SAYFA 4'TE

Metro, 2022'nin Yıldızları ile gümbür gümbür geliyor!

SEKTÖRÜN dev kuruluşu Metro Turizm, yeni bir büyüme ve atılım sürecine girdi. Şirket, iddialı hedefleri doğrultusunda, tüm zorlu koşullara rağmen 100 otobüslük mega bir yatırım yapacak. Metro, bu planlama çerçevesinde ilk olarak Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv'den 10 adet 41 kişilik Travego Black Edition aldı. Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, öz mal yatırımlarla büyüme çizgisinde kalacaklarını dile getirdi.

Yıl: 26 | Sayı: 1089 | 01 - 15 TEMMUZ 2022 | Fiyatı: 1 TL

GÜLEGÜLE

İstanbul Av.pim P.K. 11

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

ÇARE 'ORGANİZE'DE!

Yanıyoruz, bitiyoruz; ama hâlâ otobüsleri boş kaldırıyor, kaynaklarımızı tüketiyoruz. Neden; çünkü kendi aramızda organize olamıyor, anlaşamıyoruz. Peki ne yapmalı; Başkan Yıldırım'a göre tek çare 'taşıma organizatörlüğü'... Avrupa'da ve yük taşımacılığında olduğu gibi!

Yaş sorununda mutlu son

HAKLI ve kararlıysanız, derdinizi doğru yerlerde ve doğru şekilde dile getirirseniz mücadeleyi kazanırsınız. Bunun en son ve somut örneği, turizm araçlarındaki yaş sınırı konusunda yaşandı. Bilindiği üzere; İstanbul'da turizm taşımacılığında hizmet veren araçlar için 12 yaş sınırı vardı. Kaynak israfına yol açan bu sınırlama nedeniyle, taşımacılar az ceza ödemediler. Bu sorunun çözümü için TOBB Sektör Meclisi ve TTDER, yoğun bir mücadele verdi. İTO, bakanlık ve İBB nezdindeki bu girişimler sonuç getirdi ve araçlara uygulanan yaş sınırı 19'a çıkarıldı. Bu önemli kazanım konusunda konuşan TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve Turizm Komisyonu Başkanı Mehmet Öksüz, 'Araç yaşlarının düzenlenmesi konusunda bugüne kadar önemli çalışmalar yürüttük. Son UKOME toplantısında görüşmelerimizin ve çalışmalarımızın sonucu aldık. Alınan karardan memnunuz. Bu konuda bize destek olan tüm Ulaştırma yetkililerine ve İBB yönetimine teşekkürlerimizi sunuyoruz' dedi.

MAZOT altın değerine çıkmışsa ve siz hala 3 dolu otobüs kaldırmak yerine 6 otobüs kaldırıyorsanız, şikayet etme, yakınma hakkınız yok! Gittiğiniz her yerde de bunu yüzünüze vururlar. Yıllardır anlaşma ve güç birliğinden dem vursak da, gelinen noktada değişen bir şey yok. Gider muslukları oluk oluk akmaya devam ediyor. Bir ildeki 3-5 firma seferler konusunda da olsa anlaşamıyorsa, çare taşıma organizatörlüğü. Bunun için yönetmeliğin değişmesi lazım; ama öncelikle bizim istememiz, bunun için mücadele etmemiz gerekiyor. Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım da, bunun önemine dikkat çekiyor ve otobüsçünün kurtuluşunu burada aramak gerektiğinin altını çiziyor.

KOBİ ölçeğinde işletmelerin yaşama şansının kalmadığını belirten Yıldırım, 'Onun için D1 sahipleri bir araya gelerek, bir taşıma organizatörlüğü çatısı altında toplanabilmeli. Firmalarımızın hizmet ihracatı yapacak şekilde büyümeleri lazım. Buna karşı çıkanlar 'firmalar tekelleşirler' gibi bahaneler öne sürüyor. Kardeşim kimse böyle bir tekelleşmeye müsaade etmez, birden fazla ittifak kurulacak çünkü. Firmalarımız altyapı hizmetlerini, yer hizmetlerini birleştirecekler ve ortak paydada giderlerini azaltacaklar; ayakta kalmayı sürdürülebilir hale getirecekler. 5 firma ayrı ayrı yazıhane, personel tutmak yerine, bagaj hizmetlerini ortak yapabilirler; servis ve satış hizmetlerini ortak yapabilirler. İşte bunun adı taşıma organizatörlüğüdür. Bu dünyada var, mesela Kamil Koç'u satın alan Flixbus, bir taşıma organizatörüdür Türkiye'nin de buna hızla geçmesi lazım' dedi.

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

AŞTİ Koop davasında 4 sanığa 'zincirleme zimmet'ten ceza!

ANKARA Şehirlerarası Terminal İşletmesi'ni (AŞTİ) milyonlarca lira zarara uğrattıkları suçlamasıyla 33 sanık hakkında açılan davada, 'zincirleme zimmet' suçundan 1 sanığa 9 yıl 4 ay 15 gün, 3 sanığa 11 yıl 3 ay hapis cezası verildi. Bilirkişi raporuna göre; 5 Mayıs 2015 ile 31 Aralık 2017 tarihleri arasında servis araçlarının kaydettiği mesafeye göre yüzde 50 daha fazla yakıt masrafı gösterildi ve 5 milyon 299 bin lira fatura kesildi. Yine aynı dönemde bir akaryakıt firması adına farklı zamanlarda 1 milyon 413 bin lira yakıt, başka bir firma adına toplam 336 bin 163 lira yemek, 284 bin 600 lira seyahat ve konaklama, 1 milyon 463 bin lira yağ ve yedek parça, 34 bin lira giyim faturası kesildi. Mahkeme, 2014-2015 yılları arasında kooperatif başkanlığı yapan sanık Aytekin A., 2015-2019 yıllarında başkanlık yapan sanık Ethem A., 2019 yılına kadar başkan vekilliği yapan Metin C. ile 2019 yılına kadar muhasip üye olan İlhami D.'ye 'zincirleme zimmet' suçundan 11 yıl 3 ay hapis cezası verdi.

Sektör heyetinden kritik ziyaretler

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi ve Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), sektörün önündeki acil sorunların çözümü için yoğun mesai harcıyor. Oluşturulan heyetler, bir yandan yerel yönetimlerle diğer taraftan ise bakanlıklar düzeyinde ziyaretlerini sürdürüyor. TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz ve Danışman Av. Ercan Hasanbaşoğlu'ndan oluşan heyet de, geçen hafta Ankara'da Ticaret Bakanı Mehmet Muş'u makamında ziyaret etti. Otobüsçü heyeti, sektörün ticari hayatta yaşadıkları sıkıntılar hakkında Bakan Muş'a bilgiler verip, aşılması gereken engeller hakkında kendisinden destek talep etti. Görüşmenin sıcak bir atmosferde geçtiğini dile getiren Başkan Mustafa Yıldırım, 'Sayın Bakan, bizi dinleyip notlar aldı. Taleplerimiz konusunda bizlere yardımcı olacağını söyledi. Bundan sonraki süreçte de İgili bakanlıklarla görüşmelerimiz devam edecek' dedi.

S. 10'DA

Temsa'dan Meltem ve Türker'e 25'lik satış

S. 8'DE

Star Diyarbakır 12 Yıldız ile filosunun takviye etti

2023'e sorunsuz bir ulaşım sistemi ile girmeliyiz

Mustafa Yıldırım 41'de

Tatile çıkmak pek çok kişi için imkansız hale geldi

İbrahim Arttırdı 12'de

Asgari ücrete bağlı parametreler

Sibel Yüce 6'da

EMEĞİ GEÇENLERE TEŞEKKÜRLER

TURİZM sezonunun tam ortasındayız. Turist yoğunluğu 2019 gibi olmasa da, geçen yıla göre ciddi oranda arttı. Ancak yine de işlerin seyri dalgalı... Bir bakıyorsunuz büyük bir hareketlilik oluyor, bir de bakıyorsunuz durgunluk... Anlayacağınız bir istikrar yok. Buna da şükür deriz de, yüksek maliyetler nedeniyle ihtiyacımız olan kazancı elde edemiyoruz. Bizler, pandemi nedeniyle vurgun yemiş, büyük yara almış işletmecileriz. Kayıplarımızı telafi etmemiz gerekiyor ki, bu iş sürdürülebilir olsun. Mazotun ucuzlaması veya bizim için sübvanse edilmesi gerekiyor ki, kendimizi toparlayabilelim. Bu arada petrolde bir ucuzlama söz konusu. Uzun aradan sonra varil fiyatı 100 doların altına düştü. Umarız bu düşüş sürer ve bizim de pompa fiyatlarımıza yansır. Bu arada İstanbul UKOME, turizm araçlarımıza uygulanan 12 yaş sınırını, aldığı kararla 19'a çıkardı. Bizi az da olsa rahatlatan bu kararın alınmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum

Mesaj

Sümer Yığcı

KAMUOYUNA ARZOLUNUR

Müvekkilim Galip Öztürk hakkında, 02.06.2022 tarihinde, içeriğinde birçok soru işareti barındıran haksız ve mesnetsiz suçlamalar sonucu açtırılan soruşturma neticesi tutuklanması, bazı basın yayın mecralarında 7.2 ''kilogram'' ağırlığında uyuşturucu madde bulunduğu şeklinde maalesef süslenerek sunulmuştur. Birilerince oluşturulan bu karmaşık suçlamalar karşısında, muhtevasını veya motivelerini bilerek veya bilmeyerek kamuoyuna yansıtılan yanlışları düzeltme maksadıyla basın açıklaması yapmak zorunda kalmıştık.

Her şeyden önce; birçok kişi tarafından kullanılan açık ofis tarzındaki bir çalışma mekanında yapılan aramada bulunan 7.2 ''gram'' (yedi nokta iki gram) ağırlığında uyuşturucu maddenin; kilogram şeklinde sunulmasından başlayarak, kim tarafından konulduğu ya da kime ait olduğunun soruşturma makamlarınca araştırıldığını, bizzat müvekkilimizin bu durumdan şikayetçi olduğunu, faillerinin bulunmasını talep ettiğini kamuoyuna arz etmiştik.

Devam eden süreç içerisinde Savcılık Makamının talebi ile müvekkilim Galip Öztürk'ten alınan kan örnekleri analiz edilmiş ve 21.06.2022 tarihli Adli Ekspertiz Raporunda; Galip Öztürk'ün kanında ''herhangi bir uyuşturucu madde bulunmadığı'' bilimsel raporla açıklığa kavuşmuştur.

Değil kilogram, gram dahi uyuşturucu kullanmadığı, suçlamaları soruşturan makamlarca teyit edilmiş iken, kamuoyunda oluşturmaya çalışılan profilden kimlerin ne sonuçlara ulaşmak istediği sorusu zaman içerisinde anlaşılacaktır.

Bilindiği gibi ''GERÇEKLERİN MUTLAKA ORTAYA ÇIKMA GİBİ BİR HUYU VARDIR''. Kumpaslarla mahkum edilmiş ve halen etkili kumpasçılarla; sadece kişiliği değil, ticari faaliyetleri, ortakları ve hissedarların haksızlıklara uğratılması karşısında; sükünet ve azimle mücadelemizin süreceğini teyit etme gereğini duymuş bulunuyoruz.

Müvekkilim adına Kamuoyumuza saygılarımızla arz ederiz.

Galip ÖZTÜRK

Vekili
Av. Evren Topaloığlu Özaltındere

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.

Teslimat töreninde; TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, Yönetim Kurulu Başkan Danışmanları Erdem Yücel, Mehmet Erdoğan ve Muammer Sertoğlu, Genel Müdür Mustafa Öner, Genel Müdür Yardımcıları Hakan Özder, Resul Kılınç, Ömür Taşkın, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Metro Turizm yöneticileri Cihan Karatepe, Hakan Öztürk ve Emre Öztürk hazır bulundu.

100'LÜK YATIRIM İÇİN DÜĞMEYE BASAN DEV ŞİRKET, HAS'TAN 10 TRAVEGO ALDI

Metro Turizm 2022'nin Yıldızları ile gümbür gümbür geliyor!

SEKTÖRÜN dev kuruluşu Metro Turizm, yeni bir büyüme ve atılım sürecine girdi. Şirket, iddialı hedefleri doğrultusunda, tüm zorlu koşullara rağmen 100 otobüslük mega bir yatırım yapacak. Metro, bu planlama çerçevesinde ilk olarak Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv'den 10 adet 41 kişilik Travego Black Edition aldı. Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, öz mal yatırımlarla büyüme çizgisinde kalacaklarını dile getirdi.

PANDEMİ ve ekonomik kriz nedeniyle ciddi şekilde örselenen otobüs firmaları, tüm Türkiye'ye umut verecek şekilde otobüs yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Bunun en önemli nedeni, firmalarımızın ülkemizin potansiyeline olan güveni...

Araç parkı ve yurt geneline yayılan hizmet ağıyla sektörün en büyük firması konumunda olan Metro Turizm de, işte böylesi zor bir dönemde büyük sorumluluk üstlenerek dev bir yatırım planlaması yaptı.

Şirket, toplamda 100 otobüslük bir alım yapacak. Bu plan çerçevesinde, ilk olarak Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv aracılığıyla 10 adet Travego Black Edition aldı. 2+1 donanıma sahip, 41 yolcu kapasiteli otobüslerin teslimatı, geçtiğimiz hafta Has Otomotiv'in Hadımköy Lokasyonu'nda gerçekleştirildi.

Bireyselciye sahip çıkıyoruz

Teslimat töreninde konuşan Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, kaliteli ve konforlu hizmet için yeni araç yatırımlarının kaçınılmaz olduğunu dile getirerek, 'Faaliyet göstermekte olduğumuz hizmet sektörü içerisinde kalite, konfor, yenilik ve müşteri memnuniyeti her şeyden önce geliyor.

Hizmet standartlarımızın yükselmesinde tüm birimlerimiz ile koordineli olarak çalışıyoruz. Türkiye'nin en büyük otobüs filosu ve acente satış ağına sahip olan Metro Turizm olarak, pandemi sonrası ekonomide yaşanan zorlu koşullara rağmen 100 araçlık bir yatırım planladık. Bu planlama çerçevesinde ilk tercihimizi Mercedes-Benz markasından yana kullanarak Has Otomotiv ile 10 adet Mercedes Travego yatırımı konusunda anlaşmış bulunmaktayız. Uzun bir aradan sonra güçlü sermaye yapımızı kullanarak yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Bu doğrultuda Metro Turizm'in büyümesinde ve bugünlere gelmesinde büyük rol oynayan bireysel otobüs işletmecilerimizin önemini ve kıymetini çok iyi biliyoruz.

Hali hazırda uygulanmakta olan ertesi gün ödeme sistemi ve komisyon ödemelerinin yeterli gelmediğinin farkında olarak yeni avantajlı finansal model ile sektörde ödeme sistemine yepyeni bir boyut kazandırıyoruz' şeklinde konuştu.

Bereketli bir sezon diliyorum

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, konuşmasının devamında şunları söyledi: Tüm Türkiye'de uyguladığımız komisyon indirimleri ve yakın zamanda faaliyete geçecek olan anında ödeme projesiyle yatırımcılarımıza ihtiyaçları olan finansal desteği sağlıyoruz. 7/24 çağrı merkezi desteği ile bireysel iş ortaklarımızın hakediş ödeme talepleri 1 gün dahi beklemeden 15 dakika içerisinde hesaplarına yansıtılıyor.

Yeni çalışma modelimizin sektörde bireysel otobüs sahibi yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Yaz sezonu hazırlıkları kapsamında uygulamaya aldığımız modelle ve komisyon indirimleriyle işletmecilerin bizimle çalışmayı tercih ettiğini ve bu sayıların günden güne artış gösterdiğini belirtmek isterim. Bununla beraber devam eden öz mal araç yatırımlarımızla, büyüme trendi çizgimizde kalmayı hedefliyoruz. Hepimiz için iyi bir sezon ve bol kazançlı bir yıl olmasını diliyorum'.

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali da şunları söyledi: "Metro Turizm her yıl büyüyen hedeflerle yoluna devam ediyor. Bu büyüyen hedeflerine ileri teknoloji ürünümüz Travego16 ile katkı sağlamaktan ve yeni araçlarını teslim ettiğimiz için çok mutluyuz. Şirket olarak, her zaman daha iyisini sunmak hedefi ile faaliyetlerimizi sürdürüyor ve her geçen gün müşterilerimize daha gelişmiş araçlar sunmak için durmaksızın çalışıyoruz.

Metro Turizm firması da yolcu taşımacılığı sektörünün yıldızı olan Travego'dan yana tercihini yaptı. Yeni teslimatla birlikte otobüs filosunun gücünü önemli oranda artıran firmamıza son teknoloji ile donatılan araçlarımızın hayırlı olmasını bol kazançlar getirmesini diliyorum" şeklinde konuştu.

OTOKAR bayi zincirine iki önemli halka daha ekledi

Otokar, yurt genelindeki yaygın bayi ve servis ağını daha da genişletiyor. Koç Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki güçlü oyuncusu, son olarak Erzurum'da Cindilli Otomotiv, Trabzon'da ise Reisoğlu Ağır Vasıta'yı geniş ailesine dahil etti. Bayiler törenle hizmete başladı.

PEŞ peşe toplam otobüs pazarının lideri olmayı başaran Otokar, Türkiye genelindeki etkin bayi ağını genişletmeye ve güçlendirmeye devam ediyor. Otokar'ın yeni bayileri Erzurum'da Cindilli Otomotiv, Trabzon'da ise Reisoğlu Ağır Vasıta oldu. Cindilli Otomotiv Otokar'ın hem otobüs hem de kamyon alanında bayiliğini yürütecekken, Reisoğlu Ağır Vasıta ise kamyon segmentinde Otokar bayiliği görevini üstlendi.

Cindilli için Erzurum'da tören

Birçok global markanın bayiliklerini yürüten Cindilli Otomotiv'in Otokar bayisi olması dolayısıyla Erzurum'da bir tören düzenlendi. Törene Erzurum Vali Yardımcısı Hamdullah Suphi Özgödek, Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Fevzi Polat, İl Emniyet Müdürü Levent Tuncer, İl Vergi Dairesi Başkanı Selahattin Atabek, ilçe belediye başkanları, ETSO Meclis Başkanı Saim Özakalın, Esnaf Odası Başkanı Rasim Fırat, Ticaret Borsası Başkanı Hakan Oral, Minibüsçüler Odası Başkanı Avni Haki, Cindilli Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Cindilli, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı ve şirket yöneticileri katıldı.

Ürettiği ticari araçların 50'yi aşkın ülkede kullanıldığı dünya markası bir şirket olan Otokar ile çalışmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Cindilli Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Cindilli, "Böylesine önemli bir firmanın kamyon ve otobüs bayiliğini üstlenmiş olmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Bugün açılışımıza katılan herkese teşekkür ediyoruz. Otokar gibi bir markayı onurla taşımak için çalışmalarımıza devam edeceğiz" diye konuştu.

Reisoğlu için Trabzon'da tören

Reisoğlu Ağır Vasıta'nın bayi açılış töreni Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Başkanı M. Suat Hacısalihoğlu, yönetim kurulu ve meclis üyeleri, AK Parti Ortahisar İlçe Başkanı Selahaddin Çebi, Belediye Başkan Yardımcısı Coşkun Şahin, Reisoğlu Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Önder Reis, firma yetkilileri, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı ve şirket yöneticilerinin katılımı ile gerçekleşti. Otokar ile yaptıkları iş birliğinden gurur duyduklarını belirten Reisoğlu Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Önder Reis "Reisoğlu Ağır Vasıta olarak Otokar bayisi olmanın gururunu yaşıyoruz. İş birliğimizin uzun yıllar boyunca devam etmesini diliyoruz" şeklinde konuştu.

Yeni bayilerle daha da güçlendik

Otokar'ın 1963'ten günümüze kendi teknoloji, tasarım ve uygulamaları ile müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunduğunu belirten Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ise gerçekleşen açılışlarla ilgili olarak şöyle konuştu: "Sektördeki liderliğimizi ve öncülüğümüzü bayi ve servislerimizden aldığımız güce borçluyuz. Türkiye'de ve dünyada 50'yi aşkın ülkede modern, dayanıklı ve çevreci araçlarımızla her gün milyonlarca yolcuya konforlu ve güvenli toplu ulaşım imkanı sunuyoruz. Diğer taraftan hafif kamyon segmentinde de yeni nesil kamyonlarımız ile ticaretin ağır iş yükünü hafifletiyoruz. Bulunduğu illerin köklü iki firmasının bayilerimiz arasına katılmasıyla yurt içindeki konumumuzu daha da güçlendirdik. İş birliğimizin tüm taraflar için hayırlı olmasını diliyorum. Gelişen bayi ağımız ve yeni bayilerimizle daha büyük başarılara imza atacağımıza inancımız tam."

Bizler çizgisi doğru, "iyi gazete" yapmak ve yayınlamak zorundayız... Eğer başarabiliyorsak kâr ederek, eğer mecbursak zarara katlanarak ancak, daima iyi gazete yapmalıyız... **Ali Galip VURAL**

ALLISON, yeni İnovasyon Merkezi ile gücüne güç kattı

Allison Transmission'un Indianapolis Genel Merkezi'nde kurulan yeni 'Mühendislik Mükemmeliyet Merkezi', gelecek nesil ticari araç tahrik sistemlerinde inovasyon ve iş birliğini teşvik edecek. Allison'un kurmayları, geçtiğimiz günlerde bu teknoloji üssünün tanıtımını gerçekleştirdi...

KONVANSİYONEL, elektrikli hibrit ve tam elektrikli araç tahrik çözümlerinin global lider tasarımcı ve üreticilerinden Allison Transmission, müşterilerini, endüstri ortaklarını ve tedarikçilerini desteklemek için ürün ve teknoloji geliştirme ile onaylama yeteneğine sahip 96.000 metrekarelik yeni İnovasyon Merkezi'ni tanıttı. Allison'ın Indianapolis'teki genel merkezi ve ana üretim üssünde bulunan son teknoloji ile donatılan tesiste; Allison mühendisleri, 'Dünyanın Çalışma Şeklini Geliştirme' misyonunu desteklemek için ticari araç endüstrisindeki yeni teknolojilere odaklanacaklar.

İnovasyon Merkezi'nde yaklaşık 300 Allison çalışanı bulunuyor ve birden fazla lokasyondaki mühendislik ekipleri tek bir tesiste birleşiyor. Mühendislik ekiplerinin birleşmesi, şirket içi ve şirket dışı iş birliklerinin gelişmesi ile Allison'ın yeni ürünleri ve teknolojileri pazara daha hızlı, daha verimli bir şekilde sunmasına olanak tanıyacak.

Allison Transmission Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Dave Graziosi, konuyla ilgili olarak; "İnovasyon Merkezi, yine Indianapolis tesisimizde bulunan ve yakın zamanda genişletilen Araç Elektrifikasyonu ve Çevresel Test Merkezi ile birlikte, Allison'ın hizmet verdiği nihai pazarların sürekli değişen ihtiyaçlarını karşılamak üzere ilerleyen konvansiyonel ve tam elektrikli araç teknolojisinin geliştirilmesi için mükemmellik merkezleri olacak. Bu tesisler, ticari araç endüstrisinde sürdürülebilirlik ve çevresel girişimlerin ilerlemelerini güçlendirmede liderlik rolümüze olan bağlılığımızı gösteriyor" dedi.

Allison, son 100 yılda dünyadaki en güvenilir, dayanıklı ve değerli tahrik çözümlerini sağlama konusunda yüksek bir itibara sahip oldu. İnovasyon Merkezi gibi yatırımları ise şirketin gelecek nesil tahrik sistemlerinde endüstri lideri olarak faaliyetlerine devam etmesini destekliyor.

Asgari ücrete bağlı parametreler

Sayın Okurlar;

01 Temmuz 2022 tarihinden itibaren uygulamaya başlanılacak ve brüt günlük 215,70.-TL Aylık 6.471,00 TL, net 5.500,35TL olarak açıklanan asgari ücrete bağlı olarak değişen ve alınan primler ile verilen gelir, aylık ve ödeneklere esas olan rakamlar yeniden belirlenmiştir.

a) Özel sektörde:
Günlük kazanç alt sınırı: 215,70TL Aylık kazanç alt sınırı : 6.471,00 TL
Günlük kazanç üst sınırı:1.617,75 TL Aylık kazanç üst sınırı: 48.532,5 TL

4-a bendine tabi sigortalıların Sigorta primlerine esas günlük ve aylık kazançlarının alt ve üst sınırları;

a) Özel sektörde:
Günlük kazanç alt sınırı: 215,70TL Aylık kazanç alt sınırı : 6.471,00 TL
Günlük kazanç üst sınırı: 1.617,75 TL Aylık kazanç üst sınırı :48.532,5 TL
Sigorta Primi işçi payı (yüzde 14) :905,94 TL
Sigorta Primi işveren payı (20,5): 1.326,56 TL
Sigorta Primi işveren payı (15,5):1.003,01 TL (yüzde 5 indirim hakkı kazanılması halinde)
İşsizlik Sigortası işçi payı (yüzde 1): 64,71 TL
İşsizlik Sigortası işveren payı (yüzde2): 129,42 TL
İşverene Maliyeti: 7.926,98 TL
İşverene Maliyeti: 7.603,43 (yüzde 5 indirim hakkı kazanılması halinde)
Net Ücret :5.500,35TL Olmuştur.

Sağlıklı ve mutlu bayramlar dilerim.

Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

KONYA 'ASLAN'LARINA KAVUŞTU

Konya Büyükşehir Belediyesi'nin MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş'ye sipariş ettiği 71 Lion's City'nin 18 otobüslük ilk partisi törenle teslim edildi. Başkan İbrahim Altay, 'Türkiye'nin en güzel otobüslerini şehrimize kazandırdık' dedi...

TOPLU ulaşımda ciddi bir dönüşüme imza atan Konya Büyükşehir Belediyesi, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. ile 71 adet Lion's City otobüs için anlaşma imzalamıştı. Otobüslerin 18 adetlik ilk partisi, düzenlenen törenle Büyük Şehir yetkililerine teslim edildi. Kalan 53 adet otobüsün teslimatları kısa süre içerisinde tamamlanacak.

En güzel otobüsleri tercih ettik

Teslimat töreninde konuşan Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, bu önemli yatırımla toplu ulaşım filosunu güçlendirdiklerini belirterek, "Şu anda ilk etabını paylaştığımız yerli üretim, Türkiye'nin en güzel otobüslerini şehrimize kazandırdık. Toplamda 71 MAN otobüsün 18 araçlık bölümünü bugün hizmete alıyoruz. Ama yılsonuna kadar peyderpey tüm otobüslerimiz Konyalıların hizmetinde olacak. 'Konya Modeli Belediyecilik' anlayışıyla vatandaşımıza en iyi hizmeti, en kaliteli hizmeti en uygun fiyatla sunmaya devam edeceğiz" dedi. Bu alımda kendilerine her türlü kolaylığı sunan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yetkililerine de teşekkür eden Başkan Altay, konuşmasını şu sözlerle tamamladı: "Başlangıçtan itibaren koordinasyon manasında bizimle çok güzel bir şekilde çalıştılar ve Türkiye'de üretilen bu yerli otobüsleri Konya'mıza hep birlikte kazandırdık. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Biz yine 'Konya Modeli Belediyecilik' anlayışıyla vatandaşımıza en iyi hizmeti, en kaliteli hizmeti en uygun fiyatla sunmaya devam edeceğiz. Şehrimize hayırlı, uğurlu olsun."

Konyalı MAN ayrıcalığını yaşayacak

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu, Konya Büyükşehir Belediyesi'ne yapılan Lion's City teslimatına ilişkin açıklamasında şunları kaydetti: "MAN denilince akla ilk gelenler; kalite, dayanıklılık, performans, yakıt tasarrufu, teknoloji, konfor, uzun ömür, ekonomi, satış ve satış sonrası hizmetlerde sunduğumuz ayrıcalıklar geliyor. Bunu biz söylemiyoruz; çok uzun yıllardan bu yana olduğu gibi bugün de MAN'ı tercih edenler, bizzat MAN araç kullanıcıları söylüyor. Ve biz tüm bu MAN kullanıcılarının da büyük beğeni ve takdirini kazanan niteliklerimizi hem araçlarımız hem de hizmetlerimizde en ileri, en üst seviyede tutmaya odaklanmış bir şirketiz.

Her araç segmentinde olduğu gibi kent içi toplu taşımadaki araç gamımız da aynı yaklaşımla üretilen, her açıdan alanlarının en iddialı otobüsleridir. MAN markasının temsil ettiği tüm bu ayrıcalıkları, teslim ettiğimiz bu otobüslerimizle birlikte Konyalılarla da buluşturmaktan mutluluk duyuyoruz.

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay nezdinde Konya Büyükşehir Belediyesi'ni, niteliği ön planda tutarak yaptıkları bu tercihlerinden dolayı tebrik ve teşekkür ediyor, MAN otobüslerinin tüm Konyalılara hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum."

BİR OKURUMUZDAN MEKTUP VAR:

Bireysel otobüsçülerini yaşat ki sen de yaşayasın!

ÜLKE ve sektör olarak çok zorlu süreçlerden geçiyoruz. Zamanında ve yerinde doğru adımlar atamayanın yaşayamayacağı bir dönem bu. Özellikle de giderlerinin büyük kısmı dövize endeksli olan biz otobüsçüler, çok dikkatli olmak zorundayız.

İnternete dolaşırken gördüm; tren ile yolculuk yapanların sayısı geçen yıla oranla yüzde 700 dolayında artmış. Nüfus 7 kat artmadığına göre, birisi yolcusunu trene kaptırmış demektir. Kimler bunlar; tabii ki biz şehirlerarası otobüs taşımacıları... Peki neden? Bunun en büyük sebebi de mazot fiyat artışından dolayı, artan taşıma fiyatlarımız! Evet buraya kadar doğru bir tespit; peki biz taşımacılar nasıl bir önlem almalıyız?

Daha önce de pek çok kez yazmıştım, madem artık taşıma fiyatlarımızı daha fazla artıramıyoruz; o zaman bir an evvel üzerimizde kamburumuz haline gelen kimi giderlerden kurtulmamız gerekiyor; özellikle maliyetinden dolayı artık kaldırılamaz hale gelen şehir içi servislerden... Mevcut koşullar dikkate alındığında, servislerin halen var olması akla ve iktisada aykırıdır.

Tüm firmalar; hem de hemen servisleri ortak kararla kaldırmalı! Sadece servis mi; ikram ya kaldırılmalı ya da bunda tasarrufa gidilmelidir. Yolcunun bir çay veya krakerle bize geldiğini düşünüyorsanız, büyük yanılgı içerisindesiniz demektir. Dolayısıyla ikram kalkmalı veya ücretli hale getirilmelidir.

Otobüs firmalarının en önemli gider kalemlerinden birisi de ödediğimiz komisyonlar. İnternet çağındayız, şube olayı tamamen kaldırılmalı. Bu kalemde yapılacak tasarruf yolcuya yansıtılmalı. Firmalar komisyon oranlarında o yüzde 25-30 oranlarını unutup, bunu makul seviyelere çekip dediğim gibi kazancı bilet fiyatlarına yansıtmalı. Bakınız, bu sene Kurban Bayramı, sezonun tam ortasına denk geldi. Üstelik hükümet bayram tatilini 9 güne çıkardı. Normal zamanlarda ek seferlerle bile yolculuk talebini karşılayamazdık. Ama bakıyorsunuz; bazı turistik bölgeler hariç otobüsler hala tam dolu değil. Sezon mu; bayram tatili mi yoğunluktan hiç eser yok. Çünkü vatandaşın da alım gücü çok ama çok düştü.

Bu kritik dönemde bıçak sırtında olanlar ise bireysel otobüsçülerimiz... Oysa unutmayalım; otobüsçü esnaf yürüyemezse firmacılık yapılamaz!

Bugüne kadar otobüsçünün sırtından şube komisyonlarını verdik, servis ücreti ödedik, kelle verdik, okul kantininde olmayan sayıda onların cebinden ikram dağıttık.

Hatta bir dönem kadın pedi dağıtan firma vardı...

Güzel günlerdi, yolcumuza armağanımız olsun. Ama artık gün o gün değil. Gerek dünyada gerekse de ülkemizde ortaya çıkan ekonomik kriz, bazı konuları yeniden düşünmemiz gerektiğini bize hissettirdi. En çok düşünmemiz gerekenler de otobüsçülerimiz. Ya otobüsçü esnafın yanında durup onları yaşatacağız, ya da otobüsçülerle beraber biz de biteceğiz. Unutmayalım ki yaz sıcağı iki ay sonra bitiyor! Kalın sağlıcakla.

Not: Bu arada firmaları ve acenteleri ticari olarak zor durumda bırakan internet konusunda TOFED'i göreve davet ediyorum!

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**
/mantruckandbusturkey /mantruckbusturk /mankamyonotobus

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

1- Hayat bir tecrübe
2- Her tecrübe zarar
3 - Her zarar sermaye
4- Yine de hayat mücadeledir

Ali Osman ULUSOY

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat töreninde Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ve Koluman Otobüs Grup Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Üçdağ, Yönetim Kurulu Üyeleri Servet Üçdağ, Recep Üçdağ ve Mehmet Galip Üçdağ hazır bulundu.

Star, 12'lik Yıldız siparişinin 6'sını teslim aldı

Güneydoğu'nun güçlü firması Star Diyarbakır, sezon yatırımları kapsamında Mercedes-Benz Türk'ten 6'sı Tourismo 16 2+1, 6'sı da Travego 16 2+1 olmak üzere 12 otobüs aldı. Koluman tarafından satışı gerçekleştirilen otobüslerin 6 adetlik ilk partisi törenle teslim edildi.

TÜM zorluklara karşın kalite, konfor ve yolcu güvenliğinden taviz vermeyen otobüs firmaları, yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Bu firmalardan birisi de, Güneydoğu Bölgesi'nin önde gelen firmalarından Star Diyarbakır oldu. Kurulduğu günden beri Mercedes-Benz otobüsleri tercih eden firma, son olarak Mercedes-Benz Türk bayi Koluman Otobüs üzerinden 6'sı Tourismo 16 2+1, 6'sı da Travego 16 2+1 olmak üzere toplam 12 adet otobüs satın aldı.

Konfordan taviz vermiyoruz

Araçlar, düzenlenen törenle firma sahiplerine teslim edildi. Teslimatta konuşan Star Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Üçdağ, şunları söyledi: "Firmamızın kuruluş yılı 2001 olmasına rağmen 1986 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe yer alıyoruz. Star Diyarbakır olarak, müşterilerimizin beklentilerine en üst düzeyde cevap verebilmek için yatırımlarımızı kesintisiz olarak sürdürüyoruz. Bu kapsamda, müşterilerimizin güvenliği ve konforunun belirleyicisi olan araçlarımızı da yenilemeye devam ediyoruz. Yeni araç yatırımımızdan önce yaptığımız detaylı değerlendirmelerimiz sonucunda, uzun yıllardır iş ortaklığı yaptığımız Mercedes-Benz Türk'te karar kıldık. Güvenlik özellikleri, verim, konfor ve bayi ilişkileri nedeniyle tercih ettiğimiz yeni araçlarımızla müşterilerimizin memnuniyet oranını daha da fazla artıracağımıza yönelik inancımız tam."

Koluman Otobüs Grup Satış Müdürü Fevzi Kaplan ise, "Mercedes-Benz O403'ler ile 2001 yılında müşterilerine hizmet vermeye başlayan Star Diyarbakır firması ile uzun yıllardır güçlü bir iş birliğine sahibiz. Mercedes-Benz Türk'ten 2022 yılında toplam 12 araç satın alan firmamız, bugün gerçekleştirilen teslimatla birlikte 6 adet Tourismo 16 2+1'i filosuna eklemiş oldu. Yıl içerisinde 6 adet Travego 16 2+1'i de Star Diyarbakır firmasına teslim etmiş olacağız. Star Diyarbakır ile güçlü iş birliğimizin gelecekte de büyüyerek devam edeceğine yürekten inanıyorum" diye konuştu.

Gördüğümüz ilgi bizi motive ediyor

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da şunları söyledi: "Star Diyarbakır firmamıza yeni araçlarını teslim ettiğimiz için çok mutluyuz. Şirket olarak, her zaman daha iyisini sunmak hedefi ile faaliyetlerimizi sürdürüyor ve her geçen gün müşterilerimize daha gelişmiş araçlar sunmak için durmaksızın çalışıyoruz. Star Diyarbakır firması da yolcu taşımacılığı sektörünün iki yıldızı olan Tourismo ve Travego'ları araç filosuna eklemeye karar verdi. Müşterilerimizin araçlarımıza gösterdiği yoğun ilgi bizim en önemli motivasyon kaynağımız. Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın üretim bantlarından henüz inen 6 adet Tourismo 16 2+1'i teslim alan Star Diyarbakır'a 2022 yılı içerisinde 6 adet Travego 16 2+1'i de teslim edeceğiz. Yeni teslimatla birlikte otobüs filosunun gücünü önemli oranda artıran firmamıza son teknoloji ile donatılan araçlarımızın hayırlı olmasını diliyorum."

Mercedes-Benz Türk mayıs ayında 239 otobüs ihraç etti

Mayısta 17 farklı ülkeye 239 adet otobüs ihraç eden Mercedes-Benz Türk, yine ayın lideri oldu. Mayıs ayında Norveç, Slovenya ve Hırvatistan'ın da eklenmesiyle birlikte, 2022 yılının Ocak-Mayıs döneminde şirketin ihracat yaptığı ülke sayısı 24'e yükseldi.

BÜYÜK otobüs pazarının kesintisiz lideri Mercedes-Benz Türk, geçen yılı da şampiyon olarak kapatmıştı. Mercedes-Benz Türk, aynı başarısını ihracatta da sürdürüyor. Dev şirket, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüslerin ihracatına, bu yıl da hız kesmeden devam ediyor. Mayıs ayında 17 ülkeye 239 adet otobüs ihraç eden Mercedes-Benz Türk, toplam 856 adet otobüs ile 2022 yılının ilk 5 ayında en fazla otobüs ihraç eden şirket oldu.

Otobüsler Avrupa'ya ihraç edildi

Mercedes-Benz Türk, ürettiği otobüsleri aralarında Portekiz, Polonya, Hırvatistan ve İtalya'nın da olduğu 16 Avrupa ülkesinin yanı sıra Amerika Birleşik Devletleri'ne de ihraç etti.

Mayıs ayında 163 adetle en fazla otobüs ihraç edilen ülke olan Portekiz'i 15 adetle Polonya takip ederken, Hırvatistan ve İtalya'ya da 12'şer adet otobüs ihracatı gerçekleştirildi.

Yılın ilk 4 ayında 21 farklı ülkeye otobüs ihraç eden Mercedes-Benz Türk, mayıs ayında Norveç, Slovenya ve Hırvatistan'a da ihracat gerçekleştirdi.

Bu ülkelerle birlikte, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen otobüsler 2022 yılının Ocak-Mayıs döneminde toplam 24 ülkeye ihraç edildi.

KUBİLAY ÇAĞLAR KOLTUK ARKASI EKRANLARA ALTERNATİF OLARAK GELİŞTİRİLEN WIMAXI'Yİ ANLATTI

Ekranlar sürdürülebilir olmaktan çıktı

GÜLEGÜLE: Busworld Fuarı'nda sergilediğiniz WIMAXI büyük ilgi gördü. Sektöre yeni ve ekonomik bir alternatif olarak sunduğunuz WIMAXI nedir?

WIMAXI ile ekran maliyetinden kurtulun

ÇAĞLAR: Öncelikle 'Wimaxi nedir'den önce, koltuk arkası sektörünün başlangıcı ile ilgili 2008'lere dönmemiz lazım. Daha ortada böyle bir şey yokken, Fuat Çağlar beyin çabaları ile böyle bir sektör oluştu. Antenle başlayan yolculuk ekranlara döndü; derken o ekranlar androide döndü. Android ekranlar gayet başarılı iken, maliyetlerden ötürü kullanılamaz hale geldi. Wimaxi'nin geliştirilmesinde öncelikli hedefimiz, maliyet ve performans odaklı bir sistem olması.

Biliyorsunuz; koltuk arkası ekranlar kura dayalı olduğu için çok maliyetli olmaya başladı. Öte taraftan sürekli kırılması ve servis ücretleri ekranları cazip olmaktan çıkardı.

Her firma aynı sirkülasyonda çalışmadığı için, kimi firmalar ekranlarını yaptırmama yoluna gitti. 'Bozuk ekranları arka koltuklara atalım, öndekileri satarız' diye bir şey oluştu.

Öte taraftan otobüslerin satışları da azaldı ve artık insanlar da maliyeti yüksek olduğu için android sistemleri istemiyor.

Üreticilere yaptırsanız; 2 şarj dinamosu, bir akü derken ekranlar için 35 bin lira gibi bir maliyet ortaya çıkıyor. Böyle olunca biz de 'ne yapalım' deyip havacılıkta kullanılan WİFİ üzerinden medya verilmesi noktasına odaklandık.

Sonuçta orada onlar da ekran kullanıyorlar ama artık bunu azalttılar, çünkü maliyeti çok yüksek. Her ekran yaklaşık 1.5 kg; bu da ekstra bir yakıt harcamasına sebep oluyor ve çok ciddi bir yük haline geliyor. Hal böyle olunca biz de 'WİFİ multimedia sistemi geliştirelim' dedik.

Burada önemli olan canlı TV kısmıydı, yoksa benzer muadil ürünler hep vardı zaten.

Biz, canlı TV'yi ekleyip daha kullanışlı ve fonksiyonel bir cihaz geliştirdik. Bu cihaz üzerinden yapabildiğimiz şeyler şunlar: Canlı TV, film, müzik ve kitap içeriklerine ulaşmak... Aynı zamanda reklam yönetimi önemli bir özellik olarak müşteriye sunuluyor. Bu sistem çevrimdışı olarak çalışıyor, böylelikle müşteri tarafında her hangi bir internet ücreti ödenmesi gerekmiyor.

GÜLEGÜLE: Bu sistemi geliştirmedeki amacınız nedir?

Ekran sürdürülebilir olmaktan çıktı

ÇAĞLAR: Bu sistemi geliştirmemizin öncelikli nedeni, firmaların finansal yükünü azaltmak ve sektörü desteklemek. Biz bundan kâr ediyor olsak da, ekran konusunda ısrarcı olmak sürdürülebilir gözükmüyor. Otobüsçü para kazanamıyor ve artık aslında ekrana da
büyük paralar harcamak istemiyor.

Keşke hala android satılsa, her koltukta olsa; neticede benim de bir yatırımım var bu işte. Ama bu ekranlar şu anda benim kullanmadığım, kenara çektiğim bir yatırım haline geldi.

Kalıplarım var, yazılımlarım var, kart tasarımlarım var; bu sebeple ben de çok isterdim ekranların kalıcı olmasını...

Ama şu anda çağ buna dönüyor. Zaten 5G'nin gelişmesi ile bu daha da farklı bir hal alacak, insanlar artık kendi telefonlarını kullanıyor. Zaten ekranlardan çok daha kullanışlı telefonları var.

Bizim bunu geliştirmedeki asıl amacımız gerçekten ulaşım sektörüne kolaylık sağlamak, finansal olarak yardımcı olmak aslında.

40 tane ekranı sattığımızda bu ekranların 3'ü-5'i bozuluyor, sürekli bir uğraş söz konusu.

Bazı firmalar bozulan ekranlarını koltuklarını satmıyorlar, çünkü yolcu diyor ki 'benimki çalışmıyor, onun ki çalışıyor '; bu çok sürdürülebilir bir şey değil.

GÜLEGÜLE: WİMAXİ'nin özelliklerinden bize bahsedebilir misiniz? İçerisinde kaç tane kanal var?

ÇAĞLAR: Wimaxi akıllı bir otobüs bilgisayarı... Şöyle ki; google.com.tr yazdığınızda Google'ın sunucusuna gidip geri geliyor cihazınız.

Cihazımızda da bir internet varmış gibi platformumuza bağlandığınızda, bu sunucuya çevrimdışı olarak bağlanabiliyor; içeriğindeki film, müzik, kitap ve bu tarz içeriklere sunucu aracılığıyla telefonlarınızla bağlanabiliyorsunuz.

Burada yaptığımız başka bir önemli nokta şu: Biz, yolcular Tarayıcı üzerinden cep telefonlarıyla internete girdikleri alandan platformumuza bağlanmalarını sağlıyoruz.

Bunun önemi şu: Bir Apk veya bir App yapıldığında işte Google Play Store veya Apple Store'den bir Apk yapıldığında bunu yolcuların indirmesi gerekiyor. Bu aşağı yukarı 100mb'lık bir data.

Aynı zamanda insanlar tüm günlerini otobüste geçirmiyorlar, böyle bir uygulamayı da telefonlarında tutmak istemiyorlar.

Yani yaptığımız anket sonuçları böyle gösteriyor, firma istekleri de bu yönde çünkü. Aynı zamanda da App üzerinde olduğunda cihazın yükü çok azalıyor çünkü ne oluyor Kubilay'ın telefonu o cihazın işini yapıyor aslında o sırada.

Bu aslında böyle; ama bunu yapmak pek etik olmuyor, çünkü burada bazı sorunların çıkma olasılığı var. Telefonlarda video izlerken çok ısınmalar oluyor, telefon işlemcisi buna dayanamıyor. Siz buna canlı yayını dahil ettiğinizde, -ki canlı yayın aslında çok ciddi bir performans istiyor- bunun da bir kod çözümü var aslında, gelen yayın paket olarak geliyor, şifreli olarak bu paket çözülüyor.

Biz bu paketi kendi bilgisayarlarımızda çözüyoruz, çünkü onu kaldırabilecek güçte bir işlemcisi var, yani 3. kişilerin telefonlarını kullanmamıza gerek kalmıyor.

GÜLEGÜLE: Bu önemli bir özellik, biraz daha açar mısınız?

ÇAĞLAR: Aslında bizi uğraştıran şey bu oldu, çünkü siz bir uygulamayı telefona indirdiğinizde o uygulama arkada bazı işlemler yapıyor. Bu işlemleri yapmasının sebebi de dışarıdan alamadığı bilgiyi kendi işliyor, işlemini kendi yapıyor. Hal böyle olunca da telefon daha çok yoruluyor, ekranda bir şeyler izliyorsunuz ama telefon da ısınıyor aynı zamanda, bunun sebebi çok ciddi bir yük vermesi. Bizim burada önerdiğimiz şey, internet de olmasa bir şey indirmeden sadece wirelesse bağlanıp google.com.tr yazar gibi ya wimaxi.com.tr yazıp direkt platforma giriyorsunuz; ya da QR kodu okutup direkt linke gidiyorsunuz. O sayfayı kapattığınız an, bizimle ilgili hiçbir bilgi kalmıyor. Aynı zamanda burada KVKK hükümlerine tabii olmuyoruz çünkü kullanıcıdan bir bilgi almıyor ve işlemiyoruz.

GÜLEGÜLE: Wimaxi'nin otobüs sektörüne kurulumu ve bunun otobüsçüye maliyeti hakkında ne söylersiniz?

Çağdaş bir endüstriyel cihaz

ÇAĞLAR: Temsa, Mercedes, MAN gibi üretici firmaların, koltuk arkası eğlence sistemlerini daha legalize etmek, daha güvenli hale getirmek için çalışmaları var. Diyorlar ki 'Elektrik buradan alınır. Şuradan alırsanız sorun olur '...
Doğru olanı da bu! Biz ise burada sadece bir tane elektrik kablosu ile bize gösterilen alandan elektrik alıyoruz. Endüstriyel çalışan bir cihaz bu. Cihazın Montajı ortalama 30 dakika sürüyor.

GÜLEGÜLE: Wimaxi'nin ekranlara nazaran maliyeti ne?

41 adet cihaz yerine tek cihaz

ÇAĞLAR: Şöyle düşünün, otobüse ekran taktırdığınızda 40+1 server ve 41 cihaz almanız gerekiyor.

Tonlarca masraf! Oysa biz bir cihaz ile bu hizmeti yolcuya sunabiliyoruz. Kablolama yok, montaj yok, ekranın kırılması gibi bir risk yok, servis hizmeti vs yok....

Dediğim gibi servis maliyeti de yok, çünkü müşterinin fiziken erişebildiği bir şey yok kıramıyor, bir şey yapamıyor.

Hatta bununla alakalı dediğimiz şey, 'çok ekran kırmak istiyorlarsa kendi telefonlarının ekranlarını kıracaklar artık'...

GÜLEGÜLE: Firma sahipleri neden Wimaxi'yi tercih etmeli?

Reklam kısmı heyecan verici

KUBİLAY: Dediğim gibi başta yapılan bir istatistik, bir fiyatlandırma var; 2 şarj dinamosu 1 akü vs…
Bu bir komple maliyet. Zaten aşağı yukarı bu cihazın parası 2 yılda ekranların servisine ödeniyor. Bir de sadece bir otobüsü değil, filoyu düşünün; altından kalkılabilecek bir maliyet değil bu!

Ayrıca bu cihazın tercih edilmesinin sebebi, daha yönetilebilir olması... Mesela reklam noktası...

Biz ekran işini ilk yapanız. Hepimiz reklam projelerinden söz edip durduk. Netice ortada. Bunun ekranlar üzerinden olamayacağı, artık herkesin kabulü. Ama biz bu noktada kullanıcının elindeki telefonlara platformumuzu açtığımız için, kullanıcıların olan reklamı görmeme gibi bir şansları yok zaten.

Dolayısıyla biz, platformumuz üzerindeki bir reklamın hedefine ulaştığını biliyoruz. Reklam, heyecanlandıran bir proje ve bizim cihazımız, bunu başarabilecek bir yapı ve sisteme sahip.

GÜLEGÜLE: Firmalar bu ürünleri taktığında ulusal çapta bir şeyler kazanabilecekler mi?

KUBİLAY: Burada benim görüşüm bir şeyler kazanabileceklerinden ziyade, en azından bazı masraflarını bu reklam üzerinden çıkarabilecek olmaları. Sonuçta bu cihaz üzerinden bir çalışanın maaşı bile ödense, bu benim için artı bir şey. En azından 'benim ürettiğim ürün bir değer yaratıyor' olarak göreceğim.

Evet belki medya izletmesi de bir değer, ama kesinlikle buradan bir çıkar elde ediyor olması benim daha çok hoşuma gider. Bu, benim işimi de daha çok yüceltir, daha çok istenmesini sağlar.

Temsa'dan Meltem ve Türker'e 25'lik satış

Yurtiçi satışları ivme kazanan Temsa, başarılı bayisi Çavuşoğlu Otomotiv aracılığıyla Meltem Turizm ve Türker Turizm ile 15 Safir Plus ve 10 adet Maraton VIP anlaşması yaptı. İlk partinin teslimatında konuşan CEO Tolga Kaan Doğancıoğlu, "Geçen yıl satışlarımızın önemli kısmını yılın ikinci yarısında gerçekleştirmiştik. Bu yıl da kalan aylarda performansımızın yukarı çıkmasını bekliyoruz" dedi.

ELEKTRİKLİ otobüs ihracatıyla global çapta dikkatleri üzerine çeken Temsa, iç pazarda da önemli satışlara imzasını atıyor. TEMSA, son olarak sektörünün önde gelen firmalarından Meltem Turizm ve Türker Turizm ile 25 araçlık yeni bir anlaşma imzaladı. 15 Safir Plus ve 10 adet Maraton VIP model otobüsün şirketlerin filosuna katılmasına ilişkin düzenlenen tören, TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA Satış ve Pazarlamadan sorumlu GMY Hakan Koralp, TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ ve Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Nuh Çavuşoğlu'nun ev sahipliğinde; Meltem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ve Havaist Genel Müdürü Volkan Bozkaya'nın katılımıyla düzenlendi.

5 ayda büyük satış başarısı

Düzenlenen teslim töreninde konuşan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, TEMSA olarak, başarılı bir yılı geride bıraktıklarını ve yeni yılın ilk yarısında da aynı ivme ile ilerlediklerini söyleyerek, "2021 yılında ortaya koyduğumuz büyüme stratejisiyle yola devam ediyoruz. 2021'de yakaladığımız ivmeyi bugünün zorlu pazar koşullarında da koruduğumuz için son derece mutluyuz.

Yılın ilk 5 ayında yakaladığımız 252 araçlık satış performansıyla, geçtiğimiz yıl yaptığımız satışın yüzde 46'sını ilk 5 ayda gerçekleştirmeyi başardık ve toplam satışlarımızı da yılın ilk 5 ayında yüzde 15 yukarı çektik. Hedefimiz, bu büyüme performansının yılın ikinci yarısında buradaki performansımızın daha da yukarı çıkması. Bu iş birliğini, Türkiye'nin aydınlık geleceğine yürekten inanan; üreterek, istihdam yaratarak ve yatırım yaparak, ülkemiz ekonomisi için taşın altına elini koyan firmaların ortak bir vizyonda buluşması olarak tanımlıyorum. Aslında bu 25 araçlık teslimat, burada bulunan tüm sektör paydaşlarının ülke ekonomisine duyduklarının güvenin de bir sembolü. Umuyorum ki güç birliğimiz daha uzun yıllar devam edecek' diye konuştu.

Ülke ekonomisi için önemli adım

TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ise, Türkiye'nin önde gelen iki servis ağlarından Meltem Turizm ve Türker Turizm ile yaptıkları bu anlaşmanın TEMSA'nın yanı sıra Türkiye ekonomisi için de büyük bir önemi bulunduğunun altını çizerken, "İki şirket ile de uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş birliğinin artarak devam ettiğini görmek bizler için işimizi doğru yaptığımızın en önemli göstergesi.

Bugün hem Meltem Turizm hem de Türker Turizm ile 15 yılı aşkındır süregelen bir iş ortaklığımız var. Bu teslimatlarla bu iş ortaklığını güçlendirmenin, pekiştirmenin, mutluluğunu yaşıyoruz. Bizlere duydukları güven için de kendilerine sonsuz teşekkür ederiz. ,
Her zaman daha iyisini arayan, daha güvenlisini ve daha çevrecisini araştıran bir şirket olarak; çağın gerektirdiği tüm teknolojik özelliklere sahip, yolcu ve çalışan konforunu en üst düzeyde temin eden araçlarımızın Türkiye'nin lider kurum ve kuruluşları tarafından tercih ediliyor olması bizler için büyük gurur kaynağı.
Bu vesileyle teslim ettiğimiz araçların şirketlere hayırlı olmasını diliyoruz.

TEMSA VE ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ ALKIŞLANACAK BİR PROJEYE İMZA ATTI

Otobüs atıklarından sanat eserleri yaptılar

Elektrikli otobüsleriyle çevrenin korunmasına katkıda bulunan Temsa, Çukurova Üniversitesi ile birlikte 'TEMSA Art' projesini hayata geçirdi. Proje kapsamında, otobüs üretim süreçlerinde ortaya çıkan atık ve hurda malzemeler kullanılarak 20'nin üzerinde sanat eseri yapıldı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ tüm faaliyetlerinin temeline yerleştiren TEMSA, Çukurova Üniversitesi ile birlikte çok önemli bir farkındalık projesine imza attı. TEMSA Art projesi kapsamında, Çukurova Üniversitesi Resim-İş Eğitimi Anabilim dalı öğrencileri TEMSA'nın üretim süreçlerinde ortaya çıkan atık ve hurda malzemeleri birer sanat eserine dönüştürdü. Ortaya çıkan yaklaşık 20 eser, TEMSA'nın İstanbul Altunizade kampüsünde düzenlenen özel bir etkinlikle sergilendi. TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu ev sahipliğinde düzenlenen etkinliğe, Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, Sabancı Topluluğu ve TEMSA yöneticileri ile iş dünyası temsilcileri de katıldı.

Satış gelirleri köy okullarına

Kağıt ve karton ambalajlar, metaller, strafor, plastikler, tahta sandık ve hurda ahşap parçalar, kablolar, elektronik atıklar, metaller, plastik ambalaj ve bakır malzemelerden oluşan toplam 1,5 tonluk atık ve hurdanın kullanıldığı sanat eserleri, günümüz sürdürülebilirlik yaklaşımının en önemli unsurlarından biri olarak gösterilen döngüsel ekonomi konusunda da bir farkındalık oluşturmayı hedefliyor.

Öte yandan organizasyon kapsamında bir kısmı bağışlanan eserlerden sağlanan gelir, TEMSA çalışanları tarafından kurulan Hayal Ortakları Derneği'ne bağışlanacak ve Dernek aracılığıyla köy okullarının renovasyonu için kullanılacak.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, söz konusu projenin TEMSA'nın sürdürülebilirlik vizyonunu çok net şekilde yansıttığını ifade ederken, "Sabancı'nın Topluluk Vaadi ve sürdürülebilirlik yol haritasında da çok net şekilde çizildiği üzere; biz sürdürülebilirliğe sadece tek bir perspektiften bakmıyoruz. TEMSA olarak, özellikle elektrikli araçlarımızla sürdürülebilir iş modellerini teşvik ederken, aynı zamanda döngüsel ekonomi konusunda yarattığımız farkındalıkla iklim acil durumunun çözümü için adım atıyor; sanatın iyileştirici gücüyle topluma ve insanlığa pozitif etkimizi artırıyoruz. Öğrencilerimizin yaratıcılığını yansıtan bu eserler, aynı zamanda her birimiz için bir 'uyanış sembolü'. Biz kendi sektörümüzde, bu uyanışa öncülük etmeye devam edeceğiz. Bunu hem dünyamız hem de ülkemiz için en büyük sorumluluğumuz olarak görüyoruz" dedi.

METRO, 10 adet Temsa otobüs için Metsan ile el sıkıştı

100 0tobüslük yatırımın startını, Has Otomotiv'den aldığı 10 adet Mercedes-Benz Travego ile yapan Metro Turizm, bu teslimattan kısa bir süre sonra Temsa bayisi Metsan Otomotiv ile masaya oturdu ve 10 otobüslük yeni bir anlaşma imzaladı. Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, otobüsleri kısa sürede filolarına katacaklarını dile getirerek, teslimatların peş peşe süreceğini söyledi...

SÖZ konusu Metro Turizm ise, yatırım da haliyle büyük oluyor. Otobüs yatırımları konusunda kısa bir dönem suskun kalan Metro Turizm, zorlu ekonomik koşullara rağmen, parmak ısırtacak bir yatırım projesini yürürlüğe soktu. Şirket, bu proje kapsamında 100 otobüs alımı yapacak. Projeye, Mercedes-Benz Türk bayisi Has Otomotiv'den alınan 10 adet 2022 model Travego Black Edition ile start verilmişti.

İlk teslimatın hemen ardından bu kez 10 adet Temsa otobüs alımı için düğmeye basıldı ve bu konuda Temsa bayisi Metsan Otomotiv ile masaya oturuldu.

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, Metro Holding Yönetim Kurulu Üyeleri Erdem Yücel ve Mehmet Erdoğan ile şirket kurmaylarının yer aldığı görüşmeye, Metsan Otomotiv adına ise Genel Müdür Sonat Demirci katıldı.

Sıcak bir atmosferde yapılan görüşmelerin ardından, iki taraf 10 adet Temsa otobüs için anlaşma sağladı.

Gerekli işlemlerin ardından otobüslerin teslimatına başlanacak. Bu işbirliği için Metsan Otomotiv ailesine teşekkür eden Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız, 'Metro Turizm, kısa sürede yaptığı doğru hamlelerle Türkiye'nin en büyük ve itibarlı firması haline geldi.

Bize yakışan, bu büyüklüğü sürdürmek. Yaptığımız ve yapacağımız yatırımlarla, Metro Turizm'in marka değeri çok daha üst seviyelere çıkacak. Kısa sürede alacağımız 10 adet Temsa otobüs ile filomuzu daha da büyütüp gençleştireceğiz.

Bizleri takip etmeye devam edin!' şeklinde konuştu.

Metsan Otomotiv Genel Müdür Sonat Demirci de Metro Turizm gibi referans bir firmaya çözüm ortağı olmanın kendileri için gurur verici olduğunu dile getirerek, iş birliğinin devam etmesi temennisinde bulundu.

TOFED'E BAĞLI ORDU ŞEHİRLERARASI OTOBÜS İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ KURULDU

Hedef 81 ilde örgütlenmek!

KARAYOLUYLA şehirlerarası otobüs sektörünün en güçlü ve yaygın sivil kuruluşu Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), yurt çapındaki örgütlenme ağını her geçen gün daha da yaygınlaştırıyor. Örgütlenme zincirinin son halkası Ordu Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri Derneği oldu.

Dernek, geçen hafta ilk genel kurulunun ardından resmen kurulmuş oldu. Genel Başkan Vekili Erdem Yücel, Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Genel Sekreter Yardımcıları Musa Çaktır, Serdar Karataş ve Av. Ercan Hasanbaşoğlu'ndan oluşan TOFED heyetinin takip ettiği genel kurulun Divan Başkanlığını Musa Çaktır yaptı. Yasal prosedürlerin ardından, yönetim kurulunu belirlemek üzere oylamaya geçildi. Oylamanın ardından Dernek Başkanlığı'na Cengiz Çakmak getirildi.

Kısa bir teşekkür konuşması yapan Dernek Başkanı Cengiz Çakmak, 'Sektör olarak zor zamanlardan geçiyoruz. Çatı örgütümüz TOFED ile birlikte esnafımızın durumunu iyileştirmek adına yoğun çaba göstereceğiz. Getirildiğimiz bu göreve layık olabilmek adına elimizden gelen her türlü gayreti göstereceğiz' dedi.

İşte derneğin ilk Yönetim Kurulu

Cengiz Çakmak (Başkan), Durmuş Akşahin, Mehmet Yılmaz, Leyle Gür, Tahsin Güreşçi, Kemal Çakır, Emircan Şenocak, Mehmet Şen, Esra Gümüştepe, Durmuş Külcü ve Ahmet Yıldırım...

ZF, 'Ticari'de 'En İyi Marka' seçildi

ALMANYA'da ticari araç ve lojistik sektörünün önde gelen medya kuruluşlarından biri olan ETM tarafından düzenlenen ankette, üreticiler, filo operatörleri ve şoförlerden oluşan yaklaşık 6.000 kişilik sektör temsilcisi, ZF'yi, tahrik sistemlerindeki en iyi kaliteyi, verimliliği ve değeri sunan marka olarak seçti.

Berlin'de düzenlenen törende konuşan ZF'nin Ticari Araç Çözümleri bölümü ile Aktarma Organları Sistemlerinden sorumlu Winfried Gründler, "ZF'nin gelişmiş şanzıman ürünlerinin olağanüstü başarısı, araç üreticilerinin, filo operatörlerinin ve sürücülerin bize güvenini güçlü bir şekilde yansıtıyor. Bu prestijli ödül, aralıksız inovasyonumuz sayesinde sürekli daha verimli ve daha dayanıklı teknolojiler geliştirdiğimizin kanıtıdır" dedi.

1 Ocak 2022'de oluşturulan ZF'nin Ticari Araç Çözümleri (CVS) bölümü, ulaşım sistemlerinin geleceğini şekillendirme misyonuyla ticari araç endüstrisinde tercih edilen küresel teknoloji ortağıdır. 28 ülkede yaklaşık 25.000 kişiyi istihdam eden bölüm, giderek daha fazla otonom, bağlantılı ve elektrikli (ACE) araçlar için bileşenler ve gelişmiş kontrol sistemleri geliştirmek ve tedarik etmek üzere ZF'nin ticari araç sistemleri uzmanlığını, kapsamlı teknoloji portföyünü ve küresel operasyonlarını güçlü bir şekilde bir araya getirmekte...

ISUZU dış pazarda fırtına gibi

Küçük otobüsün ihracat şampiyonu Anadolu Isuzu, 2022 yılında da peş peşe gerçekleştirdiği yüklü teslimatlarla adından söz ettiriyor. Şirket, son olarak Letonya'ya 21 Isuzu Grand Toro ve Turkuaz midibüsün teslimatını gerçekleştirdi.

2021 yılında ihracatını en çok artıran otomotiv markası olan Anadolu Isuzu, 2022'de de kelimenin tam anlamıyla fırtınalar estiriyor. Uzun yıllar üst üste küçük otobüste ihracat şampiyonu olan Anadolu Isuzu, uluslararası pazarlardaki satışlarını artırmaya devam ediyor. Şirket, Letonya'ya 4'ü Grand Toro, 17'si Turkuaz olmak üzere toplam 21 aracın teslimatını gerçekleştirdi.

Servis ve taşımacılık alanında kullanılacak olan araçların satış ve teslimatı, Anadolu Isuzu'nun Letonya distribütörü UAB Salocai Ir Partneriai tarafından gerçekleştirildi. 15 yılı aşkın bir süredir Letonya pazarında faaliyet gösteren Anadolu Isuzu, bu teslimatla birlikte Letonya, Litvanya ve Estonya'dan oluşan Baltık ülkelerine bugüne kadar teslim ettiği araç sayısı toplam 600'e ulaştı.

Yurt dışında yeni pazarlara açılırken mevcut pazarlardaki varlığını da güçlendirmeye devam eden Anadolu Isuzu halihazırda 45 ülkeye ihracat yapıyor.

Azerbaycan'a 25 Novoultra ihracatı

TÜRKİYE'nin önde gelen otomotiv markalarından Anadolu Isuzu, yurt dışı pazarlardaki satışlarını artırmaya ve rekabetçi pazarlardaki varlığını sürekli güçlendirmeye devam ediyor

İhracat başarılarını sürdüren Anadolu Isuzu, son olarak Azerbaycan Cumhuriyeti Özel Devlet Koruma Hizmeti'ne 25 Isuzu Novoultra midibüsün teslimatını gerçekleştirdi. 2021 yılında şirketin ihracat geçmişindeki en yüksek rakamlara ulaşan Anadolu Isuzu, böylece 2008 yılından bu yana faaliyet gösterdiği Azerbaycan'a bugüne kadar toplamda 1.121 adet aracın teslimatını gerçekleştirmiş oldu.

Anadolu Isuzu, yaygın distribütör ve servis yapılanmasının yanı sıra satış sonrası destek alanındaki başarılarıyla yurtdışı pazarlarda giderek daha fazla tercih ediliyor.

Tatile çıkmak pek çok kişi için imkansız hale geldi

İbrahim ARTTIRDI

DEĞERLİ okurlar; temmuz ayının gelmesiyle birlikte şehirlerarası taşıma yapan otobüsçünün harman zamanı olan yaz sezonu da başlamış oldu.

Öncelikle tüm otobüs firmalarımıza ve bireysel otobüsçülerimize kazasız belasız, bereketli bir sezon diliyorum. Sıkıntının yaşandığı son yıllarda hep şunu söyleriz; 'Bu yaz sezonu, sektör için hayati bir öneme sahip' diye...

Yıllar birbirini aratmaya başladı; bu sene sıkıntı, kriz ve hatta derin bir buhran yaşıyoruz. Anlayacağınız, bu yaz sezonu kimi firmalarımız için ölüm-kalım sezonu bile olabilir. Umarım herkes için her şey yolunda gider de, ayakta kalma gücümüz artar.

Ekonomik kriz, maalesef tüm toplumu derinden etkiliyor. Alım gücü düşen vatandaşlar, her geçen gün yaşamından bazı şeyleri çıkarmaya başladı.

Mesela; organik yumurta yiyenler ilkin 'gezen'e düşüyor, ardından normale, sonrasında da yumurtayı mutfağından çıkarmak durumunda kalıyor.

Yaşamdan ilk çıkarılacak şeylerin başında ise tatile çıkmak ve zorunlu olmadıkça seyahat etmemek geliyor. İnsanlar, sofrasından arta kalacak ki, tatile çıkabilsin. Oysa şimdi sofra bile kurmakta zorlanıyor; neyle tatile çıkacak?

Diğer taraftan tatil yapmanın maliyeti de geçen yıllara oranla kat be kat artmış durumda. Daha geçen sene 10 bin liraya yapabildiğiniz bir tatilin bu yılki maliyeti 30-40 bin lira... Keza uçağından trenine, vapurundan otobüse; taşıma fiyatları da 2-3 katına çıkmış.

Anlayacağınız daha önce tatil potansiyeli olanların çok büyük kısmı evinde oturacak. Otobüsçü de daha az yolcu taşıyacak demektir bu.

Yapılacak şey -ki firmalarımız da şu anda bunu yapıyor- taşıma fiyatlarını yüksek tutmak. Buna rağmen fazla kazanç elde edilmeyecek; çünkü maliyetler ateş pahası... Hele de motorin fiyatı.

Allah herkese kolaylıklar versin!

'Yıldız Kızlar' İstanbul'da buluştu

Mercedes-Benz Türk'ün kadınlara değer katan programı "Her Kızımız Bir Yıldız" güçlenerek büyümeye devam ediyor. Yıldız Kızlar, Anadolu turunun ardından İstanbul'da buluştu. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Birikimimiz, deneyimimiz ve sahip olduğumuz olanaklarla ülkemizin geleceğini kuracak gençlerimize destek olduğumuz için çok mutluyuz" diye konuştu.

TÜRKİYE'nin 55 yıllık dev kuruluşu Mercedes-Benz Türk, hayata geçirdiği farklı programları ile kadınların sosyal ve ekonomik hayatta güçlenmelerini de destekliyor. Bu kapsamda 2004 yılında hayata geçirilen "Her Kızımız Bir Yıldız" programı da her geçen yıl güçlenerek büyümeye devam ediyor. "Fırsat eşitliği; sürdürülebilir kalkınmanın, ortak geleceğimizin ve ortak refahımızın olmazsa olmazı" yaklaşımı ile hareket eden Mercedes-Benz Türk'ün, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile 17 ilde 200 kızı destekleyerek başlattığı program 18. yaşını kutluyor.

Yıldız Kızlar'ı geleneksel İstanbul ziyaretinde ağırlayan Mercedes-Benz Türk; Adana, Antep, Kırşehir, Samsun ve Çanakkale'den gelen 25 Yıldız Kız'ı İstanbul'da bir araya getirdi. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, ÇYDD Burs Birimi Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Cihan Tansel Demirci ve ÇYDD Genel Başkan Yardımcısı Av. Sedat Durna'nın katılımıyla düzenlenen toplantıda, aynı zamanda Her Kızımız Bir Yıldız programıyla ilgili son güncel bilgiler de paylaşıldı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Tüm çabamız, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasını desteklemek, genç kuşakları güçlendirerek hep birlikte daha iyi bir dünyayı kurabilmek. Ülkemizin geleceğini kuracak enerjiyi ülkemizin genç nesli taşıyor.

Biz ise gençlerimize birikimimiz, deneyimimiz ve sahip olduğumuz olanaklarla destek olduğumuz için çok mutluyuz. Türkiye'nin genç kuşaklarının #daimayanındayız. Çünkü biliyoruz ki; ancak onlarla birlikte #daimaileri gidebiliriz."

ÇYDD Burs Birimi Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Cihan Tansel Demirci ise, "Kız öğrencilerimizin eğitimi için çıktığımız bu yolculukta, Mercedes-Benz Türk ailesi ile birlikte ilerleyerek genç kızlarımızın her alanda hak ettikleri güce kavuşmalarını; erkeklerin imtiyaz sahibi oldukları sosyal ve ekonomik hayatta kadınlara fırsat eşitliği tanınmasını hedefliyoruz. 18 yıl önce 200 kız öğrenci ile başlayan projeye Mercedes-Benz Türk'ün yanı sıra bayiler, yan sanayi firmaları ve Mercedes-Benz Türk çalışanları da destek veriyor. Bu destekler sayesinde, Türkiye'nin 60 ilinden 6 bin liseli kız ve 850 üniversiteli genç kız öğrenciye ulaştık ve çağdaş geleceğe umut olduk" dedi.

VİB gözünü Avrupa'ya dikti

KOOPERATİF işletmeciliğinin mükemmel örneğini sergileyen Sakarya kökenli VİB Turizm, pandemi sürecinde aldığı kararla, ulusal bir firma olma hedefi belirlemişti. VİB, bu çerçevede pek çok bölge ve ile seferler başlatmıştı. Firma, hedefi daha da yükseltti ve Avrupa'ya açılma kararı aldı. VİB Turizm, Bulgaristan seferleri ile Avrupa'ya ayak bastı.

VİB otobüsleri her gün İstanbul kalkışlı Bulgaristan'ın Plovdiv ve Sofia kentlerine seferler düzenleyecek.

Konuyla ilgili açıklama yapan VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, "Gurbetteki vatandaşlarımıza da hizmet etmek istiyoruz.

Bu doğrultuda ilk etapta Bulgaristan'a seferler düzenledik. İkinci etap planımızda Almanya ve Avusturya'ya seferler düzenlemek var" dedi.

TEMSA CEO'SU TOLGA KAAN DOĞANCIOĞLU:

Otomotivde teknolojik cazibe merkezi olabiliriz

TAYSAD'ın 'Yeni Teknolojiler ve OEM'lerin Tedarikçilerden Beklentileri' seminerinde konuşan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, ülke otomotivinin geleceği hakkında önemli tespitlerde bulundu. Doğancıoğlu, Türkiye'nin potansiyeline dikkat çekerek, ülkemizin otomotivde teknolojik cazibe merkezi olabileceğinin altını çizdi...

SON yıllardaki yatırımlarla giderek bir teknoloji şirketine dönüşen Temsa, yenilikçi ürün ve uygulamalarıyla global çapta adından söz ettiriyor. Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) gerçekleştirdiği 'Yeni Teknolojiler ve OEM'lerin Tedarikçilerden Beklentileri' başlıklı seminerinde konuşmacı olarak yer alan Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, Türkiye otomotiv endüstrisinin geleceği açısından önemli mesajlar verdi.

Yeşil mutabakat bizim borcumuz

Avrupa Yeşil Mutabakat eylem planı kapsamında dönüşüm ve sürdürülebilirlik konularının şirketlerin gündeminin en üst sıralarında yer almaya başladığına dikkat çeken Kaancıoğlu, "Dünyanın bugün birçok yerinde özel sektörün sorumlu olduğu sera gazı salınımları ve çevresel etkilere yönelik düzenlemeler getiriliyor. Şirketlerin ise çevik bir biçimde yeni düzenleme ve yönetmeliklere uygun biçimde operasyonlarını dönüştürmesi gerekiyor. Biz de TEMSA olarak, iklim krizini derinleştirebilecek etkilerimizi azaltmaya, düşük karbonlu büyüme için enerji verimliliğine ve yenilenebilir enerji kullanımına odaklanıyoruz. Bu kapsamda karbon salınımlarını doğrudan azaltmaya ve sürdürülebilir geleceği destekleyecek teknolojiler geliştirmeye odaklanıyoruz. Bu konuda erken bir seferberlik başlattık diyebilirim. Geliştirdiğimiz elektrikli araçlar ve batarya teknolojileri ile ürünlerimizin karbon ayak izini azaltarak çevresel etkilerini en aza indiriyoruz.

Yeşil Mutabakat'ın otomotiv endüstrisi açısından bizim için iki anlamı var. Birincisi dünyayı daha yaşanabilir halde bırakma mecburiyetimiz. Çünkü bu bizim dünyaya bir borcumuz. İkincisi ise, Türkiye ve otomotiv teknolojisinin geleceği açısından da çok büyük bir anlam ifade ediyor. Dolayısıyla bir taraftan çevreye olan etkimizi azaltmalı diğer taraftan ülke ekonomisinin refahına katkı açısından bu dönüşümü hızlandırmalıyız" dedi.

Türkiye sıfır emisyonu öne çekti

Türkiye'nin Yeşil Mutabakat konusunda en erken hareket eden ülkelerden bir tanesi olduğunu belirten Doğancıoğlu şöyle devam etti: "Bu konuda taahhütlerimizi öne çektik. 2050 yılına sıfır emisyon hedefi beklerken bütün otomotiv şirketleri olarak 2030'da araçların yüzde 30'unu sıfır emisyonda yapacağımızı, 2040'ta ise yeni araçlarımızın tamamının sıfır emisyonlu olacağını söylüyoruz. Otonom ve yeşil mutabakatı bir araya getirdiğimizde bunun ilk evresi elektrikli araçlar. Elektrikli araçların Türkiye'de kullanımının artması gerekiyor. Bizim özelimizde de bunun ticari araç vasıtalardaki artışı önemli. Otomotivi bir yerden bir yere taşınma ihtiyacının çözülmesi olarak göremeyiz artık. Biz o ihtiyacın ne kadar çevreci ve sessiz yapıldığına da öncelik vermeliyiz. Hem elektrikli araçlarda hem otonom dünyasında küresel ölçekte buna hazır olduğumuzu söyleyebiliriz. Otomotiv sanayi bu alanda liderliği üstlenmek mecburiyetinde. TEMSA olarak da yol planımız buna uygun. 2014'ten itibaren hem elektrikli araç teknolojisiyle hem de otonom araçlar üzerine çalışıyoruz. İhracatımızın yüzde 6'sı bu sıfır emisyonlu elektrikli araçlardan geliyor. Yine bir başka hedefimiz, 2025 yılında toplam otobüs hacmimizin yarısından fazlasını elektrikli araçlar tarafından karşılamak.

Temsa'dan Atak Turizm'e 5'lik PRESTIJ teslimatı...

Yurtdışına yaptığı elektrikli otobüs ihracatlarıyla dikkatleri üzerine çeken Temsa, iç pazarda da teslimatlarını sürdürüyor. Şirket, son olarak Atak Turizm'e 5 adet Prestij SX satışı gerçekleştirdi

TEMSA, midibüs pazarındaki lider aracı Prestij SX ile önemli satışlara imzasını atıyor. Şirket, son olarak VIP transfer, araç kiralama ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Kocaeli merkezli Atak Turizm ile satış anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında, Atak Turizm'in filosuna 5 adet 2021 model Prestij SX ekledi. Bu teslimatla birlikte şirketin toplam TEMSA markalı araç sayısı 18'e ulaştı.

Yakıt ekonomisi tercih sebebi

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, 2022'nin ilk yarısını yoğun bir teslimat süreciyle kapattıklarına dikkat çekerek, "Türkiye'nin önde gelen firmaların yatırım tercihinde TEMSA yer alıyor. Özellikle Prestij SX ürünleri geçtiğimiz yıllarda taşımacıların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer almakla birlikte 27 kişilik midibüs pazarının da lider aracı. TEMSA Prestij SX aracımızı açık ara lider yapan etkenlerin başında, düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı ve sürüş konforunun yanı sıra yaygın servis ağı bulunuyor. Özellikle son zamanlarda akaryakıt fiyatlarına gelen yoğun zamlar, şirketleri tasarruflu araçlara yönelttiği. Bu noktada da Prestij aracımız şirketlere büyük maliyet avantajı sağlıyor. Atak Turizm, alanının önde gelen ve 16 yıldır iş birliği içinde olmaktan mutluluk duyduğumuz bir firma. Filoya dahil ettiğimiz 5 adet TEMSA Prestij SX'in firmaya hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Metro Rize'de düğün vardı

TÜRKİYENİN en geniş otobüsçü ailesi olan Metro Turizm'de, düğünlerin de ardı arkası kesilmiyor. Şirket yöneticileri, yurdun ücra köşesinde de olsa, bir aile bireyi evleniyorsa, soluğu hemen orada alıyor. Geçen hafta Metro Turizm Rize şubesinde düğün vardı.

Metro Turizm Rize İşletmecisi Sabri Çolak, oğlu Murat Çolak'ı evlendirmenin mutluluğunu yaşadı. Rize Babillon Otel'de düzenlenen Asude Koç ve Murat Çolak çiftinin düğün merasimine, yaklaşık 700 kişi katıldı. Rize Belediye Başkanı Rahmi Metin'in kıydığı nikah törenine sektör temsilcileri de katılım gösterdi. TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Yıldız ve Metro Turizm Samsun Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız da düğüne katılanlar arasındaydı.

Biz de GÜLEGÜLE ailesi olarak Asude Koç ve Murat Çolak çiftine yaşam boyu mutluluklar diliyoruz.

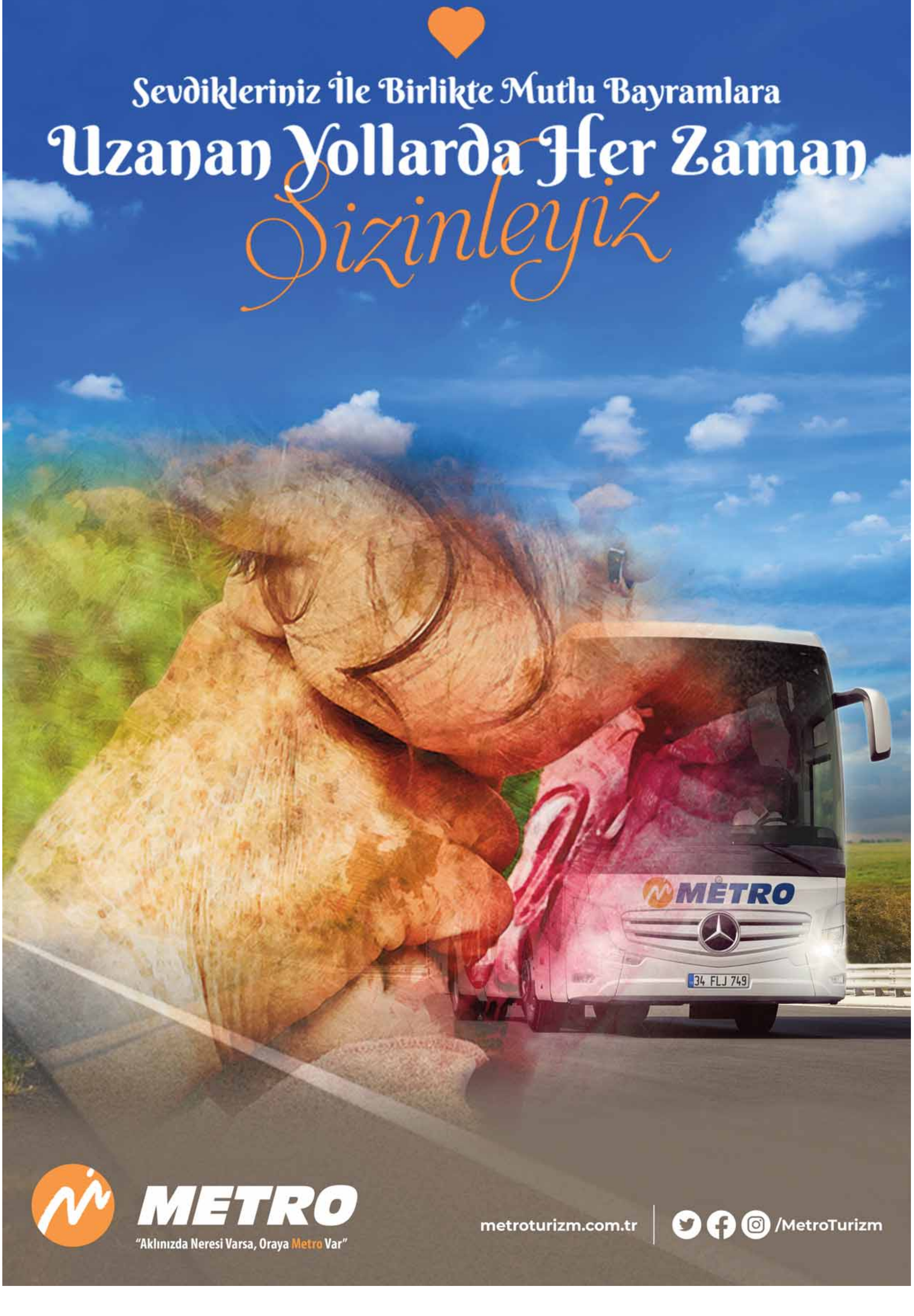
Sevdiklerinize kavuşsun diye her bayram yollardayız.

Bayramları değerli kılan, yolculukların sonunda sevdiklerimizle bir araya gelmektir. Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak sevdiklerinizle birlikte mutlu ve huzurlu bir Kurban Bayramı geçirmenizi dileriz. İyi bayramlar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.

Sevdikleriniz İle Birlikte Mutlu Bayramlara

Uzanan Yollarda Her Zaman *Sizinleyiz*



METRO

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

metroturizm.com.tr | /MetroTurizm

KURBAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun

Aileleriniz ve sevdiklerinizle birlikte
geçirebildiğiniz nice mutlu bayramlar dileriz.

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

60 yıldır, bayramlarda
sevdiklerinize kavuşturacak
olmanın mutluluğu ve
heyecanı ile yola çıkıyoruz.

60.yıl

**Birlikte nice yollara,
nice bayramlara...**

KAVUŞMAK GÜZELDİR

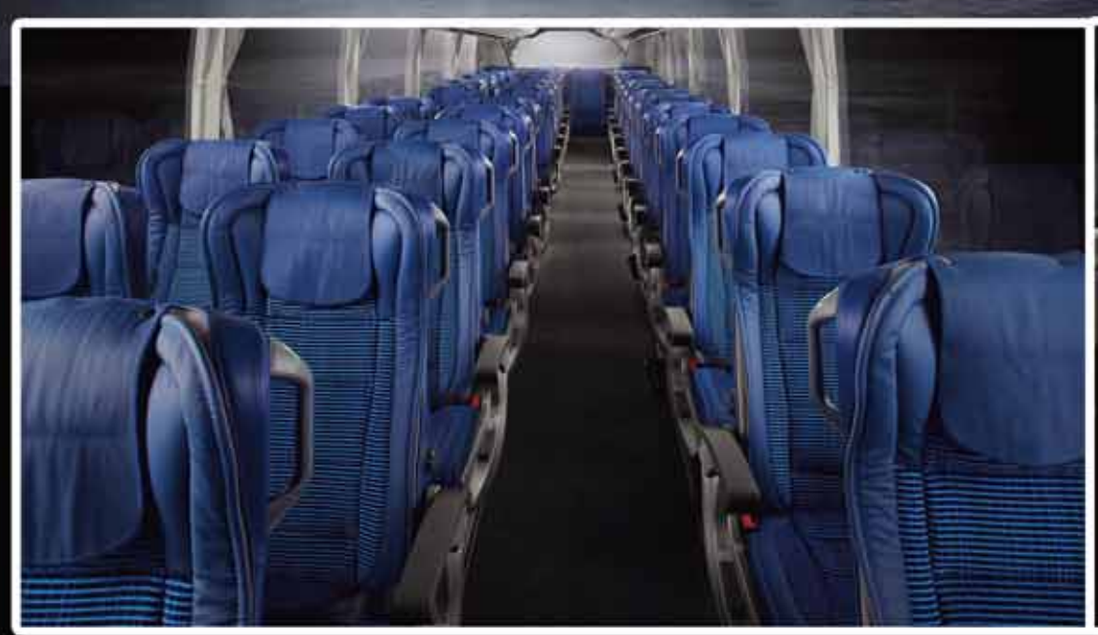
Sevdiklerinizle
birlikte geçireceğiniz
nice mutlu bayramlara

PİLAVCI OTOMOTİV
Temsa Yetkili Satıcısı
İstasyon Mahallesi Güneyyanyol Caddesi
No:150 Gebze/KOCAELİ
Tel: 0 (262) 656 46 44

TEMSA

Hep birlikte, sevgi dolu ve huzurlu
bayramlar geçirmek dileğiyle...

Tüm otobüs camiasının
Kurban Bayramı mübarek olsun



Maraton ile yolculukta keyif ve konfor tanımını, sizin istek ve ihtiyaçlarınız belirliyor.

Geniş sürücü bölgesi, ergonomik tuş takımı ve dijital gösterge paneli ile kaptanların konforu için her ayrıntı düşünüldü.

METSAN OTOMOTİV
Kuzey Mah. Coşkuner Sok.
No:8 Körfez/KOCAELİ
T: 0262 527 45 39

TEMSA

Tüm karayolu yolcu taşımacılarının ve turizm taşımacılarının

Kurban Bayramı'nı kutlar, Birlik, beraberlik ve kardeşlik bağlarının güçlenmesi temennisi ile sağlık ve huzur dolu nice bayramlar dileriz.

Bayramınız Kutlu Olsun

TÜM OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

Mustafa YILDIRIM

GENEL BAŞKAN

TURİZM TAŞIMACILARI DERNEĞİ 1995

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sümer YIĞCI

Federasyonumuza

üye derneklerin
yönetici ve üyelerinin,
sektör mensuplarımızın,
üreticilerin,
tedarikçilerin ve
Kurban Bayramı'nı
kutlar, sağlık, başarı ve
mutluluklar dileriz.

TOFED
TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU
COACHER FEDERATION OF TURKEY

GENEL BAŞKAN
AV. BİROL ÖZCAN

Uluslararası yolcu ve
yük taşımacılarının,
Laleli esnafının
Kurban Bayramı'nı kutlarız.
Bayramın sağlık,
mutluluk ve huzur içinde
geçmesini dileriz.

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI YOLCU VE KARGO TRANSFER MERKEZİ EMNİYET TERMİNALİ

KURBAN BAYRAMIMIZ

Mübarek Olsun!

Sevdiklerimizle buluşarak,
coşkuyla kutlamak dileğiyle...

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ | Boğaziçi Yönetim | BÜYÜK İSTANBUL OTOGARI

Tüm dost ve müşterilerimizin
Kurban Bayramını kutlar;
bol kazançlar dileriz.

MUTLU BAYRAMLAR

SET GÖRÜNTÜ VE ELEKTRONİK Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti.

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

Dost ve müşterilerimizin
Kurban Bayramını en içten dileklerimizle kutlar;
sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz

Mercedes-Benz
The standard for buses.

Bayraktarlar Merkon

Orta Anadolu Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mah. Çevreli Sokak No:2/A 42110 Selçuklu - KONYA
Tel: 0332 248 23 81 - 82 - Fax: 0322 248 23 80

FSM Demirbaş

Kurban Bayramınızı en içten dileklerimizle kutlar,
sağlık ve mutluluklar dileriz.

Mustafa Demirbaş

BMC TEMSA Ford TRUCKS KARSAN

www.fsmdemirbas.com

Bayramda mutluluk sizinle olsun.

Mübarek Kurban Bayramınızı kutlar,
sevdiklerinizle birlikte mutlu bayramlar dileriz.
Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.

www.flixbus.com.tr 4440 Koç 4440562

KÂMİL KOÇ 1926

Bayramınızı en içten dileklerimizle kutlar; sağlık ve mutluluklar dileriz.

SETCOM

İyi Bayramlar

Kurban Bayramınızı kutlar, sevdiklerinizle beraber geçireceğiniz nice sağlıklı, huzurlu bayramlar dileriz.

NETA
TECHNOLOGIES

VİB
"Biz Bir Aileyiz..."

Yönetim Kurulu Başkanı
Suat AKIN

BAYRAM BİRLİKTE GÜZEL

Sektörümüzün
Kurban Bayramı'nı kutlar,
sağlık, huzur ve mutluluk
getirmesini dileriz.

systemtransport

TAŞKIN ARIK
Yönetim Kurulu Başkanı

BAYRAM
BİR OLUNCA
GÜZEL!

Tüm çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın
yol arkadaşlarımızın ve
taşımacılık sektörünün
Kurban Bayramı'nı kutlarız.

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

CEM TÜRKKAN - OĞUZ TÜRKKAN

Turizm ve otobüsçü
camiasının
Kurban Bayramı'nı
kutlar; huzur ve
mutluluklar dileriz.

ÖZ ULUDAĞ

| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri

www.ozuludagturizm.com.tr

KURBAN BAYRAMINIZ
KUTLU OLSUN

Sevdiklerinizle birlikte mutlu,
sağlıklı bayram geçirmeniz dileğiyle...

ŞAHİNOĞLU GROUP

MUSTAFA ŞAHİNOĞLU
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Tüm müslüman aleminin mübarek Kurban Bayramını en içten dileklerimle tebrik eder, hayırlara vesile olmasını dilerim.

MİNİ TUR MEHMET ÖKSÜZ

Bayram birlikte güzel...

Kurban

Bayramınız Kutlu Olsun

SÜMER SEYAHAT Rent-A-Bus

Aker OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur

Tüm sektörümüzün Kurban Bayramı'nı kutlar; sağlık ve mutluluklar dileriz.

Mutlu Bayramlar

Yolcu Taşımacılığı sektörünün Kurban Bayramını kutlar; bayramın hayırlara vesile olmasını dileriz...

Coşkun Altın Group

Nice güzel bayramlarda birlikte olmak dileğiyle

Bayramınız kutlu olsun

inova Otomotiv

İSTANBUL İSTAB TAŞIMACILAR BİRLİĞİ DERNEĞİ

Mübarek Kurban Bayramını sevdiklerinizle beraber sağlıklı ve huzur içinde geçirmenizi dileriz.

İyi Bayramlar!

www.istab.org

Tüm sektörümüzün

Bayramını

en içten

dileklerimizle

kutlarız.

KHO
KAYAHAN OTOCAM

Kurban

Bayramınız Kutlu Olsun

VANGÖLÜ
NECİP KARTAL

Sevdiklerinizle
mutlu bir bayram
geçirmeniz dileğiyle
İYİ BAYRAMLAR

Düzce Güven

RESUL ÜÇÜNCÜOĞLU

Tüm dost ve
müşterilerimizin
Kurban Bayramı'nı
kutlar,
bol kazançlar
dileriz

SIMROLL

Kurban Bayramı'nızı
en içten
dileklerimizle kutlar;
huzur ve
mutluluklar dileriz.

LÜKS MERSİN EBEDİN İNANÇ

Bayram birlikte güzel...

Yolcu taşımacılığı
sektörünün
Kurban Bayramını kutlar;
bayramın hayırlara
vesile olmasını dileriz...

beydağı

Turizm dost ve müşterilerimizin Kurban Bayramı'nı kutlar; huzur ve mutluluklar dileriz.

İYİ BAYRAMLAR

MAN

BS TEKNİK OTOMOTİV
MAN YETKİLİ SERVİSİ

Tüm dost ve müşterilerimizin mübarek Kurban Bayramını kutlar; sağlık ve mutluluklar dileriz

KAHTAPETROL

SALİH BEYAZYILDIZ

Sevdiklerimizle birlikte kucaklaşıp kutlayabileceğimiz mutlu ve huzurlu bir bayram diliyoruz

Kurban Bayramınız kutlu olsun

Villa

TACETTİN ALDEMİR

Sevdiklerinizle birlikte nice mutlu bayramlara

Kurban Bayramınız kutlu olsun

ALTUNHAN
SİRKETLER GRUBU

MUSTAFA ALTUNHAN

İYİ BAYRAMLAR

Tüm dost ve müşterilerimizin Kurban Bayramını kutlar; hayırlı kazançlar dileriz.

BLUECOM

VEHICLE ELECTRONICS - KOLTUKARKASI EKRAN SİSTEMLERİ

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

Tüm dost ve müşterilerimizin Kurban Bayramını kutlar, sağlık ve mutluluklar dileriz.

İYİ BAYRAMLAR

IŞKIN GIDA

Mübarek Kurban Bayramı'nızı kutlar, sevdiklerinizle birlikte sağlıklı, huzurlu ve bereketli bayramlar geçirmenizi temenni ederiz

EGE BÖLGESİ OTOBÜS İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

Serdar GERİLAKAN
Yönetim Kurulu Başkanı

Tüm dost ve müşterilerimizin Kurban Bayramını kutlar; sağlık ve mutluluklar dileriz..

TOKAT seyahat

Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun!

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nde geçmişten günümüze
tüm şehitlerimizi saygıyla anıyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

Ay yıldız uğruna
Türkiye aşkına
15 TEMMUZ
Demokrasi ve
Milli Birlik Günü
2016
Kutlu Olsun
METRO
METRO
METRO
34 FLJ 749
METRO
"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"
metroturizm.com.tr
/MetroTurizm

15 TEMMUZ

DEMOKRASİ VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

15 TEMMUZ

Demokrasi ve Milli Birlik Günü

Türkiye aşkına

TÜM OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

Mustafa YILDIRIM
GENEL BAŞKAN

TURİZM TAŞIMACILARI DERNEĞİ 1995

Sümer YIĞCI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü kutluyor, vatanımızın birliği ve beraberliği için canlarını feda eden şehitlerimizi de saygı, sevgi ve dualar ile anıyoruz

TOFED
TÜRKİYE OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU
COACHER FEDERATION OF TURKEY

GENEL BAŞKAN
AV. BİROL ÖZCAN

15 TEMMUZ

DEMOKRASİ VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ

Tüm şehitlerimizi saygı, sevgi ve özlemle anıyoruz.

İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI YOLCU VE KARGO TRANSFER MERKEZİ EMNİYET TERMİNALİ

15 Temmuz
Demokrasi ve Milli Birlik
Günü'nü kutluyor;
hain darbe girişimine
karşı göğsünü siper eden
tüm kahraman
şehitlerimizi rahmetle
anıyoruz...

systemtransport

15 Temmuz'da
cesareti, dirayeti,
kararlı ve dik
duruşlarıyla canlarını
ortaya koyarak tarih
yazan şehitlerimizi
saygı, sevgi ve
minnetle anıyoruz.

KHO
KAYAHAN OTOCAM

Vatan, Bayrak,
Devlet, Millet
uğruna 15 Temmuz'da
vatan hainlerine karşı
kendini siper ederek
şehit olan tüm
kahramanlarımızı
rahmetle anıyoruz...

SEÇ

15 Temmuz
hain darbe girişimini
kahramanlıklarıyla
püskürten tüm kahraman
şehitlerimizi minnetle
anıyoruz...

15 Temmuz Demokrasi ve
Milli Birlik Günü
kutlu olsun

SETCOM

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü kutluyor; hain darbe girişimine karşı göğsünü siper eden tüm kahraman şehitlerimizi rahmetle anıyoruz...

15 Temmuz'da cesareti, dirayeti, kararlı ve dik duruşlarıyla canlarını ortaya koyarak tarih yazan şehitlerimizi saygı, sevgi ve minnetle anıyoruz.

Vatan, Bayrak, Devlet, Millet uğruna 15 Temmuz'da vatan hainlerine karşı kendini siper ederek şehit olan tüm kahramanlarımızı rahmetle anıyoruz...

15 Temmuz hain darbe girişimini kahramanlıklarıyla püskürten tüm kahraman şehitlerimizi minnetle anıyoruz...

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun

15 Temmuz'da
Türk halkının sergilediği dik duruş ve canı pahasına ortaya koyduğu mücadeleyle gelen zaferi şehitlerimiz ve gazilerimize borçluyuz.

15 Temmuz şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyoruz.

MİNİ TUR

15 Temmuz gecesi cesaretiyle, dirayetiyle, kararlı ve dik duruşlarıyla canlarını ortaya koyarak tarih yazan şehitlerimizi saygı, sevgi ve minnetle anıyoruz.

SÜMER SEYAHAT

15 Temmuz
hain darbe girişimini kahramanlıklarıyla püskürten tüm kahraman şehitlerimizi minnetle anıyoruz...

15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun

Aker® OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

15 Temmuz
Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü kutluyor;
hain darbe girişimine karşı göğsünü siper eden tüm kahraman şehitlerimizi rahmetle anıyoruz...

Coşkun Altın Group

Kurucu: **Ali Galip VURAL**
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Md: **Ferhat KUŞ**
Genel Yayın Yönetmeni: **Aynur KUŞ**
İstihbarat Servisi: **Enes AVCI**
Yayın Türü: Yerel-Süreli (15 Günde bir yayınlanır)

İL TEMSİLCİLİKLERİ
Ankara: **FEVZİ ÖZTÜRK** (0532) 631 94 94
İzmir: **DERYA GEDİKLİ** (0232) 472 14 13
Mersin : **VELİ TOL** (0533) 559 33 75
D.bakır: **OZAN YILDIRIM** (0535) 610 90 25
Antalya: **YAŞAR MALKOÇ** (0544) 834 34 66

İDARE MERKEZİ
Büyük İstanbul Otogarı A-2 Kulesi
K: 3/117 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: 0 212 508 53 24
Fax: 0 212 508 53 66
www.gulegule.com.tr
gulegule.gazetesi@gmail.com

BASKI YERİ
Adakoğlu Baskı Tesisleri San. Tic. Ltd. Şti. İ.O.S.B
S. Demirel Bulvarı Heskop San. Sit. S1 Blok No: 1
Başakşehir/İstanbul
Tel: 0212 642 15 69

2023'e daha sorunsuz bir ulaşım sistemi ile girmeliyiz

Mustafa YILDIRIM

BİLDİĞİNİZ üzere turizm taşımacılığında yaşanan en önemli sorunlardan birisi, İstanbul Büyükşehir Belediyesi UKOME'nin araçlara uyguladığı yaş sınırı idi... Bu sınır nedeniyle taşımacılarımız haksız yere cezalar ödüyorlardı. Bu sınır, kamu ile yaptığımız ittifak sonucu kaldırıldı. Artık yaştan ceza yemeyecekler veya çalışamaz hale gelmeyecekler. Bu konuda UKOME'de iyi bir savunma yaptığımızı düşünüyoruz. Gerek belediye tarafı gerek Ulaştırma Bakanlığı tarafı bu kararı gözden geçirdiler. Ben emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

Tabii turizmcilerin yol ve geçiş sorunu halen varlığını koruyor; bunları da bayramdan sonra masaya yatıracağız. Yol belgesi sorununu da gündemden kaldırmaya çalışıyoruz. Zaten sektör sıkıntılı bir süreçten geçiyor. Bu süreçte bütün engelleri kaldırmadığımız zaman sıkıntılar daha da artıyor. Onun için turizmcilerin derdi bizim derdimizdir. Onunla ilgili her konuda gerekli işlemleri yapıyoruz. Bakanlıkla yapılacak işler var, Ankara'ya gideceğiz Ulaştırma Bakanlığı ile turizmcilerin ve şehirlerarası taşımacıların sıkıntılarını gündeme getireceğiz.

Öte taraftan yönetmeliklerde belgelerin sadeleştirilmesi diye bir durum da söz konusu. D2 belgesi ile B2 belgesinin artık birleşmesi gerekiyor. Kiralama oranlarını arttırmaya çalışıyoruz. Öz mala göre kiralık sayılarında bir artış sağlanması gerekiyor. Şehirlerarasında pek sorun yok, biz turizmciler için bunu özel olarak talep ettik. Ulaştırma Bakanlığı'ndan bire iki yerine bire üç ,D2'lerde de yine aynı şekilde oranların arttırılması gerekiyor diye görüştük. Ağustos ayının ilk yarısı içinde Bakanlıkta bir çalıştay yapacağımızı düşünüyoruz. Erteleye erteleye oraya geldik, ama iyi oldu gündemdeki önemli sorunları öne çekip çözmeye çalışıyoruz.

Rekabet Kurumu soruna el koydu

BU arada Ankara'da önemli ve sonuç getiren bir görüşmemiz oldu. Ticaret Bakanımız sayın Mehmet Muş bey ile yaptığımız görüşme neticesinde, online bilette yaşanan tekel durumunu Rekabet Kurumu'na taşıdık. Rekabet Kurumu başkanı ve başkan yardımcısı, konuyla yakından ilgilendiler. Obilet'in Biletall'ı satın alma işleminin gerçekleşmesi, bir tekelleşmeye neden oldu. Bu tekelleşmenin de sektöre büyük zararı oldu. Firmalara bir takım dayatmalar oldu. Komisyon oranları arttırılıyor, yetmezmiş gibi firmalara çok ağır yaptırımlar uygulanıyor. Tabii bizim derdimiz Obilet, şu bilet değil. Kardeşim biz 'sektörü maliyetlerden nasıl kurtarırız, işlemleri nasıl sadeleştiririz, rekabete açık duruma nasıl getirebiliriz' hizmetleri bizim derdimiz… Onun için Obilet'in sektöre emeği var, katkısı var, güzel bir proje yaptılar ama bu projeyi silah olarak kullanıp sektöre ateş etmelerine biz müsaade etmeyeceğiz. Bu konuda ben Ticaret Bakanımız sayın Mehmet Muş beye, Rekabet Kurumu başkan ve başkan yardımcısına teşekkür ediyorum. Bizi dinlediler, sorunumuzu gündeme getirdiler ve çözüm aşamasına taşıdılar. Şu anda gerekli incelemeler başlatıldı.

Bizim talebimiz şu; otobüs bileti firmanındır. Satıldığı andan itibaren bilet bedelinin otobüs firmasının hesabına düşmesi gerekiyor. Bileti satan şirket hizmet bedelini alır, bilet bedeli firmanın hesabına düşer. Benim paramı almaya Obilet'in hakkı yoktur. Sistemi buna dönüştürmek zorundayız. Daha çok zarar görmemeleri için. Onların da bizi desteklemeleri lazım. Onun için Obilet ile Biletall ilişkisini doğru tayin etmemiz lazım. Eskiden Biletall bizden port başına bir para alıyordu, oturalım pazarlık yapalım bizden port başına para alsınlar. İpek Yazılım veya neyse artık bununla ilgili anlaşalım, orası bağımsız bir hale gelsin. Ondan sonra herkese açık olsun, eşit şartlarda herkese imkan sunulsun. Diğer satıcıların önü kapatılmasın, satışta rekabetin önü kesilmesin. Bizim derdimiz, bilet satıcılarının hizmet bedelini alması. Ulaştırma Bakanlığı bu konuda bir tanımlama yapsın. Desin ki, 'otobüs biletlerinde hizmet bedeli yüzde 5'i geçemez ve bu para yolcudan alınacak, firmadan değil' diye... Biz de firmalar olarak, aradaki fark kadar yolcuya indirim yapalım.

Dolayısıyla Biletall'ın, satış ve muhasebe sistemi ile ilgili arka planda çalışanların gelirini karşılayacak kadar bir kazancı olması lazım; buna saygı duyuyoruz. Onu da bu gelirlerden karşılasınlar, o parayı ayrı tutsun, satış ile ilgili komisyon oranlarını rekabete açık hale getirsinler. Satışta da Biletall, port başına para alacak. Satış sistemleri de yolcu başına para alacaklar.

Dolayısıyla bilet parası olduğu gibi firmanın hesabına düşecek; iade, iptal işlemlerini firma ile muhasebeleşir anlaşırlar bir şekilde hallederler. Bunlar çözülebilir sorunlardır, onun için bilet almayı bir eziyet ve maliyet olmaktan çıkarmamız lazım. Biletin hizmet bedelini firmalara yolcular ödesinler. Biz de buna karşılık bilet bedelini aşağıya çekelim, indirim yapalım fiyatı ucuzlatalım. Zaten firmalarımız şu anda can çekişiyorlar, bayramdan sonra ne hale geleceğimiz belli. Onun için sistemin buna dönüşmesi lazım. Er veya geç buna döndüreceğiz.

Taşıma organizatörlüğü sektörün kurtuluşu

GÜNDEMİMİZDEKİ en önemli konu başlıklarından birisi de taşıma organizatörlüğü... Konuyla ilgili olarak Ulaştırma Bakanlığımızı ziyaret edeceğiz. Bakınız artık Türkiye'de KOBİ ölçeğinde küçük işletmelerin yaşama şansı kalmadı, büyükler ile mücadele edemez hale geldiler. Onun için D1 yetki belgesi sahipleri bir araya gelerek, bir taşıma organizatörlüğü çatısı altında toplanabilmeli. Bunun önünü açacak düzenlemelerin yapılması lazım; bana göre bizim yönetmelikte yapacağımız en önemli çalışmada bu olmalıdır. Türkiye'de şirketlerin hizmet ihracatı yapacak şekilde büyümeleri lazım, koşulların rekabetçi bir hale getirilmesi lazım. Taşıma organizatörlüğü sektörün geleceği açısından önemli bir konudur diye düşünüyoruz. Buna karşı çıkanlar 'firmalar tekelleşirler' gibi bahaneler öne sürüyor. Kardeşim kimse böyle bir tekelleşmeye müsaade etmez, birden fazla ittifak kurulacak. Firmalarımız altyapı hizmetlerini, yer hizmetlerini birleştirecekler ve ortak paydada giderlerini azaltacaklar; ayakta kalmayı sürdürülebilir hale getirecek.

Burada 5 tane firma ayrı ayrı yazıhane tutmak yerine, ayrı ayrı personel tutmak yerine, bagaj hizmetlerini ortak yapabilirler; servis ve satış hizmetlerini ortak yapabilirler. İşte bunun adı taşıma organizatörlüğüdür. Bu dünyada var, mesela Kamil Koç'u satın alan Flixbus, bir taşıma organizatörüdür. Türkiye'nin de buna hızla geçmesi lazım. Türkiye'deki firmaların gücünü birleştirerek dünyaya açılması lazım. Balkanlarda, Kafkaslarda taşımacılık yapan şirketlerimiz var; birkaç tane şirketimiz UITP üzerinden hizmet ihraç ediyor. Bu, çok sayıda niteliksiz firma yerine, az sayıda nitelikli firmaya dönüşmek için de ilk adım olacaktır. Onun için rekabet bitmez bu sektörde. 357 tane şirket var, bunların farklı ittifaklar altında birleşmelerinin kimseye zararı olmaz kârı olur. Kendi alanlarında rekabetleri olacaktır, ama maliyetleri aşağı çekmek için taşıma organizatörlüğünün olması lazım.

Taşıma organizatörlüğünün şöyle bir avantajı var; bu da çok önemli, yolcuya karşı teminatlar artıyor, organizasyon altındaki bütün şirketler havuz sistemindeki bütün varlıklarını teminat olarak koyuyor ve kefil oluyorlar. Dolayısıyla burada tekelleşme diye bir korkuya yer yok, birleşerek güçlenmek her zaman iyidir. Daha kurumsal, daha güçlü firmalara doğru Türkiye'nin evrilmesi lazım. Zaten buna mecbur kaldık, şu andaki ekonomik şartlar bizi buna zorlamaya başladı.

UETDS ceza yazma sistemi olmamalı!

YÜZDE 65 ile ana gider kaynağımız olan akaryakıt fiyatları 4 katı arttı. Ana gider kaynağı bu kadar artınca, bu taşıma ücretlerine de yansıyor. 1000 km'lik bir mesafede, yolcu başına 300 TL akaryakıt payı düşüyor. Ben zam yapmayıp ne yapacağım; nasıl taşıyacağım bu insanları? Benim arkamda sübvansiyon yapacak güç yok, devlet beni desteklemiyor. Buradan KDV'nin yüzde 1'e veya 8'e düşürülmesi kaçınılmazdır. Bir an önce KDV'nin aşağı çekilmesi lazım. İndirim biletlere maliyetlere yansır, böylelikle vatandaşın daha ucuza taşınması söz konusu olabilir. Bu baskıları, cezaları arttırmak yerine kolaylaştırıcı birtakım unsurların devreye sokulması lazım. Ulaştırma Bakanlığı'nın ceza işleri bakanlığı olmaktan çıkması lazım. UETDS'yi de, 'elektronik ceza sistemi' olmaktan çıkarmamız lazım. Yoksa bu sektör bu yükü taşıyamaz, zaten para kazanamıyorlar yağmur gibi ceza geliyor firmalara... Her gün onlarca telefon geliyor; 'ceza işleri bakanlığı'na döndü Ulaştırma Bakanlığı. Bizim bakanlık ile ilişkilerimiz iyi; sağ olsunlar bizi dinliyorlar, ama sorunların çözümünü daha hızlı görmek istiyoruz. Bu cezalara bir kolaylık getirilmesi lazım. Geçenlerde firmalardan bir tanesi UETDS'yi protesto edelim, sisteme giriş yapmayalım, çünkü UETDS bize hiçbir şey vermedi, bizden sadece ceza parası alıyor, veri topluyorlar tamam güzel bir şey biz de bunu istiyoruz ama' diye feryat etti … Tabii bizim kayıt altına alınmış olmamız güzel de, şu anda kayıt altındakilere büyük cezalar uygulanıyor; kayıt dışı taşımacılık yapanlara ise usulsüzlük cezası uygulanıyor. O zaman kayıt altına girmenin bir anlamı kalmıyor. Kayıt dışında kalmak daha iyi... Ulaştırma Bakanlığı'nın kayıt altındaki bizlere cezalar kesmesi yerine biran önce korsan taşımanın önüne geçmesi lazım. Yaptırımları ağırlaştırması lazım. Usulsüzlük cezasını dönüştürüp, bizim de elimizi kolumuzu bağlamaması lazım. Sonuçta belgesini almış ufak tefek eksikleri olan insanlara ağır yaptırımlar uyguluyorsunuz, hiçbir belge almayan ve usulsüz taşımacılık yapanların ise önünü açıyorsunuz. Neticede oraya doğru yürüyor bu iş. UETDS'den rahatsız değiliz; ölçülebilir, sayılabilir olmak güzel bir şey. Yönetilebilir olmak güzel bir şey, ama bununla ilgili bizim son 20 yılda 100 milyon yolcumuz hava yollarına gitti. Bir yandan demir yolları, bir taraftan korsan alıyor yolcumuzu. Bize de papuçları kalıyor bu işin.

3. köprü mecburiyeti eziyet ve maliyet

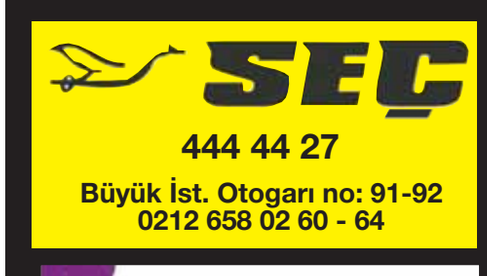
ULAŞTIRMA Bakanlığı ile önümüzdeki süreci çok iyi değerlendirip, 2023 yılına birçok sorunu bertaraf ederek girmemiz gerekiyor. Kurumsal, nitelikli bir taşımacılık anlayışının yeniden yapılandırılması lazım. Firmalarımızın sürdürülebilir hale getirilmesi lazım. İşçiyi, memuru, askeri, emekliyi, öğrenciyi taşıyoruz; bu insanların da ulaşıma erişimini kolaylaştırmamız lazım. Bu da ancak bakanlığın ve hükümetin sağlayacağı destekler ile olur. KDV'yi indirsinler. Hep söylüyoruz 3. köprüyü bize zorunlu kılmasınlar. Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün Ankara'ya çalışan bir otobüse aylık maliyeti 35 bin lira... İzmit'e çalışan bir araca aylık 50 bin lira maliyeti var. Bıraksınlar 3. köprü yerine 2. köprüyü kullanalım. Sadece akaryakıt maliyetinden bahsediyorum; köprü maliyetinden biz vazgeçtik, köprüye 240 lira para ödüyoruz ödeyelim, ama 2. köprüyü kullanalım. Ülke ekonomisine zarar vermeyelim, cari açığı büyütmeyelim. Ulaşım hizmeti alan insanlar da fazla zaman kaybetmesinler. Daha ucuza seyahat etsinler, biz bunun için uğraşıyoruz. Onun için bu konuda Cumhurbaşkanımızdan destek bekliyoruz Her an müjde vermesini bekliyoruz. Cumhurbaşkanımızın talimatı ile ancak bu hallolacaktır. İstanbul'dan İzmit 1 saat uzun olmamalı, çağdaş insanın en önemli şeyi zamandır; zamanı çok iyi kullanması için de toplu taşıma yapan otobüslerin önünün açılması lazım.

Bayram tatili ve yaz sezonu; önceki yıllarda özel araç kullanımı hayli yaygındı. Artan akaryakıt fiyatları nedeniyle özel araçla seyahatte önemli düşüş var. Bu da otobüslerimizin doluluğunu olumlu yönde etkiliyor. Otobüse ilgi var ama, biz ilave sefer yapmakta zorlanıyoruz. Neden dönüşte otobüs boş... Gidiş var, dönüş yok. Gidişte aldığımız ücret, dönüşü kurtarmadığı için de ek sefer yapmamaya özen gösteriyor firmalar, sayıyı az tutuyorlar. Dönüşte de 'hiç olmazsa 5-10 kişi alalım maliyeti kurtaralım' diye uğraşıyorlar.

Tabii ki bu işler düzelecek. Dünya piyasasında akaryakıt çok yükseldi, bu Türkiye'nin sorunu olmaktan çıktı, dünyanın sorunu haline geldi. İnşallah dünya piyasalarında petrol fiyatları geri gelir, bizde de fiyatlar aşağıya doğru gelir. Şu anda devletin de ÖTV'den biraz indirim yapması lazım. ÖTV'den, KDV'den 6.5 lira yerine 4 lira alınsın, bu bir nebze de olsa bizi rahatlatır.

Bu arada yaz sezonun ortasındayız. Trafik kazalarının en fazla yaşandığı dönem bu. Özellikle otobüs kaptanlarından rica ediyorum; yola giden arkadaşlarımız uykusuz, yorgun yola çıkmasınlar. Yoruldukları anda direksiyondan çıksınlar kaza yapmasınlar. Tatilde yolları kan gölüne çevirmeyelim!

SEYAHAT REHBERİ



ANMA

Koluman Holding Kurucusu

Mustafa KOLUMAN'I

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

mapar

YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Şehirlerarası, turizm ve servis taşımacılığı sektörünün Kurban Bayramını en içten dileklerimizle kutlarız.

Adres:
AcidereOSB Mah. Magarsus Cad.
No:2 Sarıçam/ ADANA

Çağrı Merkezi: 444 0 583
Telefon: [0322] 394 37 28 Pbx
Faks: [0322] 394 37 31

E-posta
info@interglass.com.tr

Kurban Bayramınız kutlu olsun

WIMAXI

KABLOSUZ ARAÇ İÇİ EĞLENCE SİSTEMİ

Araç içi yolcu eğlence sistemlerini
başka bir boyuta taşımak için tasarlandı.

Araç içinde uygun bir konuma yerleştirilen **WIMAXI**;
internet bağlantısı olmadan sistem içerisinde bulunan

Film, Müzik, Canlı Tv ve E-kitap gibi içerikleri
kesintisiz olarak yolcularınızla paylaşmanıza
imkan sunmaktadır.

Wimaxi ile mutlu yolcular, mutlu yolculuklar.

WIMAXI

**Wifi Eğlence Sistemi
Ağına Katılmak için
"12345678" ile bağlanın
QR Kodunuzu okutun**

İletişim No: : 0532 214 94 63

Büyük İstanbul Otogarı B4 Kule no: 3 kat: 3
Bayrampaşa/İstanbul
(Eski Metro Turizm Genel Müdürlük)

BAYRAMI BAYRAM YAPMAYA KAVUŞMALAR YETER!

Uzakları yakınlaştırmak, sevdiklerimizle buluşmak!
Bayramın en güzel manzaralarına şahit olmaktan dolayı çok mutluyuz.

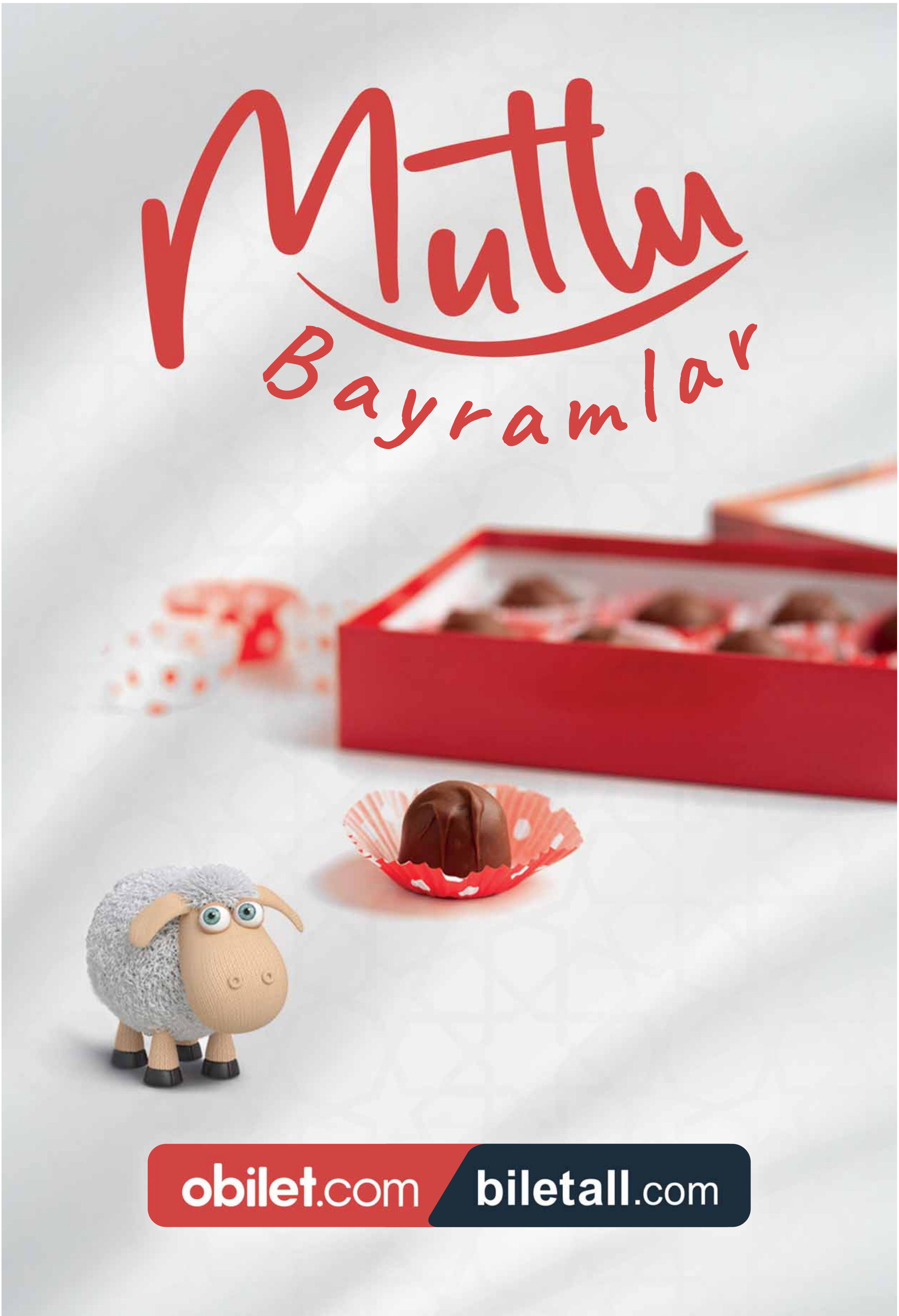
Kurban Bayramınız kutlu olsun.

temsa.com

TEMSA

ANTALYA OTO

Çalkaya Mah. Serik Cad. No:202 Aksu/Antalya
Tel: 0242 420 01 01
satis@antalyaotomotiv.com.tr


Mutlu
Bayramlar
obilet.com
biletall.com