

MAPAR bir kez daha Busworld Fuarı'nı sırtladı



2018'de İzmir'de, 2020'de pandemiye rağmen İstanbul'da Busworld Fuarı'na ruh ve hareket katan MAPAR Otomotiv, ekonomik sıkıntılarla boğuştuğumuz 2022'de de, bayisi olduğu TEMSA ile birlikte bu global fuarı sırtladı. MAPAR-TEMSA standı, otobüsçünün buluşma adresi oldu. **HABERİMİZ 4. SAYFAMIZDA**



NETA
TECHNOLOGIES

Sektörde LİDER

Yaygın SERVİS AĞI

35 Ülkeye İHRACAT

NETA

/netaelektronik
www.neta.com.tr

Yıl: 26 Sayı: 1088 01 - 15 HAZİRAN 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
OTOĞAR TEL: 0212 658 28 26
Web: www.simroll.com.tr - E-mail: info@simroll.com.tr

'NEFES ALAMIYORUZ'

Otobüs firma sahiplerinin feryadı bu! 'Elimizden geleni yapıyoruz, yetmiyor' diyorlar ve devletten güçlü bir destek bekliyorlar. Bu sefer durum ciddi, 'Bunlar numara yapıyor' diye yine seyirci mi kalacaklar; maalesef öyle görünüyor.

Taşıma organizatörlüğü şart oldu!

EVET devletten destek istemeye devam edelim; ama geleceğimizin de bilinciyle kendi çarelerimizi üretmeye bakalım. Gelirimizi çok fazla artıramayacağımıza göre; kaçaklarımızı yani giderlerimizi kısma yoluna gideceğiz. Sektörde çok ciddi bir kaynak israfının olduğuna vurgu yapan TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel, bu kritik dönemde taşıma işi organizatörlüğünün sektöre hayat suyu olabileceğini dile getirdi. Yük taşımacılığında organizatörlüğe izin varken, yolcu taşımacılığına bu hakkın verilmemesinin bir yanlış ve çelişki olduğunu belirten Yücel, 'Bakıyorsunuz aynı ilde 10 firma var ve 2'şer se-

ferden günlük 20 otobüs yola çıkıyor. Tatil hariç her birinde 10-15 yolcu var. Zarar taşıyan 20 otobüs. Halbuki 7-8 dolu otobüs kaldırsak, zarardan kâra geçmiş oluruz. Bunun yolu yok mu; var: Taşıma işi organizatörlüğü... Aynı ilde 10 firma kendi isimlerini ve markasını koruyarak bir organizatörlük şirketi kurabilir, boş otobüs kaldırmayarak verimliliği en üst seviyeye çıkarabilir. Burada bir tekel durumu da söz konusu değil, çünkü firmalar kendi varlıklarını korumaya devam edecek. Yasa buna izin vermiyor; ama biz ister ve etkili şekilde gündeme getirirsek engeli aşarız. Kazancımız çok olur derim' dedi.



Beklentisi en düşük olan sezon

OTOBÜŞÇÜLERİ sadece negatif yanlarıyla haberleştiren bir kısım medya bile, son dönemlerde sektörün yaşadığı derin krizi işlemeye başladı. Demek ki hakikaten de, işimiz yaş! Nasıl olmasın ki! Mazotun fiyatı 30 liraya dayandı. Sezon ortasında rakamın 35 lirayı bulması ve hatta aşması bekleniyor. Üreticilerimiz her ne kadar yakıt cimrisi otobüsler üretse de, altından kalkılmayacak rakamlar bunlar. Artan sadece motorin mi; yüksek enflasyon nedeniyle giderler de yüzde 100'leri aştı. 'Olusun, ne de olsa sezonun arifesindeyiz' derdik ama diymiyoruz. Çünkü nasıl bir sezonun bizi beklediğini de öngöremez haldeyiz. Milyonluk yatırımcı olarak sen bu sıkıntıyı yaşıyorsan, aylık geliriyle yaşayan insanlar ne halde! Onlar tatile çıkacak ki, otobüsçü de ağız tadıyla bir sezon yaşasın.

Tatile çıkacakların sayısı azalacak

HAZİRANIN ortasındayız. Okullar kapanacak. Sezon başlamasa da her yıl bu dönemde önemli bir yolcu hareketliliği yaşanır. 'Durum ne' diye, online bilet satan bir şirketin yetkilisine sorduk. Geçen yıllara oranla yarıdan fazla bir düşüşün olduğunu dile getirdi. Görünen o ki, bu sene gelir anlamında kalburüstü oranlar hariç (ki onlar da uçak veya özel araçlarıyla yola çıkar) insanların önemli kısmı tatillerini öteleyecek. Yani öğrenci, emekli, asgari ücretle geçinen ve hane geliri 15 bin liranın altında olanlar evinde kalacak. Parası olanların bir kısmı da, koşullara güvenmediği için tatil yerine altın, döviz, gıda ve mal gibi enstrümanlara harcama yapacak. Çünkü KORKUJYORLAR!

Tavan fiyat uygulaması kalksın

BU olumsuz koşullar, firma sahiplerinin uykusunu kaçırıyor. 'Sefer kısma, filo küçültme, personel azaltma ve giderleri kısma gibi önlemleri aldık ama ne fayda' diyen patronlar, devletten nefes alacak destekler bekliyor. Öne çıkan taleplerden birisi, ücret tarifeleri. Biliindiği gibi firmalar, yılda 3 kez tarife alabiliyor. Oysa motorine yılda 100 kez zam yapıyor. 'Ya aylık güncelleme hakkı verilsin ya da tavan kalksın' diyen otobüsçü, 'Herkes güncelleme yapıyor, ben yapamıyorum' diye tepki veriyor. Destek bekleyelim ama Başkan Mustafa Yıldırım'ın 'Gelirimiz giderlerimizin içinde saklı' sözüyle de kamburlarımızdan kurtulmanın yolunu bulalım.

Tüm Mercedes-Benz otobüslerin testleri Türkiye'de yapılıyor S. 19'DA

Kâmil Koç'un işletmecisi DG 'MAN' dedi... S. 21'DE

TEMSA 'İhracatın Şampiyonları' listesinde... S. 15'TE

Otokar ihracattaki başarısını gümüş madalya ile taçlandırdı S. 5'TE

Anadolu Isuzu'nun Busworld standı civil civildi S. 16'DA

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği'nden (OİSD) kritik uyarı:



'KONTAK' KAPATMAMAK İÇİN ÇARELER ARIYORUZ!

TÜM nakliyeciler gibi otobüs firmaları için de sözün bittiği noktaya geldik. 30 liraya koşan mazot, alım gücünün düşmesi nedeniyle azalan seyahatler ve diğer gider kalemlerinde yüzde 100'ü aşan enflasyon nedeniyle artık teker dönmüyor. Otobüs firmaları işini de kaybetmek istemiyor, kontak kapatıp toplumsal bir kriz de çıkarmak istemiyor. Ancak mazot alacak para kalmayınca, kontak zaten kapanmış olacak. 88

otobüs firmasını temsil eden Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD), tam da bu süreçte yetkilileri uyaran bir basın açıklaması yaptı. Sektöre hayat suyu olabilecek bir desteğe ihtiyaç olduğunun vurgulandığı bildiriye, 'Kontak kapatmayı asla istemiyoruz. Bunun, ülkede nasıl bir karşılığa sebebiyet vereceğinin de farkındayız ve çıkış yolu arıyoruz' ifadeleri yer aldı... **AÇIKLAMANIN TAM METNİ 14. SAYFAMIZDA**

Gelirimiz giderimizin içinde saklı çıkarıp almalyız Mustafa Yıldırım 18'de

Bu dönem için tavan uygulaması kalkmalıdır İbrahim Artırdı 5'te

e-fatura ve e-deftere geçiş takvimi: 1 Temmuz Sibel Yüce 2'de

Taşımacılar derin bir çıkmazda

MAZOTUN litre fiyatı 30 liraya dayandı. Ticari amaçla taşımacılık yapan kime sorsanız 'öldük, bittik' diyor. Kamyoncular, şehirci toplu taşımacılar, şehirlerarası taşımacılar gibi biz turizm taşımacıları da, bu ağır yükün altında eziliyor, iş yapamaz hale geliyoruz. Dahası, bunun nereye varacağını kestiremiyoruz. Bugünkü tablodan yola çıkarsak, sıkıntı daha da artacak gibi. Mazot 30 liraya çıktı çıkacak; taşımacılar zarar etmemek adına kontağını kapatmak durumunda kalabilir. Peki mazot 35 ve 40'lara da çıktığında neler

olur? İnşallah olmaz, aksi halde taşımacılarımızın büyük kısmı işini kaybedebilir. Bizler tedbir anlamında elimizden gelenin fazlasını yapıyor, yapmaya devam ediyoruz. Ama artık, yaptıklarımız bizi kurtarmaya yetmiyor. Koşulların kurbanyız. Dolayısıyla bu noktada yönetenlerin desteğine ihtiyaç var. Öteden beri ÖTV'siz akaryakıt, vergi indirim gibi taleplerimiz vardı. Hep görmezden gelindi. Geçici de olsa bu desteklerin verilmesi gerekiyor.



KALİTESİZ KULAKLIK DERDİNE 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



TEMSA'dan turizmciye çağrı: Elektrikli araçları tercih edin!

TEMSA, dünyanın en önemli turizm fuarlarından ACE of M.I.C.E.'da, seri üretime hazır hale getirdiği elektrikli otobüsü MD9 electricITY'yi sergiledi. Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, sürdürülebilir gelecek adına, turizmcilere elektrikli araç kullanmaları tavsiyesinde bulundu...

ELEKTRİKLİ otobüs alanında dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alan TEMSA, toplantı ve etkinlik alanında dünyanın en prestijli turizm organizasyonlarından birisi olan ACE of M.I.C.E. Exhibitions'a katıldı. TEMSA, 25-26-27 Mayıs tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen etkinlikte, seri üretime hazır hale getirdiği 4 elektrikli araç modelinden biri olan MD9 electricITY'yi de sergiledi.

Turizm sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getiren ve bu yıl dokuzuncusu gerçekleştirilen etkinliğin teması ise "Sürdürülebilir Gelecek" olarak belirlendi. Elektrifikasyonun, sürdürülebilir geleceğin en önemli unsurlarından biri olduğunu vurgulayan TEMSA, tüm turizm sektörüne de elektrikli araç seferberliği çağrısında bulundu.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, yeni dünya düzeninde sürdürülebilirliğin tüm şirketler için birincil öncelik olduğunu dile getirerek şunları söyledi: "Biz TEMSA olarak sürdürülebilir geleceğe sahip çı-

karken, sahip olduğumuz tüm teknolojik altyapıyı ve üretim gücümüzü bu vizyon doğrultusunda seferber ediyoruz. Uzun zamandır Türkiye'de ve bölgemizde öncülüğünü yaptığımız elektrifikasyon, bu vizyonun en önemli göstergesi.

Bizden sonraki nesillere sürdürülebilir bir yaşam sağlama amacımız doğrultusunda, tüm paydaşların, tüm sektörlerin ortak bir akıl ve vizyon doğrultusunda bir araya gelmesini çok önemsiyoruz.

Bu yüzden de bu fuarda, turizm operatörlerinin, zincir otellerin, acentelerin yanında; biz bir otobüs üreticisi olarak yer alıyoruz. Bu çok alışılmadık bir durum değil.

Özellikle de bizim sektörümüzde. Fakat farklı sektörlerin yaratacağı sinerjinin dünyanın sürdürülebilir geleceğinin anahtarı olduğunu çok iyi biliyoruz. Otomotiv ve turizm sektörleri burada tüm insanlık için çok önemli bir iş birliğini hayata geçirebilirler. Elektrifikasyonun turizm sektöründe yaygınlaşmasıyla birlikte, hepimiz gitmek istediğimiz noktaya bir adım daha yaklaşacağız"...



TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya ve yönetim kurulu üyeleri de, TEMSA'nın fuar standını ziyaret ederek MD9 electricITY'yi yakından inceleme fırsatı buldu

e-fatura, e-irsaliye ve e-defter'e geçiş takvimi (01 Temmuz2022'den itibaren)

Sayın Okurlar;
535 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği 22.01.2022 tarih ve 31727 Sayılı Resmî Gazete de yayımlanmıştır.

Tebliğ ile yapılan değişikliklere göre; e-fatura, e-irsaliye ve e-defter kullanımına geçiş tarihleri aşağıdaki tablolardadır.

Sektör ayırımı olmaksızın tüm mükellefler için e-fatura ve e-defter geçiş tarihleri:

2021 bütüt hasılat: 4 milyon TL, e-fatura tarihi 1 Temmuz 2022, e-defter tarihi 1 Ocak 2023...

2022 bütüt hasılat: 3 milyon TL, e-fatura tarihi 1 Temmuz 2023, e-defter tarihi 1 Ocak 2024...

• ÖTV Kanununa ekli I sayılı listedeki malların imali, ithali, teslimi vb. faaliyetleri nedeniyle EPDK'ndan lisans alan işletmeler ile ÖTV Kanununa ekli III sayılı listedeki malları imal, inşa veya ithal edenler; lisans alımı, imal, inşa veya ithalin yapıldığı ayı izleyen dördüncü ayın başından itibaren e-Fatura uygulamasına geçiş yapmak zorundalar.

• Komisyoncu veya tüccar olarak sebze ve meyve ticaretiyle uğra-

şanlar, işe başlama tarihinden itibaren 3 ay içinde başvurularını ve fiili geçiş hazırlıklarını tamamlayarak e-Fatura uygulamasına geçiş yapmak zorundalar.

• İhracat işlemlerinde e-Fatura uygulamasına kayıtlı olan mükelleflerden, 3065 sayılı KDV Kanununun 11'inci maddesine göre mal ihracı (Türkiye'de ikamet etmeyenlere özel fatura ile yapılan bavlul ticareti kapsamındaki satışlar dâhil) ve yolcu beraberliği eşya ihracı (Türkiye'de ikamet etmeyenlere KDV hesaplanarak yapılan satışlar) kapsamında fatura düzenleyecek olanlar, söz konusu faturalarını eFatura olarak düzenlemeleri zorunludur



Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

inova
otomotiv
Innovation for comfort

AGILE 4525L



AGILE 5030



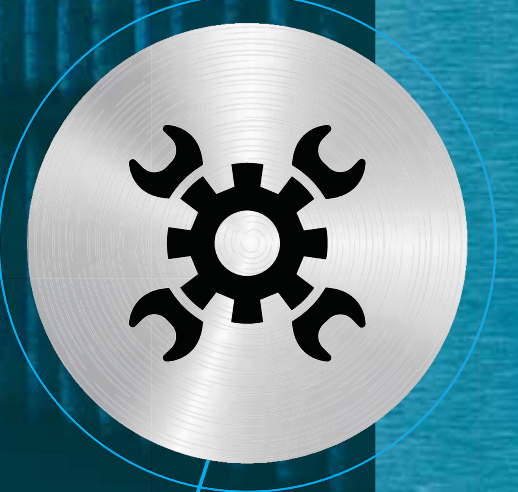
inovaotomotiv.com



AGILE 4525P



SSH SATIŞ SONRASI HİZMETLER



Maliyetleri önceden bilin, fazlasını ödemeyin. Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri

Mercedes-Benz Servis Sözleşmeleri birçok avantajla sizi değişen fiyatlardan korur. Bakım ve onarım masraflarını önceden bilirsiniz. Orijinal yedek parça ve uzman teknik personel desteğiyle onarımlarınız sağlanır. Siz söz verin, biz yanınızda olalım.

Mercedes-Benz
444 628 4
İletişim Hattı 444 MBT 4



Mercedes-Benz
The standard for buses.





MAPAR yine Busworld'ü sırtladı

2018'de İzmir'de, 2020'de pandemiye rağmen İstanbul'da Busworld Fuarı'na ruh ve hareket katan MAPAR Otomotiv, ekonomik sıkıntılarla boşluğumuz 2022'de de, bayisi olduğu TEMSA ile birlikte bu global fuarı sırtladı. MAPAR-TEMSA standı, otobüsçünün buluşma adresi oldu.



MAPAR Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioğlu, TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Genel Başkan Vekili Erdem Yücel, Varan Turizm Sahibi Kemal Soğanlı, MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan, TOFED Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Zorba, Hasan Kurnaz ve Adnan Değirmenci, TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ...



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Best Van Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ.

BUSWORLD Turkey, dünyanın en büyük ve itibarlı otobüs ihtisas fuarlarından birisi... Ancak son 3 fuar, ekonomik krizler ve pandemi nedeniyle önceki fuarların çok çok gerisinde kaldı. Ancak her şeye rağmen, Busworld'ün yaşatılması gerekiyor; çünkü bu fuar otobüs sektörü için önemli ve gerekli. Sektöre birçok alanda güvenilir çözüm ortağı olan MAPAR Otomotiv, işte bu kritik senelerde sorumluluk üstlenerek Busworld Turkey'e sahip çıktı. Elbette tüm katılımcıların bunda payı var; ancak MAPAR, özellikle şehirlerarası otobüs sektörünü temsil eden yegane adres oldu.



MAPAR Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, Katircioğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Katircioğlu, MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, MAPAR Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioğlu ve TOF Genel Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer...



TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ, INOVA Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı, oğlu Gökkan Kavalcı, TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu ve INOVA Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Necipoğlu.

MAPAR, Busworld 2022'ye de, bayisi olduğu TEMSA ile birlikte katıldı. MAPAR özel yapımı ve TEMSA otobüslerin sergilendiği devasa standı, yerli yabancı binlerce kişi ziyaret etti. MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin ve TEMSA kurmaylarının ev sahipliğini yaptığı stand, özellikle şehirlerarası otobüsçülerin buluşma noktası oldu. MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, bundan sonraki fuarlara da aynı sorumluluk bilinciyle katılacaklarını dile getirerek; standlarını onurlandıran tüm yerli ve yabancı konuklara teşekkür etti.



BS Teknik Otomotiv Yönetim Kurulu üyeleri Birol Şahin ve Erol Şahin, Hıdır Usta Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Şahin, MAPAR Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır, BS Teknik Otomotiv Muhasebe Müdürü İsmail Nergis...



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, dostları Kenan Güneş ve Osman Uslu ile



(Soldan) MAPAR Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin, Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioğlu, Interglass Oto Cam Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Erdemir...



Başkan Yardımcısı Aziz Baş ve yönetim kurulu üyelerinden oluşan İstanbul Toplu Taşımacılar Birliği Derneği heyeti de MAPAR-TEMSA standının konuklarındandı...



Hatay CSR Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cuma Cisir de, MAPAR Otomotiv standının önemli konukları arasındaydı...



TEMSA Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Kurumsal İlişkiler Müdürü Ebru Er-san, Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ...



Hıdır Erdi Şahin, Baybars Dağ, Yalçın Şahin, Abdurrahman Çavuşoğlu, Volkan Tolunay, İlker Canpolat, Rasim Başkan, İrfan Özsevim ve Caner Perk...



TEMSA Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü İrfan Özsevim, Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ.



Yeni Aksaray Seyahat sahipleri Cavit Çıtak ve Nurettin Yumuşak MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile...



Otokar'ın efsane adayları fuarın en çok ilgi çekenlerinden oldu

Otokar, 6 metrelik efsane minibüsünün yeni versiyonlarını ilk kez Busworld Fuarı'nda görücüye çıkardı. Centro ailesinin otobüs ürün gamında yer alan yeni minibüsler, fuarın en fazla incelenen araçlarının başında yer aldı. Genel Müdür Yardımcısı Akgül, Centro ve elektrikli e-Cento'nun çağdaş şehirlerin vazgeçilmezini olacağını dile getirdi.

YENİ modelleri ve fark yaratan etkinlikleri ile yer aldığı tüm fuarlara renk katan Otokar, 9. Busworld Turkey Fuarı'nın da yine en gözde katılımcılarından birisi oldu. Fuarı 5 aracıyla katılan Otokar'ın bir de sürprizi vardı. Şirket efsaneleşmiş minibüsünün iki yeni versiyonunu, ilk kez bu fuarda tanıttı.

Otokar, efsaneleşmiş hatlarını taşıyan dizel Centro ve elektrikli e-Centro ile, otobüs ailesini 6 metreden 21 metreye kadar genişletmiş oldu. Centro araçları 6 ve 6,6 metre uzunluğunda iki alternatifli olarak pazara sunuldu.

Araçların lansmanında konuşan Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül, Otokar'ın hatlı taşımacılık araçlarının şehirci toplu taşımacılık alanında bir efsane olduğunu vurgulayarak "Sektörde, tabiri yerindeyse dört gözle beklenen segmentte CENTRO'yu geliştirdik. 60 yıla yakın deneyimimiz ile geliştirdiğimiz yeni aracımız teknolojik özellikleri, çevreci motoru seçenekleri, sunduğu konfor ile toplu ulaşımda çağdaş şehirlerin vazgeçilmezini olacak. Avrupa Birliği normlarına uygun olarak tasarlayıp geliştirdiğimiz CENTRO, İstanbul başta olmak üzere tüm Türkiye'de önümüzde günlerden itibaren satışta olacak" açıklamasını yaptı. Hatlı minibüs pazarına geri döndükleri için büyük heyecan duyduklarını söyleyen Akgül, "Otokar CENTRO düşük işletme giderleri, geniş iç hacmi ve performansıyla hatlı toplu taşımacılıkta standartları yeniden belirleyecek" dedi.

Türkiye'nin yanı sıra hedefte Avrupa'nın da olduğuna dikkat çeken Akgül, "6 metre otobüs sınıfının en yenilikçi aracını ülkemizde ve Avrupa'daki kullanıcıların beklentilerini doğrultusunda geliştirdik. Ekonomisi, taşıma kapasitesi, dayanıklılığı

ve satış sonrası hizmetlerdeki iddiamızla CENTRO ile yeni bir başarı hikayesi yazmaya hazırlanıyoruz. CENTRO'nun sadece Türkiye'de değil, özellikle tarihi mekanlara ve dar sokaklara sahip büyük Avrupa şehirlerinde büyük ilgi görmesini bekliyoruz. Hazırlıklarımızı da bu doğrultuda yaptık. Özellikle elektrikli versiyonunun Avrupa'nın sıfır emisyon bölgelerinde öncelikli tercih olacağına inanıyoruz" açıklamasını yaptı.

Toplu ulaşımın kahramanı olacak

Türkiye'de olduğu gibi Avrupa pazarında da küçük otobüs taşımacılığının son 10 yılda önemli bir gelişim kaydettiğini belirten Akgül şöyle konuştu; "Otokar CENTRO ile hedefimiz diğer hizmet verdiğimiz alanlarda olduğu gibi Türkiye'de kısa sürede liderliğe ulaşmak; Avrupa'da ise hatırı sayılır bir pazar payına erişmek. Türkiye'de olduğu gibi, Avrupa'nın birçok şehrinde yeni yapılanmaya imkan olmadığı için tarihsel dokular içerisinde yolcu taşımacılığı yapıyor.

CENTRO, düşük işletme giderleri, yolcu taşıma kapasitesi ve üstün manevra kabiliyetiyle Avrupa normlarının en yenilikçi aracı. AB'nin belirlediği tüm şehir içi taşımacılık kriterlerine sahip olan CENTRO, alçak tabanı, geniş iç hacmi ile yeni bir yolculuk deneyimi vad ediyor.

Türkiye'de birçok farklı ilde otobüs operatörleri ile deneyim günleri yaptık. CENTRO, toplu ulaşım esnafından tam not aldı. Yeni araç ailemizin Türkiye ve Avrupa tanıtımlarına önümüzdeki günlerde devam edeceğiz. Hesaplı yatırım maliyeti, düşük işletme giderleri, yüksek performansı, kullanıcılarına sağladığı tasarruflarla CENTRO toplu ulaşımın mini kahramanı olacak."



Bu sancılı dönemde tavan fiyat uygulaması kaldırılmalıdır!

İbrahim ARTTIRDI



GEREK yolcu olsun gerekse de yük; taşımacılık resmen ölüyor. Nasıl ölmesin ki; yolcunu veya yükünü alıp yola çıkarıyorsun, daha yolcunu veya yükünü gideceğin yere varmadan, mazota zam ve hatta zamlar gelebiliyor. Peki siz bu zamma karşılık taşıma fiyatlarınızı hemen yükseltebiliyor musunuz; imkansız!

Yük taşımacıları, bir nebze olsun yolcu taşımacılarından daha şanslı. Yük taşıyan yoldayken gelen zammı anında fiyata yansıtırsa da, bir sonraki seferde fiyatını yükseltebiliyor. Tabii bu yükseltmeler, her üründe zam olarak toplumun tamamına yansıyor.

Peki otobüsünün her mazot zammını taşıma fiyatlarına yansıtması mümkün mü?

Mümkün değil çünkü; bildiğiniz üzere yönetmelik kapsamında firmalar yılda sadece 3 defa fiyat tarifesini alabiliyor. Daha fazla tarife almak mümkün değil, bu hükme aykırı davranışlar ise cezalandırılıyor. Farkındasınız değil mi; ortada ne büyük çelişki var. Mazota her 3 günde bir zam gelirken, sizin sadece yılda 3 kez fiyatı yükseltebilme hakkınız var...

Manavı, marketi, berberi vs. herkes günlük zam yapabilirken, koşullardan en çok etkilenen bizlerin eli kolu bağlı.

Bir kez acil olarak bunun değiştirilmesi ve fiyat belirleme süresinin aylık olarak belirlenebilmesinin önünün açılması gerekiyor.

Ya da tıpkı havayollarında olduğu gibi tavan fiyat uygulamasının kaldırılması gerekiyor. Böyle olursa sorun çözülür mü; elbette çözülmeyecek.

Siz zam yaptıkça, zaten alım gücü yerlerde sürünen insanlar, çok ama çok mecbur kalmadıkça seyahate çıkmayacak.

İnşallah yanılıyorum ama; bana göre bu sezonda yolcu hareketliliği hayli düşecek. Çünkü insanların yola ve tatile harcayacak güçleri ve parası kalmamış.

Mega düşün Mega Kazan!



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 OTRK] commercial.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar



Otokar
— Doğru karar —



TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da ev sahipliğini yaptı. Otokar standının önemli konuklarından...

TTDER Genel Sekreteri, İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz ve Katırcıoğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Katırcıoğlu, Otokar standında yer alan araçlar hakkında Basri Akgül'den detaylı bilgiler aldı





TEŞEKKÜR EDERİZ

26-28 MAYIS TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL
FUAR MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞEN BUSWORLD 2022'DE
STANDIMIZI ZİYARET EDEN TÜM DOSTLARIMIZA,
MÜŞTERİLERİMİZE VE BASIN MENSUPLARINA
TEŞEKKÜR EDERİZ.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Otobüs İşletme Sahipleri Derneği'nden (OİSD) kritik uyarı: Kontak kapatmamanın çaresini arıyoruz!

TÜM nakliyeciler gibi otobüs firmaları için de sözün bittiği noktaya geldik. 30 liraya koşan mazot, alım gücünün düşmesi nedeniyle azalan seyahatler, diğer gider kalemlerindeki yüzde 100'ü aşan enflasyon nedeniyle artık teker dönmüyor. Otobüs firmaları işini de kaybetmek istemiyor, kontak kapatıp toplumsal bir kriz de çıkarmak istemiyor.

Ancak mazot alacak para kalmayınca, zaten kontak da kapanmış olacak. 88 firmayı temsil eden Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD), tam da bu süreçte yetkilileri uyararak bir basın açıklaması yaptı. Bir an önce sektöre hayat suyu olabilecek bir desteğin gelmesi gerektiğinin, aksi halde onulmaz yaraların açılacağına dile getirildiği açıklamanın tam metnini aşağıda yayınlıyoruz:

TÜRKİYE'nin yedi bölgesinden karayolu yolcu taşımacılığı yapan, milyarlarca liralık yatırımı ile yüz binlerce vatandaşımıza istihdam sağlayan 88 firmanın üyesi olduğu Otobüs İşletme Sahipleri Derneği (OİSD) olarak aşağıdaki hususları kamuoyunun ve sektörümüzle ilgili tüm resmi organların dikkatine sunuyoruz:

KONTAK KAPATMAYI ASLA İSTEMİYORUZ

Yakın bir gelecekte belki de zorunlu olarak atacağımız böyle bir adımın ülkede nasıl bir karşılığa sebebiyet vereceğinin farkındayız ve çıkış yolu arıyoruz.



bebiyet vermektedir.

1- 2018 ekonomik kriziyle başlayan, Covid-19 Pandemisiyle devam eden ve bugün yaşamakta olduğumuz ekonomik istikrarsızlık sektörümüzün tahammül sınırlarının ötesine geçmiştir.

2- Son bir senede özellikle yakıtta yapılan zamlarla birlikte sektör belini doğrultamaz bir hal almıştır.

3- Dövizdeki kur artışlarıyla birlikte otobüs fiyatlarının artışı sebebiyle araçlarımızı yenileyemeyecek durumdayız, bu da beraberinde tamir-bakım masraflarıyla birlikte yüksek yakıt sarfiyatına, ayrıca üstesinden gelinemeyecek oranlardaki KDV ödemelerine se-

4- Tüm uyarılarımıza rağmen haksız rekabetle ekmeğimize göz diken korsan taşımacıların faaliyetlerinin ilgili mercilerce durdurulamamış olması zararımızın artmasına sebebiyet vermektedir.

5- İşletme giderlerimiz gelirimizin çok üstünde olduğu için işletme neticesinde ortaya çıkan zararı karşılayacak kaynaklarımız da tükenmiştir.

6- Söz konusu ekonomik sıkıntıları aşabilmek için şirketlerimizin tamamının kendi



bünyelerinde aldıkları önlemlerin de artık fayda etmediği ortadadır. Sefer kısma, filo küçültme, personel azaltma, gider kısma gibi önlemler de artık fayda sağlamamaktadır.

7- Otobüs işletmeleri bağlı olduğumuz Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan senede sadece 3 defa yeni ücret tarifesi alabilirken yakıtta senede en az 100 defa gelen zam mağduriyetimizi artırmaktadır.

8- Özellikle özelleştirilmiş otoparlarda ödediğimiz fahiş çıkış ücretleri, yüksek komisyonlar ve otopan ücretleri bu işi yapılamaz kılan unsurlara eklenmektedir.

NEFES ALAMAZ HALDEYİZ

Yukarıda madde madde sıraladığımız hususlara rağmen varlığımızı sürdürebilmemiz için aşağıdaki talepleri dile getirmek isteriz:

1- Ücret tarifelerinin her ay güncellenme imkanının ilgili bakanlıkça tanınması veya tavan fiyat uygulamasından vazgeçilmesi.

2- Bilet satışlarından elde edilen KDV oranının yüzde 8'e çekilmesi.

3- Akaryakıtta uygulanan ÖTV'nin karayolu yolcu taşımacılığı yapan şirketler için muafiyet kapsamına alınması.

4- Sigorta primlerinin en az yüzde 50 oranında indirilmesi.

5- Kurumlar vergisinde mümkünse en az yüzde 50'lik bir indirim hayata geçirilmesi.

6- Otopan ve otoparlarda indirim yapılması.

7- Haksız rekabetin önlenmesi için kilometre bazında taban fiyatın belirlenmesi.

KARAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜ ÇÖKERSE ENKAZIN ALTINDA SADECE OTOBÜS İŞLETMELERİ KALMAYACAKTIR.

Kastamonu Özlem Seyahat ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

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



VANGÖLÜ
NECİP KARTAL



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.





TOZAR AİLESİNİN ACI KAYBI



OTOBÜS camiası, sevilen bir ismi kaybetmenin acısını yaşadı. Kastamonu Özlem Seyahat ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden Doğan Tozar'ın ağabeyi, Suat Tozar'ın yeğeni, Fuat Tozar'ın amcasının oğlu Şerif Sedat Tozar, geçirdiği rahatsızlık nedeniyle vefat edip aramızdan ayrıldı.



Merhum Şerif Sedat Tozar, Zincirlikuyu Camii'nde öğle namazına müteakiben kılınan cenaze namazının ardından; yakınları, dostları ve otobüsçü meslektaşları tarafından ebediyete uğurlandı.



GÜLEGÜLE ailesi olarak, önemli bir değerini kaybetmenin acısını yaşayan Tozar ailesinin acısını paylaşıyor; merhuma Allah'tan rahmet, ailesi, sevenleri ve dostlarına sabır diliyoruz.

BAŞSAĞLIĞI

Kastamonu Özlem Seyahat ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

Kastamonu zlem Seyahat
ve Tozcan A.Ő. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZCAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



GENEL BAŞKAN
Av. Birol ÖZCAN

BAŞSAĞLIĞI

Kastamonu Özlem Seyahat
ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kastamonu Özlem Seyahat
ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



SUAT AKIN
Yönetim Kurulu Başkanı

Kastamonu Özlem Seyahat
ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



Kastamonu Özlem Seyahat
ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



Kastamonu Özlem Seyahat
ve Tozcan A.Ş. sahiplerinden

Şerif Sedat TOZAR'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



BS TEKNİK OTOMOTİV
MAN YETKİLİ SERVİSİ



ANMA

1937-2013

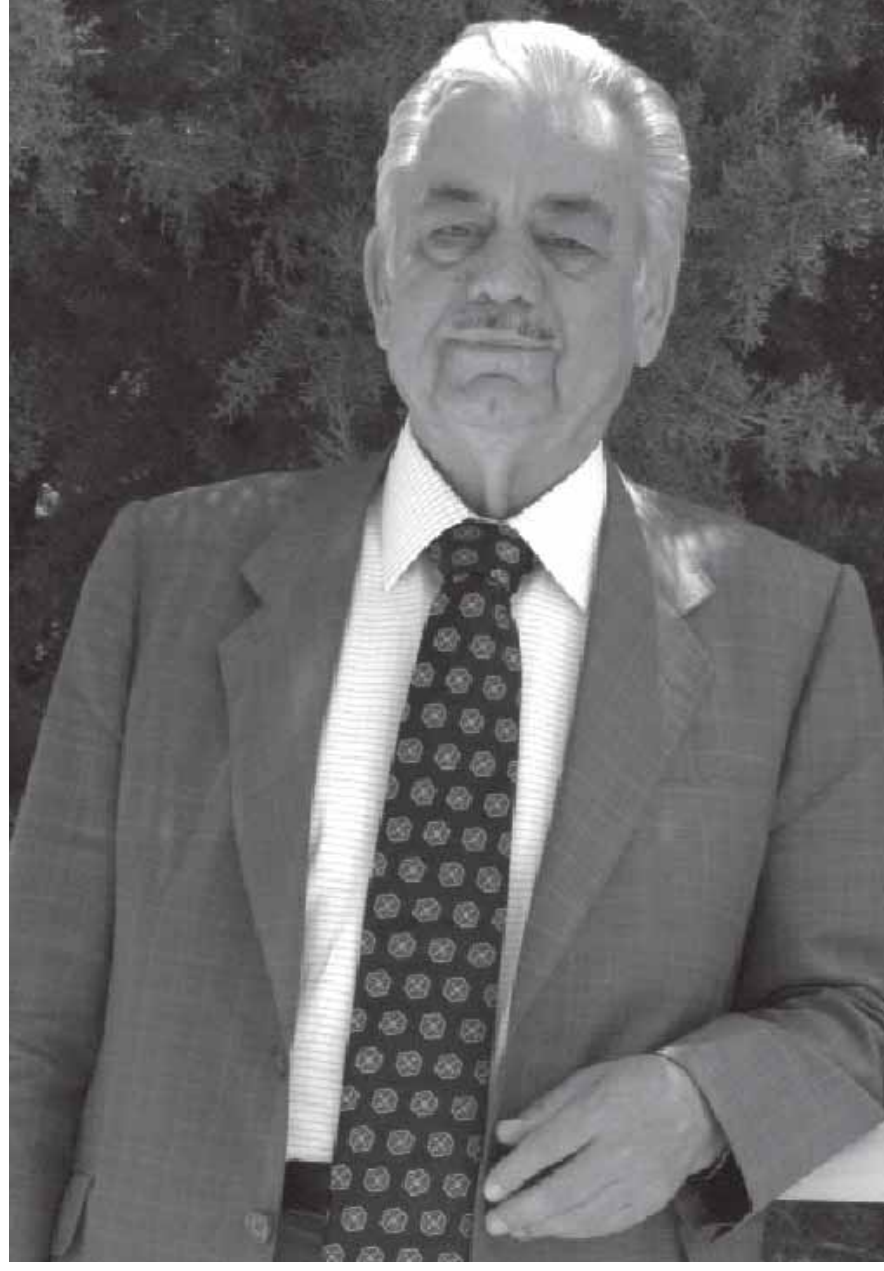
Seç Turizm'in Kurucusu,
Ailemizin değerli büyüğü,
sevgili babamız;

**Saip
KONUKOĞLU**'nu

aramızdan ayrılışının dokuzuncu yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.

KONUKOĞLU AİLESİ

ÖMER KONUKOĞLU - SETTAR KONUKOĞLU



ANMA

1937-2013

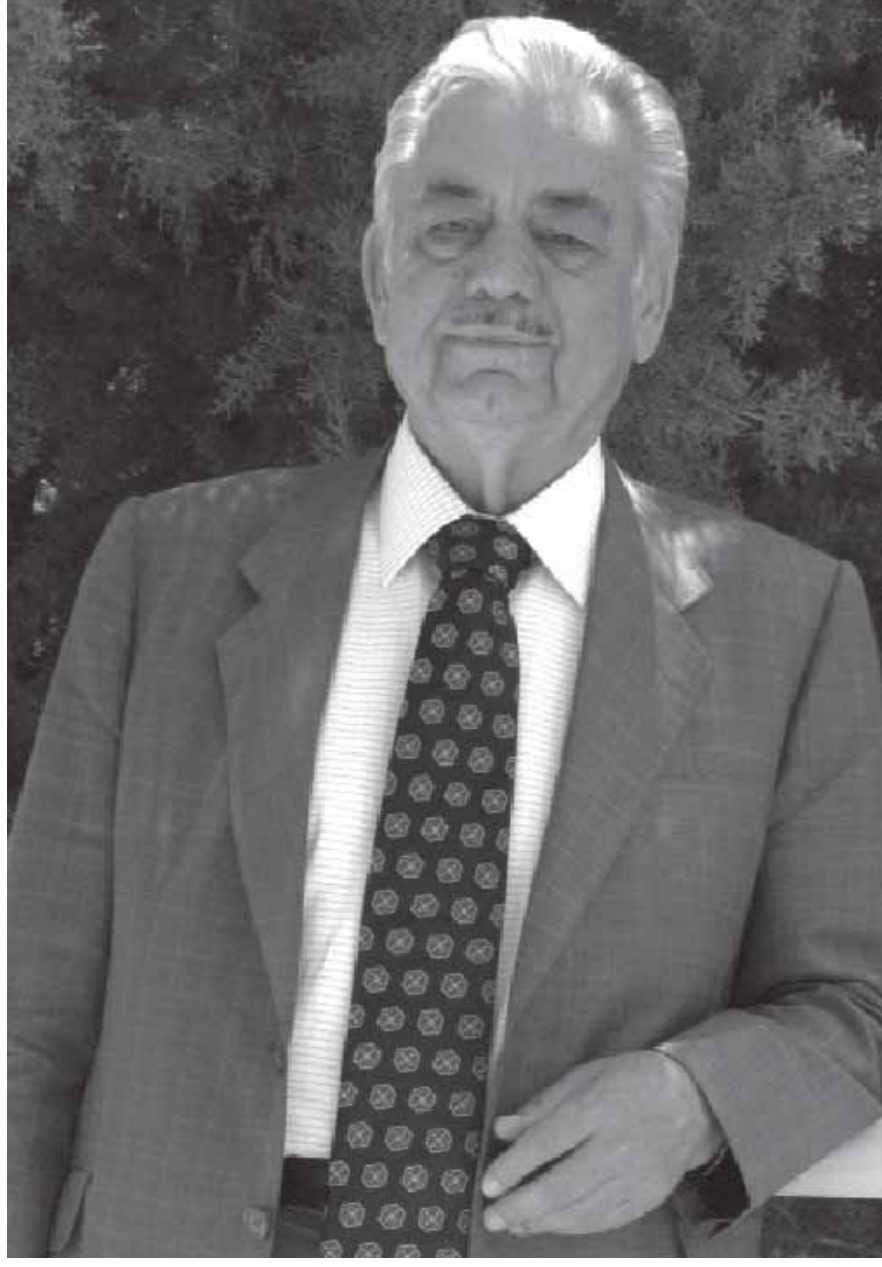
Sektörün örnek firmalarından
Seç Turizm'in Kurucusu,
otobüs sektörünün unutulmaz Duayeni;
çok değerli büyüğüm

Saip KONUKOĞLU^{'nu}

aramızdan ayrılışının dokuzuncu yılında sevgi,
saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



ANMA

1937-2013

Sektörün örnek firmalarından
Seç Turizm'in Kurucusu,
otobüs sektörünün unutulmaz Duayeni;

Saip KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının dokuzuncu yılında sevgi,
saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



GENEL BAŞKAN
Av. Birol ÖZCAN



Temsa 'İhracatın Şampiyonları' listesinde

TEMSA, Sabancı Holding-SKODA Transportation ortaklığına geçtikten sonra, özellikle dış pazarda adeta SAHA kalktı. Önemli kısmı elektrikli olmak üzere 2021'de 18 farklı ülkeye otobüs ve küçük otobüs ihracatı gerçekleştiren Temsa, dış satışlarını tam yüzde 141 oranında artırdı. Otomotiv sektöründe en fazla ihracat yapan ilk 35 şirket arasında yer alan TEMSA, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından düzenlenen "İhracatın Şampiyonları" ödül gecesinde, gümüş kategoride ödülün sahibi oldu.

Ödül, OİB Başkanı Baran Çelik ve OİB Yönetim Kurulu Üyesi Altan Murat Taşdelen tarafından TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu'na takdim edildi. Küresel ekonomide

yaşanan tüm zorluklara rağmen, 2021 yılını da yüzde 122 gibi çok önemli bir büyüme rakamıyla tamamlayan TEMSA, bu yıl yeni satışlar ve teslimlerle birlikte ihracat odaklı büyümesine devam etmeyi hedefliyor.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, şunları söyledi: "TEMSA, köklü tarihinde bu tarz ödülleri sayısız kez kazanmış; ihracat söz konusu olduğunda otomotiv sektörüne her daim öncülük etmiş bir marka. Şimdi de teknoloji ve inovasyonla güçlendiği bu öncü konumunu elektrikli araçlarla pekiştiriyor. Bugün İsveç, Çek Cumhuriyeti, ABD, İspanya gibi çok önemli ülkelerde TEMSA'nın elektrikli otobüsleri yollara çıkmış durumda. Elektrikli otobüs ihracatımızın birim

kilogram değerinin Türkiye'nin ihracat ortalamasının yaklaşık 25-30 katı olduğu göz önünde bulundurulduğunda, TEMSA'nın bu seferberlikte bayraktarlık yapmasının, Türkiye ekonomisi için de çok önemli bir adım olduğunu düşünüyorum.

Bugüne kadar dünyada 70'e yakın ülkeye yaklaşık 15 bin araç ihracatı gerçekleştiren TEMSA olarak önümüzdeki dönemde bir yandan pazar çeşitlendirmemizi sürdürürken, bir yandan da elektrifikasyon konusundaki çözümlerimizi genişleteceğiz. İhracatımızın şu an yüzde 6'sı bu sıfır emisyonlu elektrikli araçlardan geliyor. Bunu çok daha yukarı seviyelere taşımayı; 2025 yılında da toplam otobüs hacmimizin yansından fazlasını elektrikli araçlardan karşılamayı planlıyoruz".

Allison son teknoloji çözümlerini tanıttı

Allison Transmission, Busworld Fuarı'ndaki standında yeni 9 vitesli şanzımanı ve Allison eGen Power® elektrikli aksın yanı sıra T2100 xFETM ve T3270R xFETM tam otomatik şanzımanları da dahil 5 metreden 27 metreye kadar şehir içi ve şehirlerarası otobüs uygulamaları için sunduğu geniş tahrik çözümlerini sergiledi.

DÜNYANIN önde gelen şanzıman ve tahrik sistemleri üreticisi Allison Transmission, geleneği bozmadı 9. Busworld Turkey Fuarı'nda da yerini aldı. Allison; ziyaretçilerin yoğun akınına uğrayan standında, yakıt tasarrufu sağlayan ve yolculuk konforunu en üst seviyeye çıkaran 9 vitesli tam otomatik şanzımanını, Allison eGen Power elektrikli aksını, T2100 xFETM tam otomatik şanzımanı ile şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için geliştirdiği tahrik sistemlerini sergiledi.

Dünya çapında 160 milyar kilometreden fazla yol kat etmiş, altı vitesli Allison 2000 Serisi™ tam otomatik şanzımanların başarısı üzerine geliştirilen 9 vitesli tam otomatik şanzıman, eklenen yeni vites oranlarıyla vites geçiş kalitesini ve yolcu konforunu artırıyor. Bu özel şanzıman, eklenen yeni viteslerdeki ekstra over-drive ve tork konvertörünün birinci vitesinde erken lock up yapmasını sağlayan yüksek verimli dişli tasarımı sayesinde önemli bir yakıt tasarrufu sunuyor. 8 metre midibüs uygulamaları ile orta ve hafif ticari araçlar için geliştirilen Allison 9 vitesli tam otomatik şanzımanın seri üretimine 2023 yılında başlanacak. Bu şanzıman, 6 vitesli olan Allison 1000 Serisi™ ve 2000 Serisi™ ile tork konvertörü, PTO konumu ve soğutma portları gibi birçok ortak özelliğe sahip. Ortaklaşım tasarımı öğeleri sayesinde, halihazırda 1000/2000 adaptasyonu bulunan araçlara da kolayca entegre edilebiliyor.

Fuarda açıklanmalarda bulunan Allison Transmission Türkiye Saha Satış Müdürü Burak Kazar; "Yeni 9 vitesli tam otomatik şanzımanımız, daha geniş dişi oranı kapsamı ile geliştirilmiş konfor, ivmelenme ve performans sunarken daha yüksek yakıt tasarrufu sağlıyor. Kullanım kolaylığı ve gelişmiş vites geçişleri sayesinde sürücü ve yolcu konforunu artırıyor. Dolayısıyla şehir içi ve şehirler arası otobüslerde sunduğumuz Allison performansını bir adım daha geliştiriyoruz" dedi.

Allison 9 vitesli tam otomatik şanzıman, yük ve yol koşullarına göre vites artırma veya düşürme esnasında ihtiyaca göre ara vitesleri kullanmadan geçiş sağlayabiliyor. Böylece sürüş, araç ve yol koşullarına bağlı olarak gerek duyulmayan viteslerin atlanması sayesinde

daha verimli hızlanma sağlanırken sürüş ve yolcu konforu artırılıyor.

Allison, Busworld Türkiye'de gelişmiş eGen Power elektrikli aks portföyünü de paylaştı. eGen Power 100D modelini pazara ilk sunduğu 2020 yılından bu yana Allison, elektrikli aks yelpazesini geliştirmeye devam ediyor. Tek motorlu 100S ve çift motorlu 100D modelleri, 10,4 ton brüt aks ağırlığını desteklemek üzere sunulurken çift motorlu 130D ise 13 ton için geliştirildi.

eGen Power ailesi, orta gövdede iki vitesli bir şanzıman ile ağır yükleri hareket ettirmek için gereken yüksek torku sağlarken aynı zamanda sabit sürüş hızında üstün verimlilik avantajı sunuyor. Böylece düşük ve yüksek hızlarda yüksek verimlilik sağlanıyor.

Allison'ın eGen Power 100S/100D ve 130D elektrikli aksları, kamyonlardan şehirler arası ve şehir içi otobüslerine kadar farklı uygulamalarda kullanılıyor. Tek motorlu akslar, 227 kilovat sürekli, 326 kilovat da maksimum güç sağlayan bir elektrik motoruna sahipken çift motorlu akslar, iki ayrı motor sayesinde bu değerleri ikiye katlayarak 454kW sürekli, 652kW pik güç seviyesine ulaşabiliyor.

Burak Kazar, açıklamasında; "Ayrıca, geleneksel güç aktarma organlarının aksine e-Akslar, düzenli yağ ve filtre bakımı gerektirmediğinden hizmet dışı kalma süresini, bakım giderlerini ve toplam sahip olma maliyetini azaltıyor. Uygulama ve görev döngüsüne bağlı olarak e-Aksların yağ ve filtresi, aracın ömrü boyunca dayanabilir" diye belirtiyor.

Kazar, ek olarak; "Çeşitli

uygulamalara uyumlu özel elektrikli akslarımızı geliştirmeye devam ediyoruz. Mevcut araç şasisi, süspansiyon ve tekerlekler ile uyumlu olacak şekilde geliştirilebilen elektrikli akslar, genel olarak OEM araçlarının tasarımlarına uygun bir çözüm sunuyor. Elektrikli aksın büyük bir avantajı, kalkıştan itibaren her devirde maksimum tork sunabilmesidir ancak bu torku ne kadar verimli kullanabildiğimiz önemli. Ayrıca araç tasarımında alan, tam elektrikli araçta en önemli noktalardan biri. Standart şasiye entegre edilen elektrikli akslarımız, alan anlamında büyük avantaj sağlıyor. 2 vitesli şanzıman olması, elektrik motorlarının verimliliğini artırıyor ve pil paketi için daha fazla kullanılabilir alan sunuyor" şeklinde açıkladı.

eGen Power 100D'nin motor, invertör ve vites değiştirme mekanizması gibi temel bileşenlerinden yararlanan 100S, 326 kw pik gücü ve tekerleklerde 26.138 Newton metrekil kalkan torku ile 227 kw kesintisiz güç üretmek için tek bir motor kullanıyor. 100S, 10,4 ton brüt aks ağırlığı aralığı sağlıyor ve iki vitesli paralel eksen şanzıman yapısı ile aracın ivmelenme ve otoyolda sabit hız taleplerini verimli bir şekilde karşılamak için enerji geri kazanımını en üst düzeye çıkarıyor.

Allison eGen Power 130D, 13 tonluk daha ağır brüt aks ağırlığına sahip araçlar için özel olarak tasarlanmıştır. eGen Power 130D, eGen Power 100D modeli için belirtilen güç değerleri de dahil olmak üzere aynı temel öğeleri, performansı ve değerleri koruyor ancak aks başına daha yüksek yük kapasitesi sunuyor.



Temsa ailesi, 2022'de yüzde 100 müşteri memnuniyeti için hazır

TEMSA, 'Bölgesel Yetkili Servisler Toplantısı'nın ilkinin tüm Türkiye'den yetkili servislerinin katılımıyla Adana fabrikasında gerçekleştirdi. Yılın ilk çeyrek faaliyetlerinin değerlendirildiği toplantıda, önümüzdeki dönemin iş süreçlerine ilişkin plan ve hedefler de masaya yatırıldı.

SABANCI Holding ve PPF Group (Skoda Transportation) ortaklığıyla faaliyet gösteren Temsa, bir yandan iç ve dış satışlarını artırırken, diğer taraftan da yurtiçi servis ve satış ağını güçlendiriyor. Satış sonrasına büyük önem veren Temsa, tüm Türkiye'deki yetkili servisleri ile birlikte ilk çeyrek faaliyet ve değerlendirme toplantısını gerçekleştirdi. Türkiye'den tüm yetkili servislerinin katıldığı toplantı TEMSA'nın Adana fabrikasında düzenlendi.

TEMSA ile yetkili servisler arasındaki iletişimi pekiştirmeye ve iş süreçlerindeki verimliliğini arttırmaya yönelik düzenlenen etkinlikte, 2022 Ocak-Nisan

dönemine ait satış sonrası faaliyet sonuçları ve süreçlerle ilgili değerlendirme raporları paylaşıldı. "Müşteri Memnuniyeti" ana temasına da vurgu yapılan toplantıda, iş geliştirme, teknik servis, satış sonrası operasyon planları gibi konularda da bilgilendirici sunumlar yapıldı.

2022 hareketli geçecek Etkinlikte yaptığı konuşmada yeni yılın hareketli başladığına dikkat çeken Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göker şunları söyledi:

"2021'de kısmen yaşanan durağanlığa rağmen şirket olarak verimli bir yıl geçirdik diyebiliriz. Bu sezon ise tamamen normalleşme adımlarıyla birlikte

beklentiler çok büyük.

Dolayısıyla hareketli bir yıl olacak. Biz de bu süreçte TEMSA olarak müşterilerimizin yanında olmaya, satış sonrası hizmet tarafında da iş ortağı olma anlayışı ile en uygun, ekonomik hızlı ve şeffaf çözümleri sunmaya gayret gösteriyoruz.

Yapılan müşteri memnuniyeti anketleri de yeni ürün geliştirmede ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı çözümler üretmede TEMSA'yı öne çıkarıyor.

2022 yılında da yine yetkili servislerimizin değerli çalışmaları ve destekleri ile yüzde 100 müşteri memnuniyeti anlayışıyla güzel projelere ve başarılarla imza atacağımıza gönülden inanıyorum."





Zengin Isuzu standı, ziyaretçi akınına uğradı

Anadolu Isuzu, kendisini ihracatın lideri yapan araçlarını Busworld Fuarı'nda sergiledi. Tam elektrikli NovoCITI Volt, CNG alternatif yakıt sistemine sahip Kendo/Interliner, Citiport ve Grand Toro'nun yer aldığı Isuzu standı, ziyaretçileri kendine çekti.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da ev sahipliğini üst düzey yöneticilerin yaptığı Anadolu Isuzu standının önemli konukları arasında yer aldı



2021 yılında ihracatını en fazla artıran otomotiv markası olan Anadolu Isuzu, önceki fuarlarda olduğu gibi bu yıl düzenlenen Busworld Turkey Fuarı'na da damgasını vuran katılımcılardan oldu. Anadolu Isuzu'nun Busworld Türkiye fuarında sergilediği tam elektrikli Novociti Volt ile CNG alternatif yakıt sistemine sahip Kendo / Interliner CNG otobüslerinin yanı sıra Citiport 12 ve Grand Toro modelleri birçok ülkeden katılan ziyaretçilerin ilgisine sunuldu.

İhracatımızı daha da artıracamız Basın mensuplarına yönelik toplantıda bir konuşma yapan

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan şunları söyledi: "Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu olarak dünya otobüs üretim endüstrisini ve kurumsal müşterileri bir araya getiren önemli bir sektörel platform olan Busworld 2022 fuarına büyük bir önem veriyoruz.

Dünya otobüs üretim endüstrisi ve müşterileri için önemli bir buluşma noktası olan Busworld fuarının Türkiye'de yapılması sektörümüz için de önem taşıyor. Busworld fuarında bu yıl modern kentlerin giderek daha fazla talep ettiği çevreci, konforlu ve güvenli modellerimizle yer aldık.

İlk ihracatını geçen yıl Fransa'ya gerçekleştirdiğimiz tam elektrikli

NovoCITI Volt ve "Yılın Sürdürülebilir Otobüsü 2022" ödülünün sahibi olan Kendo / Interliner CNG alternatif yakıtlı otobüslerimizi fuar katılımcılarının büyük ilgi ve beğenisini çekeceğine inanıyoruz.

Önümüzdeki dönemde hedefimizi midibüs ve otobüs ihracat rakamlarımızı daha da artırmak ve dünyada büyüme hedefimiz doğrultusunda mevcut yurt dışı pazarlardaki varlığımızı güçlendirirken yeni pazarlara açılmak olarak belirledik.

Bu doğrultuda çalışmalarımızı ve ülkemizin ekonomisine, ihracatına ve nitelikli istihdamına olan katkılarımızı daha güçlü bir şekilde sürdüreceğiz."



TTDER Genel Sekreteri, İTO Meclis Üyesi Mehmet Öksüz, Katircioğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Katircioğlu, Yılmazlar Otomotiv sahibi Yılmaz Yılmazlar de Anadolu Isuzu standının önemli ziyaretçileri arasındaydı



Bükreş'e sefer başlatan Koç'un hedefi tüm Avrupa

Türkiye'nin 7 bölgesine yolcu taşıyan Kâmil Koç, rotayı Avrupa'ya çevirdi. Romanya'nın Başkenti Bükreş'e seferler başlatan köklü firma, adım adım Avrupa'nın tamamına açılmayı hedefliyor.

KARAYOLUYLA yolcu taşımacılığının 96 yıllık köklü ve öncü firması Kâmil Koç, el değiştirip Flixbus'a geçtikten sonra, genişleme ve yayılma stratejisi uygulamaya başladı. Yerel aktörlerle neredeyse Türkiye'nin tamamına seferler düzenleyen Kâmil Koç, şimdi de Avrupa'ya yayılma stratejisi izleyecek.

Geçtiğimiz günlerde iş ortağı Flixbus ile birlikte Romanya'nın Başkenti Bükreş'e Büyük İstanbul Otogarı'ndan seferler başlatan firmanın asıl hedefi ise, Avrupa'nın tamamına açılmak.

Kalitemizi Bükreş'e taşıyoruz

Bükreş seferleriyle ilgili olarak bir açıklama yapan Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kadir Boysan, "96 yılı aşkın süredir Anadolu'nun her bölgesinde yolcularımıza kaliteli ve konforlu seyahat hizmeti sunmaktan gurur duyuyoruz. 1 Haziran 2022 tarihinden itibaren iş ortağımız Flixbus ile birlikte karşılıklı olarak düzenleyeceğimiz Bükreş seferi ile başlayacak ilk Avrupa seferimizin heyecanını ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Büyük İstanbul Otogarı kalkışı ve varışlı düzenlenecek Bükreş seferlerinde, ücretsiz host ve ikram hizmetlerimizle yolcularımıza konforlu ve kaliteli



yolculuk sunma geleneğimize devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Bükreş sadece bir başlangıç Bükreş seferlerinin bir başlangıç olduğunu belirten Genel Müdür Kadir Boysan, seferlerin sadece Bükreş ile sınırlı kalmayacağını iş ortağı Flixbus ile birlikte tüm Avrupa'yı kapsayacak seferlerin düzenlenmesi için çalışmalarına devam ettiklerini belirtti.



Karsan, elektrikli otobüsleriyle Busworld Fuarı'nda şov yaptı...



6 metreden 18 metreye kadar yüzde 100 elektrikli otobüs üreten Karsan, Busworld Turkey Fuarı'nı elektrikleştirdi. Genel Müdür Yardımcısı Arpacıoğlu, "Elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile markamızı Avrupa'da ilk 5 arasına sokmayı hedefliyoruz" dedi

TÜRKİYE otomotivinin köklü markalarından Karsan, elektrikli model ailesiyle Busworld Turkey 2022'de gövde gösterisi yaptı. 8 farklı ülkede dolaşan 300'ün üzerindeki elektrikli aracı ile Türkiye'nin elektrikli minibus ve otobüs ihracatının yüzde 90'ına yakınına gerçekleştiren Karsan, 6 metre e-JEST, 8 metre e-ATAK, 12 metre e-ATA'nın yanında 10 ve 18 metrelik e-ATA modellerini de ilk kez bir arada ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Karsan'ın elektrikli vizyonu ile özellikle yurtdışı pazarlarında güçlü bir büyüme trendi yakaladığını vurgulayan Karsan İç Pazar Satış ve Dış İlişkiler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "2021'de e-JEST ve e-ATAK modellerimiz Avrupa'da sınıflarının en çok satan elektrikli araçları oldu. 6 metrelik e-JEST Avrupa'da elektrikli minibus pazarından aldığı payı 2021'de yüzde 51'e yükselterek iki yıl üst üste pazar lideri oldu. Karsan e-ATAK ise elektrikli şehirli midibus segmentinde yüzde 30 pay ile Avrupa'da sınıfının lideri oldu. Bu yıl da elektrikli araçlarda üç misli büyüyerek elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile markamızı Avrupa'da ilk 5 oyuncu arasında konumlandırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Elektrikli mobilitéye öncülük ediyoruz

Karsan'ın e-Volution vizyonu ile geleceğe yönelik teknolojileri şimdiden geliştirmeye başladığını vurgulayan Arpacıoğlu, "Yenilikçi ürünlerimizle ulaşımın geleceğine yön veriyoruz. Ürünlerimizin önce elektrikli sonra da elektrikli otonom olmasına yönelik çalışıyoruz. Bu anlamda Otonom e-ATAK'ı ADASTEC ile çok iyi bir iş birliğiyle geliştirerek, ilk sürücüsüz aracımızın geçen sene başında tanıtımını yapmıştık. Michigan State Üniversitesi kampüsünde gerçek trafik koşullarında öğrenci ve öğretim görevlilerini taşımaya yönelik kullanılan sürücüsüz aracımız Karsan Otonom e-ATAK, Norveç Stavanger'de sürücüsüz şekilde toplu taşıma hizmetine başladı. Bu proje Avrupa'da bir ilk. Karsan Otonom e-ATAK ile gerçekleştirerek geleceğin toplu ulaşımında öncü rol oynuyoruz" dedi.



TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım da Karsan standının önemli konuklarından...

OTOBÜS ÜRETİCİLERİMİZ ÜLKEYE DEĞER KATMAYA DEVAM EDİYOR



OTOKAR, ihracattaki başarısını gümüş madalya ile taçlandırdı

13 kez toplam otobüs pazarının lideri olan Otokar, ihracatıyla da ülkeye değer katmayı sürdürüyor. 50'den fazla ülkeye otobüs satan şirket, Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından düzenlenen "İhracatın Şampiyonları Ödülleri"nde gümüş kategoride ödül aldı.

KOÇ Topluluğu'nun savunma sanayi ve otomotivdeki global oyuncusu Otokar, ihracattaki üstün performansı ile sahip olduğu başarıları yenilerini eklemeye devam ediyor.

Sakarya'da tasarlayıp ürettiği araçlarla global çapta rakiplerini geride bırakan, paydaşları için yürüttüğü çalışmalar ve satış sonrası hizmetleriyle her yıl küresel ölçekteki rekabetçi konumunu artıran Otokar, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından ödüle layık görüldü.

Otokar Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği tarafından Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verileri baz alınarak

gerçekleştirilen "İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni"nde, gümüş kategoride ödülün sahibi oldu. Global ölçekte yürüttüğü çalışmalarla ihracatta sektördeki konumunu yükselten ve Türkiye'ye katma değerini artıran Otokar'ın ödülünü Ticari Araçlar Uluslararası Satış Pazarlama Direktörü Hakan Bubik aldı.

Türkiye otobüs sektöründe 13 kez üst üste pazar liderliğini koruyan Otokar'ın otobüsleri Avrupa başta olmak üzere 50'yi aşkın ülkede milyonlarca yolcu taşıyor.

Otokar ayrıca alternatif yakıtlı araçlar ve elektrikli otobüsler konusunda da küresel rekabette önemli bir oyuncu olarak öne çıkıyor.



Otonom Karsan e-Atak, Norveç'te hizmete başladı

KARSAN'ın teknoloji partneri ADASTEC ile birlikte geliştirdiği Seviye 4 otonom elektrikli otobüs "Karsan Otonom e-ATAK", Norveç'in Stavanger şehrinde toplu taşıma hizmeti vermeye başladı. Karsan Otonom e-ATAK böylece Avrupa'da şehir içinde yolcu taşıyacak ilk otonom teknoloji otobüsü oldu. Karsan Otonom e-ATAK'ın toplu taşıma hizmetine başlaması dolayısıyla resmi açılış töreni düzenlendi. Törende; Norveç Ulaştırma Bakanı Jon-Ivar Nygård, Karsan CEO'su Okan Baş, ADASTEC CEO'su Ali Ufuk Peker ve Norveçli politikacılar hazır bulundu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Karsan CEO'su Okan Baş, "Mobilitenin geleceğinde hep bir adım önde olma vizyonumuzla, Karsan olarak geliş-

tirdiğimiz yenilikçi ürünlerimizle ulaşımın geleceğine yön veriyoruz. Michigan State Üniversitesi kampüsünde gerçek trafik koşullarında kullanılan sürücüsüz aracımız Karsan Otonom e-ATAK, şimdi de bu proje ile sürücüsüz şekilde

Norveç'te toplu taşıma hizmetine başlıyor. Bu Avrupa'da bir ilk. Avrupa'da ilk kez şehir içinde toplu taşıma hizmetinin sürücüsüz elektrikli aracımız Karsan Otonom e-ATAK ile gerçekleştirilecek olmasından dolayı oldukça mutluyuz" dedi



Gelirimiz giderlerimizin içinde saklı, çıkarıp almamız lazım...

TÜRKİYE'de son 20 yılda ulaştırma politikalarında ciddi bir dönüşüm yaşandı. Hava yolu ve demiryolunun payı artarken karayolunun pazarı çok ciddi oranda daraldı; daha da daralacak bunu görmek lazım. Özellikle İstanbul-Edirne hattında hızlı demiryolu sistemi yapıldıktan sonra Çerkezköy, Lüleburgaz, Edirne başta olmak üzere Trakya otobüsçülüğü çok ciddi daralma yaşayacak. Tabii bir taraftan Çanakkale Köprüsü'nün yapılmış olması gibi olumlu gelişmeler de var.

Bu köprü'nün açılması, Güney Marmara ve Kuzey Ege hatlarında önemli bir hareketliliğe neden olacaktır. Yollar güzelleşti, fakat maalesef maliyetler çok arttı. Dünya piyasasında petrolün varil fiyatı, 60 dolardan 120 dolara çıkarak 2 kat arttı. Bu artış bizde 6 kat oldu; çünkü söz konusu dönemde dolar da TL karşısında 3 kat arttı. Hal böyle olunca motorinin fiyatı 30 liraya dayandı. Yıl sonu bu rakam 35'e de çıkabilir.

Sektörün bu şartlar içinde varlığını sürdürebilmesi çok zor. Yani destekler ile beraber nereye kadar gidebilir, o da hi bilinmez. Devletten istediğimiz sınırlı şeyleri de, verme imkanları olmadığını görüyoruz; ama istemeye devam ediyoruz. İşte KDV'yi yüzde 1'e düşürün yüzde 8'e düşürün vs... Ayrıca Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün kullanımının zorunlu olmaktan çıkarılması lazım. Köprüyü günde 2 kere kullanan otobüsçünün aylık gideri fazladan harcanan motorin nedeniyle 60 bin lira... Senede bu rakam 720 bin lira ediyor. Bu dönemde otobüsçü bu kadar parayı kazanamıyor. Bu zorunluluk aynı zamanda vatandaşa da eziyet. Bakanlığın devreye girip, bu sıkıntılı dönemde zorunluluğun kalkması için çaba göstermesi gerekiyor. Kendilerine anlatıyoruz, bize hak veriyorlar ama sorun nedense bir türlü çözülüyor.

Bir başka konu, otobüslere oto yol ve köprülerde yüzde 50 indirim sağlanması. Bu, Ege otoyolunu kullanan otobüsler için ciddi bir geri kazanım olur. Tabii daha önemlisi sektörün kendi yapacaklarıdır.

Otogar çıkış ücretleri, kiralalar, personel maliyetleri, araçların bakım onların giderleri vs. bunları üst üste koyduğumuz zaman meslek sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Umutlarımız her geçen gün azalıyor; şu anda iflas eden şirket görünmese de iflasla boğuşan şirket sayısı çok. Sektörün şu anda yüzde 30'u iflas ile boğuşuyor. Borç erteleyerek bir yerlere kadar gidiyorsunuz, bir yerden sonra duvara çarparsınız. Karayolu taşımacılığı önemli, mutlaka korunup kollanması gerekir.

Ama böyle olmuyor. Mesela İstanbul'dan Trakya'ya, Çerkezköy'e 30 TL'ye hızlı trenle yolcu taşınması haksız bir rekabettir. Bakan beyden fiyatları makul bir yere çekmelerini talep edeceğiz. Sübvansiyon bir yere kadar olmalı. Demiryolu da hava yolu da bu destekten fazlasıyla nasibini alıyor. Olan, haksız rekabete maruz kalan otobüsçüye oluyor.

Yani bundan şuraya geliyoruz; önümüzü göremiyoruz, bir mucize bekliyoruz. Akaryakıt fiyatları yeniden 60 dolara gerilesin, bizim maliyetimiz de yarıya insin. Olmayacak; dolayısıyla devletin akaryakıt üzerinden bize, ticari taşımacılık yapanlara yüzde 10-15 oranında ÖTV iade yapması lazım. Çünkü bu şartlar altında biz varlığımızı sürdürüyoruz.

Biz kimi taşıyoruz; işçiyi, memuru, askeri, emekliyi, öğrenciyi... İnsanlar yoksullaştı, alım güçleri düştü, bunun sonucu olarak hareketlilik azaldı, otobüsler parklarda yatıyor. İstanbul Otogar'ında bugün 1100-1200 otobüs çıkıyor; çıkması gereken rakam ise 2000-2500 olmalıydı. Hacim daraldı, gelir dibe vurdu. Sektör uçuruma doğru sürükleniyor. Keşke güzel şeyler olsa da güzel şeyler konuşsak.

Tabii sektörün kendi yapacakları var; özellikle de bilet satış maliyetini düşürme noktasında... Bileti satan belirli hizmet bedeli olarak komisyonu yolcudan almalı, servisler ücretli olmalı, otogar çıkış ücretleri makul bir yerlere taşınabilmeli, otogar kiralaları düşürülmeli.

Bundan sonra otogar yapmayı şan-şöhret olarak görmemeli, ekonomik işletme giderleri en az olan fonksiyonel projeler hayata geçirilmelidir. Dolayısıyla otogar projelerini daha kompakt, daha ihtiyaçları karşılayabilecek ölçüde tasarlamak lazım. Özellikle kapalı mekanları ısıtan, soğutan, aydınlatılan güneş enerjisi gibi sistemler kullanılmalı. Öte taraftan bilet satışları tamamen akıllı sistemlere entegre olmuş durumda; otogarda çok büyük yazıhanelere, bankalara ihtiyaç yok.

Artık bankaları ortak kullanmamız lazım, daha da öteye gidiyorum yer hizmetleri şirketi kurup herkesin bagajının ayrı olması lazım. Havaalanlarında öyle değil mi; havaalanına gidiyorsunuz herkesin hizmetini belli adamlar yapıyor. 'Pegasus' diye sormuyor, o diye sormuyor; güvenliği onlar yapıyorlar, temizliği onlar yapıyorlar bizde neden böyle olmasın!. Onun için bizim bu işleri üstlenecek tüm paydaşların içerisinde yer aldığı bir şirket kurmamız lazım.

Biletten kurtulursan, personel yükünden kurtulursan, kiralaları azaltırsan bir nebze de olsa rahatlırsın.

Dolayısıyla sektörde bizim tasarruf yapacağımız yerler giderlerimizdir. Bizim kazancımız giderlerin içinde saklı, onu çekip alabilirsek eyvallah; çekip alamazsak o zaman oturup ağlamamak lazım. Hep devletten istersiniz ama devletin de verecek şeyleri çok sınırlı. Ancak kendi yapacaklarını yapıyor.

Online satılan biletlerden alınan komisyonlar da artık sektöre ağır gelmeye başladı. Bunun mutlaka çaresini bulmamız gerekiyor. Ben bilet meselesini EPDK'ya da anlattım; bileti kim, nasıl sattı önemli değil. Bizim için önemli olan biletin üzerindeki komisyon yükünü kaldırmak, komisyonu da makul bir bedel karşılığında yolcuya yansıtmaktır.

Benim param da bilet satıldığı anda sanal post ile beraber benim hesabıma düşsün. Bileti satan benim paramın üzerine konamaz, benim paramı kullanamaz kullanmamalı... Biz kimseye karşı değiliz. Online bilet satanlar da bu sektöre hizmet veren insanlar, biz bu hizmetin bedelini ağıra getirenlerin karşındayız. Çünkü sektörün gittiği yer belli; bu sektör iflasa sürüklenirken bunun üzerinden birilerinin fahiş yollarla para kazanması kabul edilebilir bir şey değildir. Özeti budur.

Tabii bir taşıma organizatörlüğü konusu var gündemimizde. Firmaların organize edilmesi lazım, bunları mesleki yeterlilik, mali yeterlilik ve mesleki saygınlık kavramlarının altına dolduracak yapıya kavuşturmamız lazım. Dünyanın hiçbir ülkesinde 350 tane tabelayı bir arada göremezsiniz, bu trajikomik bir durumdur.

Yani bu kadar tabela aynı yerde olmaz, aynı istikamette giden yüzlerce otobüs; böyle bir şey olamaz. Ondan sonra zarar edip ağlamaya hakkınız yok. İşte sizin gelirlerinizin giderlerinizin içinde saklı, oradan ayıklayıp alacaksınız, kılıçklarını ayıklayacaksınız, yolcuyla mağdur etmeyeceksiniz, yolcuyla daha güvenli daha ekonomik daha hızlı taşıyacaksınız. Bunların tümünü yapmak mümkün mü, mümkün. Her şeyin çözümü ortak akılda... Eğer siz ortak aklı ortaya koyarsanız, devlet de sizi ciddiye alır. Mevzuatları, sizin taleplerinizi doğrultusunda düzenler, ama bugün maalesef o şartlar yok. Biz birbirimizin gözünü oymaya devam ediyoruz, en yakın dostlar bile arkasını dönünce 'onun yolcusunu nasıl çalarım'ın hesabını yapıyor. Dahası hala bu sektörde



Mustafa YILDIRIM

çığırktan varsa, bunları yaşatanlar utansın. Daha yola çıkmadan aracılık yapıp, 'kelle başı' denen parayı veren bir meslektaşımız varsa onu ayıplıyorum; böyle bir şey yok, bırakın o yolcu kendi iradesi ile nereye tercih ediyorsa oraya gitsin. Biri koldan tutacak, birisi bacağından tutacak, birisinin karısını tutacak, birisinin kocasını tutacak böyle bir saçmalık olmaz! Tam tiyatral bir durum bu. Veya bir Almanca geldi, birisi şapkasını alacak, birisi bavulunu alacak adam hangisinin peşinden gideyim diye şaşırarak. Bunlar tiyatrodaki sahnelenmiş oyunlardır. Onun için çığırkanklık hakikatten sektörün baş belalarından birisi... Ancak esas sorun servislerin birleştirilmesi, bilet satışı üzerinden komisyonların minimize edilmesidir. Bunları çözersek o zaman konuşmaya hakkınız var. Hiç kimsenin bunları yapmadan devletin bir şey istemeye hakkı yok.

Önce kendi yapacaklarını yap, devletten onun hakkında düzenleme iste. Devletin senin kafana yağmur yağdıracak hali yok. Devletin de imkanları sınırlı. Bugün emeklilere zam yapıldı falan, onların açığı nereden kapanacak; bize vergi salarak... Bunu göremeyecek insanlara ben şaşarım. Hala devletten bir şeyler istiyorsunuz, devlet bu açığı nereden kapatacak yine bizden.

Sen istiyorsun, bakkal istiyor üretici istiyor, tüketici istiyor, ihracatçı istiyor; devlet dediğin şey senin verdiği vergiler ile çarkları döndürüyor. Bu sektörün aklını başına toplaması lazım, bu sektörün ortak irade ile gidip taleplerini doğru anlatması lazım. Alabileceğini konuşması lazım, alamayacağını şeylerin peşinden koşarsan havanı alırsın; bugüne kadar olduğu gibi...

Özetle söylüyorum; geleceğe bakışımız çok umutlu değil, inşallah petrol fiyatları düşer, yoksa hakikatten bizim sektörümüzün yaşama şansı yok.

SEYAHAT REHBERİ

Biz yolunuza
Siz keyfinize bakacaksınız...
444 66 63
www.astorturizm.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.csrseyahat.com

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

Esadas
TURİZM & OTELCİLİK
Çağrı Merkezi
444 00 25

KAMILKOÇ
1926
444 0562

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

İNAN
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 Yolun Kıyası...

e fe tur
0850 600 00 10
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.mersinnurizm.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 MERKEZİ
Tel.: (0432) 351 97 99
Vip.: (0533) 204 15 22

adana
KOZAN - CEYHAN - KADIRLI
444 94 06
www.ozlemadana.com

ÖZ SIVAS
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 Özgürdür
0850 333 35 35
www.pamukkale.com.tr

RH
0850 888 38 74
www.rhturizm.com.tr
İSTANBUL: 0212 658 01 38 - 0535 465 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

SİHA TURİZM
0850 250 38 38

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

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



Tüm Mercedes-Benz otobüslerin 'yol testleri' Türkiye'de yapılıyor



Busworld, Interglass için çok verimli bir fuar oldu

TÜRKİYE'deki oto cam üretiminin önde gelen markaları arasında yer alan INTERGLASS Oto Cam, aynı zamanda dış pazarda da önemli başarılarına imzasını atıyor. Yeni dış pazarlara açılıp global bir marka olmayı hedefleyen firma, önemli ihtisas fuarlarına katılmayı da ihmal etmiyor. INTERGLASS, bu çerçevede otobüs endüstrisinin en önemli buluşmalarından birisi olan

Buworld Turkey 2022 Fuarı'na da iddialı bir stantla katıldı. Ev sahipliğini Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Erdemir ve şirket yöneticilerinin yaptığı INTERGLASS standı, çok sayıda yerli ve yabancı ziyaretçileri konuk etti. Standta sergilenen otobüs camlarını yakından inceleyen ziyaretçiler, teknik detaylar konusunda INTERGLASS yetkililerinden bilgiler aldı. Fuara katılma hedeflerini yakaladıklarını dile getiren

INTERGLASS Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Erdemir, "Türkiye'de yeterince tanınmıyor, biliniyoruz. Bu tür uluslararası fuarlara katılarak, yeni pazarlar bulmayı hedefliyoruz. Bu amaçla katıldığımız bu seneki Busworld Fuarı, bizim için hayli verimli geçti. Pek çok yabancı konuğu ağırladık, bu ilişkileri geliştirip ticaret noktasına getirmeye çalışacağız. Bu vesile ile standımızı ziyaret eden herkese teşekkür ediyorum" dedi.



Ticarinin Yıldızları için cazip haziran fırsatları

MERCEDES-Benz Finansal Hizmetler'in haziran ayına özel sunduğu kampanyalar kapsamında, hafif ticari araçlarda avantajlı ödeme koşulları ve uygun faizler sunuluyor. Kampanya çerçevesinde Vito sahibi olmak daha kolay. Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, artırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito'ya sahibi olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettiği takdirde 100.000 TL kredi için 9 ay

vade ve yüzde 0 faiz avantajından faydalanabiliyorlar.

Far ve yağmur sensörü, rüzgâr savrulma asistanı ve şerit takip asistanı gibi standart güvenlik özellikleri ile Sprinter'e sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko tercih ettiği takdirde 100.000 TL kredi için 9 ay vade ve yüzde 0 faiz avantajından faydalanabiliyorlar.

Mercedes-Benz Certified araçlarda çok avantajlı fiyatlara ek olarak Mercedes-Benz Kasko'ya özel 100.000 TL kredi için 5 ay vade ve yüzde 0 faizli kredi imkânı ile ikinci el alımlarında da fırsatlar devam ediyor.

IT Merkezi ile yeni teknolojilerin geliştirilmesinde kilit rol üstlenen Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Fabrikası, aynı zamanda tüm Yıldız otobüslerin yol testlerinin yapıldığı tek merkez. Testlerde toplanan veriler sayesinde, aracın geliştirme ve iyileştirme kapsamına girmesine olanak sağlanıyor...

MERCEDES-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası, Mercedes-Benz'in global çaptaki en önemli otobüs üretim üssü konumunda. IT Merkezi ile yeni teknolojilerin geliştirilmesinde kilit rol üstlenen Hoşdere Fabrikası, gelişmiş AR-GE Merkezi ile de dünya devi için çok önemli rol üstleniyor.

AR-GE Merkezi, Almanya ve diğer ülkelerde yer alan Daimler Truck AR-GE merkezleri ile uzun yıllardır iş birliği içinde faaliyetlerini sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk İstanbul AR-GE Merkezi'nde yer alan Test Bölümü de dünyada üretilen tüm Mercedes-Benz otobüslerin yol testlerini gerçekleştiriyor. Türkiye'nin dört bir yanındaki testlerde, yeni üretilen bir otobüsün seri üretim-

den önce gerçek yol, iklim ve kullanım koşullarındaki dayanımı tespit edilirken, aracın tüm sistem ve komponentlerinin fonksiyon ve dayanımı da kontrol ediliyor. Daimler Truck'ın dünyanın farklı bölgelerindeki tesislerinde ürettiği otobüsler, en iyi performansı gösterebilmeleri için Türkiye'nin farklı coğrafya ve iklim koşullarında test ediliyor. Kış aylarında Erzurum'da gerçekleştirilen testlerde, otobüslerin -30 derecedeki performansının yanı sıra deniz seviyesinden 2000 metre yükseklikteki performansı da test ediliyor. Yaz dönemi testleri ise Akdeniz Bölgesi'nde ve İzmir çevresinde yapılıyor.

Söz konusu testlerde de otobüslerin 40 derece üstündeki sıcaklıklardaki performansı test ediliyor. Bahar aylarındaki testler

ise İstanbul ve Trakya bölgesinde yapılıyor.

Otobüsler, bir yıldan fazla süren tüm bu testlerde her türlü hava şartlarında, otoban, şehir içi, ara yollar gibi çeşitli yol tiplerinde, en sert rampalarda ve şehir içindeki yoğun trafikte kullanılıyor. Farklı test senaryoları ile tüm sınırları zorlanan her araçtan, üzerindeki sayısız sensör aracılığı ile özel ölçüm sistemleri kullanılarak gerçek zamanlı bilgiler toplanıyor ve değerlendiriliyor.

Ayrıca, önceden belirlenmiş periyotlarda tüm alt sistemlerde yapılan fiziki kontroller ve çeşitli ölçümler ile aracın olası sorunlara karşı kontrolü gerçekleştiriliyor. Böylece, daha test aşamasından itibaren araçla ilgili gerekli geliştirme ve iyileştirme kapsamlarının belirlenmesi ve uygulanmasına olanak sağlanıyor.



ŞAHİN AİLESİNİNİNİN MUTLU GÜNÜ



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve eşi Gülhanım Şahin



MAPAR Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin ve eşi Elif Şahin

TÜRK iş dünyasının saygın ailelerinden Şahin Ailesi, geçen hafta yine dillere destan bir düğünle adından söz ettirdi. Hıdırusta Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Şahin'in oğlu, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in yeğeni Eren Şahin, müstakbel eşi Beyza Erten ile hayatlarını birleştirdi. WOW İstanbul Hotel'de gerçekleşen genç çiftin düğün törenine, bini aşkın davetli katıldı.

Düğünde; iş ve sanat dünyasının önemli isimleri, Hıdırusta ve MAPAR Otomotiv'in iş ortakları, Yalçın Şahin'in otobüs sektöründeki dost ve arkadaşları ile medya mensupları hazır bulundu.

Ünlü sanatçıların sahne aldığı gecede, eğlence de doruk yaptı. Ramazan Şahin ve Yalçın Şahin, düğün süresince masa masa dolaşarak davetlilerle yakından ilgilendi.

Biz de GÜLEGÜLE Ailesi olarak Eren ve Beyza Şahin çiftine yaşam boyu mutluluklar diliyoruz.



Yalçın Şahin; TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan, Başkan Vekili Erdem Yücel ve eski başkanlardan Mehmet Erdoğan ile...



(Soldan) Özkaymak Turizm Genel Müdürü Metin Cevzici, Yönetim Kurulu Başkanı Erol Özkaymak, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Başkan Vekili Erden Yücel, eski başkanlardan Mehmet Erdoğan ve OTOKAR Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül aynı masayı paylaştı.



Ünlü sanatçı Linet, bir birinden güzel şarkılarıyla geceye renk kattı



MAPAR Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ve İzmir Genel Müdürü Caner Perk de düğündeydi



VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Suat Akın, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Yıldız da düğündeydi



MAN Türkiye İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu da düğünde hazır bulundu



Gaziantep Motorlu Araçlar Ortağı Mehmet Çelik ve Obilet Genel Müdürü Bülent Tekiner ve Evin Turizm sahibi Orhan Şeşen de düğündeydi



Kontur Turizm İstanbul İşletmecisi Mehmet Kılıç ve Bizim İçdir Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Balbaros da düğündeydi



Metro Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Umut Kahraman, Yalçın Şahin ile...



DAE Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Coşkun ve Yönetim Kurulu Üyesi Barış Coşkun da Şahin ailesini bu mutlu gününde yalnız bırakmadı.



MAPAR Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioğlu, Obilet Genel Müdürü Bülent Tekiner ile...



Türk Sanat Müziği'nin önemli sanatçılarından Aslı Hünel, eşi Savaş Yurtsever ve Saruhan Hünel de düğünün önemli konuklarındandı





Koç işletmecisi DG, 'MAN' dedi

Kamil Koç'un Muğla işletmecisi DG Otomotiv, sezon yatırımları kapsamında 4 adet 13 metre 2+1 VIP koltuk düzenli MAN Lion's Coach aldı. Firma yetkilileri, hizmet kalitesini öne aldıkları için MAN'ı tercih ettiklerini söyledi.

SEZON öncesi otobüs yatırımları ivme kazandı. Sektörün köklü firması Kamil Koç'un Bodrum işletmecisi DG Otomotiv de, bu yatırımcılardan birisi oldu. DG Otomotiv, filosunu aldığı 4 adet, 13 metre 2+1 VIP koltuk düzenli yeni MAN Lion's Coach ile takviye etti. "Sustainable Bus Award (Sby Award) 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü"ne sahip olan MAN Lion's Coach'lar, düzenlenen törenle firma yetkililerine teslim edildi.

Ankara, Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine DG Otomotiv'in ortakları Haluk Beyimoğlu ve Semih Emre Oskay ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. adına Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu katıldı.

Yolcuya konfor, bize avantaj Törende konuşan DG Otomotiv'in ortaklarından Haluk Beyimoğlu, seyahat filosuna 4 adet yeni Lion's Coach katmaktan mutluluk duyduklarını belirterek, "Seyahat sektöründe araç ve hizmet kalitesi her zaman en öncelikli gelir. Biz de firma olarak, yolcularımıza daima en yeni otobüslerimiz ile en iyi hizmeti sunmaya çalışıyoruz.

Bu hizmeti sunarken de Lion's Coach bize pek çok açıdan önemli ayrıcalıklı katkılar sağlıyor.

Lion's Coach gerek güvenliği, yüksek tasarrufu ve ileri teknolojiyi gerekse de konforu, güvenliği ve satış sonrası hizmetleri ile birçok avantajı bir arada sunuyor. Yolcularımız, Lion's Coach ile seyahat etmekten mutlu, biz ise aracın işletmemize sağladığı avantajlardan

memnunuz. Yeni otobüslerimiz; memleketimize, firmamıza ve yolcularımıza hayırlı olsun" diye konuştu.

MAN ile yürümeye devam edeceğiz MAN ile olan iş birliklerini yeni Lion's Coach otobüsleri ile daha da güçlendirdiklerini vurgulayan DG Otomotiv'in ortağı Semih Emre Oskay da "MAN ile olan bu değerli yol arkadaşlığımızı önümüzdeki süreçte yeni alımlarla daha da ileri taşımayı hedefliyoruz. Bu yol arkadaşlığımızda bizlere her türlü desteği sağlayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A. Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Emrah Albustanoğlu'na özellikle teşekkür ediyorum. MAN ile bundan sonra da birlikte yürümeye devam edeceğiz" dedi.

MAN Lion's Intercity LE 'iF Design Award 2022' ödülünü aldı

MAN Lion's Intercity LE, pazara sunulduktan hemen sonra iF Design Award'ın sahibi oldu. iF Design Award 2022'ye şimdiye kadar hiç görülmemiş sayıda katılım oldu. Jüri üyeleri, katılımcıların kazanmaya can attığı ödülleri vermek için 57 ülkeden 11 bin ürün ve proje arasından seçim yapmak zorunda kaldı.

Toplam 23 ülkeden 70 tasarım uzmanı, Berlin'de bir araya gelerek üç gün boyunca başvuruları yoğun şekilde test etti, gözden geçirdi ve değerlendirdi.

Beş jüri üyesi de değerlendirmelere dijital bağlantıyla katıldı. Yapılan

değerlendirmenin sonucunda; MAN Lion's Intercity LE, bağımsız uzman jürisini ikna ederek, tüm katılımcıların göz diktiği iF Design Ödülleri için yapılan oylamada puanların çoğunu topladı.

Ödülü değerlendiren MAN Truck & Bus, Otobüs Mühendislik Birimi Başkanı Barbaros Oktay, "Bu, tasarım ekibimizin büyük performansının yanında, tüm birimler arasındaki büyük iş birliğine ve tüm ekibin yılmaz çabalarına borçlu olduğumuz olağanüstü bir sonuç. Ekibimiz; müşterilerimiz, sürücüler ve yolcular için daima en iyi sonucu elde etmek için var gücüyle çalışıyor" diye konuştu.



WIMAXI fuarda büyük ilgi gördü

ARAÇ içi eğlence sistemleri, otobüslerin 'olmazsa olmaz'ı oldu. Bu alanda faaliyet gösteren teknoloji şirketleri de yenilikçi ürün ve hizmetleriyle sektöre alternatifler sunuyor. Artan maliyetler ve ekonomik sıkıntılar nedeniyle, 'ekonomik' olma özelliği öne çıkıyor. Koltuk arkası ekranlarıyla sektöre çözüm ortağı olan Diamond Teknoloji de, internet bağlantısı olmadan yolcuya çeşitli eğlenceler sunan WIMAXI'yi geliştirdi. Cihaz, Busword Turkey Fuarı'nda tanıtıldı. Bu yenilik, ziyaret-

çileri WIMAXI standına çekti. Gördükleri ilgiden memnun kaldıklarını dile getiren Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Çağlar, sistem hakkında şu bilgileri verdi: "WIMAXI 'Kablosuz Araç İçi Eğlence Sistemi' ile araç içi yolcu eğlence sistemlerini başka bir boyuta taşımak için tasarladık. Araç içinde uygun bir konuma yerleştirilen WIMAXI; internet bağlantısı olmadan sistem içerisinde bulunan film, müzik, canlı tv ve e-kitap gibi içerikleri kesintisiz olarak yolcularımıza paylaşmanıza imkan sunmaktadır"...



TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Katırcıoğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Katırcıoğlu ve TEMSA Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ da ev sahipliğini Fuat Çağlar'ın yaptığı standın önde gelen konukları arasındaydı



YÖNÜNÜZÜ GELECEĞE ÇEVİRİN!

MAN Lion's Coach ve NEOPLAN Tourliner otobüsler; gelişmiş sürüş konforu, yeni güvenlik çözümleri ve yüksek araç verimi ile teknolojiyi her detayında hissettiriyor.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.
Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA
Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr
f/mantruckandbusturkey t/mantruckbusturk @/mankamyonotobus

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



obilet.com

10 Yaşında



obilet.com

biletall.com