklanan erken aşamadaki ulaşım teknolojisi girişimlerine yatırım yapıyor ve danışmanlık hizmetleri sunuyor. Kara taşımacılığı alanında üstün deneyime sahip ekibi, Autotech'e mobilite sektörünün geleceğini ileriye taşıyacak startup'ları konuya dahil etme ve destekleme konusunda benzersiz bir yetenek sağlıyor.

Allison Transmission Strateji, İş ve Kurumsal Geliştirme Başkan Yardımcısı Todd Bradford, konuyla ilgili olarak; "Autotech Ventures'ın önemli iş ortakları arasında yer

almaktan ve kurumsal iş geliştirme ekibimizin stratejik fırsatları belirleme ve yenilikçi şirketlere yatırım yapma çabalarını desteklemekten gurur duyuyoruz. Hızla değişen bir endüstride bu ortaklık, Allison'ın hizmet verdiği tüm nihai pazarlarda tahrik çözümlerinde yenilikçi bir lider olmaya duyduğu bağlılığın bir başka kanıtı" dedi.

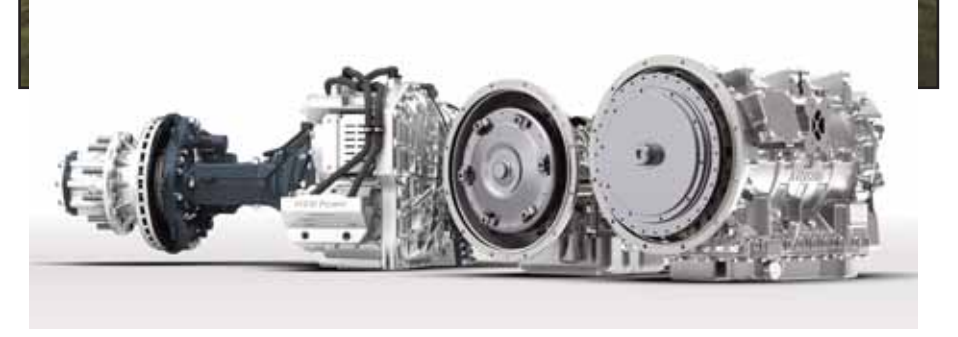
Autotech ile yapılan yeni iş birliği, Allison'ın ulaşım sektörünün stratejik alanlarında ilgili girişimlere, risk sermayesi uzmanlığına ve tamamen denetlenmiş yüksek teknoloji şirketlerine doğrudan erişimini sağlayacak. Bu yeni ortaklık, Allison'ın sürekli gelişen ticari araç endüstrisindeki müşteri taleplerini karşılamak ve beklentilerinin ötesine geçmek için tahrik çözümlerini geliştirme taahhüdüyle de paralellik gösteriyor.

Allison Transmission Teknoloji Başkanı Mike Foster, açıklamasında;

"Allison, sektör gelişimini sürdürürken ticari araçları kapsayacak çeşitli teknoloji çözümlerinin gerekli olacağının farkında. Autotech ve birlikte çalıştıkları en ileri teknolojideki şirketlerle olan iş birliğimiz, Allison'ın yeni nesil çözümler portföyünü çeşitlendirmeye devam etmesini sağlayacak" diye belirtti.

Allison ekibi, Allison'ın kurumsal AR-GE ve iş geliştirme kabiliyetlerini artırırken, Autotech'in taşımacılık teknolojilerine ilişkin öncü bilgiler sağlayan, hızla değişen pazarlarda dinamik olmayı kolaylaştıran teknoloji ve ekip geliştirme yeteneklerinden de faydalanacak.

Bu durum, Allison ekibinin inovasyon döngülerini hızlandırmasını destekleyecek. Aynı zamanda müşterilerinin daha verimli çalışmasına yardımcı olmak için Allison'ın en güvenilir ve değerli tahrik çözümlerini sunma vaadini yerine getirme yeteneğini de güçlendirecek.



OSD'de bayrağı Erol'du devraldı

TÜRKİYE otomotivinin köklü kuruluşu Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 47'nci Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Kongrede 2018 yılından bu yana derneğin yönetim kurulu başkanlığını başarı ile yürüten Haydar Yenigün, görevini Cengiz Erol'du'ya devretti. Yenigün, "Görevi devraldığım tarihten bu yana sanayimizin küresel rekabetçiliğini geliştirmek amacıyla ihtiyaçları belirlemek ve çözüm önerileri geliştirmek, ekosistemin topyekun gelişimini sağlamak, küresel otomotiv içinden geçtiği dönüşümün önemli bir parçası olmak en önemli hedeflerimiz oldu. Bu bir bayrak yarışı. Derneğimizin Cengiz Erol'du başkanlığında güzel çalışmalara imza atacağına inanıyorum" dedi. Yeni Başkan Cengiz Erol'du ise "Bu görevi bü-

yük bir sorumluluk bilinciyle yürüten Haydar Bey'e teşekkürlerimi sunuyorum. OSD'deki yeni görevimde, tüm OSD üyelerimizin katkılarıyla süregelen çalışmaların başarı ile devam etmesinin yanı sıra yeni yaklaşımlar ile Türk otomotiv sanayii daha iyi noktalara taşımak hedefi ile yolumuza devam edeceğiz" diye konuştu.

İhracatını en çok artıran Anadolu Isuzu'ya ödül
Olağan Genel Kurul ayrıca, OSD Başarı Ödülleri'nin sahipleri açıklandı. Başarı Ödülleri'nde, OSD üyeleri arasında tutar bazında en yüksek ihracatı yapan üç üye ve yıllık bazda ihracatını tutar bazında yüzdesel olarak en fazla artıran Anadolu ISUZU İhracat Başarı Ödülü almaya hak kazandı.



Mercedes'in 'EML' projesine OSD'den ödül

MERCEDES-Benz Türk, Mercedes-Benz Otomotiv, Milli Eğitim Bakanlığı ile Mercedes-Benz Yetkili Bayi ve Servisleri iş birliğiyle hayata geçirilen "EML'miz Geleceğin Yıldızı" programı, "2021 Yılı OSD Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi Başarı Ödülü"nü almaya hak kazandı. Ödül eski başkan Haydar Yenigün tarafından Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sü-lün'e takdim edildi.

Turizm ve kısa mesafe taşımacılığının Mega'sı!

Otokar Sultan Mega güçlü motoruyla üstün performanslı, düşük işletme giderleriyle mega kazançlı... Üstelik Sultan Mega'nın bagajı da mega!

Siz de Otokar Bayileri'ne gelin, Sultan Mega'yla bir an önce tanışın.



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



Otokar
— Doğru karar —



Yarının renklerini bugünün çocukları oluşturur.

Bugün bu koltuklarda oturan çocukların, geleceğin zenginliği olduğunu biliyor, onları ağırlamaktan gurur duyuyoruz. Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak, yarına renk katan tüm çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



OTOBÜS PAZARINDA SEZON BEREKETİ



Teslimata Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan, Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As ve Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim As katıldı



Astor'a 10'luk Travego paketi

Mercedes-Benz Türk, Koluman üzerinden Astor Turizm'e 10 Adet Travego 16 2+1 sattı. Otobüslerin 5 adedi teslim edildi. Astor, bu dev yatırımla bölgesindeki gücünü artırırken, müşteri memnuniyetini de üst seviyelere çıkaracak...

ÜLKE ekonomisi çok zor süreçlerden geçse de, şehirlerarası otobüsçüler yatırım yapmaktan imtina etmiyor. Büyük umutlarla milyonluk otobüs yatırımı yapan firmalardan birisi de Güneydoğu'nun yıldızı parlayan firmalarından Astor Turizm oldu. Firma, Mercedes-Benz Türk bayi Koluman üzerinden son teknolojiye sahip 10 Adet Travego 16 2+1 otobüs yatırımı yaptı. Otobüslerin ilk 5 adedi teslim edilirken, kalan kısmının da kısa süre sonra Astor filosuna katılacağı ifade edildi.

Müşteri memnuniyetini esas aldık
Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törende konuşan Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As şunları söyledi: "1977'den bu yana içerisinde olduğum otobüs sektörüne 2009'da As Mersin'i kurarak kurumsal anlamda hizmet vermeye başladım. 2015 yılında da Astor Turizm'i satın alarak önemli bir atılım gerçekleştirdik. 10

adetlik satın alma anlaşmamızın kapsamında bugün teslim aldığımız 5 adet Travego 16 2+1 ile her zaman ilk önceliğimiz olan müşteri memnuniyet seviyemizi daha da fazla artıracakımıza inanıyoruz.

2.El değeri, yakıt tasarrufu, servis ağı, konforu ve Mercedes-Benz Türk Bayisi Koluman'ın bu süreçte bizimle yürüttüğü sıcak ilişki nedeniyle Travego'yu tercih ettik. İstanbul-Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Koluman'ın değerli ekibine ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyorum".

Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan ise, "Astor Turizm, araç filosuna eklediği son teknolojiye sahip 5 adet Travego 16 2+1 ile müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artırma imkânına kavuşacak. 2021 yılı başında seyahat otobüslerimizde 41 farklı yenilik sunmaya başladık. Bu yeniliklerle gücüne

güç katan yeni nesil Travego, yakıt ekonomisi paketiyle gelen öngörülü sürüş sistemi ile yakıt tasarrufunu üst seviyelere çıkartıyor. Bu yıl yaptığımız iyileştirmelerle standartları üst seviyeye yükselttiğimiz araçlarımızın Astor Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" diye konuştu.

Astor'a hayırlı uğurlu olsun

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da "Şirket olarak, teknolojiye yaşanan gelişmeler ve müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler kapsamında, daha gelişmiş araçlar sunmak için aralıksız bir şekilde araştırma ve geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Fabrikamızda üretilen her bir araç en yüksek güvenlik standartları ile beraber en yüksek konforu sunarken, kullanım süreleri boyunca müşterilerimize en düşük işletim giderlerinin sağlanmasını hedefliyoruz. Müşterilerimizin kullanımına sunulan ürünlerimizin



yanı sıra finansman, ikinci el ve satış sonrası hizmetleri de kapsayacak şekilde, onların olabilecek her türlü ihtiyaçlarına karşı çözüm üretmeye çalışıyoruz. Bugün burada, karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe çok önemli ve değerli bir marka olan As Turizm firmasına 10 adet Travego siparişinin ilk 5 adetinin teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Astor Turizm ile iş birliklerimizin gelecekte de artarak devam edeceğine inanıyoruz ve her iki şirkete hayırlı olmasını diliyoruz. Başta Astor Turizm yöneticileri olmak üzere, Koluman bayimizin yöneticilerine ve çalışanlarına ve de bu çok önemli iki markanın birlikteliğinin sağlanmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.



busworld®

TURKEY ISTANBUL

26-28 MAY 2022



ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTRUCKY.ORG

Diamond Sponsor

Platinum Sponsor

Hizmet Sponsorları

Basın Yemeği Sponsoru

Destekleyen Makamlar, Dernekler ve Kuruluşlar:

Resmî Hava yolu

İşbirliği ile

Organizator



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



23

NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MEHMET ÖKSÜZ

- Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri
- İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi
- TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı

CEHENNEM AZABI!

SAVAŞ, astronomik oranlarda artan maliyetler; toplumun birçok kesimi gibi turizm taşımacılarımız da can çekiyor. Hadi koşullar neyse de, bir de yönetenlerin yanlış uygulamaları, taşımacının sıkıntısını katlıyor. Mesela 'Yol Belgesi'... Bakanlık Belgesine sahip olmalarına rağmen, belediyeler taşımacılardan bir de yol belgesi is-

tiyor. Belgesiz araçlar bağlanıyor, büyük cezalar kesiliyor. Bakanlık da seyirci kalmakla yetiniyor. Bu konuyu defalarca çeşitli platformlarda dile getiren turizm taşımacılığının kanaat önderlerinden Mehmet Öksüz, bu yanlış uygulamaya bir kez daha isyan etti. İşte Mehmet Öksüz'ün **'CEHENNEM AZABI'** başlıklı sitemkar yazısı

TURİZM taşımacıları, ülkenin bel kemiğidir. Turizm taşımacısı, büyük bir özveriyle ülkeye gelen turistlerin müze, ören yerleri gibi yerlere tüm ulaşımını sağlıyor. Her şey buraya kadar normal. Normal olmayan ise kurumların adeta turizm taşımacılarına 'cehennem azabı' yaşıyor olması.

Ülkenin en üst makamı olan Ulaştırma ve Alt-yapı Bakanlığı, turizm taşımacılarına "D2" yani, ülke sınırları içerisinde grup taşıması ve arazi taşıma yapabilmelerine olanak sağlayan bir belge veriyor. Sonra o belgeye sahip çıkmıyor. Turizm taşımacıları, ellerinde bakanlık belgesi bulunmasına rağmen belediyelerin yol belgesi dayatmasıyla karşı karşıya kalıyor.

Yol belgesi olmayan D2'li araç hiçbir şekilde turist taşıyamıyor. Bin bir türlü eziyet çeken turizm taşımacıları bu belgeyi de alıyor ve sorun tabii ki bitmiyor. Bu sefer Kültür ve Turizm Bakanlığı başka bir prosedür diyerek işleri daha da zora sokuyor. Gün sonunda ise turizm taşımacısı iş yapamaz hale geliyor. Turizm taşımacılarının ülkeye bu kadar büyük ekonomik katkısı olmasına rağmen sürekli araçları bağlanıp iş yapamaz hale getiriliyor!

Şehirlerarası otobüslerin 1 yılda yaptığı kilometreyi turizm otobüsleri yıllarca yapamıyor. Peki o zaman neredeyse hiç kilometre yapmamış bu yepyeni turizm otobüslerinin yaş sınırı neden 10? Turizm taşımacısı ülkesine katma değer yaratmak için canla başla çalışırken yepyeni araçlara 10 yaş sınırı getirmek akıl alır gibi değil.



Avrupa ülkelerinde dahi 20 yaşında turizm araçları çalışmakta. Ülkemizde yaş sınırı uygulanması çok büyük bir milli servetin heba olması demektir. Servis araçlarına tahdit verilirken turizm araçları neden kapsam dışı bırakıldı; bunu da anlamak mümkün değil. Turizm taşımacıları resmen Ulaştırma Bakanlığı, Turizm Bakanlığı ve belediyelerin arasında sıkışıp kalmış durumda. Turizm otobüslerinin kullanım yaşı 15 sene ve üzerine çıkarılmalıdır. Yılda 20 bin kilometreyi ancak yapabilen bu yepyeni araçların yaş sınırı mutlaka yeniden düzenlenmelidir.

Bakanlık ve belediye yetkililerine açıkça soruyoruz. Turizm taşımacıları kime bağlıdır... Her

türlü belgeyi almasına rağmen araçları 60 gün bağlanan turizm taşımacıları mağdur durumda. Bir aracın bağlanması demek otopark için 10 bin kira ve en az 10 bin lira da aracın ekstra masrafı demektir. Turizm taşımacıları bağlanan araçlarını hangi parayla çözüp alacaklar...

Artık hükümet bir adım atsın, bizleri bu dertten kurtarsın. Kanun veya genelge, hangisi gerekiyorsa bir an önce yetkililer harekete geçmeli. Turizm taşımacıları hangi bakanlığa tabi? Bu sorumuzu açıklığa kavuştursunlar. Araçlarımızın sürekli bağlanmasından dolayı iş yapamaz hale geldik. Gerekli düzenlemelerin yapılmasında şüphem olmadığını arz ederim.

Menkul mallar için döviz cinsinden ve dövize endeksli sözleşmelerin ödemeleri TL olarak yapılır

Sayın Okurlar;

19 Nisan 2022 tarihli ve 31814 sayılı Resmî Gazete'de Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2008-32/34)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (No: 2022-32/66) yayımlandı. Tebliğ ile Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2008-32/34)'in "Döviz Cinsinden ve Dövize Endeksli Sözleşmeler" başlıklı 8 inci maddesinin 9'uncu fıkrasının sonuna "Ancak sözleşme konusu ödeme yükümlülüklerinin Türk parası cinsinden yerine getirilmesi ve kabul edilmesi zorunludur." cümlesi eklenmiştir.

Buna göre, **Türkiye'de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri;** taşıt satış sözleşmeleri dışında kalan **'Menkul Taşıt'** sözleşmelerinde

sözleşme bedelini ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak yapmaları mümkündür.

Ancak; Sözleşme konusu ödeme yükümlülüklerinin Türk parası cinsinden Yapılması zorunludur.

Ayrıca Tebliğ de, herhangi bir istisna hükmü olmadığından, menkul niteliğinde olan **'Ticari malların'** da bu kapsamda değerlendirilmesi gerekir.



Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr



Törene Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral, Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından, Platform Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bayram Albayrak katıldı.

Platform, Hassoy'dan 20 adet Tourismo aldı

MERCEDES-Benz Türk bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar, Platform Turizm'e 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD teslim etti. 16 adet aracın BusStore aracılığı ile takasa alındığı satış işlemlerinde Platform Turizm, Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin finansman desteğinden de yararlandı. Araçların teslimatında konuşan Platform Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bayram Albayrak, şunları söyledi: "Firma olarak, teknoloji ve bilgi birikimine yatırım yapmaya büyük önem veriyoruz. Bu çerçevede Mercedes-Benz markasını tercih ettik. Araçlarımızın sektördeki konumumuzu daha da güçlendireceğine inanıyorum."

Hassoy Genel Müdürü Selim Saral ise, "2.El otobüs araç alım ve satımında hizmet veren markamız BusStore, bu iş birliğinin gerçekleşmesinde önemli bir

rol oynadı. Platform Turizm, 16 adet aracın BusStore aracılığı ile takasa alındığı satış işlemlerinde, Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin finansman imkânlarından da faydalandı. Bu iş birliğinin gerçekleşme aşamasında hem BusStore hem de Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş.'nin yer alması, otobüs sektöründeki farklı ihtiyaçlara yönelik ürettiğimiz çözümlerin güzel örneklerinden birini oluşturuyor" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise, "Araç yatırımında Hoşdere Otobüs Fabrikamızda üretilen Tourismo'yu tercih eden Platform Turizm'in yeni otobüslerinin hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum. Ayrıca Mercedes-Benz Türk olarak, her zaman ve her koşulda müşterilerimizin yanında olmayı sürdüreceğimizi de özellikle belirtmek istiyorum."



KENDİSİ BÜYÜK, TEKNOLOJİSİ BÜYÜK.

Teknolojik bir yolculuk ondan geçiyor.

Teknoloji hayatınızı kolaylaştırsın diye, her yükte birlikte.

Ford Trucks teknolojisinin en büyük özellikleri:

- ConnectTruck
- Max Cruise
- 500 PS motor
- Eco+ Mode

444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr



Her yükte birlikte

Koç



23
NİSAN

Ulusal Egemenlik
— & —
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



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



OTOKAR'dan 20'lik Sultan teslimatı



Otokar, Sultan serisi otobüslerin teslimatlarını aralıksız sürdürüyor. Şirket, son olarak başarılı bayisi Mitat Yıldırım Otomotiv üzerinden Hüseyin Ekiz Taşımacılık'a 20 adet Sultan Mega sattı.

KOÇ Topluluğu'nun güçlü global markası Otokar, yurt içi ve yurt dışındaki teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Sultan serisi otobüsleriyle pazar liderlikleri elde eden Otokar, yeni teslimatını Antalya'ya gerçekleştirdi. Antalya'da personel ve turizm taşımacılığının önemli isimlerinden Hüseyin Ekiz Taşımacılık filosunu 20 adet Sultan Mega ile güçlendirdi. Otokar bayilerinden Mitat Yıldırım Otomotiv tarafından gerçekleştirilen teslimat töreni

Hüseyin Ekiz Taşımacılık'ın sahibi Hüseyin Ekiz, Mitat Yıldırım Otomotiv'in sahibi Osman Yıldırım, Bayi Satış Müdürü Kemal Kaçar ve Otokar Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz'ın katılımı ile gerçekleşti. Teslimat töreninde konuşan Hüseyin Ekiz, "Filomuzu turizm ve personel taşımacılığının en çok tercih edilen aracı Sultan Mega ile güçlendirmekten dolayı mutluyuz. Sunduğu konfor, sağlamlık, düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleri nedeniyle Otokar Sultan'ı tercih ettik" dedi.



OTOKAR ödüle doymuyor

TÜRKİYE'nin lider otomotiv markalarından Otokar, uluslararası platformlarda elde ettiği başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. Geçen yıl Territo U aracı ile BIG SEE Awards 2021'de ve European Product Design Award'da farklı ödüllere layık görülen Otokar, bu yıl da tasarımıdaki başarısını tescilledi. Şirket, yaratıcılığı

keşfetmek ve teşvik etmek amacıyla her yıl Avrupa'da düzenlenen tasarım yarışması BIG SEE Awards 2022'de rakiplerini geride bıraktı. Otokar mühendisleri tarafından üretilen Kent Körüklü otobüsünün BRT versiyonu ve elektrikli otobüsü Kent Electra, ürün tasarımı dalında "Mobilité" kategorisinin kazananları oldu.



Avrupa elektrikli otobüste TEMSA'yı tercih ediyor

Bugüne kadar teslim ettiği 5 binin üzerinde araçla, Fransa pazarının en güçlü oyuncularından biri olan TEMSA'nın elektrikli araçları bölgede yollara çıktı. Başlatılan demo programı kapsamında bölgenin önemli operatörlerinden olan UTP'ye 3 adet MD9 electricITY model araç teslim edildi.

TEKNOLOJİ üreten bir firma haline gelen otobüsteki global markamız Temsa, özellikle elektrikli otobüsleriyle Avrupa'nın ilk tercihleri arasında yer alıyor. Bugüne kadar teslim ettiği 5 binin üzerinde araçla, Fransa pazarının en güçlü oyuncularından biri olan TEMSA'nın elektrikli araçları bölgede yollara çıktı. Başlatılan demo programı kapsamında bölgenin önemli operatörlerinden olan UTP'ye 3 adet MD9 electricITY model araç teslim edildi. Sıfır emisyon hedefiyle 'Akıllı Şehirler' vizyonuna katkı sağlayacak araçların önümüzdeki dönemde bölgede sayısının artırılması hedefleniyor.

MD9 electricITY'nin TEMSA'nın gelecek dönem vizyonunun somut örneklerinden biri olduğuna dikkat çeken TEMSA Fransa Genel Direktörü Serkan Uzunay, "Bugün toplu ulaşım trendlerinde, dünyadaki en büyük meydan okumalardan bir tanesi çevreci özelliklerle konforu ve güvenliği birleştirebilmek; bunu da mümkün olduğunca uygun maliyete müşterilere sunabilmek. Bu vizyon ile geliştirdiğimiz MD9 electricITY ile toplu taşımının geleceğine katkı sağlamak en büyük hedefimiz. Bu kapsamda dünyanın dört bir yanına teslim ettiğimiz araçlarımızdan aldığımız olumlu geri bildirimler bizi çok gururlandırıyor" diye konuştu.

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.



‘İNOVA olarak sektöre yön vermeye devam edeceğiz’

SUNUŞ

GÜLEGÜLE: İNOVA Otomotiv bugün sadece ülkemizin değil, dünyanın sayılı yolcu koltuğu üreticisi konumunda. Bugüne geliş serüveniniz hakkında neler söylersiniz?

GÜCÜMÜZÜ DÜNYAYA GÖSTERİYORUZ

KAVALCI KEPİR: İNOVA Otomotiv, 2007 yılında çıktığı bu yolda her zaman sektörün ihtiyacı olan yeni, ergonomik ve estetik ürünleri; yolcu emniyeti ve konforundan ödün vermeden dünyanın sayılı yolcu koltuğu üreticiden biri haline geldi. İNOVA Otomotiv Ailesi olarak; Türkiye’nin önde gelen OEM firmaları ile yaptığımız işbirlikleri ve sayısız projelere ek olarak dünyanın önde gelen otobüs üreticileri ile gerçekleştirdiğimiz yeni projelerle, yolcu koltuğu sektöründeki konumumuzu daha da güçlendiriyoruz.

Bu projeler ile getirdiğimiz yenilikleri ve fark yaratan tasarımlarımızı sektörün tüm paydaşlarına sunarken aynı zamanda, Türk üreticisinin pandemi süreci sonrası ve günümüzün zorlu piyasa şartları altında neler başarabileceğini de tüm dünyaya gösteriyoruz.

GÜLEGÜLE: İNOVA Otomotiv, Bursa’nın yanı sıra ülkemizin önde gelen ihracatçıları arasında

yer alıyor. Bu konuda ödül aldığınızı da biliyoruz. Öte taraftan küresel ısınma nedeniyle çevrecilik ve bu çerçevede ‘sürdürülebilirlik’ artık bir başarı kriteri kabul ediliyor. İNOVA Otomotiv’in bu konudaki çalışmaları hakkında neler söylemek istersiniz?

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ANA İLKEMİZ

KAVALCI KEPİR: Yeni projelerimiz ve yaptığımız ihracatla Türkiye ekonomisine katkı sağlarken aynı zamanda iklim değişikliğine karşı verdiğimiz mücadele ve sürdürülebilir üretim anlayışımızla hem çevreye hem de gelecek nesillere karşı olan sorumluluklarımızı yerine getiriyoruz.

Ticari araç üreticileri için enerji verimliliğini göz önünde bulundurarak yakıt tüketiminde tasarruf sağlıyoruz.

Hafifletilmiş şehiriçi ve şehirlerarası koltuk modellerimiz, tasarım süreci içerisinde döngüsel ekonomiye katkı sağlayacak şekilde geri dönüşümü mümkün olmayan malzemelerden uzaklaşarak, çok daha uzun süreli kullanıma uygun ürünler ile üretiyoruz.

GÜLEGÜLE: Teknoloji her geçen gün geliyor ve daha çevreci bir boyuta bürünüyor. Pek çok alanda ilklere imza atan İNOVA Otomotiv

tim sürecinde çevreci teknolojiler kullanarak, ‘sürdürülebilirlik’ alanında da adından söz ettiriyor. İNOVA’nın başarısını, üretim anlayışını ve gelecek planlarını İNOVA Otomotiv Dış Ticaret Müdürü Gizem Kavalcı Kepir ile konuştuk. Gizem Kavalcı Kepir ile yaptığımız söyleşimizi ilgi ile okuyacağınızı düşünüyoruz

olarak yenilikleriniz hakkında bilgi paylaşır mısınız?

HAFİF ÇELİK İLE YÜKÜ AZALTIYORUZ

KAVALCI KEPİR: Büyük hedeflerle koyduğumuz bu yolda mühendislik çeliklerinden uzaklaşarak daha hafif ve daha dayanıklı olan yüksek mukavemetli çelikler kullanıyoruz.

Bu şekilde optimize ettiğimiz yolcu koltukları ile toplam araç ağırlığında yüzde 20’ye varan avantaj sağlarken, aracın çevreye yaydığı karbon emisyon oranını da azaltarak sadece sürdürülebilirlik alanında değil; aynı zamanda iklim değişikliği mücadelesinde de etkin bir rol oynamaktayız.

GÜLEGÜLE: Son olarak üretim yapınız ve süreciniz hakkında neler söylersiniz?

SÜREKLİ İNOVASYONDAN TAVİZ YOK

KAVALCI KEPİR: Dört farklı lokasyonda konumlandırılmış son teknolojilere sahip üretim tesislerimiz, özel geliştirdiğimiz robotik makinalar, akredite test merkezimiz, sektörün içinden gelen ve tecrübesini kanıtlamış yönetici kadromuz, nitelikli çalışanlarımız ve ‘Sürekli İnovasyon’ mottomuz ile sektöre yön vermeye devam edeceğiz.



BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri
Merhum Mevlüt İlgin’in torunu,
Balıkesir Uludağ İstanbul İşletmecisi Ürün İlgin’in değerli kızı

Ekin İLGİN’in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah’tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



TÜM OTOBÜSCÜLER FEDERASYONU

GENEL BAŞKAN
MUSTAFA YILDIRIM

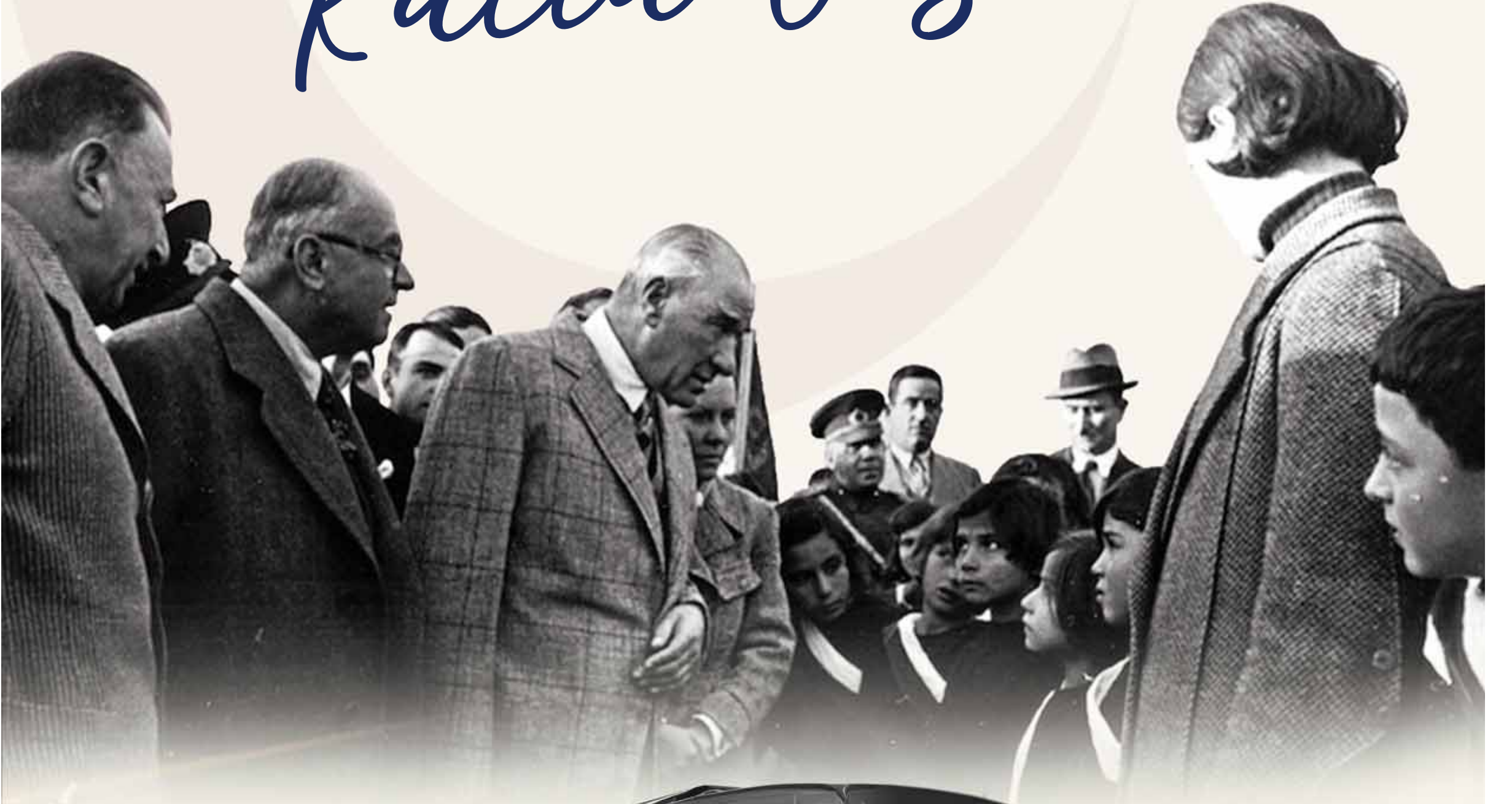


GENEL BAŞKAN
SÜMER YIĞCI

23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramınız

Kutlu Olsun



METRO

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

metroturizm.com.tr



/MetroTurizm



Nisan

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun



Mustafa YILDIRIM
GENEL BAŞKAN



Sümer YİĞCI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri
Merhum Mevlüt İlgin'in torunu,
Balıkesir Uludağ İstanbul İşletmecisi Ürün İlgin'in değerli kızı

Ekin İLGİN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



GENEL BAŞKAN
Av. Birol ÖZCAN

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Sekreteri
Merhum Mevlüt İlgin'in torunu,
Balıkesir Uludağ İstanbul İşletmecisi Ürün İlgin'in değerli kızı

Ekin İLGİN'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.





Sektörün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Rahim ÖZKAYMAK¹

vefatının 2. yılında saygı,
sevgi ve rahmetle anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

SUNUŞ

HİÇ olmadığı kadar zor bir süreçten geçiyoruz. Otobüsçü, zorlu pandemi koşullarını bile arar oldu. Mazota erişim o kadar zorlaştı ki tekeri döndürebilene aşk olsun! Katlanalım da; düzelme umudu yok ki! Dolayısı-

la bu yaz sezonu birçok firma 'olmak ya da olmamak' durumuyla karşılaşabilir. Durumunuz ne, bizleri nasıl bir süreç bekliyor, neler yapılmalı sorularını Volkan Metro İstanbul Bölge Müdürü Neşet Ergün'e sorduk. Bugün-

kü durumu ve yakın geleceği hiç parlak görmüyor Neşet Ergün ve sektör olarak artık çok daha net, çok daha etkin adımların atılması gerektiğini söylüyor. Federasyonlara da eleştirisi var. İşte çarpıcı açıklamalar:

Otobüsçü bunu da kaldırabilir mi; şüpheli!

GÜLEGÜLE: Koşullar herkes için giderek daha da kötüleşiyor. Siz bu noktada profesyonel bir yönetici olarak sektörün durumunu nasıl görüyorsunuz?

FEDERASYON ETKİN OLMALI

ERGÜN: Sektörde iş yapan diğer firmalar gibi biz de önümüzü göremiyoruz. Yaz sezonu için 10 adetlik bir otobüs yatırımı yapalım dedik, sonra vazgeçtik. Çünkü ne olacağımızı ve tabii ki ne yapmamız gerektiğini bilmiyoruz. Soruyorum, kim bundan 6 ay öncesine kadar 'mazot fiyatı 7 liralardan 25 liralara gelecek' derdi. Zaten bu durumu tahmin edebilen bu işi bırakırdı.

Pandemi döneminde aylarca kapalı kaldık. Bu şekilde bir yaz sezonu atlattık. Şu anda kimse ne durumda olduğunu bilmiyor.

Yani kazanıyor mu, yoksa ne kadar zarar ediyor bilmiyor. Önceden sektör para kazanırdı, şimdi ise otobüs gidiyor geliyor bakıyoruz zarar etmişsek seviniyoruz.

Yani para kazanmayı geçtik, zarar etmeyelim diyoruz.

Sektör olarak yaptığımız iş, yatırım maliyeti çok yüksek olan bir iş. Bir otobüs fiyatı 5 milyon olmuş. Bu maliyetlerle yaptığımız bir işte, bugün zarar etmedik diyorsak bir yerlerde yanlış yapıyoruz demektir.

Şu anda sektörün olduğu yer bence pandemiden önceki durumun çok gerisinde. Trakya Metro olarak araçlarımızı yenilememiz lazımdı.

Filomuzdaki araçların modeli 2018-19... Yani yenilenmeye açık olan bir durumdayız. Ama şu anda önümüzü göremediğimiz için düşünmüyoruz bile.

Trakya Metro olarak, piyasadaki en iyi iş potansiyeline sahip firmalardan biriyiz. Hem iş potansiyeli olarak hem fiyat getirisi olarak. Biz bile yatırım düşünmüyorsak diğer firmaları varın siz düşünün.

Buradan sivil toplum örgütümüz TOFED ile ilgili de bir şeyler söylemek istiyorum. Biz bireysel firmalar olarak sesimiz bir yere kadar çıkarabiliyoruz. Bir yerden sonra duruyoruz. Ama bizim federasyonumuz var. Federasyonumuzun daha etkin olması ve sesinin gür çıkması lazım. Mesela bireysel olarak hükümetle görüşemeyiz.

Ama sivil toplum kuruluşumuz aracılığıyla açamayacağımız kapı yok bence. Yetkililerle birebir görüşüp sorunlarımızı aktarma ve çözüm üretme şansı var. Ama maalesef ben bu konuda federasyonumuzun çok eksikleri olduğunu düşünüyorum.

Birçok yerde toplantılar düzenliyorlar. Evet bunlar güzel ama sonuca baktığımızda yine elde var sıfır. Toplantılarda sonuç odaklı olmaktan çok uzak ve konuşulanlar eyleme maalesef dönmüyor.

Bence sektör birleşmelerin olduğu bir yapıya doğru gidiyor.

Mesela Ankara'ya bir firmanın saatte 7 -8 sefer çıkartma şansı yok.

Firmalar anlaşacak herkes sırayla sefer düzenlemek zorunda kalacak. Ancak bu şekilde yaparak para kazanabilecek çünkü.

Bu akaryakıt fiyatlarıyla 10-20 kişiyle plansız sefer yapan firma batmaya mahkum, o günler artık geçti. Bakıyorsun Antalya'dan İstanbul'a 300 liraya da bilet kesen var, 180 liraya da. Böyle fiyat politikası olmaz. Maalesef otobüs esnafında birlik yok. Birlik olmadığı müddetçe istikrar da, başarı da, kazanç da olmaz.

Rekabet fiyatla değil hizmetle olmalı, bunu öğrenmeliyiz artık.

Fiyat istikrarını sağlamadan otobüsçünün para kazanma ve düzelme şansı yok.

Kısa mesafeli taşımacılar olarak bizi de özel araçlar etkiliyor. 4 kişilik bir aile otobüse vereceği ücretle otomobiliyle rahatlıkla seyahat edebiliyor.

Bize de KDV ve mazottaki ÖTV desteği sağlansa bilet fiyatlarını ucuzlatabiliriz. Bunun içinde devlet tarafından mutlaka desteklenmemiz gerekiyor ki insanlar otobüsü tercih etsin.

GÜLEGÜLE: Bu zorlu koşulları firma olarak nasıl yönetiyorsunuz? Küçülmeye gittiniz mi?

KİMSEYİ İŞTEN ÇIKARMADIK

ERGÜN: Firmamızın pandemi dönemi de dahil bu zorlu süreçte hiçbir çalışanını işten çıkarmaması bizim için bir başarıdır. Bizim işimiz ekip işi.

Ekibiniz iyi olduğunda başarı da geliyor. Bu zorlu dönemde ne maaşlarında kesinti yaptık ne de maaşlarını geç yatırdık. Tek kazanç olarak bunu görüyoruz.

Volkan Metro olarak Trakya'ya günlük 40 otobüs çıkarıyoruz. Bu operasyonu, yazhaneleri de dahil edersek 350'nin üzerinde çalışanımız ile yapıyoruz. Bu rakam istihdam adına çok iyi bir rakamdır.

Filomuzda 60 adet otobüsümüz hizmet veriyor ve yılda 400 binin üzerinde yolcu taşıyor. Bizler aynı istikamette hizmet veren firmalarla da iyi bir ilişki içerisindeyiz.

Şansımız şu, rakiplerimiz akıllı selim hareket ediyorlar.

Rekabeti fiyat ile değil hizmet ile yapıyoruz. Bu konuda en şanslı bölge bence Trakya. Kimin hizmeti iyiye yolcu potansiyeline sahip oluyor.

GÜLEGÜLE: Bu durumda yaz sezonun firmalar açısından önemi bir kat daha artıyor. Sizce otobüsçüyü nasıl bir sezon bekliyor?

SEZON KIRILMA NOKTASI

ERGÜN: Bence bu sene kimse fiyatta rekabet yapamayacak. Herkesin dersini aldığını düşünüyorum. Yaz sezonunu iyi geçiren firmalar bence kışı görür. Doğru sefer planlaması yapan ve otobüsünü boş sefere çıkarmayan kazanç sağlayabilir. Aksi halde, fiyatta rekabet yapıp heybesini dolduramayan firmalar kışın çok zorlu bir süreç yaşayacak. Bu şekilde çalışan firmaların battığını da görebiliriz.

GÜLEGÜLE: Hızlı tren Trakyalı otobüsçüyü nasıl etkiler?

HAKKIMIZI ARAMIYORUZ

ERGÜN: Hızlı trenin girdiği hiçbir bölgede otobüsçülük bitmedi. Baktığımızda Eskişehir de, Ankara da, Konya da hala otobüs taşımacılığı en yüksek paya sahip.

2023 yılında açılması planlanan Edirne hızlı tren hattı bizleri mutlaka etkileyecektir. Ama otobüsçülük yine her zamanki yerini koruyacaktır.

Pastadan payını alarak bizlere sekte vurur ama bitiremez. Bizler de başka çözümlerle trene kaptırdığımız yolcumuzu başka hatlar ile telafi ederiz. Bu konuda çok da karamsar olamamak lazım.

Hükümet açıkladığı bütün projelerde otobüsçülüğe değer vermediğini açıkça gösteriyor. Yaptığı icraatlarla da bunu zaten gösteriyor.

Eğer otobüsçülüğe önem verseydi, mazotun bu kadar arttığı dönemde otobüsçüye destek olmak için KDV'yi kaldırma mıydı?

Demiryoluna ve havayoluna sağlanan desteklerin hiçbirisi otobüsçüye yapılmıyor. Neden? Çünkü otobüsçü bunu



da kaldırır diyorlar. İşte tam da burada sivil toplum kuruluşumuz TOFED'in devreye girmesi gerekiyor.

Masaya yumruğunu vurma konusunda çok geç kaldı. Örneğin bugün TOFED bir irade koysa ve dese ki bir gün kontak kapatıyoruz; hangi firma buna uymaz.

Bence herkes uyar, ama bakıyorsun ses seda yok. Ee devlet neden bir şey yapsın ki; 'nasıl olsa

bunlar hayatlarından memnun' diyorlar. Hani derler ya 'ağlamayan bebeğe emzik yok' o misal. Sektöre baktığımızda bireysel otobüsçü de kalmadı.

Yatırım yapan karşılığını almak ister.

Alamayınca sektörden çıkıyor. Bu yaz sezonu firmalar için çok önemli.

Kazanç sağlayan ayakta kalır yoksa çok fazla batan firma olacak.

23 Nisan

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı Kutlu Olsun





Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'ndeki törene Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Müdürü Burak Batumlu, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan, Beydağı Turizm ortakları Aydın İkde, Sönmez İkde, Murat Mutlu, Reşat Mutlu ve Mert Mutlu katıldı.



Beydağı, 50. yılını 10 Travego ile taçlandırdı

Örnek bölgesel firmalarımızdan Beydağı Turizm, 50. yılında 10 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 yatırımı gerçekleştirdi. Firma bu önemli yatırımla, hem gücüne güç katmış hem de hizmet çitasını daha da yükseltmiş oldu.

YILDIZ tutkunları, sezon öncesi yatırımlarına hız verdi. Son olarak Mercedes-Benz Türk'ün kadim müşterilerinden Beydağı Turizm, Mengerler üzerinden 10 adet Travego 16 2+1 alımı gerçekleştirdi. Sektörde 50. yılını kutlayan şirket, bu yatırımla birlikte filosundaki araç sayısını 27 adede çıkardı.

Araçların teslimatında konuşan Beydağı Turizm ortaklarından Sönmez İkde, "Sektördeki 50. yılımızı 10 adet Travego 16 2+1 yatırımı ile taçlandırdık. Yeni otobüslerimizle araç parkımızı genişletirken, sunduğumuz yüksek hizmet kalitesini de artıracakız. Kurulduğumuz günden bu yana filomuz için sadece Mercedes-Benz marka otobüsleri tercih ettik. 2.El değeri, yakıt tasarrufu, servis ağı, konforu ve Mercedes-Benz Türk Bayisi Mengerler'in bu süreçte bizlere verdiği destek nedeniyle tercihimizi Travego'dan yana kullandık. Mercedes-Benz Türk'ten bu yıl içinde 5 adet daha otobüs almayı

planlıyoruz. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Mengerler'in değerli ekibine, finansman desteği sağlayan Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a ve Mercedes-Benz Türk yöneticilerine teşekkür ediyorum" dedi.

Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan ise, şunları söyledi: "Beydağı Turizm, araç filosuna eklediği son teknolojiye sahip 10 adet Travego 16 2+1 ile müşterilerine sunduğu hizmetin kalitesini artırma imkanına kavuşacak. 2021 yılı itibarı ile seyahat otobüslerimizde 41 farklı yenilik sunmaya başlamıştık. Bu yeniliklerle gücüne güç katan yeni nesil Travego, yakıt ekonomisi paketiyle gelen öngörülür sürüş sistemi ile yakıt tasarrufunu üst seviyelere çıkarıyor. Bu yıl yaptığımız iyileştirmelerle standartları üst seviyeye yükselttiğimiz araçlarımızın Beydağı Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz."



Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da "Beydağı Turizm ile olan ilişkimiz şirketin kuruluşuna kadar dayanıyor. İlk günden beri filosunda sadece Mercedes-Benz yıldızına sahip araçları kullanan Beydağı Turizm, son yaptığı yatırımı ile bu geleneğini sürdürdü."

Bu köklü iş birliğimizin devam etmesinde emeği geçen Beydağı Turizm yöneticilerine, Mengerler bayimizin çalışanlarına ve bu çok önemli iki markanın birlikteliğinin sağlanmasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz" şeklinde konuştu.

DOLAPDERE SANAYİ SİTESİ KOOPERATİFİ GENEL KURUL TOPLANTISINI YAPTI



Hanoğlu'nun icraatlarına tam not

Dolapdere Sanayi Sitesi Kooperatifi genel kurul toplantısını gerçekleştirdi. Mevcut Başkan Ömer Hanoğlu ve ekibi, parlak icraatlarıyla üyelerden tam not ve devam vizesi aldı. Yönetimin 2022 planları da hayli iddialı

OTOMOTİV yan sanayisinin Türkiye'deki en önemli merkezleri arasında yer alan İkitelli Dolapdere Sanayi Sitesi'nde genel kurul heyecanı yaşandı. Siteyi yöneten Dolapdere Sanayi Sitesi Kooperatifi'nin yapılan kongresi, katılım ve heyecan açısından son derece yüksekti.

Kongre, mevcut ekibin 6 aylık icraatlarının okunmasıyla başladı. Önemli işler yapılmış, ciddi başarılar elde edilmiş. Bu icraatlar üyelerden tam not alınırken, okunan 2022 planları da büyük alkış aldı. Üyeler, mevcut Başkan Ömer Hanoğlu ve ekibine yeniden devam vizesi verdi.

Seçildikten sonra bir teşekkür konuşması yapan Başkan Ömer Hanoğlu, şunları söyledi:

"Bütün üyelerimize bize göstermiş olduğu teveccüh için teşekkür ediyorum. 2021 yılının ikinci yarısında devraldığımız görevi 6 ay içinde anlattığımız çalışmalarla tamamladık. Vizyonumuz bu çalışmalarla sınırlı değil. İleriki zamanlarda Dolapdere Sanayi Sitesi'nin hak ettiği yere gelmesi için projelerle sizlerin önüne geleceğiz. Rahmetli Başkanımız Rafet Ayık'a ve pandemi de kaybettığımız tüm

üyelerimize rahmet diliyorum. Sağlıklı güzel günler görüşmek ümidiyle sizleri Cenab-ı Allah'a emanet ediyorum".

Yönetimin 2021 icraatları

- Tüm lambalar LED armatörle değiştirildi.
- Web sitemiz yeni şekliyle faaliyete alındı, kredi kartı ile "Aidat Ödeme Sistemi" kuruldu.
- 24. Ada işyerlerinin kat mülkiyet tapuları çıkarıldı.
- Atölye bloklarının "kat yükseltme proje tadilatları" yapılarak bakanlığa gönderildi.
- Sağlık kabini ve 112 acil servisi kurulma kararı verildi.
- Başakşehir Belediyesi, İBB, Kaymakamlık ve sivil toplum örgütleri ile zayıflayan ilişkiler sürekli ziyaretler ile mükemmel seviyeye getirildi.
- Cep otoparkları yapılarak otopark sorunu çözüldü.
- Görüntü kirliliğini ortadan kaldırmak için çöp konteyner yerleri yapıldı.

Yönetimin 2022 yılı planları

- Sitemizdeki yolların asfalt ve beton tamirlerini yapmak,
- "Sağlık Kabini" ve "112 Acil Servis"



yapılarak faaliyete geçirilecek. (Hizmete başlamıştır.)

- Sosyal tesisin çatısının yapmak
- Kiraya verilen binaların yapı yönetimi uygunluğunu denetlemek yapı yönetimi planına uygun olan alanların faaliyete geçmesini sağlamak.
- Genel Kurulda alınan kararların uygulanmasını yapmak, Site yönetim planının uygulanmasını sağlamak.
- Kamu kurum ve idarelerine verilmesi

gereken bildirim ve beyannameleri vermek, OSB'mizle ve üst birlikle ilişkilerimizi yürütmek.

- Site güvenliğini sağlamak için giriş çıkış kapılarında düzenleme yapmak, kamera sistemini geliştirmek.
- Reklam alanları yaparak kooperatife gelir sağlamak
- Başakşehir Belediyesi'nin desteği ile sitemiz içinde gerekli bakım, onarım, çevre düzenlemesi yapmak...



10 adetlik otobüs yatırımlarında koltuk arkası
ekran seçiminde güvenilir markamız **SETCOM**'un
10.1 inç ekranlarını tercih ettikleri için



Turizm'e teşekkür eder, hayırlı
ve bol kazançlar dileriz...



15 Temmuz Demokrasi Otogarı, Yeni Doğu Çarşısı No: A138-141
Bayrampaşa - İstanbul - TURKEY
0533 550 58 44 - info@setcom.tv

İhracatın lideri, Hırvatlara 12 adet otobüs teslim etti



2021 yılındaki performansı ile ihracatını en fazla artıran marka olan ve bu başarısından dolayı OSD tarafından ödüllendirilen Anadolu Isuzu, Hırvatistan'a 12 adet Kendo/Interliner otobüsün teslimatını gerçekleştirdi

2021 yılında rekor ihracat rakamlarına imza atan Anadolu Isuzu, yeni yıldaki hedefleri doğrultusunda yurt dışında yeni pazarlara açılırken mevcut pazarlardaki varlığını da güçlendirmeye devam ediyor. Anadolu Isuzu, son olarak Doğu Avrupa bölgesinin önde gelen pazarlarından olan Hırvatistan'a 12 adet Kendo/Interliner otobüsün teslimatını gerçekleştirdi. Yaklaşık 20 yıldır Hırvatistan'da aktif faaliyetlerini sürdüren Anadolu Isuzu'nun bugüne kadar bu ülkeye ihraç ettiği araç sayısı 250'ye ulaştı. Anadolu

Isuzu'nun teslimatını gerçekleştirdiği otobüsler özellikle turizm taşımacılığı alanında güçlü bir pazar konumunda olan Hırvatistan'ın farklı şehirlerinde toplu taşıma ve şehir içi ulaşım alanında kullanılacak.

İhracatımızı daha da artıracacağız
Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu konuyla ilgili açıklamasında şu değerlendirmede bulundu: "Anadolu Isuzu olarak 2022 yılına ilişkin şirket hedeflerimiz doğrultusunda yurt dışında yeni pazarlara açılırken

mevcut pazarlardaki varlığımızı da güçlendirmeye devam ediyoruz. Şekerpınar'daki üretim tesislerimizde, modern kentlerin en güncel talep ve ihtiyaçlarını dikkate alarak geliştirip ürettiğimiz Kendo/Interliner modelimiz özellikle Avrupa pazarlarında büyük bir ilgi görüyor. Üstün teknik özellikleri ve özgün, yenilikçi aerodinamik tasarımıyla bugüne kadar yurt içinde ve yurt dışında birçok prestijli ödüle layık görülen Kendo/Interliner ürün ailemizin ihracat rakamlarını daha da yükseltmeye devam edeceğiz."



ISUZU, Örnek Otomotiv ile satış ağını güçlendirdi

Anadolu Isuzu, yurtiçindeki satış ağını güçlendirmeye devam ediyor. İstanbul'da faaliyet gösteren Örnek Otomotiv, Isuzu'nun yetkili satış bayisi olarak hizmet vermeye başladı.

TÜRKİYE otomotivinin önemli markalarından Anadolu Isuzu, iddialı hedefleri doğrultusunda yurt içi ve yurtdışı bayi ağını genişletmeye devam ediyor. Türkiye'nin 26 ilinde 31 araç satış noktasıyla hizmet veren Anadolu Isuzu, son olarak İstanbul Küçükçekmece'de faaliyet gösteren Örnek Otomotiv'i bayi ağına ekledi. Bayi açılışı için düzenlenen tören, Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu, Satış Direktörü Yusuf Teoman ve Örnek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Öztepe'nin katılımıyla gerçekleştirildi.

Anadolu Isuzu'nun İstanbul'daki 5. yetkili satış bayisi olan Örnek Otomotiv, deneyimli kadrosu ile özellikle belediye otobüsü segmentinde Isuzu araçların satışına odakla-

nacak. Anadolu Isuzu Ticari Fonksiyonlar Grup Direktörü Hakan Kefoğlu konuyla ilgili şunları söyledi: "Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu olarak bayi ve servis ağımlarına büyük bir önem veriyoruz. Günümüz kentlerinin, modern, dayanıklı, çevreci ve güvenli toplu ulaşımaya yönelik talep ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayan otobüslerimiz ülkemizde ve dünyada belediyelerin ilgisini her geçen gün daha fazla çekiyor. Bu alanda uzmanlaşan Örnek Otomotiv'in de bayi kanalımlarına katılmasıyla yurt içindeki satış ağımlarını daha da güçlendiriyoruz. Gelişen bayi ağımlarımızla yakın gelecekte hep birlikte başarılarımızı ağımlarımıza taşıyacağımıza ve hedeflerimize ulaşacağımıza olan inancımız tam. İşbirliğimizin hayırlı olmasını diliyoruz."



Truva Turizm ailesi, mega toplantıda bir araya geldi



TÜRKİYE'nin köklü ve kurumsal firmalarından Truva Turizm, gelişmeleri masaya yatırmak, sezon öncesi atılacak adımları görüşmek ve aile içi kaynaşmayı daha üst seviyelere çıkarmak amacıyla geniş katılımlı bir toplantı gerçekleştirdi.

Çanakkale'nin Kepez ilçesindeki meşhur Liman Restaurant'daki büyük aile buluşmasına; Truva Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun, Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Uzun, Genel Müdür Bahtiyar Yenginoğlu, İstanbul Bölge Müdürü Gökmen Düşünceli, Muhasebe Müdürleri Alaattin Ceylan, Özcan Güven, Edremit, Akçay ve Altınoluk yazıhane sahibi

Tanju Coşgun ve Müdürü Hüsnü Yılmaz, Truva Turizm'in bölgedeki tüm yazıhane sahipleri ve otobüs sahipleri hazır bulundu.

Toplantıda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun, Truva Turizm'in yüksek bir marka değerine sahip olduğunu dile getirerek, "Zorlu koşullara rağmen hizmet kalitesinden taviz vermeden yola devam edeceğiz."

Truva Turizm'i güçlü kılan yanı hiç kuşkusuz sıkı bir aile bağına sahip olması. İşte bugün bu aile burada.

Birlikte gelişmeleri ele aldık, sezonda neler yapacağımızı konuştuk, en önemlisi de hasret giderip moral depoladık. Bu toplantı geleneğimizi devam ettireceğiz şeklinde konuştu.

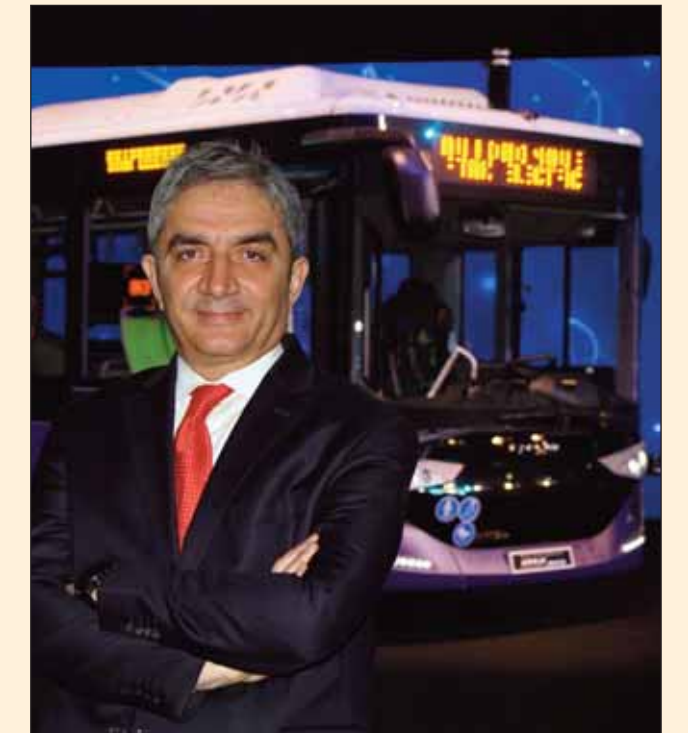
Romanya'daki elektrikli Karsan sayısı 180'e çıktı

TÜRKİYE otomotiv sanayinin önde gelen kuruluşlarından Karsan, 'Mobilitenin Geleceğinde Bir Adım Önde' olma vizyonu ile büyüme yolunda önemli adımlar atmayı sürdürüyor.

Daha önce Romanya'nın birçok şehrine elektrikli araçlarını teslim eden ve yüksek adetli sözleşmelere imza atan Karsan, Deva şehrinin ardından Focsani şehri için de elektrikli araçlarını teslim etmek üzere imzaları attı.

Focsani ile yapılan anlaşma kapsamında 7 adet e-JEST ve 9 adet e-ATAK teslimatı gerçekleştirilecek. Romanya'da hali hazırda 76 adetlik elektrikli araç parkı bulunan Karsan, Focsani ihalesi ile birlikte 2022 yılı içinde teslim edilmek üzere şimdiden 104 elektrikli araç siparişi aldı. Bu yılki tüm teslimatlar tamamlandığında Karsan'ın Romanya'daki elektrikli araç parkı 180 adede ulaşacak.

Karsan CEO'su Okan Baş, "Elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile Karsan markasını Avrupa'da ilk 5 oyuncu arasında konumlandıracağız. Romanya, Karsan'ın Fransa ile birlikte elektrikli araç pazarında en önemli hedef ülkelerinden biri konumunda yer alıyor. Bu doğrultuda bu yıl için koyduğumuz iki katı büyüme hedefimizde kilit rol oynayacak ülkelerden olacak" dedi.





23 Nisan

**Ulusal Egemenlik
&**

**Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun**



**GENEL BAŞKAN
Av. BİROL ÖZCAN**



23 Nisan

Ulusal Egemenlik
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!



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

23
Nisan



Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



MEHMET ÖKSÜZ
Yönetim Kurulu Başkanı



23
Nisan

Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



2 3 N İ S A N

Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



Coskun Altın Group

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETME ANONİM ŞİRKETİ



ULUSAL EGEMENLİK VE
★ ÇOCUK BAYRAMI ★
23 Nisan

Egemenlik ışığıyla ulusu aydınlatan,
geleceğe umutla bakan çocuklarımızın
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı'nı kutluyoruz.

Systemtransport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık: Yaşa takılmayın, filonuzu yenileyin

GÜLEGÜLE: Pandemiye bitti gözüyle bakabiliriz. Bu da turizmde umut ve beklentileri yükseltiyor; her ne kadar Rusya-Ukrayna savaşı devam etse de... Siz de bir umut görmüş olabilirsiniz ki seri yatırımlar yapıyorsunuz. Neler söylersiniz?

TAŞKIN: Beklentiden çok atıl kalan filomuzu yeniliyoruz. Bu çerçevede 5 adet Mercedes-Benz Turismo, 10 adet Sprinter ve 10 adet de Vito yatırımı yaptık. Araçların bir kısmı filomuzda katıldı. Kalanlar da hazirana kadar bize teslim edilecek. Turizmde dair öngörümde gelirsek... Ben kısaca şöyle diyeyim; turizmde bir iyileşme olacağı kesin, ancak beklenti noktasında şüphelerim var. Rusya-Ukrayna savaşının turizmde zararı büyük ve bu savaş devam ederse biz de olumsuz etkilenebiliriz. Her şeye rağmen son 2 yıla oranla işlerde yükselme olacaktır. Bu konuda

görüştüğümüz Incoming acenteleri yetkilileri 'daha umut var' diyor. Hatta eylül ile beraber turizmde 2019 rakamlarının yakalanabileceğini söylüyorlar. Ne kadar olur olmaz bilmiyoruz; demin de altını çizdiğim gibi araç yatırımları büyük beklentiler için değil atıl kalmış filoların yenilenmesi içindir. Biz Systemtransport olarak, bütün araç yenilemelerimizi Metsan Otomotiv Satış Müdürü Sonat Demirci organizatörlüğünde yapıyoruz. Kendisi bizim yatırım danışmanımızdır. Sprinter olsun, aldığımız otobüsler ve araçlar alımlarımızın tamamını Metsan Otomotiv üzerinden gerçekleştirdik. Bu vesile ile Metsan ailesi ve sayın Sonat Demirci'ye katkılarından dolayı teşekkür ediyorum.

GÜLEGÜLE: Tüm olumsuzluklar bir yana kimi mevzuatlar ve uygulamalar siz turizm taşımacılarının işini daha da zorlaştırıyor. Mesela; yaştan dolayı araçların bağlanması ve ceza kesilme de bunlardan birisi. Siz bu konuda neler söylersiniz?

ARIK: 'Araçlar yaştan dolayı bağlanıyor' diye bunu sorun sitem edenler, yarın çok üzüleceklerdir. Sonuçta turizm taşımacılığı işini yapıyorsanız, kalite adına araç yatırımı yapmak zorundasınız. Modelsiz araçlarla bunu yapma şansınız yok. Bak biz modelsiz araçlarımızı satın yeni yatırımlar yapıyoruz. Herkesin yapması gereken, eski araçlarını satarak elden çıkarmak ve filoyu bu suretle yenilemektir. O yüzden ben bu yakınmalara katılamıyorum. Sonuçta rekabetin kaliteli olabilmesi için de araçların modelli olması gerekiyor. Serviste zaten sistem bu şekilde, artık elden çıkması lazım ondan ekmek yeme düşüncesinin oluşmaması lazım, o arabaların da Metsan'a gelmesi lazım.



Systemtransport 'Tourismo' dedi

Sezon hazırlıklarına başlayan firmalardan birisi de Systemtransport oldu. Firma Hassoy üzerinden siparişini verdiği 5 adet Tourismo'nun 2 adedini teslim aldı.

TURİZM taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Systemtransport, pandeminin yarattığı zorlu koşullara rağmen araç parkını yenilemeye devam ediyor. Firma Mercedes-Benz Türk'ün başarılı bayisi Hassoy Motorlu Vasıtalar'dan 5 adet Tourismo aldı. Siparişin ilk 2 adedi, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle teslim edildi. Otobüslerin anahtarını Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral'dan alan Systemtransport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, gazetemize yaptığı kısa açıklamada şunları söyledi:

'Pandemiden dolayı atıl kalan araç parkımızı

yenilemeye başladık. Bu çerçevede ilk olarak 5 adet Mercedes-Benz Tourismo aldık. Yatırımımız 10 adet Sprinter ile devam edecek. Bu arada 10 adet Vito siparişi verdik, bu araçlar da haziran ayında filomuzda dahil olacak.

Sezondan azda olsa umutlu olduklarını ifade eden Taşkın Arık, 'Rusya-Ukrayna savaşından ötürü şu anda işlerde bir azalma söz konusu. Benim fikrim; bu sene turizm çok üst seviyelerde olmasa bile belirli bir seviyede gidecektir. Incoming acentaları ile görüşmelerimizde, eylül ayı ile birlikte 2019 rakamlarının yakalanacağı söyleniyor. Ne kadar olur olmaz bilmiyoruz. Hep birlikte yaşayıp göreceğiz' dedi.



VİB'ten geniş katılımlı geleneksel iftar



VİB Turizm; çok ortaklı bir kooperatif olmalarına rağmen, sektörün en kurumsal ve sorunsuz firmalarından birisi... Bu başarının arkasındaki sır, güçlü aile bağları olsa gerek. Bu aile, her ramazanda geniş katılımlı iftar düzenliyor. Gelenek değişmedi; VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın ev sahipliğinde yine ortakların, ailelerinin ve dostlarının hazır bulunduğu Arifiye Gölpark'ta harika bir iftar gerçekleştirdi.

Vefa şirketin geninde var
VİB Turizm, 1997-2022 yılları arasında görev yapan başkanları ve yönetim kurulu üyelerini de unutmadı. Geçmiş dönemlerde görev almış olan başkanlar ve yönetim

kurulu üyelerinin de davet edildiği iftara terminal esnafının yanı sıra, TOFED Genel Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan ve Erdem Yücel ile, eşleri de katılım gösterdi.

Başkan Akın'dan katılımcılara teşekkür
Nezih bir ortamda gerçekleşen iftar organizasyonuna evsahipliği yapan Sakarya VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, davetlilerle yakından ilgilendi. Akın, iftara katılım gösterenlere teşekkürlerini ileterek, "Biz bir aileyiz" dedi. Öte yandan iftar organizasyonunda mevlid-i şerif okutuldu ve VİB Turizm olarak, vefat etmiş olan değerli isimler için de dualar edildi.



23 Nisan

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı Kutlu Olsun

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

CEM TÜRKKAN - OĞUZ TÜRKKAN

Çocuklar
bugünün yarını,
yarının
umududur...



— 23 NİSAN —

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı
kutlu olsun



TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı



23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı Kutlu Olsun

ÖZ ULUDAĞ

| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri

www.ozuludagturizm.com.tr

*Küçük hanımlar, küçük beyler!
Sizler hepiniz geleceğin
bir gülü yıldızı ve ikbal ışığıdır.*

Memleketi asıl ışığa boğacak olan sizsiniz...

K. Atatürk

**23 Nisan Ulusal
Egemenlik ve Çocuk
Bayramı kutlu olsun...**



SETCOM

Bu sektörün ‘yok’ sayılması değil ciddi şekilde desteklenmesi gerekir

ÖNÜMÜZ bayram; ancak bu kadar buruk bir bayramı hiç yaşamamıştık. Evet zaman zaman sıkıntılar olmuştur; ama maliyetlerin çok arttığı, taşımacılığın imkansız hale geldiği bir dönemi ilk defa yaşıyoruz.

Geçmişte de petrol krizleri yaşadık, oradan buradan petrol bulup sefer yaptık; ama şimdi var olan petrolü almakta sıkıntı yaşıyoruz.

Bir taraftan dolar fiyatının 2’ye katlanması, diğer taraftan petrol fiyatlarının Ukrayna savaşına bağlı olarak 100 doların üzerine çıkması akaryakıt fiyatlarının taşımacılığı yapılamaz hale getirdiğini gösteriyor.

Hangi fiyata olursa olsun artık sefer yapma imkanı kalmadı. Çünkü 1000 km mesafenin yakıt gideri 5-6 bin lirayı buluyor.

Üstelik hiçbir zaman da 35-40 kişiyi almak mümkün değil.

Bayramda da ‘tek ayak’ gideceğiz; dolu git, boş dön!

Hakikatten sıkıntılı bir süreç ve hep söylüyorum insan taşımacılığının artık koruma altına alınması lazım.

Hava ve demiryolları korunuyor; fakir fukara insanların, işçinin, öğrencinin, memurun, emeklinin ulaşım aracı olan karayolu taşımacılığının da destek kapsamına alınması lazım.

KDV’nin yüzde 1’e indirilmesi, otoyol ve köprü ücretlerinde mutlaka yüzde 50 indirim yapılması, Motorlu Taşıtlar Vergisi’nin bu kriz bitene kadar alınmaması gerekiyor.

Biz salgının başladığı dönemde ciddi sıkıntılar yaşadık; ama ondan sonrasında umutlarımız vardı, ‘salgın geçecek, ekonomi düzelecek’ diydük.

Ama maalesef Rusya-Ukrayna savaşı ile beraber olay iyice kızıştı ve enerji maliyetleri katlanarak arttı.

Petrolün yükselmesi sadece Türkiye’nin sorunu da değil, Avrupa’da da bugün petrol fiyatları alışmadıkları bir enflasyon ile karşı karşıya.

Ancak Avrupa’da yönetimler, sosyal devlet anlayışı ile sektörleri daha güçlü destekliyor, bu da krizin topluma daha

fazla yansımaları önüyor.

Tam da bu süreçte sektöre bir kez daha çağrı yapıyoruz: ‘Gelin kendi imkanlarımızı en iyi şekilde kullanalım. Kapasite kullanımını ve verimliliği arttıralım.

Fiyat istikrarını sağlayalım.

Otobüslerde doluluk oranını arttıralım. Doluluk oranını artırdığımızda daha uygun fiyatlarla taşımacılık imkanı doğacak.

Otobüsler dolu gidecek vatandaşlar da daha çok seyahat edecek; bu imkanların yaratılması lazım.

Servis, akaryakıt, acente, KDV, biletlerin üstündeki hizmet payı; gelirin yüzde 50’si kafadan gidiyor.

Geri kalan yüzde 50’si ile varlığını sürdürmek imkansız.

Master Plan bizi yok sayıyor

BU arada Ulaştırma Bakanımız, ‘Ulaştırma Master Planı’nı açıkladı.

Plana bakıldığında sektör adına endişe verici bir içeriğe sahip.

Hava ve demiryollarına yapılacak devasa yatırımlar, sektörün daha da küçüleceği anlamına geliyor. Dengeli bir ulaşım politikası uygulanması lazım.

Sektörde yatar durumda olan ciddi bir otobüs kapasitesi var. Kamu ulaşımından çekilir ve yatar durumdaki otobüslerimiz iş imkanı doğarsa herkes için önemli bir kazanım olur.

Artık ulaşımın tamamen özelleştirilmesi lazım.

Kamu otobüs alımları için kaynak bulmaya çalışıyor; bırakın özel sektörün kaynakları buraya aksın.

Halk otobüsçülerine demiyorum; onlar kendi işlerini yapmaya devam etsin. Onlar bizim meslektaşımız.

Belediyelerin de düzenleyen, denetleyen, kontrol eden konumda olması gerekiyor.

Böyle olursa sübvansiyonlar da kalkar, ulaşımın doğan zarar da ortadan kalkar.

Belediyeler kendi hizmetini yapsın; altyapı yapsın, hizmet yapsın, çöp toplansın, yol yapsın, kavşak yapsın, ama

dediğim gibi ulaşımın tamamen özelleştirilmesi lazım.

Dediğim gibi Ulaştırma Master Planı çok güzel, fakat total bir plan; çünkü karayolu yolcu taşımacılığı hiç yok.

Lojistik var, mobilite var, dijitalleşme var...

Evet hepsi ülkemiz için çok çok değerli. Bu alanların gelişmesini hepimiz istiyor, kabul ediyoruz. Ama en az bunlar kadar karayolu yolcu taşımacılığı da çok çok önemli ve değerli.

Planın bu ayağı yok sayması asla kabul edilemez.

Kayseri’de geri dönüş ihanettir

KAYSERİ Büyükşehir Belediyesi, sektörümüz için devrim sayılabilecek bir ilki hayata geçirdi.

Büyükşehir Belediyesi, otobüs işletmeleri için çok büyük bir maliyet oluşturan şehiriçi acenteler ve servis hizmetini çok doğru bir formülle çözüme kavuşturdu.

Şehir içindeki dağınık yapıyı toparlayıp, servis hizmetlerini de ücretli hale getirdiler.

Bildiginiz üzere bir önceki Belediye Başkanı ile bu konuda görüşmeler yapmış, kendisi; hazırladığımız planı hayata geçirmek üzere çalışmalar başlatmıştı.

Mevcut Büyükşehir Belediye Başkanımız Memduh Büyükkılıç da, yapılan çalışmaları nihayetlendirip başarılı bir şekilde hayata geçirdi. Peki neler yapıldı:

Kayseri’de şehiriçindeki 117 tane acente kaldırıldı, bunların yerine 5 adet toplanma merkezi oluşturuldu.

Bir taraftan ciddi bir kaynak israfı önlenirken, dağınık yapı da ortadan kaldırılmış oldu.

Bu 5 adet toplanma merkezi ile otobüs işletmelerinin acente giderleri ciddi oranda düşmüş oldu.

Toplanma merkezlerine ulaşım sorunu da kökten çözüme kavuşturuldu.

İşletmelerin servis gideri tamamen ortadan kalkmış oldu.

Belediye kendisine ait 12-13 araçla



Mustafa YILDIRIM

yolculara ücretli servis hizmeti verecek.

Tüm bu adımlara rağmen bazı firmalarımızın Kayseri’de yeni adımlar atmak, servisleri yeniden başlatmak gibi düşünceleri var; buna akıl tutulması diyorum.

Bu anlayış sektöre ihanettir.

Kim yaparsa yapsın evet hepsi dostumuz, arkadaşımız, meslektaşımız ama bu yapılan yanlıştır.

Kayseri’de kurulan düzeni Türkiye’ye yaymak gerekirken, tersine döndürmenin kimseye bir yararı olmaz, yapanın da elinde patlar.

Ben Belediye Başkanımıza istikrarlı şekilde bu kararın arkasında duruşundan dolayı teşekkür ediyorum.

Kendisine de teşekkür yazısını yazdım. Kayseri’de geri dönüş yok, düzen bu şekilde aynen devam edecek.

Şehiriçi transfer terminalleri, aynı zamanda tüm modların ortak kullanım alanı; havayolu, demiryolu, karayolu bütün yolcular oradan gidecekler.

Hem belediye açısından bir hizmettir bu hem de ekonomik bir taşıma modeli oluşturma adına atılmış çok değerli bir adımdır.

En çok da bizim için önemli; böylelikle sektörün üzerinden büyük bir yük kalktı. Dediğim gibi bunu geri çevirmek sektöre ihanet etmektir.

Amaç rekabetse rekabeti başka boyutta yapmak lazım, otobüs hizmetlerinde yapmak lazım.

Onun için bir kez daha Kayseri Belediye Başkanı ve bütün ekibine teşekkür ediyorum.

SEYAHAT REHBERİ

Biz yolumuza
Siz keyfinize bakacaksınız...

444 66 63
www.astor.com.tr

ASTOR

40 uludağ

Türkiye’nin her yerinden
444 22 22

İST. Otogar: (0212) 658 10 20

CSR

Kalite Hizmet - Güven

444 58 46
www.csrsevahat.com

SEC

444 44 27

Büyük İst. Otogarı no: 91-92
0212 658 02 60 - 64

Esadas

TURİZM & OTELÇİLİK

Çağrı Merkezi
444 00 25

KAMILKOÇ

1926

444 0562

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

İZMİT

SEYAHAT

0850 600 04 41
www.izmitseyahat.com.tr

Uzun Yolu Kısa...

e fe tur

0850 600 00 10
info.efetur.com.tr
www.efetur.com.tr

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 Otogar 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.mersinnurturizm.com

İstanbul Otogarı Peron No: 23
0212 658 23 33 - 0212 658 00 26

ÖZEL Seyahat

www.ozelseyahat.com

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

ERCİŞ MERKEZ
Tel.: (0432) 351 97 99
Vip.: (0533) 204 15 22

adana

KOZAN - CEYHAN - KADIRLI

TÜRKİYE’NİN HER YERİNDEN
444 94 06

www.ozlemadana.com

ÖZ SİVAS

0850 441 58 38 / 444 58 38

İSTANBUL BAYRAMPASA 0212 658 09 58
İSTANBUL ALIBEYKÖY 0212 627 00 25
İSTANBUL DUDULLU 0216 314 24 58

www.ozsivas.com.tr

PAMUKKALE

Seyahat Etmek Özgürlüktür

0850 333 35 35
www.pamukkale.com.tr

pamukkale
pamukkale
pamukkaleturizm

RH

Rehatsız
Türkiye’nin Her Yerinden
0850 888 38 74
www.rhturizm.com.tr

İSTANBUL: 0212 658 01 38 - 0535 485 05 06
Büyük İst. Otogar No:59 Bayrampaşa/İST.

SAFRAN

444 34 78

www.safuran.com

Çayırağası

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

Süha

TURİZM

0850 250 38 38

TOKAT seyahat

Keyif Süslüyoruz

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



23 Nisan

Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



Yönetim Kurulu Başkanı
Suat AKIN



Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı Kutlu Olsun



www.sec.com.tr

444 44 27



Vatanı korumak
çocukları korumakla başlar

M. Atatürk

23 Nisan
Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
kutlu olsun

SIMROLL



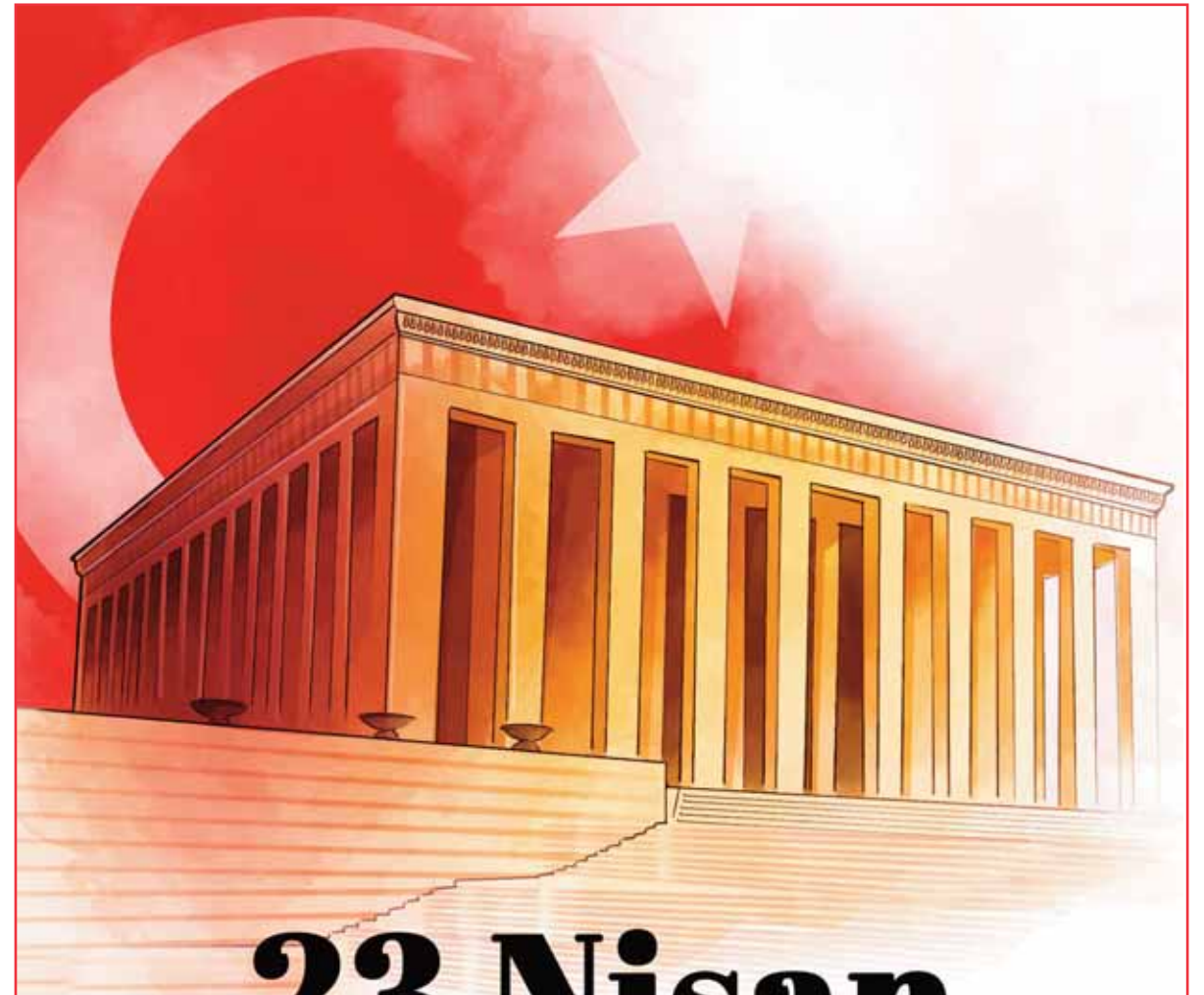
Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun



EBEDİN İNANÇ



— **23 NİSAN** —
**Ulusal Egemenlik
 ve Çocuk Bayramı
 kutlu olsun**



23 Nisan
**Ulusal Egemenlik
 ve
 Çocuk Bayramı**



23 Nisan
**Ulusal Egemenlik
 ve
 Çocuk Bayramı Kutlu Olsun**



BLUECOM

KOLTUKARKASI EKRAN SİSTEMLERİ



12 Yıl
Otobüs
Sektöründe
Tecrübe



+4.000 Otobüs
BLUECOM
Ürünleri
Kullanmaktadır



Dünyada
+15 Ülkede
Müşteri Ağı



Güçlü
Donanım
Yüksek
Performans



Kalite
Sertifikalı
Ekranlarımız
Otobüsler İçin
Özel Üretilmiştir



2 YIL
GARANTİ
Müşteri
Memnuniyeti

Yeni otobüs yatırımlarında güvenilir markamız **BLUECOM**
10.1 inç koltuk arkası ekranlarımızı tercih eden



teşekkür eder, bol kazançlar dileriz.



BLUECOM • BLUEROAD
KOLTUKARKASI EKRAN SİSTEMLERİ

DTEK DETAY TEKNOLOJİ OTOMOTİV LTD ŞTİ
Adres: Büyük İstanbul Otogarı Yeni Doğu Çarşısı No: A158 Bayrampaşa / İstanbul TÜRKİYE
E Posta: info@blueroadglobal.com Telefon: 0090 533 033 05 04 - 0090 212 658 35 90
www.blueroadglobal.com

Merhaba

Ben

trendbilet
.com

trendbilet
.com

Kimdir?

Yıllarca bu sektörde otobüs işletmeciliği yapmış, sektör tecrübesi olan **Erdal Çetin** tarafından kurulan "trendbilet.com" yine aynı şekilde sektörün önde gelen isimleriyle iş birliği içinde kurulmuş yepyeni bir platform hayaliyle yola çıkan; tecrübeli, sağlam ve inovatif bir ekiptir.

trendbilet
.com

Nedir?

Otobüs, uçak, feribot gibi taşıma hizmeti veren firmalar ile hizmeti satın alacak yolcu arasındaki dijital bilet satış platformudur.

trendbilet
.com

Ne yapacak?

1

Dijital anlamda rakiplerine fark atacak, yepyeni çözümler sunacak.

3

Yoğun araştırmalar sonucu uzman ekipleriyle kullanıcı dostu, anlaşılır ve kolay bir alt yapı kazandıracak.

5

Para kazanacak ve iş ortaklarına para kazandıracak.

2

Platform yapay zeka ile kullanıcılarına sürekli güncel fırsatlar sunacak.

4

Avantajlı kampanyalar sunacak.

6

İş ortaklarına değer katacak değer kazandıracak.

7

Hızlı, pratik ve pazarda büyük bir yükseliş yakalayıp Unicorn olma hedefiyle çalışacak.

**Otobüs işletmelerine
+ avantajlar...**

**Hazır mısınız?
Biz hazırız.**