



Erdem Yücel'in mutlu günü

TÜRKİYE Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkan Vekili Erdem Yücel, geçen hafta kızı Tuana Emine'yi evlendirmenin mutluluğunu yaşadı. Tuana Yücel ve Muhammet Ali Karadağ çifti Hilton Mall Of İstanbul Otel'de düzenlenen görkemli bir düğünle hayatlarını birleştirdi. TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel ve dönür Mahmut Karadağ ailelerini bu güzel günde akrabaları, yakınları, dostları ve sektörün önemli isimleri de yalnız bırakmadı. Gelinin nikah şahitliğini Bayrampaşa Belediye Başkanı Atilla Aydıner yaparken nikahı Eyüp Belediye Başkanı Deniz Köken kıydı.

GENİŞ HABERİ SAYFA 8-9'DA



Sektörde LİDER
Yaygın SERVİS AĞI
35 Ülkeye İHRACAT

www.neta.com.tr

Yıl: 26 Sayı: 1098 31 ARALIK 2022 Fiyatı: 1 TL

GÜLE GÜLE

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



SIMROLL
ENDÜSTRİYEL MOBİL TEKNOLOJİ LTD. ŞTİ.

Yaparsa en iyisini yapar

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

'TAZMİNAT EZER GEÇER'



'Platform' toplantısı umut verdi

Yoğun katılımın olduğu İstanbul Ulaşım Platformu toplantısında, şehirci terminaller, servis ve korsan taşımacılık gibi önemli konular masaya yatırıldı. Pek çok konuda mutabakata varıldı.



TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Ulaşım Daire Başkanı Utku Cihan, Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer ve TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel

İSTANBUL Büyükşehir Belediyesi'nin sorunları muhattaplarıyla çözüme yaklaşımı, taraflar arasındaki diyalogu üst seviyelere çıkarıyor. İBB'nin bu amaçla oluşturduğu ve sektör mensuplarının da içerisinde yer aldığı İstanbul Ulaşım Platformu, geçen hafta önemli bir toplantı yaptı. İBB Genel Sekreter Yardımcısı Dr. Buğra Gökçe, Ulaştırma Daire Başkanı Utku Cihan, üst düzey yetkililer ile UKOME üyelerinin de katıldığı toplantıda, taşımacıların İstanbul özelinde yaşadığı sorunlar ele alındı. İBB'nin de sıcak baktığı şehirci ortak terminallerin kurulması, şehirci servislerin kaldırılması ya da ücretlendirilmesinin ağırlıklı olarak ele alındığı toplantıda, korsan taşımacılığın önlenmesi amacıyla bir komisyon kurulması kararlaştırıldı. Ayrıca turizm taşımacıların ve servisçilerin problemleri de masaya yatırıldı. Toplantılar sürecektir.

Bir yandan sigorta poliçeleri artarken, diğer taraftan zorunlu koltuk sigortası teminatları koruma baskısıyla erimeye devam ediyor. Mesela 2013'te teminat 70 bin euro iken, rakam bugün 8 bin euroya geriledi. Amanallah ya ölümlü bir kaza olursa!

YENİDEN değerlendirme oranı yüzde 123 arttı, asgari ücret 8.500 liraya çıktı; otobüsçünün maliyet yükü bir kat daha artmış oldu. Diğer taraftan haksız rekabet yüzünden fiyatlar yerlerde sürünüyor. Bu ağır tabloyu daha da ağırlaştırıran ise olası kazalardaki tazminat yükü olacak. Konuya dikkat çeken deneyimli sigortacı İlhan Vardarlı'ya göre, otobüsçü bu yükün altında ezilebilir. Sigorta maliyetlerinin artmasına karşılık zorunlu koltuk sigortası teminatlarının 10 yıldır artmadığına vurgu yapan Vardarlı, '2013'te euro bazında 70 binlere gelen teminat, şu anda 8.700 seviyesinde. Ölümlü ve sürekli sakatlık durumlu kazalarda tazminatların altında ezilen otobüsçünün, olası kazalarda durumunun vehametini anlaması gerekiyor. Birçoğu için böyle bir kaza son olabilir' dedi.

TRAFİK sigortasının da yetersizliğine dikkat çeken İlhan Vardarlı, 'Trafik sigortalarındaki maddi limitin 5.000 eurolarla sınırlı olması yine olası kazalarda otobüsçüyü eziceği kanısındayım. Yeni yılda ya teminatların artırılması ya da sadece belge ile taşımacılık yapan sektörler için en teminat ihtiva eden poliçelerin özellikle zorunlu olarak çıkarılması gerekiyor. Otobüs sektöründe söz sahibi sivil toplum örgütlerinin de bu bağlamda çalışmalar yapması, sigorta sektöründen ve hazineden ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli yardımı istemeleri gerekmektedir. Öte taraftan otobüs sektörünün sivil toplum örgütlerinin acilen teminatları arttırması için gerekli çalışmalarını müsbet sonuç verecek şekilde başlatmaları gerekiyor' şeklinde konuştu...

Harekete geçilmeli! Yoksa otobüsçü yüksek tazminatların altında ezilebilir

İLHAN VARDARLI 20'DE



TESLİMAT FIRTINASI

S. 4'TE Ali Osman Ulusoy 15. Yıldız'ını aldı

S. 18'DE Gürsel Turizm'e 45 adet INTOURO

S. 6'DA LKS'ye 20 adet yeni YILDIZ

S. 21'DE Systemtransport'tan 4 Yıldız'lı yatırım

IPRU'dan 'İKİNCİ EL' hamlesi

2. el otobüs ihracatının önündeki engellerin kaldırılması ve bu otobüslerin gerçek değerinde dış piyasaya satılması için hamle başlatan IPRU, üretici firmalarla temasa geçti. Ziyaret edilen ilk adres TEMSA oldu.

YILLARDIR hiç gündemden düşmeyen konudur ikinci el otobüs ihracatı... Türkiye böylelikle otobüs çöplüğüne dönüşmeyecek, araçlar gerçek değerinde satılacak ve firmalar otobüs yenileyebilecek. Toplantılar yapıldı, bakanlıklara çıkıldı; ama konu tam anlamıyla çözüme kavuşmadı. Türkiye merkezli yegane uluslararası kuruluş olan Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği (IPRU), konuyu nihayetlendirmek üzere harekete geçti. IPRU, ilk ziyaretçilerini üretici firmalara gerçekleştirecek. Ziyaretler ilk Temsa ile başladı. Temsa Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralıp ve Otobüs Satış Direktörü Baybars Dağ'ın ağırladığı heyette IPRU Genel Başkanı Prof. Dr. Aziz Akgül, TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel ve Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan yer aldı...



Sayfa 12'DE

Sinan Sağlık'tan oğlu Cemal için muhteşem sünnet düğünü



S. 11'DE

YETER ARTIK! Her kış yıkıcı rekabetle birbirimizi dövmek zorunda değiliz...



Sayfa 17'DE

MAN 2023'e yüksek büyüme hedefiyle giriyor

Zor bir yıla giriyoruz; akılcı hareket etmemiz gerekiyor
Mustafa Yıldırım 19'da

Masraflar durmadan artarken biz fiyat indiriyoruz
İbrahim Artırdı 15'te

Taşıtlarımıza yeniden değerlendirme uygulamayı unutmayın
Sibel Yüce 13'te

Turizm rakamları umut verici

DEĞELİ dostlarımız; Kültür ve Turizm Bakanlığı, geçen hafta 11 aylık turizm istatistiklerini açıkladı. Buna göre 11 ayda ülkemize gelen yabancı turist sayısı 42.1 milyon. Bu, geçen yıla göre yüzde 85'lik bir artış ifade ediyor. Bir diğer sevindirici rakam da turistlerin menşei ile alakalı. Ülkemizi en çok ziyaret edenler belli bir aradan sonra yine Almanlar oluşturuyor. Almanya'yı Rusya ve İngiltere takip ediyor. Neden bu noktada önemli, çünkü söz konusu ülkelerden gelen turistler, ülkemizde daha fazla harcama yapıyor, daha fazla döviz bırakıp gidiyorlar. Turizm gelirlerinde

geçen yıla oranla da önemli bir artış yaşansa da, bu beklemediğimiz düzeyin çok altında.

Mesela biz, 50 milyon turist, 50 milyar dolar gelir diyorduk. Yani kişi başı 1.000 dolarlık harcama bekliyorduk.

Turist sayısı yıl sonu itibariyle 50 milyon hedefine yaklaşabilir ama gelir çok daha az olacak. Tabii bu, biraz da Türk Lirasının durumuna bağlı. Dolar pahalı olduğu için turistler daha az harcamayla tatilini yapabiliyor. Elbet daha güzel günler göreceğiz.



Sümer Yığıcı

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

25 TV Kanalı | 14 FM Kanalı | 200 GB FİLM Kapasite



%70 Daha Uygun Fiyat Avantajı

0552 639 51 91



Dışarıya Ses Vermez

Sadece Kulaklık ile Ses Verir.



2004'TEN BUGÜNE HEP YANINIZDAYIZ



**TOFED'TEN
SHELL KART İLE
FİRMA VE OTOBÜS
SAHİPLERİNE
BÜYÜK DESTEK**

Arayın kartınızı hemen teslim edelim





MAN'dan 3 firmaya 8 Lion's Coach teslimatı

MAN, yılın son ayında önemli otobüs teslimatları yaptı. ALTUR Turizm 5 adet, Pamukkale Turizm'in güçlü yatırımcısı Nevşehir Dirikoç Turizm 2 ve bireysel yatırımcı Kasım Dayıoğlu 1 adet MAN Lion's Coach ile filolarını güçlendirdiler.

BAŞARILI bir yılı geride bırakan MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş., aralık ayında pek çok otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Son olarak alanında seçkin üç farklı firmaya toplamda 8 adet '2020- Yılın Otobüsü' ve 2022- Yılın Sürdürülebilir Otobüs' ödülleri sahibini MAN Lion's Coach teslim edildi.

Personel taşımacılığı alanında sektörünün öncü firmalarından olan ve yarım asırlık köklü tecrübesi ile sektörüne öncülük eden ALTUR, 2022 yılının son ayında filosuna 5 adet, MAN Lion's Coach kattı.

Otobüsleri teslim alan ALTUR firması yetkilileri, "ALTUR olarak, Türkiye'de çok önemli firmalara personel taşımacılığı hizmeti veriyoruz. Hizmetimizde, yolcu memnuniyeti bizim için en önemli kriteri oluşturuyor. MAN Lion's Coach '2020- Yılın Otobüsü' ve 2022- Yılın Sürdürülebilir Otobüs' ödülleri ile bu alandaki başarısını kanıtlamış durumda. Bu nedenle de tercihimiz yine MAN Lion's Coach oldu" açıklamasında bulundu.

Pamukkale filosuna 2'lik takviye
Nevşehir Bölgesi'nin güçlü firması Dirikoç Turizm de yılın son günlerindeki otobüs yatırımlarında yine MAN'ı tercih etti. Firma, Pamukkale Turizm'in bünyesinde çalıştırmak üzere filosuna 2 adet MAN Lion's Coach kattı.

Ödüllü MAN Lion's Coach otobüsleri ile filolarını güçlendirmek çok mutlu olduklarını belirten firma yetkilileri; satın aldıkları otobüslerden 1 tanesinin Pamukkale Jumbo,

diğinin ise Pamukyol olarak yolculara ve sektöre hizmet edeceğini söylediler.

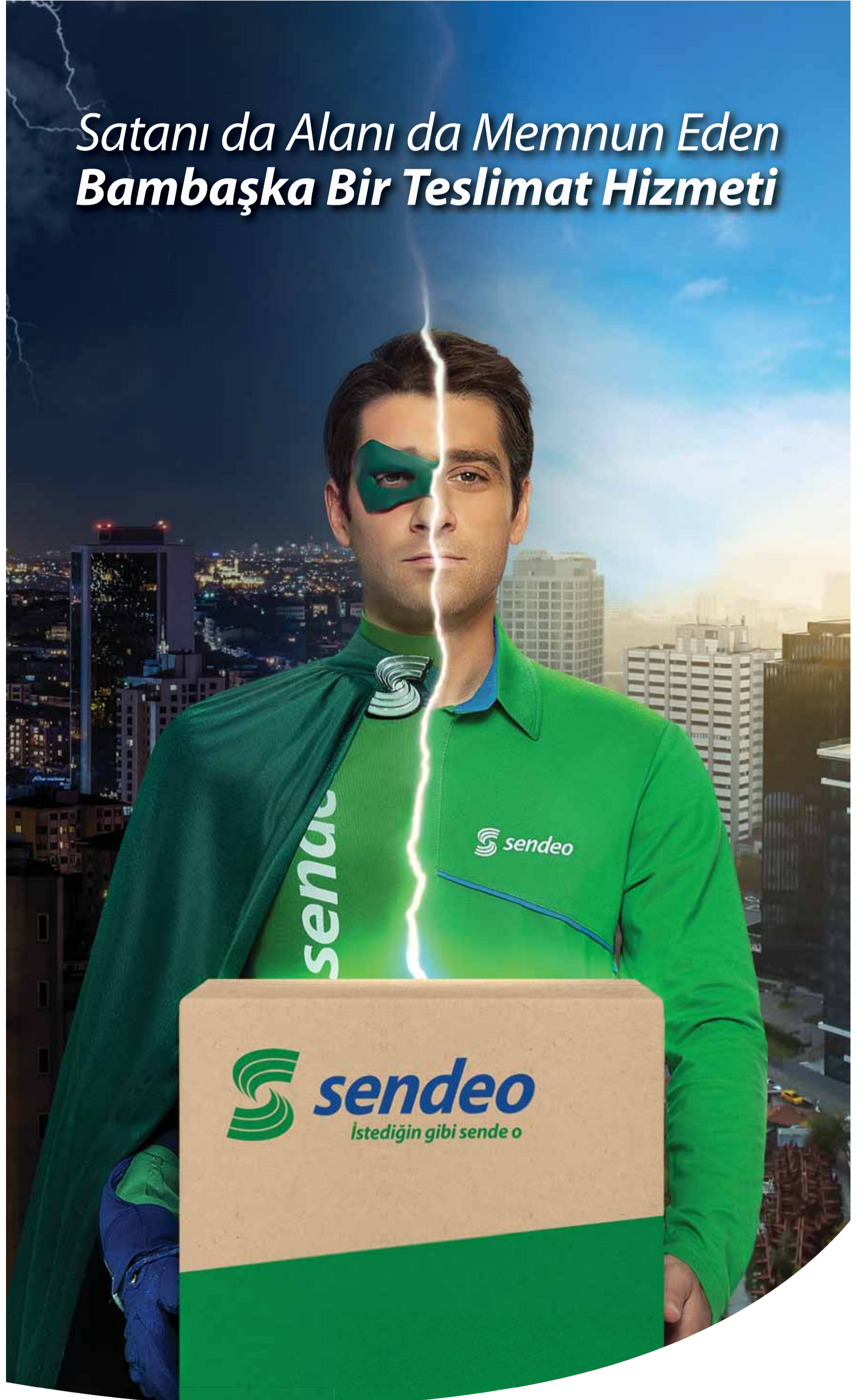
Yolcuların tercihlerini kendi memnuniyetleri olarak gördüklerini vurgulayan firma yetkilileri, "Bu anlayışla aldığımız araçlar, Pamukkale firmasına, yolcularımıza ve sektörümüze hayırlı olsun" temennisinde bulundular.

Araçların temsili anahtarları, MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.'nin Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen teslimat töreni ile MAN Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirer tarafından, Pamukkale Turizm Koordinatörü Ufuk Bababalım ve Yusuf Karaaslan'a teslim edildi. Ufuk Bababalım, "Otobüsler; yatırımcımıza, firmamıza ve satıcı markaya hayırlı ve uğurlu olsun" dilekleri ile araçları teslim aldı.

Kasım Dayıoğlu da 'MAN' dedi

Yılın son ayında filosunu 1 adet MAN Lion's Coach ile güçlendiren bireysel yatırımcı Kasım Dayıoğlu, MAN ile çalışmaktan duyduğu memnuniyeti vurguladı. Kasım Dayıoğlu, "MAN Lion's Coach otobüslerin tasarımları modern, koltukları rahat, güvenlik standartları yüksek, yakıt tüketimi ekonomik. Bu nedenle de pek çok ayrıcalığı bir arada sunuyor. Biz de tüm bu üstün niteliklerinden dolayı tercih ettik. Ayrıca sadece biz de yolcularımız da MAN Lion's Coach ile seyahat etmekten memnunuz. Dolayısıyla hem biz hem de yolcularımızın memnun olduğu bir alım gerçekleştirdik" açıklamasında bulundu

Satanı da Alanı da Memnun Eden Bambaşka Bir Teslimat Hizmeti





Ali Osman Ulusoy, 15. otobüsü de filosuna katarak 2022 yatırımlarını tamamladı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen törende; Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahsen Aydın, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gülşah Helva, Ali Osman Ulusoy Şirketler Grup Başkanı Murat Seymen, Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü Eray Eray, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Hasso Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral ve Hasso Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan hazır bulundu



Cumhuriyetin 100. yılı şerefine!

Otobüs firmaları, 2023'e beş kala, yatırım için adeta yarışa girdi. Tüm zorlu koşullara rağmen 10'lu, 20'li ve hatta 30'lu rakamlarla yatırım yapan pek çok firma oldu. Sektörün flaş yatırımcılarından Ali Osman Ulusoy Turizm de, 15 adet Travego 2+1 otobüsü filosuna katarak, daha bir umut ve iddia ile '100. Yıl'a 'Merhaba' dedi...

BÜYÜK Duayenin mirası olan Ali Osman Ulusoy Turizm, emin ellerde her geçen gün daha büyüyor, marka değeri daha fazla artıyor. Şirketin büyümesindeki ana unsurların başında, yatırıma verilen önem geliyor. Son yılların flaş yatırımcılarından olan Ali Osman Ulusoy Turizm, tüm zorluklara karşın 2022'de 15 otobüslük bir yatırım yaptı. Şirketin 2022 yılında teslim aldığı otobüslerden 8 adedi Travego 16 2+1, 7 adedi ise Tourismo 16 2+1 oldu. Hasso tarafından yapılan satış, 15. otobüs olan Mercedes-Benz Travego 16 2+1'in teslimatıyla tamamlandı.

Yıldız yatırımlarına devam
Törende konuşan Ali Osman Ulusoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, "Şirketimizin kurucusu, yolcu taşımacılığı sektörünün duayeni ismi Ali Osman Ulusoy'un 'Otobüs taşımacılığı hava yollarından daha iyi yapılacaktır' diyerek gösterdiği hedefi her zaman ışığımız olarak kabul ettik.

Ve bu hedef doğrultusunda, sunduğu konfor ve güvenlik özellikleriyle müşterilerimizden olumlu geri dönüşler aldığımız Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Mercedes-Benz Travego ve Mercedes-Benz Tourismo model araçları filomuza kattık; katmaya da devam edeceğiz. Filomuza eklediğimiz otobüsleri düşük işletme maliyetleri ve yüksek 2. El değeri nedeniyle hem iş hem de yatırım aracı olarak görüyoruz. Ayrıca Mercedes-Benz kalitesine olan güvenimiz sebebiyle, yeni otobüslerimizin hizmet kalitemize olumlu katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

Mercedes-Benz Türk ile Ali Osman Ulusoy Turizm arasında uzun yıllara dayanan ilişkinin her iki firmaya da çok önemli kazanımlar sağ-

ladığını biliyor ve gelecekte de bu kazanımların devam etmesini umuyoruz" dedi.

182 noktaya günde 225 sefer
Ali Osman Ulusoy Turizm Genel Müdürü Eray Eray ise, "Firmamız faaliyete başladığı günden itibaren doğru iletişim, paydaşlarla ortak strateji üretme, bilgi paylaşımı ve karşılıklı güven gibi değerleri baz alarak yenilikçi projelere imza atmıştır; atmaya da devam edecektir. Bugün Türkiye'nin 182 noktasına günde 225 seferi; yüksek kalite, güvenlik ve yolcu memnuniyeti gibi değerlerimizden ödün vermeden gerçekleştirdiğimizi gururla söyleyebilirim. Elbette bu yüksek standartların devam ettirilmesinde, aynı hedefe beraber yürüdüğümüz iş ortaklarımızın payı büyük. Dönem dönem yaptığımız anketler, personel raporları ve çağrı merkezi iletişimimiz gösteriyor ki yolcularımız Mercedes-Benz marka otobüslerle seyahat etmekten her daim çok memnun. Bu sebeple filomuzun tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşuyor ve yeni araç alımlarında da tercihimiz Mercedes-Benz yıldızından yana olacak. Bu vesile ile 2023 yılı için toplam 40 araçlık bir yatırımı hedeflediğimizi de söylemek isterim" ifadelerini kullandı.

Hasso Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü Selim Saral da törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Bu yıl 8 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ve 7 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 aracımızın satışını gerçekleştirdiğimiz Ali Osman Ulusoy Turizm ile yine bir teslimat töreni vasıtasıyla bir araya gelmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bugün 15. otobüsünü teslim alan Ali Osman Ulusoy Turizm, filosuna eklediği son teknolojiye sahip Mercedes-Benz Travego ve Mercedes-Benz Touris-

mo otobüsleri ile yüksek hizmet kalitesini güvenle harmanlayarak yolcuları için çok güzel bir yatırım yaptı. Bu yatırımlarının 2023 yılında da katlanarak artmasını diliyoruz."

2023'te toplu teslimatlar sürececek
Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise şu ifadeleri kullandı: "Mercedes-Benz Türk olarak teslimat yaptığımız şirketleri müşterimiz değil aynı zamanda yol arkadaşımız, partnerimiz olarak görüyoruz. Nitekim, Ali Osman Ulusoy Turizm de bizim uzun soluklu yol arkadaşlarımızdan biri. Yeni nesil Powershift şanzımana sahip otobüslerimizin Türkiye'deki ilk denemelerini Ali Osman Ulusoy Turizm ile yaparak bu yol arkadaşlığına ne derece güvendiğimizi ve kıymet verdiğimizizi göstermiş olduk.

Her geçen gün müşterilerimize ve yolcularımıza daha konforlu, daha güvenli ve daha yenilikçi araçlar sunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. En iyi hizmeti vermek için 'bir adım daha ötesi' diyerek yola çıkan Ali Osman Ulusoy Turizm'in filosunu tamamen Mercedes-Benz modellerinden oluşturması da bize duyulan güvenin göstergesi. Yıllardır Mercedes-Benz yıldızına yatırım yapan Ali Osman Ulusoy Turizm'e yeni otobüslerinin hayırlı olmasını dilerken; şirketin 2023 yılında da Mercedes-Benz Türk'ten toplu otobüs yatırımlarına devam edeceğinin müjdesini de vermek istiyoruz."

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı 1949 yılından bu yana aralıksız devam eden Türkiye'nin en büyük yolcu taşımacılık şirketlerinden Ali Osman Ulusoy Turizm; başta Ankara, İstanbul, Bursa ve Antalya olmak üzere onlarca ilde faaliyetlerinin tamamını Mercedes-Benz modellerinden oluşan 200 adedin üzerinde büyük otobüs ile sürdürüyor.



Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy

'Babamın ismini yaşatmanın büyük gururunu yaşıyorum'

GÜLEGÜLE: Ali Osman Ulusoy Seyahat, başarılı performansı ile pandemi döneminde bile adından söz ettirmiş bir firma... Sektör olarak beklentinin üzerinde bir sene yaşadık; siz bu seneyi nasıl geçirdiniz?

ULUSOY: Herkes gibi biz de çok zor birkaç sene yaşadık. Ama sizin de altını çizdiğiniz üzere biz her şeye rağmen pandemi sürecinde de iyidik. Süreci doğru okuyup doğru yönettiğimiz kanaatindeyim. Bu seneye gelince; diğer otobüs firmalarımız gibi biz de beklentilerin üzerinde bir sene yaşadık. Taşıma fiyatlarının da iyi olması da kazancımızı artırdı.

GÜLEGÜLE: Son yıllarda tüm zorluklara rağmen en çok otobüs yatırımı yapan firmalardan birisiniz. Bu yıl içerisinde kaç adet otobüs yatırımı yaptınız?

ULUSOY: Bu bir hizmet sektörü, burada faaliyet gösteriyorsanız tüm zorluklara karşın yatırım yapmak zorundasınız. Bizim de hep yaptığımız bu. Bu yıl içinde 40 adet yaptık, ama bizde yatırım bitmez.

GÜLEGÜLE: Yılın sonunda yaptığımız 15 adetlik otobüs yatırımı, çok iddialı bir yatırım. Gelecek yıla dair iddialı planlarınız olsa gerek, neler söylersiniz?

ULUSOY: Öncelikle ben babam Ali Osman Ulusoy'un ismini yaşatmanın gururunu yaşıyorum. Bütün gayretimle, elimden geldiğince ismimizi daha da iyi yerlere getirmek istiyorum. Önümüzdeki dönemlerde de Mercedes-Benz Türk bize otobüs verirse yatırımlarımızı çoğaltmak istiyoruz. Tabii her yatırım bir öngörü ve umutla yapılır. Daha iyi senelerin bizleri beklediğini düşünüyorum.

GÜLEGÜLE: Büyük Duayen Ali Osman Ulusoy ve bu mirası taşıyan sizler, aynı

zamanda sektör adına çok büyük sorumluluklar taşıyan bir aile oldunuz. Sektör zor dönemden geçiyor, yeni dernekler kuruluyor, yeni arayışlar söz konusu... Bu süreç hakkında neler söylersiniz?

ULUSOY: Otobüs İşletmecileri ve Sahipleri Derneği'nde (OİSD) iyi şeyler olacak diye ümit ediyoruz, ama daha hiçbir ciddi hareketlenme yok. Derneğin çoğunluğu, bildiğiniz üzere firma sahiplerinden oluşuyor. Bu nedenle aslında avantajlıyız bu konuda. Çünkü sorunların direkt muhatapları bu masanın etrafında. Hal böyle olunca insan her şeyin kıymetini daha iyi anlıyor. Sorunların çözümü konusunda daha çok fikir alışverişi yapılıyor. İnşallah güzel projelere imza atacağız.

GÜLEGÜLE: Son zamanlarda konuşulan hatta gazetemizde manşete taşıdığımız otobüs kaptanları ile ilgili düşünceleriniz nelerdir? Kaptanların çalışma şartlarının iyileştirilmesi konuşuluyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

ULUSOY: Bence Türkiye'de eğitimli kaptan şart. Muavinlikten yetişen kaptan artık neredeyse yok. Bu sistemin yeniden ve sağlıklı bir şekilde işletilmesi lazım. Neden muavinin böyle bir arzusu yok; çünkü meslek cazibesini yitirmiş. Dolayısıyla kaptanlarımızın çalışma şartları cazip hale getirilmeli. Eğitimli kaptanların olması söyleniyor ama bizde hiç öyle bir kaptan yok maalesef. Hep eski kaptanlar var.

GÜLEGÜLE: Sızce yatırım için uygun bir zaman mı?

ULUSOY: Bu zamanda ve bu şartlarda yatırım yapmak delilik. Ama ben bu deliliği göze alarak çıktım bu yola ve böyle de devam etmek istiyorum.





Bu teşekkürle kilometreler yetmez.

Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, bu yıl da binlerce kilometreye imzamızı attık. Bize duyduğunuz güven sayesinde şehirler arası yolculukların 3'te 2'sine kaptanlık ettik. Başta siz değerli müşterilerimiz olmak üzere, bu büyük aileyi oluşturan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Ankara Koluman'da yapılan törene; Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Koluman Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Satış Direktörü Ali Saltık, Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan ve Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, LKS Grup Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Fatih İslam ve Ali Hakan İslam, Lüks Karadeniz Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem İslam ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa İslam katıldı...

LKS 20 yeni Yıldız'la 2023'e 'Merhaba' dedi

Yaptığı adetli Mercedes-Benz otobüs yatırımlarıyla diikat çeken LKS Grup, 2023'e çok iddialı bir yatırımla 'Merhebe' dedi. Firma, Koluman Ankara üzerinden aldığı 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ile filosunun gücünü önemli oranda artırdı. Bu alışverişte 4 adet araç da, BusStore tarafından takasa alındı.

2022 yılını kapatırken, yüklü oranda yatırım yapan firmalardan birisi de Karadeniz'in parlak markalarından LKS Group oldu. Aynı zamanda Pamukkale Turizm'in bireyselcilikliğini de yürüten firma, son olarak 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ile filosunun gücünü önemli oranda artırdı. 4 adet aracın BusStore tarafından takasa alındığı ve Mercedes-Benz Türk bayisi Koluman Motorlu Araçlar tarafından satış işlemleri yapılan otobüslerin teslimatı için Ankara'da bir tören düzenlendi.

Mercedes markamıza değer katıyor
Törende konuşan LKS Grup Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Fatih İslam, şunları söyledi: "Şehirlerarası yolcu taşımacılığı ve turizm alanında faaliyet gösteren LKS Grup olarak, sektöründe dünya devi olan Mercedes-Benz otobüslerine uzun yıllardır yatırım yapıyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinin en temel belirleyicilerinden olan otobüslerimize yatırım yaparken ince eleyip sık dokuyor; kaliteyi ve güveni diğer her türlü etkenin önünde tutuyoruz.

Nitekim filosunun önemli bir kısmı Mercedes-Benz marka araçlardan oluşan bir şirket olarak, yıldızlı araçların sahip olduğu konfor, güvenlik ve ekonomik avantajlar bizim için Mercedes-Benz ile süregelen uzun süreli partnerliğimizdeki en önemli etkenler. Mercedes-Benz marka otobüslere yaptığımız yatırımlarımızın firmamıza yansımaları hep pozitif yönde oldu. Önceki yıllarda teslim aldığımız otobüslerden duyduğumuz üst düzey memnuniyetin yanı sıra yüksek 2. El değeri ve düşük yakıt tüketimi yeni araç yatırımlarımızda tercihimizi Mercedes-Benz'den yana kullanmamızı sağladı. Bugün teslim aldığımız 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2 + 1 ile ortaklığımızın önümüzdeki süreçte de verimli bir şekilde devam edeceğine inanıyorum."

2023'te de iş birliğimiz devam edecek
Koluman Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili / Ticari Araçlar Satış Direktörü Ali Saltık, "Sektörde fark yaratan Mercedes-Benz Tourismo ailesinden 20 aracı filosa ekleyen LKS Grup, yeni araçlarıyla sunduğu ayrıcalıklı hizmet farkını değerli müşterilerine hissettirmeye devam edecek. LKS Grup'a teslim ettiğimiz bu araçlar, 2022 yılında gerçekleştirilen ilk ön ödemeli sipariş olması açısından bizim için ayrı bir öneme sahip. Bildiğiniz gibi Mercedes-Benz Türk, finansmandan teslimata kadar pek çok alanda iş ortaklarının sürecini kolaylaştırmak için tüm gücüyle çalışmaya devam ediyor. LKS Grup ile 2023 yılında da pek çok yeni iş birliğine imza atmayı temenni ediyorum" diye konuştu.

Otobüsler LKS'ye pozitif katkılar sunacak
Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy ise şu ifadeleri kullandı: "Üretilen her bir otobüsümüzün en yüksek güvenlik standartlarına sahip olmasının yanı sıra konfor ve kalite konusunda da

müşterilerimizden olumlu geribildirimler aldığımızı gururla paylaşmak isterim.

Olumlu geribildirim aldığımız diğer bir konu ise kullanım süresi boyunca araçlarımızın müşterilerimize en düşük işletim giderlerini sağlaması. Umuyoruz ki; bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz Mercedes-Benz Tourismo otobüslerimiz de, LKS Grup'un operasyonlarına hem maliyet hem de kalite açısından pozitif katkılar sağlayacak.

Bildiğiniz üzere sadece satış sürecinde değil, her zaman müşterilerimizin yanındayız.

Özellikle finansman, 2. El ve satış sonrası hizmetler konusunda hiçbir zaman onları yarı yolda bırakmadık, bırakmamaya da kararlıyız. LKS Grup ile uzun yıllardır süregelen bu kıymetli iş birliğinin gelecekte de büyüyerek devam edeceğine yürekten inanıyorum. Yeni araçlarımızın LKS Grup'a bol ve hayırlı kazançlar getirmesini temenni ediyorum."

Kol kola ilerlemek mutluluk verici

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da, "Yolcu taşımacılığı sektörüne sunduğumuz yıldız araçlarımızdan biri olan Mercedes-Benz Tourismo, müşterilerimizden yoğun ilgi görmeye devam ediyor.

Onların bu ilgisi ve güveni bizi çok mutlu ederken; bir yandan da bize çok önemli sorumluluklar yüklüyor.

Müşterilerimizin bu güvenine layık olabilmek için araçlarımızı sürekli yeni donanımlarla geliştiriyor; her geçen gün daha konforlu, daha güvenli, daha teknolojik ve daha ekonomik araçlar sunabilmek için kendimizi yeniliyoruz.

Geçmişten bugüne büyüyen ve güçlenen iş birliğimiz doğrudan bugün 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2 + 1 model aracımızı LKS Grup'a teslim ettiğimiz için büyük bir mutluluk duyuyoruz.

Uzun yıllardır yıldızlı araçlarımıza yatırım yapan değerli iş ortağımız LKS Grup'a teslim ettiğimiz, en son teknolojiye sahip otobüslerimizin firmanın hizmet kalitesinde ve yolcu memnuniyetinde olumlu katkıları olacağına inanıyoruz.

Böylesine güçlü ve köklü bir firmanın yıllardır bizimle kol kola ilerlemesinden memnuniyet duyuyoruz.

Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimizin her zaman yanında olmayı görev bildik ve sektöre her zaman destek olduk.

Pandemi nedeniyle zorlu günlerden geçen otobüsçü dostlarımıza birçok destekte bulunmuşuk.

Son iki yıldır ön ödemeli sipariş yöntemi ile hem müşterilerimizi hem bayilerimizi hem de bizleri koruyan ve herkesin 'kazan kazan' ilkesinde bulunduğu fırsatlar sunmaya başladık. Sunduğumuz bu fırsatlar sektör tarafından da çok olumlu karşılandı. Bu vesile ile ön ödemeli sipariş yöntemi dahilinde Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından finanse edilen 20 adet aracımızın da teslimatını 2023 yılının ilerleyen dönemlerinde gerçekleştireceğimizin müjdesini vermek isterim" dedi.



MERCEDES-BENZ TOURIDER BU TESİSTE ÜRETİLECEK



Amerika pazarı için Hoşdere'de özel bir üretim tesisi kuruldu

Mercedes-Benz Türk'ün 6.600 metrekarelik alana sahip yeni tesisinde üretilen Tourider, 'Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs' unvanına sahip. Daimler Buses otobüs geliştirme ağı içinde, paslanmaz çelik gövdenin prototipleri Türkiye'de üretilirken, montaj testleri de Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda gerçekleştirildi.

MERCEDES-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda inşa ettiği yeni üretim tesisi ile global sorumluluklarına bir yenisini daha ekliyor. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın 6.600 metrekarelik yeni üretim tesisinde karoserisi imal edilen Mercedes-Benz Tourider, fabrikanın 'paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs' unvanına da sahip oldu. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acıbe, "Mercedes-Benz Tourider'in paslanmaz çelikten mamul karoserisinin imalatı için yeni bir tesis kurduk. İnşa ettiğimiz bu yeni tesisin yerleşimi, ekipmanları ve iş akışlarını yalnız üretim prensipleri çerçevesinde, verimlilik, ergonomi ve kaliteyi gözeterek Mercedes-Benz Tourider'a özel olarak tasarlarken, boya ve montaj seri üretim süreçlerimizi de düzenledik. Yeni Tourider'ın Mercedes-Benz markasıyla Amerika pazarına sunulan ilk otobüs olmasının yanında, üretimimizin Hoşdere Fabrikamızda gerçekleşmesi bizler için çok önemli. Aracın geliştirilmesinde, üretim hazırlıklarında ve üretiminde emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Hepimizin gurur kaynağı olan bir projeyi daha başarıyla hayata geçirdik" dedi.





Mercedes'ten İstanbul'un tarihine anlamlı katkı

Çalışmaları Kültür Bakanlığı ve Kocaeli Üniversitesi tarafından yürütülen Bathonea Antik Kenti kazı çalışmalarının destekçisi olan Mercedes-Benz Türk, yürüttüğü sosyal fayda programlarına bir yenisini daha ekledi. İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Bathonea Antik Kenti önemli bir dünya mirası. Bu mirasın gelecek kuşaklara aktarılmasına destek olduğumuz için heyecan duyuyoruz" dedi.

SPORDAN sanata, eğitimden cinsiyet eşitliğine birçok alanda ortaya koyduğu sosyal sorumluluk projeleriyle büyük takdir toplayan Mercedes-Benz Türk, İstanbul'un derin tarihine dair yürütülen önemli bir çalışmaya da destekçi oldu.

Bathonea Antik Kenti kazı çalışmalarının destekçisi olarak yürüttüğü sosyal fayda programlarına bir yenisini daha ekleyen Mercedes-Benz Türk, İstanbul'un tarihi ve arkeolojik mirasının ortaya çıkarılması ve korunmasında önemli bir rol üstleniyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, verilen destek için şunları söyledi: "Ülkemizin geleceğini şekillendiren, zengin mirasını koruyan ve gelecek kuşaklara aktararak ortak zenginliklerimizi çoğaltan paydaşlarımızla yan yana yürümek bizi çok mutlu ediyor. Mercedes-Benz Türk olarak kültürel mirasımızın ortaya çıkarılması ve korunmasına yönelik attığımız adımlar bugünden çok öncesine dayanıyor. Binlerce yıl boyunca medeniyetlerin buluşma noktalarından biri olan ve bugün UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi'nde yer alan Truva Antik Kenti'ndeki arkeolojik kazılar, verdiğimiz destek

ile 50 yıllık bir aradan sonra 1988'de yeniden başlamıştı. Kazılara olan desteğimizi 1988'den 2003 yılına kadar 15 yıl boyunca sürdürdük. Bathonea Antik Kenti ise İstanbul'un binlerce yıllık geçmişine ışık tutacak bir dünya mirası. Eşsiz konumuyla birçok medeniyete ev sahipliği yapan şehrimiz, yer üstünde gördüklerimizin ötesinde yer altında da keşfedilmeyi bekleyen zengin bir mirasa sahip. Bu mirasın gelecek kuşaklara aktarılmasına destek olduğumuz için heyecan duyuyoruz."

Bathonea Antik Kenti Kazı Başkanı Prof. Dr. Şengül Aydınğün ise, "Arkeolojik kazılar, gelişen tüm teknolojilere karşın endüstriyel boyuta geçmemiş bir bilgi üretim sürecine sahiptir.

Kısacası, ana üretim parametresi makinalar değil insandır. Ne kadar kalifiye ve ne kadar çok insan üretime katılabilirse alınacak sonuçlar da o oranda büyük ve göz alıcı olmaktadır. Mercedes-Benz Türk sayesinde bu yıl çok şanslıydık.

Bize bu şansı sağlayan ve bugünlere ulaşmamıza imkân tanıyan Mercedes-Benz Türk ailesine teşekkürlerimizi sunuyor ve bu güzel beraberliğin uzun yıllar devamını diliyoruz" dedi.



2. elde zirveyi, bize güvenenlerle paylaşıyoruz.

BusStore olarak 2022 yılında da şehir içi ve şehirler arası otobüs pazarında zirveye giden yolu bize duyulan güven ile aydınlattık. Güçlü finansman ve takas imkanlarıyla yanınızda olmaya devam ediyoruz. Bu yolda bize güvenen herkese teşekkür ederiz.

#GüvendeZirvede



BUSSTORE

Pre-owned Mercedes-Benz and Setra Buses

Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No: 6, 34522 Esenyurt/İstanbul
Telefon: 0212 867 43 00 / Fax: 0212 867 44 37



TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel

Kızını evlendirmenin mutluluğunu yaşadı



BİR babanın hem en mutlu anı hemde en duygulandırdığı gündür kızını bembeyaz gelinlikler içinde görmesi... Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkan Vekili Erdem Yücel, geçen hafta bu anı yaşadı ve kızı Tuana Emine'yi evlendirmenin mutluluğunu yaşadı. Tuana Yücel ve Muhammet Ali Karadağ çifti Hilton Mall Of İstanbul Otel'de düzenlenen görkemli bir düğünle hayatlarını birleştirdi. TOFED Başkan Vekili Erdem Yücel ve dönür Mahmut Karadağ ailelerini bu güzel günde akrabaları, yakınları, dostları ve sektörün önemli isimleri de yalnız bırakmadı.

Gelinin nikah şahitliğini Bayrampaşa Belediye Başkanı Atıla Aydınır yaparken nikahı Eyüp Belediye Başkanı Deniz Köken kıydı.

Düğün hakkında kısa görüşünü aldığımız Başkan Vekili Erdem Yücel; 'Bu hayatta kız babası olmak sanırım en zor görev. Büyütüp gözünüzden sakındığınız biricik yavrunuz yuvadan uçup gidiyor. Bu bir anne baba için hem çok güzel bir duygu hem de çok hüznü... Bugün bizleri yalnız bırakmayan tüm akrabalarımıza, eş, dost ve sektör mensubu dostlarımıza sonsuz şükranlarımızı sunarız. Cenabı Allah tüm kız babalarına bu duyguyu yaşatsın. Çok güzel ve bir o kadar da duygusal bir an. Kızım Tuana ve oğlum Muhammet Ali'ye de ömür boyu mutluluklar diliyorum. Rabbim birlikteliklerimizi daim etsin' dedi.



At Yetiştiricileri Derneği Başkanı Talip Öztürk ve eşi, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Yıldız ve eşi, Halil Ademhan aynı masayı paylaştı.



Metro Holding Yönetim Kurulu Üyeleri ve Galip Öztürk'ün kızları Av. Çağla Öztürk, Fatma Öztürk Gümüşsu, Yağmur Öztürk, Ayten Öztürk Unal ile eşi, Çiğdem Öztürk'ün eşi Av. Ahmet Pulatoğlu ve Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Ayyıldız da düğündeydi



TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve Günsas Turizm sahibi Selami Güner Erdem Yücel'i bu mutlu gününde yalnız bırakmadı.



TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve eşi, TOF Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer ve eşi ve Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğancı ve eşi düğünde aynı masayı paylaştı...



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve eşi Gül hanım Şahin, Özkaymak Holding Yönetim Kurulu Üyesi Erol Özkaymak ve Erdem Yücel'in ağabeyi Cafer Sadık Yücel...



Sakarya Vib Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın ve eşi, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Özcan ve eşi, Vardar Turizm Sahibi Gani Balkan da düğündeydi...



Çanakkale Truva sahipleri Sinan Uzun, Gökhan Uzun ve Köksal Uzun da Erdem Yücel'i mutlu gününde yalnız bırakmadı.



Kayahan Otocam Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Hanoğlu, Interglass Otocam Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Erdemir ve İstanbul Otoparı Hizmet Merkezi Genel Müdürü Fatih Uğur ile Süha Turizm'den Ahmet Uğur da düğüne katılanlar arasındaydı.



Gülen-Seş Turizm sahibi Mustafa Ünal ve eşi de Yücel'in mutlu gününde yanındaydı.

DÜĞÜNDE OBEKTİFİMİZE YANSIYAN KARELER



İzmir Turizm sahibi Hakan Acun ve Bizim İğdir Turizm Kurucusu Mehmet Emin Balbaros ile eşi de düğündeydi



Özkaymak Turizm Genel Müdürü Metin Cevizci düğüne eşi ve çocukları ile katıldı



Kayseri Metro İşletmecisi Mirza Binboğa eşi, gelini ve oğlu Derviş Binboğa ile düğündeydi.



Düğüne; Bayrampaşa Belediye Başkan Yardımcısı Hüsamettin Efe, Fındıklale Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Karataş, Metro Turizm Genel Müdürü Mustafa Öner, Ortadoğu Şirketler Grubu Şahibi Orhan Yazıcı, Kontur Turizm İstanbul Yazıhane Sorumlusu Mehmet Kılıç, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Muammer Sertoğlu da katıldı



Metro Holding Hukuk Müşaviri Evren Özaltındere ve eşi Emre Özaltındere, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, Önder İcer, Rüştü Terzi, TOFED Örgütlenme Komisyonu Başkanı Musa Çaktır ve TOFED Akademi Yöneticisi Fetih Otu.



TOFED Muhasebe Müdürü İbrahim Tamtürk ve eşi, TOFED Hukuk Komisyonu Başkanı Av. Ercan Hasanbaşoğlu da düğündeydi.



Harward Sahibi Ünal Kaygusuz ve eşi de düğüne katılanlardandı



Volkan Metro İstanbul Bölge Müdürü Neşet Ergün, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Yıldız, Mustafa Zorba, Nihat Kılıç, Es Turizm sahibi Adnan Değirmenci, Çağdaş Güven İstanbul İşletmecisi Şahab Ergezer, 55 Ahmet, Mustafa Zorba'nın abaları Güler ve Ferda Zorba...



TÜM DAVETLİLER GECE BOYUNCA DOYASIYA EĞLENDİLER



Düğünde sahne alan sanatçı Faruk Tuncel söylediği şarkılarla konuklara unutulmaz dakikalar yaşattı



Düğünde Mehmet Sıraç Sıra Gecesi ekibinin yapmış olduğu gösteri ve yöresel müzikleri ile tüm konuklar doyasıya eğlendi.



TEŞEKKÜRLER



TEŞEKKÜRLER

TEŞEKKÜRLER



Biricik evlatlarımız
Tuana ve Ali'nin
bu tarihi gününe katılarak
bizleri şerefliendiren
tüm eş, dost, akraba ve
sektör mensubu dostlarımıza
sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

YÜCEL & KARADAĞ AİLELERİ

ŞIRNAK BELEDİYESİ'NE 6'LIK TESLİMAT



Otokar CENTRO belediyeler ve halkçıların gözdesi oldu

Otokar'ın belediyeler ve halk otobüsleri için tasarladığı mikrobüs CENTRO, teknolojisi, güvenliği ve konforuyla kısa sürede en çok tercih edilenler arasına girdi. Son olarak 6 adet CENTRO, düzenlenen görkemli törenle Şırnak'ta hizmet vermeye başladı.

BİR yandan gerçekleştirdiği peş peşe ihracatlarla adından söz ettiren Otokar, bu yıl ürün ailesine kattığı CENTRO ile toplu taşımada belediyelerin ilk tercihi olmaya devam ediyor. Mayıs ayında düzenlenen Busworld fuarından günümüze toplu taşımada yılın en gözde araçlarından biri olmayı başaran CENTRO'nun yeni teslimat adresi Şırnak oldu. Otokar'ın 60 yılı yakın deneyimiyle geliştirdiği yeni aracı Menemen ve Balıkesir'in ardından Şırnak'ta da hizmet vermeye başladı.

Özel halk otobüsü olarak Şırnak şehri için toplu taşıma hizmetlerinde kullanılmaya başlanan araçların teslimat töreni Şırnak Valisi Osman Bilgin, Şırnak Belediye Başkanı Mehmet Yarka, Şırnak belediye meclis üyeleri, belediye birim müdürleri, Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Umur Parti, Otokar Ticari Araçlar Bölge Servis Yöneticisi Mehmet Bars, Otokar Bayi Unat Otomotiv'in sahibi Şükrü Unat, Otokar Şırnak Yetkili Servisi Yürek Otomotiv'in sahibi Emin Yürek'in katılımıyla Şırnak Belediyesi'nde gerçekleşti.



YETER ARTIK! Her kış yıkıcı rekabetle birbirimizi dövmek zorunda değiliz...

ARTAN maliyetler karşısında taşımacılık sektörünün beli git gide daha fazla bükülüyor. Bugün köprü, yakıt, eleman giderleri, arabanın lastiği derken bırakın kâr etmeyi, zarar ediyorsunuz. Şöyle giderleri kısaca ele almak gerekirse; ortalama 10 yolcu parası köprü çıkışlarına gidiyor. 7-8 yolcu parası çift şoför ve muavine gidiyor. Sadece bunlar 17-18 yolcu yaptı. Zaten bu kadar yolcu ile gidiyoruz bazen de gidemiyoruz.

Giderler sadece bunlarla kalmıyor. Arabanın yakıtı, diğer eleman giderleri daha bu hesabın içinde yok. Mazot giderlerini ele alalım. 900 Km'lik bir yola yakacağın mazot 270 litre... 270 litre mazotun gideri 6 bin TL... Ayda 180 bin TL yapar. Böyle bir kazanç yok ki... Biz yazın bile bu parayı kazanamadık. Yazın kazansak, kışın 'hadi bu ay 180 bini feda edelim' diyeceğiz. O yüzden gidışat pek iç açıcı değil. Bana göre şubat-martı kimi görür, kimileri ise maalesef göremez. Fiyat düşürmek çözüm değil, biz bunu her zaman söylüyoruz. Yani sen 199 yaptın, o 150 yaptı, o 175 yaptı; ortada bir şey yok ki kime hizmet ediyorsunuz. Zaten potansiyel belli.

Sen 150 yaptın diye 50 kişi ile mi gittin, yok! Sen 300 lira yap, 20 kişi ile git daha iyi... Maliyetin azalır. Yani kalkıp fiyat düşürmek çok cazip bir şey değil. Fiyatı düşürdüğün zaman yolcun artmıyor. Fiyatı düşürdük Ankara'ya 199 lira yaptık. Araba 20 kişi ile dolu. Zaten en fazla o kadar doluyor. Yolcu yok ki. Sen



NEŞET ERGÜN

fiyatı düşürdün diye yolcu artmıyor. Fiyatı 199 lira yaptık diye adam Ankara'ya gezmeğe mi gidecek! Hep dediğimiz gibi artık bu fiyat rekabeti son bulsun!

Biz her sene kış aylarında bunu yaşamak zorunda değiliz. Her sene kış aylarında sınırlarımız alt üst oluyor, sıkıntılarımız artıyor. Bunları biz kendi kendimize yapıyoruz. Kimse bize bir şey yapmıyor ki! Kim düşürdü bu fiyatları, biz düşürdük. Benim 199 liraya gittiğim yere sen 150'ye gittiğin zaman para mı kazanacaksın? Sen de 20 kişi ile git 300 liraya, ben de 25 kişi ile gideyim 300 liraya. Ne değişecek ki. Gidecek olan yolcu zaten zorunlu olduğu için gidecek. Biz fiyat kırdığımızda adam Ankara'ya Anıtkabir'i ziyarete mi gidecek. Ankara'ya gezmeğe mi gidecek. Zaten herkes zor durumda kimsenin gezmeye tozmaya harcayacak parası yok. Araba çalışmasa yatırsa, daha kârdayız. Tek şoförün aylığını veririz. Ne mazot gideri olacak ne köprü ne de diğer giderler olacak.

Üç gündür Ankara'da bir tane arabamız var yolcu yokluğundan getiremiyoruz. 100 lira desem yine de dolmayacak o otobüs. En fazla 6-7 kişi ile dolar. Yani 20 kişilik yolcu ile fiyat rekabeti olmaz. Rekabet yapacaksın hizmetinle, otobüsünle yap. Bir otobüsün 7-8 milyon olduğu yerde sen İstanbul'dan Ankara'ya 150 liraya yolcu taşırsın küllüm zarar edersin. Komik ya, gerçekten böyle bir zihniyet yok!. Oturuyorsun otobüsün pazarlığına milyonlar konuşuluyor yahu. O diyor 6 buçuk o diyor 6.250 bunlar az paralar mı?

Bugün çıkılım meydana beraber 10 kişinin cebinde 200'er lira çıksın istediğini söyle bana. Biz kalkıyoruz 7-8 milyonluk sermayelerle '150 olur mu 140 olsun' böyle bir dünya yok. Bunu biz kendi kendimize yapıyoruz. Kimse bizi zorlamıyor.

Kimse bize zarar vermiyor. Biz kendi kendimize zarar veriyoruz. O yüzden gerçekten şubat-martı kimi görür kimi göremez diyorum.

Kafkasların fatihi Otokar!

50'yi aşkın ülkeye otobüs ihraç eden Otokar, özellikle Kafkaslar'daki etkinliğini her geçen gün artırıyor. Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın açtığı 30 adet otobüs ihalesini de kazanan Otokar, iki yıl gibi kısa sürede ülkedeki araç parkını 200'ün üzerine çıkarmayı başardı.

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki global markası Otokar, yenilikçi ve farklı otobüs modelleriyle uluslararası rakiplerini geride bırakmaya devam ediyor.

Sektörde 60 yılı yakın deneyiminin ışığında ürettiği araçlarla dünyanın 50'yi aşkın ülkesinde tasarımı, dayanıklılığı, teknolojisi ile büyük beğeni toplayan Otokar, son olarak Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın açtığı 30 adetlik otobüs ihalesini kazandı ve araçları kısa süre içinde teslim etti.

Kafkasların önde gelen ülkelerinden Gürcistan'ın artan toplu taşıma ihtiyacını karşılamak üzere başlatılan dönüşüm çalışmaları neticesinde 2020 yılında 175 adetlik dev otobüs ihracat anlaşmasına imza atan Otokar, iki yıl gibi kısa sürede ülkedeki araç parkını 200'ün üzerine çıkarmayı başardı.

Gürcistan'da halihazırda 6 farklı belediye tarafından kullanılan Otokar Kent ve Sultan otobüsleri kullanıcıların beğenisini kazanırken, yeni ihale kapsamında teslim edilen 30 adet Doruk otobüs, Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın personelini taşıyacak.



Hedefimiz bölgedeki ihracatımızı artırmak Otokar'ın otobüs ihracatındaki başarısına dikkat çeken Ticari Araçlar Kamu Satışları Direktörü Mahir Özşeker; "Kullanıcı ihtiyaç ve beklentilerine odaklanarak geliştirdiğimiz çevreci, konforlu ve güvenli araçlarımız geniş bir coğrafyada tercih ediliyor. Önceki sene teslim ettiğimiz otobüslerimizle Gürcistan toplu ulaşımına yeni bir soluk getirdik, araçlarımız 6 belediyenin filosunda başarıyla hizmet vermeye devam ediyor.

Gürcistan İçişleri Bakanlığı'nın açtığı ihaleyi kazanarak teslim ettiğimiz 30 otobüs ile ülkedeki araç

parkımızı daha da arttırmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Araçlarımızın zorlu yol ve iklim şartlarına dayanıklılığı, uzun ömürlü oluşunun yanı sıra satış

sonrası hizmetlerdeki başarılarımızla öncelikli tercih olmaya devam ediyoruz. Bölgedeki ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



Otokar'a bir 'Mükemmel Tasarım' ödülü daha...

Bugüne kadar pek çok yerli ve uluslararası ödüle layık görülen Otokar, Award 2023'ün sahibi oldu. Yarışma kapsamında Otokar'ın orta mesafe taşımacılık için tasarladığı ve ürettiği TERRITO otobüsü "Mükemmel Tasarım" ödülü aldı.

TÜRKİYE'nin lider otobüs üreticilerinden Otokar, koleksiyonuna kattığı ödüllerle küresel ölçekte adından söz ettirmeye devam ediyor. Şirket, çok prestijli uluslararası yeni bir ödülün daha sahibi oldu. Otokar'ın şehirlerarası, servis ve okul taşımacılığı gibi geniş bir kullanım alanı sunmak üzere tasarladığı ve büyük beğeni toplayan otobüsü TERRITO, dünyanın en seçkin tasarım ödüllerinden biri olarak kabul edilen Alman Tasarım Ödülleri 2023 (German Design Awards 2023) kapsamında Yolcu Araçları (Passenger Vehicles) kategorisinde "Mükemmel Tasarım" ödülüne layık görüldü.

Alman Tasarım Konseyi tarafından düzenlenen etkinlik, tasarım kültürünün çeşitliliğini yansıtmak amacıyla farklı kategorilerde projeleri ödüllendiriyor. Her kategori için uzman bir jüri tarafından seçim yapıldığı etkinlikte TERRITO kısa ve orta mesafelerde çağdaş ta-

şımacılık için sunduğu yenilikçi çözüm ile beğeni kazandı.

Otokar'ın Avrupa başta olmak üzere pek çok pazara yenilikçi ürünler sunduğunu belirten Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman kazanılan ödülle ilgili olarak şöyle konuştu: "50'yi aşkın farklı ülkede işine, okuluna, sevdiğine ulaşmak için toplu taşımayı tercih eden milyonlarca yolcu ve operatörler için ideal aracı tasarlamak ve geliştirmek için çalışıyoruz. Bugün dünya metropollerinde hizmet veren otobüs sayımız hızla artıyor. Geleceğin ihtiyaçları doğrultusunda, modern şehirlere yakışır tasarım ve uygulamaların geliştirilmesi yönünde çalışmalarımız devam ediyor.

Küresel çapta kıymetli olan "German Design Award 2023'te "Mükemmel Tasarım" ödülüne layık görülmemden gurur duyduk. Otokar'ı bu önemli ödüle layık gören, emeği geçen herkese teşekkür ederiz."



Sinan Sağlık'tan oğlu Cemal için muhteşem sünnet düğünü



İnova Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı, SetTv-Setcom Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Kaya, Diamond Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Çağlar, Neta Elektronik Satış Müdürü Derviş Gedikoğlu, Setcom Uydu Antenleri Ortakları Abdullah Yazıcı ve Murat Çiçek, düğünde aynı masayı paylaştı



Işkın Gıda Otogar Genel Müdürü Aslan Altunbaş, Seda Elektronik Ortaklarından Süha Vatanserver, Setcom Uydu Antenleri Otogar Müdürü Ergün Elgaz da düğüne katılanlar arasındaydı...



İstanbul İkrâm Sahibi Süleyman Kapkın, Ninova Tv Otogar Müdürü Muhammet Yılmaz, Tuana Reklam sahibi, artist, tiyatro ve dizi oyuncusu Mehmet Hilal, Sinan Elektronik Otogar Servis Müdürü Engin Sağlık, İhsan Ambalaj'dan Kader Gündoğdu, Danışment Gıda'dan Alper Danışment ve Yusuf Aydın, Setcom Servis'ten Bülent Toprak ve Prizci Hüseyin Yıldırım da düğüne katılanlar arasındaydı.



Düğünde semazen gösterisinin ardından çocukları eğlendirmek için palyaço gösterisi ve oyunlar da oynandı.



SSEKTÖRE uydu ve eğlence sistemleri alanında iş ortaklığı yapan, sempatik kişiliği ile çevresinde çok sevilen Sinan Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Sağlık, geçen hafta oğlu Cemal Hakan için hafızalardan kolay kolay silinmeyecek bir sünnet düğünü yaptı.

Anisa Düğün Salonu'nda gerçekleştirilen sünnet merasimine, Sağlık ailesinin yakınları, dostları ve Sinan Sağlık'ın iş ortakları ile otogar camiasındaki sevenleri katıldı.

Semazen gösterisi ve çocukları eğlendirmek için palyaço gösterisinin yapıldığı düğüne katılanlar, gönülleriyle eğlenme fırsatı buldu.

Eşi Ebru ile düğün süresince tüm konuklarıyla yakından ilgilenen Sinan Sağlık, mutluluğunu şu cümlelerle ifade etti: 'Bir erkek babasının en büyük mutluluğu birincisi oğlunu sünnet ettirmek, ikincisi onun mürüvvetini görmek. Ben bugün erkeklığe ilk adımını atan biricik oğlumuz Cemal Hakan'ı sünnet ettirmenin mutluluğunu yaşadım. Ne mutlu ki bu mutluluğumuzu dostlarımızla paylaşabildik. Düğünümüze katılan tüm konuklara ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Darısı tüm erkek çocuklarının başına'...



İtalya'dan Otokar'a 148 adetlik mega sipariş...

OTOKAR, ihracatıyla 'maşallah' dedirtiyor. Koç Topluluğu'nun değerli markası, son olarak İtalyan iki farklı firmadan 148 adetlik otobüs siparişi aldı. Doruk ve doğalgazlı Kent'lerden oluşan siparişin teslimatına 2023 yılında başlanacak.

BİR yandan iç piyasaya yönelik yüksek rakamlı satışlarla 14. toplam otobüs pazarının liderliğine koşan Türkiye otomotivinin güçlü kuruluşu Otokar, diğer taraftan ihracatıyla ilk sırada yer almak istiyor. Şirket, ticari araçlarda hedef pazarı olan Avrupa'da başarılı çıkışı sürdürüyor.

Otokar, İtalya merkezli satılma ofisi Consip ile 2021 ve 2022 yılında imzalanan anlaşmalar kapsamında iki farklı operatörden toplam 148 adet otobüs siparişi aldı. Toplam değeri 34,2 milyon Euro olan teslimatların 2023 yılının ikinci yarısında başlaması ve partiler halinde 2024 yılının ilk yarısı içinde tamamlanması planlanıyor.

Siparişlerden 58 adedi İtalya'nın Toskana bölgesine teslim edilecek. 28 adet orta boy Doruk otobüs ve 30 adet doğalgazlı Kent otobüs, İtalya'nın Tiren Denizi kıyı bölgesindeki tüm taşımacılığı üstlenen önde gelen taşımacılık operatörü Autolinee Toscane firması



filosunda hizmet edecek.

90 adet doğalgazlı Kent otobüs ise İtalya'nın güney bölgesi Puglia'ya ihraç edilecek. Araçlar Puglia Bölgesi Ulaştırma Dairesi (Regione Puglia Dipartimento Mobilita) bünyesinde yolcu taşımacılığı hizmeti sunacak.

Otokar, Avrupa'da baş sıralarda Otokar'ın on binlerce aracı başta Avrupa olmak üzere dünyanın dört bir yanında 50'den fazla

ülkede hizmet veriyor. Otokar'ın 10,8 metre uzunluğundaki doğalgazlı Kent CNG otobüsleri, modern iç ve dış görüntüsü, çevreci motoru, alçak taban girişi, yüksek yolcu kapasitesi, üstün yol tutuşu ve güçlü klimasıyla dikkat çekiyor. ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistem ile maksimum güvenlik sunan araç; aynı zamanda toplu ulaşımda üst düzey konfor vad ediyor.

Otokar'ın kullanıcı beklentileri doğrultusunda ürettiği ve yurt dışına Vectio ismiyle sunulan 9 metrelik orta boy Doruk otobüsleri, iç ve dış modern görüntüsü, güçlü motoru, yol tutuşu ve üstün çekiş performansının yanı sıra düşük işletme giderleriyle de ön plana çıkıyor. Büyük ve geniş camları, ferah iç hacmi ve standart sunulan kliması ile yolculara rahat ve keyifli bir yolculuk yaşıyor.

Taşıtlarınıza yeniden değerlendirme uygulaması yapmayı unutmayın!

Sayın Okurlar;

ENFLASYON düzeltmesinin en son 2004 yılında yapılmasından sonra bilançoların gerçek mahiyetinden ve değerlerinden uzaklaşmıştır. Yeniden değerlendirme ile mükellefler bilanço tarihinde envantere olan amortismanına tabi olan veya olmayan kıymetlerini, ayrılmış sayılan toplam amortisman ve itfa payı ile yeni değerlerine getirmektedir. Bu işlem ile mükelleflerin bilanço aktifleri ve bunun karşılığında özkaynakları artmaktadır. Bu kıymetlerin satışında maliyet bedeli yükseldiğinden kar ve zarar da buna göre belirlenebilecektir.

Sektörümüzde bulunan firmaların bilançolarında bulunan taşıtları en önemli kalemlerden biridir. Yüksek enflasyon döneminde yeniden değerlendirme uygulaması neredeyse zaruri hale gelmiştir. Yeniden değerlendirme ile mükellefler artık yüksek amortismanına tabi değerler üzerinde üzerinden amortisman ve/veya itfa payı ayırmaya başladıklarından, gider ve maliyetleri de yükselmekte-

dir. Mükellef bünyesinde VUK Geçici 32. Madde kapsamında ilk başta ödenen %2 vergi dahi daha ilk yıl kendini geri döndürmektedir, bundan sonraki yıllarda ise kıymet amortisman/itfa yoluyla ciddi vergi tasarrufları yaratabilmektedir.

Şu an yürürlükte olan VUK. Geçici 32.madde (Tek Seferlik Yeniden Değerleme Uygulaması) ve VUK. Mükerrer 298/Ç (Sürekli Yeniden Değerleme Uygulaması) işlemlerinden firmalarına uygun olanı yıl bitmeden uygulamaları gelecek dönemler için menfaatlerine olacaktır.

Tüm sektör çalışanlarına, sağlıklı, bereketli bir yıl diliyorum.



Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

inova
otomotiv
Innovation for comfort

AGILE 4525L



AGILE 5030



inovaotomotiv.com



AGILE 4525P



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU

FEDERATION OF ALL BUS OPERATIONS

TİCARİ ARAÇLARA ÖZEL

**AKARYAKIT
İNDİRİMİ**

BİLGİ ALMAK İÇİN



0501 370 1034

0212 658 32 10 | www.tof.org.tr

Yavuz Sultan Selim Mahallesi, Yavuz Selim Cd No:18, 34220 Esenler/İstanbul

Anadolu ISUZU, 20.000'inci aracını Almanya'ya ihraç etti

Uzun süre küçük otobüs ihracat şampiyonluğunu elinde bulunduran Anadolu Isuzu'nun ihraç ettiği araç sayısı 20 bine ulaştı. Isuzu için bir kilometre taşını da temsil eden 20 bininci araç Almanya'ya satıldı...

TÜRKİYE'nin önde gelen otomotiv üreticilerinden Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlarda yakaladığı yükseliş ivmesini, gerçekleştirdiği yüksek adetli teslimatları ile 2022 yılında da sürdürdü.

Ürettiği yenilikçi midibüs ve otobüsler ile yurt içinde olduğu gibi dünya pazarlarında da önemli başarılar elde eden Anadolu Isuzu, 20 bininci aracın teslimatını Almanya pazarına gerçekleştirdi. Anadolu Isuzu'nun Türkiye'de ürettiği çevre dostu, sessiz, konforlu ve güvenli yenilikçi ve çevreci midibüs ve otobüsler, dünyanın birçok şehrindeki belediyelerin ve ulaşım alanında faaliyet gösteren işletmecilerin en güncel ihtiyaç ve taleplerine başarıyla yanıt veriyor.

'Terzi İşi' imalat anlayışı
Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak yurtdışında mevcut pazarlarımızdaki konumumuzu her geçen yıl güçlendirirken yeni pazarlara açıyoruz. Son dönemde yenilikçi



ve çevre dostu araçlarımızla dünya pazarlarında önemli bir yükseliş ivmesi yakaladık. Rekabette önce çıkan üstün nitelikli sahip araçlarımızın artan satışları ve müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik çalışmalarımız yeni ve daha yüksek hacimli satışlar için de referans oluyor. Satışını yaptığımız araçların müşterilerimize teslimatını tam zamanında

gerçekleştiriyor olmamız da bizim için bir diğer gurur kaynağı. Dünya kentlerinin en güncel talep ve öncelikleri doğrultusunda geliştirip "terzi işi imalat" modeli ile ürettiğimiz çevreci ve modern araçlar, Avrupa Birliği ülkeleri başta olmak üzere tüm dünyada ilgi ve beğeni topluyor. İhracat tarihimizde kendi rekorlarımızı kırdığımız bir dönemde, bugüne

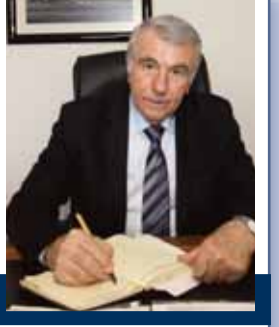
kadar ihraç ettiğimiz araçların sayısını 20 bine çıkartmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. 20 bininci aracımızın teslimatını Almanya pazarına gerçekleştirdik. Anadolu Isuzu olarak Türkiye'nin ekonomik gelişimine ve ihracatına katkıda bulunmaya devam edeceğiz."

Araçlar 45 ülkeye ihraç ediliyor
Ürettiği midibüs ve otobüsleri 2022 yılı itibarı ile 45 ülkeye ihraç eden Anadolu Isuzu son dönemde Almanya ve Fransa başta olmak üzere Avrupa pazarlarındaki varlığını daha da güçlendirmeye devam etti. Şirket, dünyanın üçüncü, Avrupa'nın ise en büyük otobüs pazarı konumunda olan Almanya'ya yüksek adetlerde otobüs ihraç ederek büyük bir başarı elde etti. Anadolu Isuzu, böylece Türkiye'den Almanya'ya bugüne kadarki en yüksek sayıda otobüs ihracatını gerçekleştiren ilk yerli üretici oldu.

Anadolu Isuzu, 2021 yılı sonu itibarı ile sadece Fransa pazarına satışını gerçekleştirdiği midibüs ve otobüslerin sayısını ise 1000'e ulaştırdı.

Masraflar durmadan artarken biz fiyat indiriyoruz

İbrahim ARTTIRDI



BİLDİĞİNİZ üzere yeniden değerlendirme oranı, ekim ayından bir önceki yılın aynı dönemine göre Üretici Fiyatları Genel Endeksi'nde (ÜFE) meydana gelen ortalama fiyat artış oranını ifade ediyor. Buna göre de vergi ve cezalara zam geliyor. 2022 yeniden değerlendirme oranı, kasım ayında açıklandı ve artış oranı yüzde 122.93 olarak belirlendi. Yani yeni yıla ciddi zamlarla 'merhaba' demiş olacağız. Tabii bu arada aşgari ücret de aylık net 8.500 olarak belirlendi. Ne demek istiyorum, bırakın diğer giderleri işletmelerin sırtına binen yük 2 kat artmış oldu. Bunları ya ödeyeceğiz ya ödeyeceğiz... Kaçış yok! Peki biz bu arada ne yapıyoruz; olmayan yolcu-yu toplamak adına yıkıcı rekabete giriyoruz. Birisi 200 liraya, diğeri ise 125 liraya yolcu taşıyor. 125'e taşıyan, para kazandığı yanlışlığı içerisinde, aslın da iki işletme de kaybediyor. Kazanan ise sadece yolcu. Kimse 'masraflarımız bu kadar arttı, kiş olsun fark etmez

bu de taşıma fiyatımızı artıralım. İş mi yapamayız; olsun en azından daha az zarar yazılmış olur. Zararına daha çok yolcu taşıyacağımıza, iyi fiyata daha az yolcu taşıyalım. Seferlerimizi kısalım yeter ki zarar etmeyelim' demiyor. Önümüzde uzun bir durgunluk süreci var. 'Bugünü de atlatalım' mantığından uzak durup, daha akılcı planlamalar yapalım. Yıkıcı rekabet, en çok sermayesini bu işe yatan firma sahiplerini vuruyor. Tamam bir kısmımız federasyonlara mesafeli olabiliriz; ama artık patronların da bir derneği var. 100'e yakın üyesi olan bir dernek. Bari bu firmalar kendi aralarında iş birlikleri yapıp yıkıcı rekabeti durdursun, kaynak israfını önleyecek ortak sefer planlamaları yapsın. Evet devletle epey bir sorunumuz var. Bakanlıkları ziyaret edelim, sorunlarımıza çözüm arayalım; ama asıl sorun bizim kendi içimizde. Yıkıcı rekabet, sefer planlamaları gibi konular öncelik alınmalıdır.



Ömer Hanoğlu merhum kardeşi için mevlüt okuttu

OTOBÜS sektörünün saygın iş ortaklarından, Kayahan Otocam Yönetim Kurulu Başkanı ve Dolapdere Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Hanoğlu, geçen

ay kardeşi Hasan Hanoğlu'nu genç yaşta kaybetmenin derin acısını yaşamıştı. Ömer Hanoğlu, geçen hafta kardeşi merhum Hasan Hanoğlu için mevlüt okuttu. Başakşehir Şinasi Ünsal Camii Taziye Evi'nde düzenlenen mevlüde;

Hanoğlu ailesinin yakınları, dostları ve çok sayıda sektör mensubu katıldı. Hasan Hanoğlu için okunan mevlüt sonrası misafirlere yemek ikramı da yapıldı. Konukları tek tek kapıda karşılayan Ömer Hanoğlu, çıkışta da onları tek tek uğurladı...



BİZİM İĞDIR TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET EMİN BALBAROS:**Yeni otobüs yatırımlarımız 2023 yılında da artarak devam edecek**

DERİN bunalımların yaşandığı iki yılın ardından; otobüs sektörü de 2022'de rahat bir nefes aldı. 'Süper' bir yıl olmasa da; iflaslar da olmadı, firma kapanmaları da... Bu iyileşme, otobüs yatırımlarını da olumlu yönde etkiledi. Çok pahalı olmasına karşın, pek çok firma otobüs yatırımı yaptı, filo bazında yapanlar da vardı. 2022'yi uğurluyoruz. Hangi firma yılı nasıl geçirdi; mikrofon tutuyoruz... Doğu'nun saygın ve itibarlı firmalarından Bizim İğdir

Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Balbaros bu sayımızın konuğu oldu. Kendisiyle firmasını, yatırımlarını, gelecek planlamalarını ve tabii ki sektörü konuştuk. Balbaros, 2023 yılında yapılacak olan meclis ve başkanlık seçimlerinin önemi-ne dikkat çekerek, yatırım planlarının da seçim sonuçlarına göre yapılacağını söylüyor. Hoş ve akıcı bir sohbet oldu. Sizlerin de bu söyleşiyi ilgi ile okuyacağınızı umuyoruz. İşte Mehmet Emin Balbaros ile yaptığımız çarpıcı söyleşimiz.

GÜLEGÜLE: Öncelikle 'firmanızı kısaca tanıtır' dersek neler söylersiniz?

Yolumuz bize çok güveniyor

BALBAROS: Firmamız 1991 yılında İğdir merkezli olarak "İğdir Hat" adıyla kuruldu. Kuruluşumuzdan itibaren hızla kurumsallaşan İğdir Hat, 2010 yılında şimdiki adı olan "Bizim İğdir Turizm" olarak faaliyetlerine devam etti. Bu tarihten itibaren İğdir'da yolcu taşımacılığı konusunda yoğun taleple karşılaşan firmamız her geçen gün daha da büyüyerek hizmetine devam etmektedir.

Yolumuzla çok yakın bir diyalogumuz var; temelinde de güven ve kaliteye verdiğimiz önem yer alıyor.

Firma olarak vizyonumuzu ise şu üç başlık altına toplayabiliriz:

- Sektörde belirleyici ve referans marka olmak.
- Müşterilerimizin güvenliği için gerekli tüm tedbirleri almak.
- Müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesini zirveye çıkarmak.

GÜLEGÜLE: Bizim İğdir Turizm'in filo yapısı ve büyüklüğü hakkında bilgiler paylaşır mısınız? Öz mal kiralık oranınız nedir?

Filomuzun yüzde 95'i öz mal

BALBAROS: İstikrarlı şekilde büyüyüp gençleşen bir filoya sahibiz. Mesela geçen sene 11 otobüsle hizmet verirken, bu sene bu sayıyı 35-40 adetlere çıkardık. 2023 yılında yeni hatlar açmayı hedefliyoruz, buna paralel olarak da hem otobüs sayımız hem de sefer sayılarımız artacak. Filomuzu 40 aracın üzerine çıkaracağız.

Bizim İğdir Turizm olarak öz mal araçlarla yürümeyi ilke edinmiş bir firmayız. Filonun yüzde 95'i öz mal; ama kiralık araçlarımız da yok değil.

Bu noktada çok seçiciyiz. Bireysel otobüşçülerimiz, güvendiğimiz, ailemizin bir parçası kabul ettiğimiz arkadaşlarımızdan oluşuyor.

Yoksa kapımız herkese açık değil. Firmamız bünyesine uyum sağlayacak uygun kişiler ile çalışmayı tercih ediyoruz.

GÜLEGÜLE: Bir otobüsün fiyatı 6 milyon liralara seviyesinde. Ancak ışık gören kimi firmalar, bu yıl ciddi yatırımlar yaptı. Bizim İğdir olarak siz de yatırım yaptınız mı?

10 adet Mercedes yatırımı yaptık

BALBAROS: Biz en sıkıntılı süreçlerde de yolcumuzun konfor ve güvenliğini dikkate alarak otobüs yatırımı yaparız. Hem de Mercedes-Benz'in Yıldız'larına...

Mesela bizim filomuzun yarısı Travego, yarısı da Tourismo otobüslerden oluşuyor. Bu dengeyi bu sene de bozmadık; 6 adedi Travego, 4 adedi de Tourismo olmak üzere toplam 10 adet Mercedes otobüs yatırımı yaptık. Yatırım açısından seneyi kapattık; fakat bizde yatırım hiç durmaz.

GÜLEGÜLE: Hali hazırda hizmet verdiğiniz hatlar hangiler?

2023'te yeni hatlar açacağız

BALBAROS: Hali hazırda 7-8 hattımız bulunmakta. İğdir-Bodrum, İğdir-Antalya, İğdir-Bahkesir, İğdir-İzmir, İğdir-İstanbul, İğdir-Ankara olarak devam ediyoruz. Yeni yılda hizmetimizi Karadeniz ve Güneydoğu bölgesine uzatmayı düşünüyoruz. Bu sene böyle bir planımız var. İğdir bölgesine elimizden geldiğince iyi bir hizmet vereceğimize de inanıyorum.

Yani İğdir'dan Türkiye'nin her yerine ulaşım ağı sağlayacağımızı umuyorum. İğdir'in lider markasıyız. Biz bu işe gönüllümüzü verdik. Çünkü otobüşçülük bize babadan kalan bir felsefe, hastalık oldu. Otobüşçülüğe giren kişinin çıkma ihtimali yok. Bu işin suyunu içen asla bu işten vazgeçemez.

GÜLEGÜLE: 2022 yılı sizin için nasıl geçti? Yatırımlarınızın karşılığını alabildiniz mi?

2022'de hedefimize fazlasıyla ulaştık

BALBAROS: 2022 yılı aslında zorlukları kadar güzellikleri de olan bir yıl oldu. Kendi şahsımız adına konuşacak olursam potansiyelimizin gayet üzerinde bir yıl geçirdik.

Ama dönüp baktığımda diğer firmaları da incelediğim zaman genel bir rekabet söz konusu. Piyasada aşırı bir haksız rekabet var.

Çok bozulmalar oluyor, yani tat vermiyor. Ama her şeye rağmen biz hedeflerimizi yakaladık.

Yatırımın karşılığını aldık mı; alamasak da sonuçta biz prestij sahibiyiz... Bizi mutlu ediyor, sıkıntı yok yani.

GÜLEGÜLE: 2023 beklentileriniz nedir?

Seçimler belirleyici olacak

BALBAROS: Beklentim tabii ki daha iyi bir yıl olmasını diliyorum.

Ama işte akaryakıt fiyatları, zamlar, ülkenin durumu ortada.

Bu nedenle bir öngörüm yok. Bir de seçim senesine giriyoruz. Bu, bir belirsizliğe neden oluyor. Otobüşçü de firmacı da yatırım için seçim sonrasını bekleyecek.

GÜLEGÜLE: Sektörde kıran kırana haksız rekabet var. Sizce bu neden kaynaklanıyor, neden insanlar para kazanmayı birbirini yok etmenin peşinde?

Acilen haksız rekabete el atılmalı

BALBAROS: Konuyu şöyle ele alalım. Yıkıcı rekabet, otobüslerin boş dolu gitmesi ile alakalı bir durum.

Çünkü internet bilet fiyatları ile çok oynuyorlar, çok dip dibe oynuyorlar. Tabii serbest piyasa bu; birçok şirket olduğu için hepsi birbirini kötü etkiliyor. Domino taşları gibi düşünün. Biri bozuldu mu hepsi bozuluyor. Yani bu düzeni sağlamak çok zor.

Bazen bakıyorum mesela Ankara-Erzincan'a 150 liraya bilet kesen var. Yahu bu devirde bir yemek yemeğe kalkıyorsun 200 lira... Kurtarıyor desem kurtarmıyor da...

Dediğim gibi domino taşı misali. Biri bozuldu mu hepsi ardı ardına devriliyor. Kötü bir durum acilen bir el atılmalı diye düşünüyorum. Devletin bunlarla ilgili bir yasa çıkarması lazım.

Bilet fiyatlarıyla internet bilet fiyatları ile oynanacak tek kalem olmalı. Herkes hizmetinde rekabet edecek, kimse fiyatında rekabet etmeyecek.

GÜLEGÜLE: Sizce sektörün sivil kuruluşlarının bu konudaki çabaları yeterli mi? Federasyonlar destek bulamadıklarını söylüyor; sizce neler yapılabilir?

Federasyonlar iyi şeyler yapıyorlar

BALBAROS: 2023 yılına geldik, uzay çağı... Çözülmecek hiçbir şey yoktur. Yani kimse gelmiyor diye bir şey yok, yeter ki yumuşak ortam sağlansın. Sonuçta otobüşçülükte 81 ilden insanlar var, her tipten insan var. İllaki bir pürüz çıkacak. Federasyonların elinden geleni yaptıklarını düşünüyorum ama etkili olmadıklarını biliyorum. Bu düzene karşı çok etkin değil. Ama iyi şeyler yaptıklarını biliyorum.

GÜLEGÜLE: Firma sahiplerinin kurduğu bir dernek var biliyorsunuz. Yeni derneğin yeterince aktif çalıştığını düşünüyor musunuz?

Ortak hareket olmazsa olmaz!



BALBAROS: Sıkıntı arttıkça, sektörün psikolojisi de haliyle bozuluyor. Bu ruh hali, sağduyulu ve ortak hareket etmeyi de olumsuz etkiliyor. Firma sahipleri tabii ki kendi haklarını kendileri savunmak isteyecektir; ama çözüm ortak hareket. Çözüm devleti de işin içerisine çekmekte. Bu da ancak birlikte hareketle mümkün.

GÜLEGÜLE: Kasko fiyatları arttı, trafik sigortası fiyatları arttı, lastik fiyatları arttı akaryakıt zaten aldı başını gitti. Mesela pek çok kişi yüksek fiyatlar nedeniyle kasko yaptıramıyor. Siz yaptırabilir musunuz?

Taşıma fiyatları olması gerekenin altında

BALBAROS: Bizim kendi kasko şirketimiz var. Biz firmayı ilk kurduğumuz tarihten itibaren bir prensip olarak kaskosuz hiçbir zaman kontak çalıştırmayız.

Ama asıl problem, hesap kitabımızı iyi yapamamamız. Mesela mazot 7 lirayken yolcumuzu 300 TL'ye taşıyorduk; şimdi mazot 22-23 lira, yani üç kattan fazla artmış. Peki biz yolcuyu kaçta taşıyoruz; 450-500 lira... Oysa oranlamaya göre bizim yolcuyu 900 liraya taşımamız gerekiyor.

Uçak bileti 1250 lira, otobüs bileti 500 lira. Böyle olursa kaskoda zorlanırsın elbette. Hele şimdi bilet fiyatları daha da yerlerde sürünüyor; yazıktır, gınahtır.

GÜLEGÜLE: EDS cezaları herkesi bunalttı; bu konuda ne diyorsunuz?

EDS cezaları büyük bir sıkıntı

BALBAROS: Biz firmayı ilk büyüttüğümüz zaman bunu hiç göz önünde bulundurmamış; ama gördük ki hiç de böyle değil!

Bize ilk zamanlar yüzlerce ceza geldi. Tamam kaptan da bir insan, hata yapıp ceza yiyebilir, ama ardı arkası kesilmeyince biz de tedbirimizi aldık.

Mesela şoförün kabahatinden dolayı ceza geliyorsa, faturayı ona kesiyoruz. Tabii bazen şoförde çok çaresiz kalabiliyor. Bu yüzde çok da üzerlerine gitmiyoruz.

Aksi taktirde işi bırakıyor ve siz de kaptansız kalabiliyorsunuz.



2022'de büyük başarılar elde eden MAN 2023'e yüksek büyüme hedefiyle giriyor

2022'de şehirlerarası otobüsteki pazar payını koruyan MAN, diğer alanlarda rekor sayılacak büyüme rakamlarına ulaştı. Şehir içi pazarını yüzde 50 büyüten şirket, kamyonda ise yüzde 10'luk bir artışa imza attı. MAN, özellikle TopUsed üzerinden ikinci el otobüs satışlarında yüzde 80'lik bir başarı yakaladı. Şirketin 2023 yılı hedefleri ise çok daha iddialı...

TÜM olumsuzluklara rağmen 2022, şehirlerarası otobüsçüler, turizm taşımacıları ve diğer taşımacılar açısından parlak sayılabilecek bir yıl oldu. Bu iyileşme, araç üreticiler başta olmak üzere diğer tüm yan sanayilere de olumlu yansıdı. Yılı parlak geçirenlerden birisi de, Türkiye ekonomisinin önemli temel taşlarından birisi olan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.... Şehirlerarası pazar payını koruyan şirket, şehir içi, kamyonda ve ikinci el otobüs satışlarında ise önemli başarıları imzasını attı. Şirketin 2022 yılı performansı, kurmaylar tarafından Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda basın mensupları ile paylaşıldı. Toplantıda konuşan Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, 2022 satış stratejileri ile 2023 hedefleri hakkında şunları söyledi:



Şehir içi otobüste büyük başarı

Seyahat otobüsü firmaları, bu yıl 2021 yılından daha verimli bir sezon geçirdiler. 2022 yılı özellikle yaz sezonunda bir önceki yıla göre, otobüs ile seyahat eden yolcu sayısında ve bilet fiyatlarında ciddi artış yaşandı. Yaşanan bu artış da etkisini hemen yeni yatırım talebi olarak gösterdi. Türkiye Seyahat Otobüsü pazarı bir önceki seneye göre yaklaşık yüzde 50 büyüyerek, 580 adede ulaştı.

Firmalar, özellikle 2022 yılının 2'nci yarısında yatırımlarına hız verirken, ürün maliyeti ve stoklarda araç bulunması daha da önem kazandı. Pazarı pandemi nedeniyle yaşanan sıkıntılara rağmen uzun bakım aralıkları ve düşük yakıt tüketimi ile MAN, bu zorlu yılda da firmalarının gözdesi olmaya devam etti. MAN, 2022 yılında seyahat otobüsü pazar payını önceki seneye göre yukarı taşıyarak, başarılı bir yıl geçirdi.

Bunun yanında şehir içi ulaşımının gözdesi olarak, sınıfında en yeni tasarıma sahip olan, 'iF International Forum Gold Award 2020' sahibi MAN Lion's City E, bu sene de başarısını 'Bus of the Year 2023' ödülü ile taçlandırdı. Lion's City E hem bu başarısı hem de üstün nitelikleri ile ülkemizin önemli Büyükşehir Belediyelerinde şehir içi ulaşımında görev alarak, halkımıza hizmet vermeye başladı.

MAN olarak, 2022'de seyahat otobüsü pazarında pazar payımızı korumanın yanında, şehir içi otobüslerinin satışlarında ise, büyük başarılarla imza attık. 2022 yılında 130'a yakın şehir içi otobüsü satışı ile belediye otobüsü pazarında yaklaşık yüzde 15'lik pazar payımız ile başarımızı kanıtladık.

2023'te de başarımızı sürdüreceğiz

Pazarda bugüne kadar sürdürdüğümüz başarımızı, önümüzdeki yılda da devam ettirmeyi hedefliyoruz. Beklentimiz; 2023 yılında seyahat otobüsü firmalarının özellikle ilk 5 ayda yoğun yatırım yapacaklarını, yılın 2'nci yarısında ise

temkinli ve çok daha detaylı hesap yaparak, yeni yatırımlar için sezonu izleyeceklerini ve pazarın da bu senenin seviyelerinde olacağı yönünde. 2023 yılında da sadece fiyat ve kalite değil, stoklarda otobüs bulunmasının da önemli olmaya devam edeceğini düşünüyoruz. Otomotiv sektöründeki farklı üretim darboğazlarına rağmen MAN, bu global krizde otobüs grubunda iyi planlama ile en az üretim sorunu ile 2022 yılını geçirdi. Bu başarımızı, 2023 yılında da devam ettirmeyi hedefliyoruz.

Seçkin firmalar 'Lion's Coach' dedi

Seyahat sektörünün gözdesi MAN Lion's Coach, önceki yıllarda ulaştığı başarısını bu yılda da sürdürdü. Tasarım, konfor, ekonomi ve güvenlik alanlarındaki 40'dan fazla özelliği ile sektörde fark yaratan Lion's Coach, üstün nitelikleri ile 2022'de de yolcular ve yoldaki diğer kullanıcılar için standartları yeniden belirlemeye devam etti. LED farlar, EBA, EBS, LGS, ESP destek sistemlerini bir arada sunan Lion's Coach, diğer birçok özelliğin yanında, yayaları algılayabilen aktif uyarılı dönüş asistanıyla, hız sınırı göstergesiyle ve otomatik trafik işareti tanıma sistemiyle de ek güvenlik sağlıyor. Tüm bu özellikler de Lion's Coach'u sektörün seçkin firmalarının tercihi yapıyor.

Servis ağıımızı genişletiyoruz

Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, 2022 yılında müşterilerine yönelik yaptıkları çalışmalar ve 2023 beklentilerine ilişkin hakkında şunları söyledi:

"Müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışımız ile müşterilerimize satış sonrasında 7/24 kesintisiz hizmet sunuyoruz. Bir taraftan servis ağıımızı daha modern tesisler ve ilave noktalar ile yaygınlaştırmaya devam ederken, diğer taraftan müşterilerimizin ihtiyaçlarını düşünerek, tasarladığımız kampanyalarımız ile onların yaşam boyu iş ortağı olma felsefemizi devam ettiriyoruz.

Servis ağıımızı genişletme hedefimiz kapsamında 2022'de şehirlerarası otobüs müşterilerimize Ankara Ostim'de kendi şubemizi

açarak, müşterilerimizin hizmete sunduk. Böylece İstanbul ve Konya'da 1'er, Ankara'da 2 olmak üzere kendi şubelerimizin sayısını 4'e çıkardık. Diğer taraftan İstanbul Anadolu Yakası'nda ilave yetkili satış ve servis noktamız ile yılın 2'nci yarısından itibaren hizmet vermeye başladık.

Bu genişleme kapsamında 2023 yılının hemen başında Kayseri ve Şubat ayında da Antalya'da ilave satış ve servis noktalarımız hizmete girmiş olacak. Bunlarla birlikte toplam 6 farklı bölgede daha yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2024'e ise 34 adet yetkili servis noktası ile girmeyi planlıyoruz.

2. el otobüste yüzde 80'lik büyüme

MAN Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuri Kutlubay, 2022 satışları ve 2023'e ilişkin beklentileri hakkında şunları söyledi:

"İstanbul Asya ve Avrupa Yakalarının yanı sıra Ankara merkez, Ostim Şube, İzmir, Konya ve Mersin şubelerimiz ile toplam 7 noktada hizmet veriyoruz. Almanya merkez ile olan bağlantılarımız sayesinde, global pazarları da sürekli odak noktamızda tutuyoruz. Sıfır araç takas alımlarımızda marka farkı gözetmeksizin müşterilerimize, kamyon/çekici, otobüs ve hafif ticari araçlarda segmentler arası geçiş yapabileme imkanı da sağlayarak destek oluyoruz.

MAN TopUsed olarak, uzun yıllardır ikinci el piyasasına kurumsallık, güven ve yenilikler sağlamak konusunda en önemli katkıları yapan firmaların başında geliyoruz. Müşterilerimizin araçlarını alırken de kendilerine araç tedarik ederken de araçları çok ciddi kontrollerden geçiriyor, markamızın beklendiği şekilde tüm yasal ve iç denetim gerekliliklerini şeffaflık ve dürüstlük ilkelerini en öne koyarak eksiksiz yerine getiriyoruz. MAN TopUsed olarak, 2022'de müşterilerimize sunduğumuz birçok avantajlı kampanya sayesinde zorlu ve belirsizlik dolu bir yılı hedeflerimizi gerçekleştirerek ve yüksek müşteri memnuniyeti sağlayarak geride bıraktık. Pandemi sürecinde yaşanan turizm ve taşımacılık sektöründeki daralma, 2022 yılında



geçmişten gelen taleple birlikte güçlü bir yükseliş gösterdi. Bizde şehirlerarası otobüs pazarında, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilmiş finansman desteğimiz, cazip kampanyalarımız ve uzatılmış garanti ve bakım paketi gibi satış sonrası hizmetlere yönelik desteğimiz ile önemli bir satış başarısına ulaştık. Tüm ürün gruplarımızda başarıya ulaştığımız 2022 yılında, şehirlerarası otobüs pazarındaki satış rakamlarımızı bir önceki yıla göre oranla yüzde 80 artırdık.





Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen törende; Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüner Fethi Gündüz, Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Birant, Genel Müdürü Kerem Birant, Genel Müdür Yardımcısı Alper Birant,

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ebubekir Koman ve Gelecek Otomotiv Erzurum Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün hazır bulundu...

Gürsel Turizm, 45 adetlik INTOURO siparişinin 25'ni alarak yılı kapattı

Yolcu taşımacılığındaki global markamız Gürsel Turizm, yurtiçi ve byurdışında çalıştırılmak üzere 2022'de çok sayıda aracı filosuna kattı. Gürsel'in ses getiren yatırımı ise, Mercedes-Benz Türk ile imzaladığı 45 adetlik Intouro anlaşması oldu. Şirket, bu siparişin 25 adedini teslim alırken, 20 adetlik dilim ise 2023 yılında firmanın filosundaki yerini alacak.

BAŞARISINI sınırların ötesine taşıyıp pek çok ülkede yolcu taşımacılığı yapan Gürsel Turizm, 25 adet Mercedes-Benz Intouro'yu filosuna ekleyerek sektördeki konumunu daha da güçlendirdi.

Mercedes-Benz Türk ve Gürsel Turizm'in ortak çalışmaları ile geliştirilen araçlar, şehirci kısa mesafe taşımacılığı alanında kullanılacak. Bu yıl Mercedes-Benz Türk'ten 45 araç siparişi veren şirket, 2022 yılında söz konusu siparişin ilk 25 aracını teslim aldı. 2023'te ise kalan 20 otobüsün 10 adedi Gürsel Turizm, 10 adedi ise Efe Tur'un araç parkına eklenecek.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan araçlardan 25 adedi, düzenlenen törenle teslim edildi.

Mercedes ile sağlam ilişkimiz var Törende konuşan Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, şunları söyledi:

"1993 yılından bu yana personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ulaşım çözümleri sunan, sektörün önde gelen firmalarından biri olarak okul hayatında firmamızla tanışan yolcularımızın birçoğuna iş hayatındaki yolculuklarında da eşlik ediyoruz.

Yolcularımızla kurduğumuz uzun süreli bu ilişki bizim için çok kıymetli. Nitekim, bu ilişkinin bir benzerine Mercedes-Benz Türk ailesiyle de sahibiz.

Filosunda her zaman Mercedes-Benz markalı araçların yer aldığı bir şirket olarak, Mercedes-Benz Türk ailesinin değerli çalışanlarını da uzun yıllardır güvenle taşıyoruz. 2022 yılında dev bir yatırım yaparak 45 adet Mercedes-Benz otobüs siparişi verdik.

Bu yatırımımız kapsamında, bu yıl teslim aldığımız 25 adet Intouro ile iki şirket arasındaki güçlü ilişkiyi bir adım daha ileri taşıdık.

Klasik şehir içi servise ek olarak ring seferi, kampüs içi servis ve okul servisine uyumlu olarak çok yönlü tasarlanan Intouro, şirketimizin

ihtiyaçlarına yanıt verirken yolcularımızdan da tam puan alıyor. Bu dev yatırımımız kapsamında 10 adet Gürsel Turizm, 10 adet de Efe Tur için aldığımız araçlarımızı da 2023 yılında teslim alacağımızı paylaşmak isteriz."

Gürsel'in gücüne güç katacaklar Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Ebubekir Koman ise, "6.700'ün üzerinde aracı ile her gün yaklaşık 200.000 personel ve 40.000 öğrenciye hizmet veren Gürsel Turizm; personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ülkemizin önde gelen firmalarından biri. Türkiye genelinde 500'ün üzerinde kuruluşa hizmet sunan Gürsel Turizm'e bu yıl içerisinde gerçekleştirilmeyi planladığımız 25 adetlik Mercedes-Benz Intouro teslimatını bugün itibari ile tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Konfor, güven, dakiklik, uzmanlık, kalite ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla hareket eden Gürsel Turizm'in teslim aldığı en son teknolojiye sahip yeni otobüslerin, şirketin hız kesmeden yürüdüğü hedeflerine ulaşmasında çok önemli katkılar sağlayacağına yürekle inanıyorum" diye konuştu.

2023'te 20'lik bir teslimat daha Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy da şunları söyledi:

"Gürsel Turizm ile olan iş birliğimiz uzun yıllara dayanan, köklü ve güven odaklı bir ilişki.

Bu ilişkinin sonucu olarak, 2022 yılında gerçekleştirdikleri 45 araçlık yatırımda markamızı tercih ettikleri için gururluyuz.

Yolcularını Mercedes-Benz Intouro ile güvenli ve konforlu şekilde taşıyacak olan Gürsel Turizm'in, hizmet kalitesinde standartlarını bir üst noktaya taşıırken, yeni araçlarının ekonomik sahip olma maliyeti ve işletim imkanları sayesinde de çok kârlı ve önemli bir yatırıma imza attığını düşünüyorum.

2023 yılı içerisinde 20 aracını daha teslim edeceğimiz Gürsel Turizm ile önümüzdeki dönemlerde de nice iş

birliklerine imza atacağımızdan en ufak bir şüphem yok."

2. el desteği ile sektörün yanındayız Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise, "Marka olarak son dönemde ülkemizde Travego, Turismo ve Conecto modellerimiz ile öne çıksak da Hoşdere Fabrikamızda bugüne kadar birbirinden farklı modellerin üretimine imza attık ve atmaya da devam ediyoruz. Önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyerek onlara en uygun çözümleri sunmak.

Gerek otobüs modellerimiz gerek finans çözümlerimiz gerekse 2.El desteğimiz ile her zaman ulaşım sektörünün en büyük destekçisi olduğumuzun bir kez daha altını çizmek isterim. Bugün de Gürsel Turizm'in ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunan, Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz Mercedes-Benz Intouro'nun teslimatı için bir aradayız.

Şehirci seyahatlerden şehirler arası gezilere kadar geniş bir yelpazede kullanıma uygun yapısıyla öne çıkan Mercedes-Benz Intouro modelimizin



Gürsel Turizm'in operasyonlarına pozitif katkısı olacağına inanıyorum. Yeni otobüslerinin Gürsel Turizm'e hayırlı olmasını dilerken; 2023 yılında

da kendilerine Mercedes-Benz yıldızlı otobüslerini teslim etmek için sizlerle tekrar bir araya geleceğimizi şimdiden söylemek istiyorum" dedi.



Zor bir yıla giriyoruz; akılcı hareket etmemiz gerekiyor

ARTIK 2022 yılını geride bırakıyoruz. Geriye baktığımızda 2022 yılı, sektör açısından özellikle de yaz ayları çok iyi geçti. Kışın ise sıkıntılı bir süreç yaşamıştık. Pandemi ağır şartlarından çıktık. 'Her şey güzel olacak' derken, bir anda Rusya-Ukrayna savaşı ile beraber bir taraftan dolar patladı bir taraftan dünya piyasalarında petrol fiyatları patladı.

Tüm bunların bir sonucu olarak maliyetler çok hızlı bir şekilde arttı. Burada yapılması gereken tek bir şey vardı; taşıma fiyatlarımızı arttırmak. Otobüs firmalarımız, başta mazot olmak üzere artan maliyetleri karşılamak amacıyla haklı olarak taşıma fiyatlarını önemli oranda artırdılar. Firmalarımız böylelikle zarardan kurtulup, otobüs bazında para kazanmaya başladılar. Otobüs camiası olarak, yaz sezonunda iyi bir para kazandık. Ama baktığımız zaman sefer sayıları eskisine oranla çok düşüktü.

10-15 yıl öncesine baktığımızda sefer sayıları giderek daralıyordu. Ama akıllı bir fiyat politikası ile beraber sektör iyi bir yaz geçirdi, ancak kış aylarına geldiğimizde maalesef fiyatlar yeniden dibeye vurulmaya başladı. Bir taraftan yolcu sayısı azalırken, diğer taraftan fiyatlar aşağıya geldi. Buna karşılık tüm maliyetlerde hızlı bir artış yaşandı.

Baktığımız zaman akaryakıt fiyatları stabil değil, artmaya devam ediyor, sürekli değişken halde. Sonrasında kiralar, otogar çıkış ücretleri hayli yükseldi. Bunun yanında asgari ücretin geldiği yer belli, asgari ücretin sınırı kalmayacak, bütün çalışanlara benzer oranda zam yapmak durumundamız.

Tüm bunları üst üste koyduğunuzda maliyetler neredeyse altından kalkılmaz bir hal aldı. Maalesef 2022'nin önemli bir bölümünde hep sıkıntılı yaşadık.

Şimdi yeni bir yıla girdik, umutlu olmak istiyoruz. Ama devam eden Rusya-Ukrayna savaşı, bunun bir sonucu olarak akaryakıt fiyatlarının artmaya devam etmesi tüm sektör mensuplarımızı kaygılandırıyor. Yani yeterince umutlu olamıyoruz.

Böyle baktığımız zaman 2023'ün ilk aylarında şehirlerarası tarifeli taşımacılık sıkıntılı bir süreç yaşayacak. Haksız rekabet, yıkıcı rekabet, düşük taşıma ücretleri, artan maliyetler, sigorta maliyetleri bir taraftan, kiralar bir taraftan, otogar çıkışları bir taraftan hepsi üst üste zamlanıyor. Buna karşılık otobüs fiyatları geri geri gitmeye başladı. Burada sektörün yapması gereken çok şey var; her zaman söylüyorum çok sefer değil dolu sefer yapmak zorundayız.

Fiyatları makul ölçüde tutmalıyız, çünkü bir taraftan uçakla bir taraftan trenle yarışıyoruz. Diğer taraftan sektörün en önemli sorunlarından bir tanesi de maalesef bir türlü sonu getirilemeyen korsan ve kayıt dışı taşımacılık... Yaptırımların ve denetimlerin

arttırılması lazım. Mevcut yaptırımlarla bu korsan taşımacılığı önlemek mümkün olmadı bundan sonra da olmayacak, bu konuda yeni düzenlemelere ihtiyaç var.

Tabii bir taraftan da sektör kendi aklını başına toplayıp, kendi yapması gerekenleri yapmalı. Şu anda sektörde kârı giderlerinde saklı, eğer giderlerden tasarruf sağlamazsanız, gelirlerinizden kâr elde etmeniz mümkün değil. Bunlar nedir; biletteki komisyon oranları, boş sefer yapılmaması dolu sefer yapılması, makul ücretle yapılması, haksız rekabetin yapılmaması gibi kavramları da artık sektörün bilmesi öğrenmesi lazım. Dediğim gibi 2023 yılı sektörün mutlaka ve mutlaka kendine çeki düzen vermesi gereken bir yıl... Bu noktada Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan da beklentilerimiz var mesela hat esasının getirilmesi.

Firmalara bir çeki düzen vermemiz lazım. Bu kadar sayıdaki firmayla, bu kadar kaynak israfıyla, haksız ve yıkıcı rekabetle sektörün düzlüğe çıkması mümkün değil. Onun için firmaların mutlaka ve mutlaka giderlerini ortaklaşa yapacağı yer hizmetlerinde bütünleşmesi, ortak yapılara gidilmesi gerekiyor.

Servis hizmetleri, bilet satış sistemleri, yer hizmetleri, bagaj hizmetleri, acentelik hizmetleri tüm bu konularda ortak adımlar atılması lazım. Belki de firmaların bir araya gelerek kendi satış sistemlerini kurması lazım. Mevcut satış sistemleri ile pazarlık gücünü arttırmak için bir araya gelmesi lazım, benzeri birçok çözüm önerimiz var. Bizler sektörün sivil toplum kuruluşları olarak 2023 yılının ilk yarısında çok ciddi çalışmalar yapacağız.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile İstanbul genelinde şehir içi transfer terminaleri konusunda önemli bir yol katettik. Yılın ilk yarısında projeyi olgunlaştırıp, hayata geçirilmesi için çalışmaların başlatılmasını sağlamak istiyoruz. Yani İstanbul genelinde yer hizmetlerini kurumsal yapıya kavuşturmak lazım, servis hizmetlerini aynı şekilde. Sektörün atacağı ortak adımlar öncelikle bunlar olmalı.

Dediğim gibi burada firmaların çok sefer yapmakla, soruna çare bulamayacaklarını artık hepimiz çok iyi biliyoruz. Böyle yapmakla bırakın kazanmayı daha çok zarar edeceksiniz; çünkü sigorta maliyetleri artıyor, araç yatırımları artıyor... Bugün otobüs fiyatları 7-8 milyara çıktı, bunların amortisman süreleri artık 10 yılları buluyor, onun için herkesin aklını başına toplaması lazım. Sektörün ortak adımlar atmak için fedakârlık yapması lazım, 'birlikte kazanalım, paylaşalım' anlayışını hâkim kılmak lazım.

Sigorta primleri çok ağır bir yük
Tabii bu arada sigorta maliyetleri çok ciddi

oranda arttı. Ölümlü kazalar, firmaların batmasına sebep olabilir. Bunun için yapılması gereken yegane şey, bir yandan fiyatların indirilmesi için çalışmak ama esas önemlisi de kazaları önlemek... Kazaları önleme konusunda Sigortacılar Birliği ile önümüzdeki dönemlerde toplantılar yapacağız. Çünkü hem sigortacıların hem de bizim ortak paydamız kazaların aşağıya çekilmesidir. Kazalar azaldığı zaman riskler de azalacak; dolayısıyla kazaların önlenmesi konusunda atılacak ortak adımlar her iki tarafa da önemli kazanımlar getirecektir.

İBB ile iyi ilişkiler umut verici
İstanbul genelinde uzun zamandan beri yaşadığımız bir problemimiz var; Anadolu Yakası Otogarı... Bu konuda İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne farklı birkaç alternatif sunduk, onlardan çözüm bekliyoruz. Büyükşehirden, sadece otogarlarla ilgili bir toplantı yapmayı talep ettik, ocak ayı içinde onu da yapacağız inşallah.

Arkasından şehir içinde servis güzergahlarının daraltılması ve ana koridorların dışına çıkılmaması, ortak servis düzenine geçilmesi, belki ücretli servise dönüşmesi konusunda da belediye ile çalışma yapmak üzere bir araya geliriz. İstanbul içinde 26 tane transfer terminali yapmayı planlıyoruz.

Onun dışında batı yakasında bize mutlaka ve mutlaka cep terminali yapılması lazım. Bu cep terminali özellikle batı yakasında oturan yolcularımızın Trakya istikametine gidip-gelen yolcularımız çok ciddi zaman kazandıracak ve ters istikametteki trafik yükünü de azaltacak. Onun için batı yakası terminalinin biran önce yapılması konusunda Beylikdüzü'ne geçici, sonrasında İspartakule ve Hadımköy'de kalıcı bir cep terminali yapılması lazım.

Sektörün İstanbul özelinde yaşadığı pek çok sorunu var. Ama bunların çözümü konusunda son derece iyimserim. Başta İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Utku Cihan olmak üzere, bizlerden her türlü desteği esigemeyen yetkililer sayesinde sorunları bir bir aşağıya inanıyorum. Geçen hafta kendileriyle önemli bir toplantı gerçekleştirdik. Toplantıya, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Dr. Buğra Gökçe'nin bizzat kendisi de katıldı. Bu vesile ile Buğra beye hoşgeldin diyor, görevinde başarılar diliyorum. Buğra bey, toplantıda güzel mesajlar verdi.

Güzel bir toplantı yaptık, UKOME temsilcileri de vardı, onlara da ayrı ayrı teşekkür ediyor, hepsinin yeni yıllarını kutluyorum. Verimli bir toplantı oldu, kayıt dışı korsan taşımacılık konusunda bir ortak çalışma grubu oluşturmayı hedefledik. Bunun dışında ortak terminaler ve servis sorununun çözümü için yapılması gerekenleri masaya



Mustafa YILDIRIM

yatırdık. Pek çok öneri geldi. Mesela servis konusunun İSTAB ile yapılacak ortak bir çalışmayla çözülebileceği yönünde dikkate alınması gereken bir öneri geldi. Buradan İSTAB Başkanı Sayın Turgay Gül'e de teşekkür ediyorum, pozitif bir yaklaşım gösterdi, 'biz ortak servis işini çözmeye hazırız' dedi. Burada sektörün aklını başına toplaması lazım. Servis giderlerinin ne kadar ciddi bir sorun olduğunu herkes biliyor. Bu yükü sırtımızdan atıp servisi maliyet olmaktan çıkarmamız lazım.

Acente tanımı yeniden yapılmalıdır
Bu arada bizim satış portallarıyla ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Amacımız kimseyi dövmek değil amacımız adaletli eşit bir paylaşım yolu bulmak. Rekabet koşullarını oluşturarak herkesin biletinin satıldığı, herkesin biletinin eşit şartlarda satıldığı bir platformun oluşturulmasını istiyoruz; çalışmalarımızın mantığını da bu oluşturuyor.

Gerek Rekabet Kurumu gerekse Ticaret Bakanlığı bu konuda bize destek oldular sağ olsunlar. Biz Ulaştırma Bakanlığı'ndan da hemen bir düzenleme yapmasını bekliyoruz. Öncelikle F1 E acenteliği ile ilgili bir yönetmelik hazırlanması lazım. F1 acentelerinin yeni yapıp neyi yapamayacağını orada tanımlanması lazım.

Bizim kimsenin önüne set çekmek, kimsenin işini engellemek gibi bir düşüncemiz yok, bundan sonraki süreçte de iş birliği içinde olmak için de azami gayreti göstereceğiz. Ancak dediğim gibi sektör menfaatleri her şeyin önünde. Sektöre yapılan adaletsizliklerin giderilerek bu sorunların çözülmesi konusunda işin paydaşları ile bir araya gelip, ortak noktaları, ortak çözümleri üretmeye çalışacağız.

Ben 2023 yılının sektörümüze, ülkemize, milletimize ve tüm insanlığa hayırlı olmasını diliyorum! Herkese iyi bir sene diliyorum!

SEYAHAT REHBERİ

Biz yolunuza
Siz keyfinize bakacaksınız...
444 66 63
www.astor.com.tr
ASTOR

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

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

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

Esadas
TURİZM & OTELÇİLİK
Çağrı Merkezi
444 00 25

KAMILKOÇ
1926
444 0562

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

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
info.efetur.com.tr
www.efetur.com.tr

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

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

Mersin Nur
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
658 17 65
Vip.: (0533) 204 15 46
ERCIŞ MERKEZ
Tel.: (0432) 351 97 99
351 68 86
Vip.: (0533) 204 15 22

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

ÖZ SIVAS
0850 441 58 38 / 444 58 38
İSTANBUL BAYRAMPAŞA 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
pamukkale
pamukkale
pamukkaleturizm

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

SAFRAN
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 Süzünüz.
444 11 60
www.tokatseyahat.com.tr

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

VRD SİGORTA YÖNETİM KURULU BAŞKANI İLHAN VARDARLI: Harekete geçilmeli! Yoksa otobüsçü yüksek tazminatların altında ezilebilir

2013 yılında 175.000 Türk Lirasına yükseltile karayolları zorunlu koltuk sigortası teminatları, aradan 10 yıl geçmesine rağmen hala aynı teminata devam ediyor.

2013 yılında euro bazında 70.000 eurolara gelen teminat şu anda ise sadece 8.700 eurolara düşmüş durumda. Arttığı yıllarda bile ölümlü ve sürekli sakatlık durumlu kazalarda tazminatların altında ezilen otobüsçünün, olası günümüz kazalarında durumun vahametini anla-

ması gerekmekte.

Acilen otobüs sektörünün sivil toplum örgütlerinin teminatları arttırması için gerekli çalışmaları müsbet sonuç verecek şekilde başlatmalaları gerektiğini düşünmekteyim.

Keza trafik sigortalarındaki limitlerin de günümüz koşullarında çok düşük olması, hatta maddi limitin 5.000 eurolarla sınırlı olması yine olası kazalarda maddi tazminatlarında otobüsçüyü ezeceği kanısındayım.

Yeni yılda ya teminatların arttırılması ya da sadece belge ile taşımacılık yapan sektörler için ek teminat ihtiva eden poliçelerin özellikle zorunlu olarak çıkarılması gerektiğini düşünmekteyim.

Otobüs sektöründe söz sahibi olan sivil toplum örgütlerinin de bu bağlamda çalışmalar yapması gerektiğini sigorta sektöründen ve hazineden ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli yardımı istemeleri gerekmektedir.

Trafik sigortalarında havuz sisteminden araç gruplarının ayrılması gerekliliği artık kaçınılmaz olmuştur. Tek bir grupta değil alt gruplar oluşturularak değerlendirme yapılması ve her grup için maksimum teminatın optimum fiyata sunulması gerekmektedir.

Örneğin 31 üstü araç grubu, 31 ÜZERİ B1-B2 BELGELİ

31 ÜZERİ D1-D2 BELGELİ
31 ÜZERİ HATLI DOLMUŞ

En fazla hasarlı olan alt grup kendi aralarında fiyatlandırılmalıdır. Yılın 200 gününü yurtdışında geçiren araçların trafik sigortalarında yeşil sigorta indirimi yapılmalıdır. Aynı mantıkta küçük otobüs ve minibus grubu da yeniden sınıflandırılmalıdır.

Mali sorumluluk sigortası tekrar gündeme getirilmeli

Yeniden taşımacılık mali sorumluluk sigortası gündeme getirilmelidir. Yetki belgeleri ile taşımacılık yapan araçlarında meydana gelen bedeni hasarlı kazaların tazminat yükleri trafik sigortası havuzundan alınmalı, hatta geçmişteki gibi trafik sigortası içindeki bedeni teminat taşımacılık mali mesuliyet teminatının yetmediği yerde trafik sigortasından devam etmelidir.

Kasko sigorta primlerindeki hızlı artış

Kasko primleri sigorta bedellerinin hızlı artması ve enflasyonist ortamın devam edeceği öngörüsü ile artmış görünse de, aslında kasko fiyat çarpanlarının çok fazla artmadığını, araç değerlerinin çok hızlı artmasından aritmetik olarak arttığını söyleyebiliriz. Ortalama yüzde 20 enflasyon ile

çalışan sigorta şirketleri, şu anda hesaplamalarında yüzde 80 ve geçen yıldan eksik kalan yüzde 60'lık enflasyon hesabını da katarak işlem yaptıklarından geçen senelere göre 3 kat gibi bir artış görüldüğünü, fakat bu artışın olağan olduğunu söyleyebiliriz.

Kasko poliçeleri daha efektif kullanılmalı

Fiyatların artışı ile daralan piyasada sigorta sektörünün çoklu oranlar kanununa göre çalıştığını, sigorta yaptırın sayısı azaldıkça fiyatın daha da yukarı gideceğini söyleyebiliriz.

Burada otobüsçüye düşen en büyük iş kasko poliçelerini hasarlarda daha efektif kullanmalarıdır.

2021 Aralık ayında tanzim edilen bir kasko poliçesinin primi ile 2022 yılının Aralık ayında sadece bir cam hasarı ödendiğini üzelerek söylemek isterim.

Otobüsçünün cam hasarını bir hak olarak görmesinin ne kadar yanlış olduğunu defalarca belirtmemize rağmen bu bir ritüel haline gelmiştir.

men bu bir ritüel haline gelmiştir.

Tekrar belirlemek isterim ki cam hasarı hasarsızlık indirimini bozmayan bir hasar olup, fakat poliçe primlendirmesi yaparken sigorta şirketlerinin sürprim uyguladıkları bir hasardır.

Bu vesile ile 2023 yılının tüm sektör mensupları ve tedarikçileri için kazasız, belsiz, hayırlı ve bol kazançlı geçmesi dileğiyle.



Mutlu Yıllar!

HARİKA BİR YIL GEÇİRMENİZ DİLEĞİ İLE



Mustafa YILDIRIM
GENEL BAŞKAN



Mümtaz ER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



SATIN ALINAN SON 2 ADET MERCEDES-BENZ TOURISMO EMEKTER KAPTANLARA İTHAF EDİLDİ

Systemtransport'tan '4 Yıldız'lı yatırım

'Umut varsa, yatırım kaçınılmaz' ilkesinden hareket eden Systemtransport, emekter kaptanları Ali Rasim Sarı ve Tuna Gündemir'e ithafen; Hassoy'dan 2 adet 2+2 Tourismo aldı. Yıl içinde hafif ticari araçları da filosuna katan şirket, 2022'de toplam 4 adet Mercedes-Benz otobüs yatırımı yapmış oldu...



TURİZM taşımacılığı sektörünün kurumsal markası Systemtransport, pandeminin sona ermesiyle birlikte araç yatırımı için gaza bastı. Şirket, artık geride bırakacağı 2022 yılında önemli sayıda araç yatırımı yaptı. Bir yandan Mercedes-Benz Sprinter ile filosunun güçlendiren Systemtransport, diğer taraftan da pahalı maliyetlerine rağmen 'Yıldız' otobüs yatırımı yapmaktan da geri durmadı. Daha önce 2 adet Mercedes otobüs alan firma, geçen hafta da Mercedes-Benz Türk'ün güçlü bayisi Hassoy Motorlu Vasıtalar üzerinden 2 adet 2+2 Tourismo 16 yatırım gerçekleştirdi. Bu yatırımı anlamlı kılan bir diğer nokta ise, Systemtransport'un bu otobüsleri şirket kurulduğu günden bugüne yanında çalışan emekter kaptanları Ali Rasim Sarı ve Tuna Gündemir'e ithafen almış olması... Konuyla ilgili gazetemize kısa bir açıklamada bulunan Systemtransport

Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, şunları söyledi:

'Sıkıntılı bir sürecin ardından, turizm açısından parlak bir yıl yaşıyoruz. Uzun süre yatırım yapamadık ve hatta elimizdeki araçların bir kısmını satmak durumunda kaldık.

Bunun sonucu olarak filomuz küçüldü ve yaşı arttı. Biz Systemtransport olarak bu açığı kapatmak adına araç yatırımları yaptık, yapmaya da devam edeceğiz.

Bir yandan ihtiyacımız olan hafif ticari araç alıyoruz, diğer taraftan ise büyük otobüs yatırımları yapıyoruz. Son aldığımız 2 adet Tourismo ile birlikte 2022 yılı içerisinde toplam 4 adet Mercedes-Benz otobüs almış olduk.

Bu alımda bizlere desteğini esirgemeyen Mercedes-Benz Türk ve Hassoy yetkililerine teşekkür ediyorum. Otobüsleri ithaf ettiğimiz değerli emekter kaptanlarımıza da şükranlarımızı sunuyoruz...



Dostları acılı gününde Yağız'ı yalnız bırakmadı



TOFED Genel Başkan Vekili Erdem Yücel, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, MAN Şahinler Yönetim Kurulu Üyesi Birol Şahin, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Yıldız ve Mustafa Zorba, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, Günsas Turizm sahibi Selami Güner, Metro Turizm'den Ahmet Birinci, Interglass otocam Otogar Hizmet İşletmecisi Fatih Uğur, Düzce Güven'den Cengiz Özer, Bireysel Otobüsçü Hakan Demirağ, Çağdaş Güven İstanbul İşletmecisi Şahab Ergezer, Astor Turizm İstanbul İşletmecisi Gökmen Şenses, Süha Turizm İstanbul İşletmecisi Ahmet Uğur, Balıkesir Uludağ İstanbul İşletmecisi Akın Pervaz ve 55 Ahmet



TÜRKİYE Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Sektör Uzlaşma Komisyonu Başkanı Hayrettin Yağız, geçtiğimiz hafta babası Abdullah Yağız'ı kaybetmenin derin acısını yaşadı. Merhum Abdullah Yağız'ın cenazesi Halkalı Zeynebiye Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından aile mezarlığına defnedildi.

Merhum Abdullah Yağız'ın cenazesine yakınları, sevenleri ve Hayrettin Yağız'ın sektördeki dostları katıldı. Özellikle TOFED yönetimi, cenaze merasimine tam kadro katıldı. Taziyeleri tek tek kabul eden Hayrettin Yağız'ın derin üzüntüsü yüzünden okunuyordu. Biz de GÜLEGÜLE Ailesi olarak, Hayrettin Yağız ve Yağız ailesinin acısını paylaşıyoruz; merhum Abdullah Yağız'a Allah'tan rahmet diliyoruz.





Direksiyonu hep birlikte güzel bir yıla çeviriyoruz.

Birlikteliğimizin birçok başarı getirdiği bir yılı geride bırakırken yeni yıla dair umut doluyuz. Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, yeni yılın sizlere ve sevdiklerinize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini dileriz. Mutlu yıllar.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mutlu Yılları

Bol seyahatli, sağlıklı,
huzurlu ve mutlu bir yeni yıl dileriz

obilet.com

biletall.com





MUTLU YILLAR!



Sevdiklerinizle birlikte
nice mutlu, sağlıklı,
huzur dolu yıllara

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

YENİ YILINIZ
KUTLU OLSUN

2023



GENEL BAŞKAN
AV. BİROL ÖZCAN



Hoş geldin 2023!



BAŞKAN VEKİLİ
ERDEM YÜCEL



Mutlu Yıllar

— 2023 —

Aileniz ve sevdiklerinize kavuşabildiğiniz
harika bir yıl dileriz.



• YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



2023

MUTLU YILLAR



 **mpr lojistik**

Otomotiv A.Ş.

YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

WIMAXI

MUTLU YILLAR!

YENİ NESİL KABLOSUZ EĞLENCE SİSTEMİ

- TELEVİZYON
- RADYO
- FİLM
- MÜZİK
- E-KİTAP
- SESLİ KİTAP
- REKLAM
- UZAKTAN YÖNETİM
- ARAÇ TAKİBİ
- BİLET SATIŞ

Uygulama
indirmeden
hızlı
bağlantı



2023

MUTLU YOLCULAR, MUTLU YOLCULUKLAR!

İLETİŞİM : 0532 214 94 63

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



Hoş Geldin
2023
Mutlu Yollar!

 **ANTALYA**
OTO

Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No: 202 Aksu / Antalya / Türkiye
T: 0242 420 01 01 F: +90 242 420 01 02

 **FUSO**

MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.

www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir

Rotamız Daima Hep İleri!
Yeni umutlar, Yeni Rotalar
Birlikte Nice Güvenli ve Konforlu Yolculuklara

Mutlu Yollar!



METRO

"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

metroturizm.com.tr



/MetroTurizm

Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



Hoş Geldin
2023
Mutlu Yollar!

ŞEREF OTO

Satış

Kızılırmak, Mevlana Blv. No: 146/A,
06520 Çankaya / Ankara
T: +90 312 284 81 81
F: +90 312 284 81 80
satis@serefoto.com

Şeref Oto Servis

Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,
06105 Etimesgut / Ankara
T: +90 312 278 38 48
F: +90 312 284 47 37
serefoto@serefoto.com



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.

www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir



2023

MUTLU YILLAR

Uluslararası yolcu ve
yük taşımacılarının
Aksaray Laleli esnaflarımızın
yeni yılını kutlar,
2023 yılının sağlık,
mutluluk, huzur ve bereket
getirmesini temenni ederiz.

**İSTANBUL-LALELİ
ULUSLARARASI YOLCU TERMİNALİ
EMNİYET TERMİNALİ**



Yeni Fuso Canter

Fazlasıyla Canter

Fuso Canter, köklerindeki performans ve sağlamlığa daha fazla güvenlik, daha fazla konfor ve daha fazla cazibe ekledi.



Hoş Geldin
2023
Mutlu Yollar!

**Odabaşı Madeni Yağ Akaryakıt ve
Petrol Ür.San.Tic.Ltd.Şti.**

Dökmebaşı Mah. Elazığ Blv. No: 354/1 Diyarbakır
Tel: 0 412 290 25 24



MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.

www.fusocanter.com

Temsal Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir



Dost ve müşterilerimizin
Yeni Yılı'nı 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

2023

Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı ve huzur dolu bir yıl dileriz.

Nice Mutlu Yillara!



www.istab.org



2023
2023'TE
YOLUNUZ
MUTLULUĞA ÇIKSIN!

2023, sevdiklerinizle bolca özlem
gidereceğiniz, kavuşmaların en güzelini
yaşayacağınız, heyecanlı bekleyişlerin
mutlulukla tamamlanacağı sağlık ve huzur
dolu mutlu bir yıl olsun.

Yeni yılınıza kutlu olsun.



www.flixbus.com.tr

4440 KOC 4440562



HOŞ GELDİN

2023
Mutlu Yıllar!

DAHA GÜZEL
DAHA BAŞARILI YILLARA

HEP BİRLİKTE ELELE...

inova





fsm Demirbaş

*Yeni yılınızı kutlar, sağlık,
mutluluk ve başarılar dileriz.*

Mustafa DEMİRBAŞ

BMC



TEMSA



KARSAN

www.fsmdemirbas.com



*Tüm dost
ve müşterilerimizin
yeni yılını tebrik eder,
2023 yılının
ülkemize ve tüm insanlığa
barış, huzur ve başarı
getirmesini dileriz.*

MUTLU YILLAR!

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Hos Geldin
2023

Sevdiklerinizle birlikte
sağlıklı, mutlu, huzur dolu yıllara...







2023
MUTLU YILLAR

Yeni yılın sağlık, mutluluk, başarı ve kazanç getirmesi dilekleriyle. Neşe dolu yıllar!

ÖZ ULUDAĞ

- Öğrenci Taşımacılığı
- Personel Taşımacılığı
- Gezi ve Transfer Hizmetleri

www.ozuludagturizm.com.tr



Tüm dost ve müşterilerimizin Yeni yılını en içten dileklerimizle kutlarız...

ŞAHİNOĞLU GROUP

MUSTAFA ŞAHİNOĞLU
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



MUTLU YILLAR

YENİ YILINIZ GÜZEL OLSUN

SEC

www.sec.com.tr

444 44 27



MUTLU YILLAR

Tüm dost ve müşterilerimizin yeni yılını kutlar; sağlıklı, huzurlu ve bol kazançlı bir yıl olmasını dileriz.

BLUECOM

VEHICLE ELECTRONICS - KOLTUKARKASI EKRAM SİSTEMLERİ

- 14 Yıl Otobüs Sektöründe Tecrübe
- +4.000 Otobüs BLUECOM Ürünleri Kullanılmaktadır
- Dünyada +15 Ülkede Müşteri Ağı
- Güçlü Donanım Yüksek Performans
- Kalite Sertifikalı Ekranlarımız Otobüsler İçin Özel Üretilmiştir
- 2 YIL GARANTİ Müşteri Memnuniyeti

BLUECOM • BLUEROAD
KOLTUKARKASI EKRAM SİSTEMLERİ

DTEK DETAY TEKNOLOJİ OTOMOTİV LTD ŞTİ
Adres: Büyük İstanbul Otoyolu Yeni Doğu Çarşısı No: A198 Bayrampaşa / İstanbul TÜRKİYE
E Posta: info@blueroadglobal.com Telefon: 0090 533 033 05 04 - 0090 212 658 35 90
www.blueroadglobal.com

Sektörümüzün çok değerli mensuplarının 2023 yılını en içten dileklerimizle kutlarız.

SIMROLL

NETA
TECHNOLOGIES

Yeni yılın size ve sevdiklerinize sağlık, huzur ve başarı getirmesi dileklerimizle...

Mutlu Yıllar

www.neta.com.tr

Yeni yılın tüm taşımacılık sektörüne sağlık, mutluluk, huzur ve başarı getirmesi dileğiyle

Mutlu Yıllar...

Villa

Mutlu Yıllar

Yeni Yiliniz Kutlu Olsun

KHO
KAYAHAN OTOCAM



Yeni yılın
tüm taşımacılık sektörüne
sağlık, mutluluk,
huzur ve başarı getirmesi
dileğiyle

Mutlu Yıllar...



Tüm dost
ve müşterilerimizin
2023 yılını
en içten
dileklerimizle kutlar
sağlık ve
mutluluklar dileriz...



2023 yılını
sevdiğinizle
beraber sağlık,
mutluluk ve huzur
içinde geçirmeniz
dileğiyle...



Yeni yılınız
İşitli olsun

2023

Hosgeldin



BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)
Sektör Uzlaşma Komisyonu Başkanı
Hayrettin Yağız'ın değerli babası

Abdullah YAĞIZ'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayım.

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

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

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)
Sektör Uzlaşma Komisyonu Başkanı
Hayrettin Yağız'ın değerli babası

Abdullah YAĞIZ'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)
Sektör Uzlaşma Komisyonu Başkanı
Hayrettin Yağız'ın değerli babası

Abdullah YAĞIZ'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayım.

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

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)
Sektör Uzlaşma Komisyonu Başkanı
Hayrettin Yağız'ın değerli babası

Abdullah YAĞIZ'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED)
Sektör Uzlaşma Komisyonu Başkanı
Hayrettin Yağız'ın değerli babası

Abdullah YAĞIZ'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



TÜM OTOBÜSÇÜLER FEDERASYONU

GENEL BAŞKAN
MUSTAFA YILDIRIM



GENEL BAŞKAN
MÜMTAZ ER

BAŞSAĞLIĞI

Nişikli Turizm emektar çalışanlarından
değerli insan

Özer İLKUTU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

**İSTANBUL - LALELİ
ULUSLARARASI YOLCU TERMİNALİ
EMNİYET TERMİNALİ**

BAŞSAĞLIĞI

Nişikli Turizm emektar çalışanlarından
değerli insan

Özer İLKUTU'nun

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

**EMNİYET TERMİNALİ
ULUSLARARASI YOLCU TAŞIMACILARI
DERNEĞİ**

BAŞSAĞLIĞI

IPRU eski Başkanı Fatih Tamay'ın
değerli kayınvalidesi

Arife AKYÜZ'ün

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

IPRU eski Başkanı
Fatih Tamay'ın değerli kayınvalidesi

Arife AKYÜZ'ün

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


TÜM OTOBÜSCÜLER
FEDERASYONU
GENEL BAŞKAN
MUSTAFA YILDIRIM


GENEL BAŞKAN
MÜMTAZ ER

BAŞSAĞLIĞI

IPRU eski Başkanı
Fatih Tamay'ın değerli kayınvalidesi

Arife AKYÜZ'ün

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


TÜRKİYE OTOBÜSCÜLER FEDERASYONU
TURKEY BUS COMPANIES FEDERATION

GENEL BAŞKAN
Av. BİROL ÖZCAN