



SAYFA 11'DE

Bu dünya 'YILDIZ'larının ortak özelliği GÜVENLİK!



SAYFA 8'DE

Atlas ailesi yeni modellerle büyüyor



Sektörde LİDER
Yaygın SERVİS AĞI
35 Ülkeye İHRACAT

Yıl: 26 Sayı: 1116 23 NİSAN 2024 Fiyatı: 1 TL

GÜLEGGÜLE

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



**Nereden nereye!
Havayolları 6.8,
otobüs 4.3 milyon**

ZARAR pahasına bu kadar destek verirsiniz olacağı budur! Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, bayram tatilindeki seyahat oranlarını açıkladı. Buna göre 5-14 Nisan tarihleri arasında havalimanlarında 6 milyon 852 bin 948 yolcuya hizmet verilirken, demiryolunu tercih edenlerin sayısı ise, 820 bin kişi olmuş. Peki ya otobüsle seyahat edenlerin sayısını ne dersiniz; bakanlık onu da açıkladı. Söz konusu tarihler arasında 116 bin 751 otobüs seferinde 4.3 milyon yolcu taşınmış. Hava otobüse fark atarken, demiryolu da milyona yaklaşmış oldu. Havayı desteklerken, otobüscüyü ezdirmesiniz!!!

İKİSİ DE TAŞIMACI; OTOBÜSE FİYAT SINIRI VAR, UÇAĞA YOK ÇİFTE STANDART!

Ne zaman otobüscünün cebi para görse, bir yerlerden ceza yağıyor. Bu tatilde de otobüscünün 'bayramlık' hediyesi, 'fahiş fiyat' cezası oldu. Öyle böyle değil; bakanlık böbürlenerek '5 milyonluk ceza kestik' dedi.

Kendi içimizde birlik olmazsak Ankara'ya bir şey anlatamayız

SEKTÖR olarak tarihimizin en zorlu sınavlarından birisinden geçiyoruz. Ayakta kalabilmek bile başarının ölçütü sayılmaya başladı. Otobüscü, altından kalkılması zor bir maliyet sarmalının içerisinde. Geliri artırma alternatifleri de pek olmayan bir sektör. Güzel günlere ulaşmak için sabır önemli ama, yetersiz. Radikal tedbirler almamız gerekiyor. MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bu kritik dönemde kapsamlı bir röportaj yaptık. Pazarı sorduk, öngörülerini aldık, sektörün yaşadıklarını ve yaşayabileceklerini kendisine sorduk. Şahin, her zamanki dost yaklaşımı ile otobüscüye özellikle yatırım konusunda önerilerde bulundu. 'Mecbur değilseniz otobüs yatırımı yapmayın' uyarısı yapan Şahin, bir ara söylediği 'yüzde 50 peşinatınız yoksa otobüs almayın' uyarısını güncelleyerek, 'yüzde 70 peşinatınız yoksa'ya çevirdi... **YALÇIN ŞAHİN İLE SOYLEŞİMİZ SAYFA 3'TE**



BAYRAM tatili geride kaldı; otobüscü için tek sevindirici olan, belki de hiçbir otobüs kazasının yaşanmaması. Yoksa sektör için hiç de şeker tadında bir bayram olmadı. Yolcu sayısı, geçen bayramları arattı. Bir de bu tatiller tek yönlü; dolu giden, boş gelir! O da ilk ve son 2 günde! Diğer taraftan baktığınızda maliyet yükü saat saat artıyor. '3-5 kuruş kazanayım' diye bilet fiyatını yükselttiler; ama kafaları fiyat sınırına tosladı. Bir yandan bir kısım medya 'fahiş fiyatlar' ve 'fırsatçılar' diye nara atarken; diğer taraftan da bakanlık cezası verdi. Öyleki, bakanın bizzat kendisi kameraların karşısına geçti büyük gururla 'otobüscülere 5 küsur milyon fahiş fiyat kestik' diye konuştu.

NİYE ceza! Aslında Karayolu Taşıma Kanunu'nda taban ve tavan fiyat sınırlaması yok; yani kanuni değil! Ne hikmetse yönetmeliğe böyle bir madde koymuşlar ve buna göre otobüscüye ceza kesebiliyorlar. Emir net 'bu kadar in, bu kadar çık!' Bayramda otobüscünün cezası bu oldu. Ama diğer taraftan kimse sormuyor; yahu serbest piyasa ekonomisi yok mu; dahası 2 rakip havayolu ve karayolu, sınır getireceklerse neden diğerini pas geçiyorsunuz? Onlar Sivil Havacılık Kanunu'na tabiler, fiyatla oynamaları serbest; tatilde 3-4 kat artırıp yolcu olmadığında o oranda fiyat kırıyorlar. İyi de bizim kanunda da sınır yok, niye biz serbest değiliz? Maliyetlerden dolayı tatilde fiyatı bir tık yükseltmek, ekonominin gereğidir, serbest piyasanın gereğidir. Çifte standart olmamalı; bu bir rakibi diğer rakibine ezdirmek değil midir!



Başkanlık yarışında kazanan Duayen Yiğci oldu



Haber 7'de

TURİZM Taşımacıları Derneği (TTDER), Büyük İstanbul Otogarı'nda kongresini gerçekleştirdi. İki listenin yarıştığı genel kurulda, Kurucu Başkan Duayen Sümer Yiğci, yeniden demerin başkanlığına seçildi. Oylamanın sonucunda kürsüye çıkıp kısa bir teşekkür konuşması yapan Başkan Sümer Yiğci, birlik ve beraberliğin önemine vurgu yaparak, üyelerin güvenine layık olabilmek için var güçleriyle mücadele edeceklerini dile getirdi.

TOF, yeni isimle birlikte yeni yapılanmaya gidiyor

TÜM Otobüscüler Federasyonu (TOF), önemli kararların alınacağı bir kongreye gidiyor. Alınacak kararlar arasında isim değişikliği de var: 'Tüm Otobüscüler ve Turizm Taşımacıları Federasyonu'. Kongrede ayrıca daha etkin, daha güçlü bir yapı için de kararlar alınacak.

Hat esası getirilmeli, her önüne gelene hat verilmemeli
Mustafa Yıldırım 12'de

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmıştır
İbrahim Artırdı

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmıştır
Sibel Yüce

Birlik beraberlik bozulmamalı!

ÖNCEKİ yazımda Turizm Taşımacıları Derneğimizin (TTDER), bu sektör için ne kadar değerli bir oluşum olduğunu dile getirmiş, tüm üyelerin bu derneğe sahip çıkmasının önemine vurgu yapmıştım. Yazıda, ayrıca üyelerin yapılacak olan genel kurul toplantımıza icabet etmesini de söylemiştim. 16 Nisan tarihinde Büyük İstanbul Otogarı'nda kongremizi gerçekleştirdik. Genel kurula ilgi gayet güzeldi. Katılan tüm üyelerimize sonsuz teşekkür ediyorum. Kongrede iki liste yarıştı. Bu yarış demokrasi adına bence çok değerli. Yapılan oylama sonucunda geçen dönemin

Başkanı Sayın Mümtaz Er 44 oy alırken, 45 arkadaşımız da beni başkanlıkta görmek istemiş. Kongre bu oldu bitti... Hepimizin bundan sonrasında odaklanılması gerekiyor. Yapılacak çok iş var, çözülmeye muhtaç pek çok sorun var ve biz bunları birlikte daha rahat çözebiliriz. Bu dernek hepimizin; bugün ben seçildim, bir başka kongrede bir başka arkadaşımız seçilir. Küçük olmaz, kim seçilirse seçilsin o arkadaşlarımıza destek vermemiz gerekiyor.



Sümer Yiğci

WIMAXI
KABLOSUZ EĞLENCE SİSTEMİ

WIMAXI, YOLCULARINIZIN KENDİ MOBİL CİHAZLARIYLA ERIŞEBİLECEĞİ BİR DİJİTAL OTOBÜS İÇİ EĞLENCE PLATFORMUDUR.

TELEVİZYON
FİLM
MÜZİK
RADYO

SESLİ KİTAP
E-KİTAP
ARAÇ TAKİP
REKLAM

UZAKTAN YÖNETİM

Mutlu Yolcular, Mutlu Yolculuklar!
İletişim : 0532 214 94 63

**TOFED Shell
kart ile akaryakıt
alımında anında
indirim**

%3,5



Arayın kartınızı hemen teslim edelim



MAPAR OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI YALÇIN ŞAHİN: Kendi içimizde birlik olmazsak Ankara'ya bir şey anlatamayız

ÜLKE olarak, sektör olarak tarihimizin en zorlu sınavlarından birisinden geçiyoruz. Ayakta kalabilmek bile başarının ölçütü sayılmaya başladı. Uzun yıllardır kan kaybı yaşayan otobüs sektörü, altından kalkılması zor bir maliyet sarmalının içerisinde. Geliri artırma alternatifi de pek olmayan bir sektör. Güzel günlere sağ salım ulaşmak için sabır önemli ama, maalesef yetersiz. Tedbirler; hem de radikal tedbirler almamız gerekiyor. Satış, servis ve yenileme alanında sektörün güvenilir çözüm ortağı olan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bu kritik dönemde kapsamlı bir röportaj yaptık. Pazarı sorduk, öngörülerini aldık, sektörün

yaşadıklarını ve yaşayabileceklerini kendisine sorduk. Yalçın Şahin, her zamanki dost yaklaşımı ile otobüsçüye özellikle yatırım konusunda uyarı ve önerilerde bulundu. 'Mecbur değilseniz otobüs yatırımı yapmayın' uyarısında bulunan Şahin, bir ara söylediği 'yüzde 50 peşinatınız yoksa otobüs almayın' uyarısını güncelleyerek, 'yüzde 70 peşinatınız yoksa'ya çevirdi. 2025 ortaları ve 2026'nın ilk aylarında ciddi bir düzelmeye beklediğini de söyleyen Yalçın Şahin, otobüsçüyü o tarihlere kadar çok dikkatli ve temkinli olmaya çağırıyor. Yalçın Şahin, ayrıca sıfır ve ikinci el otobüs fiyatlarının söz konusu dönemde gerileyeceğinin de altını çizdi. İşte Şahin ile yaptığımız söyleşi:

GÜLEGÜLE: Uzun bir aradan sonra otobüs pazarı geçen yıl binli rakamı buldu. Siz MAPAR Otomotiv olarak bu parlak yılda nasıl bir performans sergilediniz? Pazarın bugünü ve yarını hakkındaki öngörünüzü paylaşır mısınız?

PAZAR YİNE 4 HANELİ OLACAK

ŞAHİN: Geçen yıl sıfır ve ikinci el otobüste ciddi bir hareketlenme yaşandı. Sıfır otobüs almak isteyenler daha yılın başından itibaren peşinatlarını ödeyip otobüs yatırımı yaptı. Öyle ki, yılın ilk yarısında sözünü ettiğimiz bini aşkın otobüs satılmıştı. Bugün bakıldığında, öngöründe bulunup o şekilde otobüs alanların kârlı çıktığını görebiliyoruz. Adam peşinatını yatırıp 10 milyon liraya otobüs alıyor, otobüsü teslim aldığı tarihte rakam 14 milyona çıkıyor. Yani yüzde 40 kâr etmiş oluyor.

MAPAR Otomotiv olarak böyle bir senede iyi bir performans ortaya koyup, hedeflerimize ziyadesiyle ulaştık. 2023 yılında 113 sıfır otobüs, 350'yi aşkın ikinci el otobüs satışı gerçekleştirdik. Bu yılki hedefimiz ise 100 bandında sıfır otobüs, 250 adet bandında da ikinci el otobüs satmak... Yılın ilk 4 ayındaki satışlarımızı dikkate aldığımızda, çok büyük bir aksilik olmazsa bu rakamlara erişeceğiz. 2023 böyle geçti; 2024'ün de hızlı geçeceği 1000'li rakamlarda otobüs satılacağı görülüyor. Nitekim 3 büyük marka, 11-12 aya kadarki üretimlerini zaten şimdi den satmış durumda.

Bir batma çıkma, herhangi bir doğüstü afet veya bir savaş olmadığı sürece rakam bu şekilde gerçekleşecek; tabii 3 marka ekstra bir üretim yapmazlarsa...

Bu artışlar gerçek artışlar mı; bunu hep beraber göreceğiz. Ama bana göre gerçek ve istikrarlı tablo 2025'te belli olacaktır. Benim gördüğüm 2025'te biz yeniden 600-800 adetlere döneceğiz. Ben 2024'ün verimli bir yıl olacağı kanaatindeyim. Turizm şu anda çok iyi gidiyor. İsrail-İran arasındaki gerilim, bir savaşa dönüşmez, turizme olumsuz bir etki etmezse Sayın Bakanımızın da söylediği gibi ülkemize bu yıl 50-60 milyon civarında turist gelecek. Bu, aynı zamanda iç pazarı hareketlendirecektir. Şehirlerarası taşımacılık da aynı şekilde hareketlenecek. Yani firmalar rekabet yapmazsa, taşıma fiyatlarını doğru belirlir ve verimliliği esas alırsa, kazançlı çıkacaklar.

GÜLEGÜLE: Otobüs fiyatları çok yükseldi, diğer taraftan ise enflasyon kaynaklı otobüsçünün sırtındaki yük çok daha ağırlaştı. Buna rağmen pazarın bin bandında çıkmasını hangi nedenlere bağlıyorsunuz?

ŞAHİN: Hatırlasınız pandemiden çıktığımızda ilk kriz patlak verdi. Enflasyon yukarıya çıkmaya başladığında eş zamanlı olarak Rusya-Ukrayna savaşı başladı. Burada sadece otobüs fiyatlarına bakarsak yanılırız. Her şeyin fiyatı olağanüstü derecede arttı. Bunun sonucu olarak parası olanlar yatırım yerine döviz, altına döndü ve kâr etti. Dönüp baktığımızda Türkiye'de enflasyon yüzde 160'a çıkınca sadece otobüsçülükte değil her sektörde derin bir sıkıntı oluştu. Mesela Avrupa'nın enflasyon ortalaması yüzde 10 bile değilken, araç fiyatlarını dışarıya döviz bazında yüzde 30-40 ve hatta yüzde 100 zamlı olarak sattılar. Bakın 220-270 bin euro arasında olan otobüsün fiyatı, bir anda 500 bin euroya çıktı. İşte bunu öngörenler, önceden alım yaparak işi ticarete bile dönüştürdü. Bu yüksek fiyatlar nereye kadar derse; 2024'ün sonuna kadar araç fiyatları da, ev fiyatları da böyle devam edecek. Gelecek yılın ortalarından başlamak üzere geri bir düşüş sürecinin yaşanacağını düşünüyorum. 'Oh' diyeceğimiz tarih ise Ocak 2026 olacak.

ŞAHİN: İkinci elde muazzam bir köpük var ve ben bu fiyatların geri geleceğini de söylüyorum. Nitekim köpük azalmış gibi görünüyor. Şu anda çok büyük stok olmasa da, oluşumlar başladı. Stoklar arttıkça da -ki artması kaçınılmaz- arz-talep meselesi fiyatlar da gerileyecektir. Piyasa olarak şu anda sarmalın doyma noktasına geldik, artık geri sarmaya başlayacağız. Yaz ayını geçtikten sonra zirveye ulaşmış olacağız. Ondan sonra daha hızlı gelmeye başlayacağız. Belki bu aralarda da fiyatlar doğru olmaza geriye gelmeler başlar; çünkü tam şu anda sezona geçiyoruz. Zaten turizm iyi geçecek gibi görünüyor. Bayramda dahil Antalya, Çeşme bölgesini ben analiz ediyorum. Oralar yüzde 90-100 doluluklarla geçtiler; bu da parlak bir sezonun müjdecisi gibi...

GÜLEGÜLE: Sizin daha önce otobüsü alanlara uyarılarınız vardı: 'Cebinizde yüzde 50 peşinatınız yoksa sıfır otobüs yatırımı yapmayın.' Bu uyarınız hala geçerli mi?

ŞAHİN: Koşullar daha da kötüleşti; ben şu anda



Koşullar daha da kötüleşti; 'kendi firman yoksa, zorunlu değilsen otobüs alma' diyorum. Bakın ben bir satıcıyım; niye almayın diyorum çünkü yatırım zamanı değil, çok daha başka argümanlarla çok daha fazla para kazanabiliyorsun.



2+1 oranı, her firmanın filosu için yüzde 10 ile sınırlandırılmalıdır. Bunun için de gerekli girişimler yapılabilir ve mevzuat düzenlenmesine gidilebilir. Buna yetkililerin de sıcak bakacağını düşünüyorum; çünkü sonuçta heba olan bizim ülkemizin öz kaynağıdır.

birakin yüzde 50'yi, 'kendi firman yoksa, zorunlu değilsen otobüs alma' diyorum. Bakın ben bir satıcıyım; niye almayın diyorum çünkü yatırım zamanı değil, çok daha başka argümanlarla çok daha fazla para kazanabiliyorsun. Diyelim 10 milyon liranız var; bunu bankaya yatırılırsanız ve bir yılda 5 milyon kazanıyorsunuz. Bunu 12 aya bölün, 400 bin lira eder ve kesinlikle hiçbir otobüs bu parayı kazanamıyor. Şu anda Türkiye'de ticaret yapmak çok zor çünkü para, para olarak daha büyük bir değer ve para, para olarak hiçbir ticarete kazanamayacağınız parayı kazandırıyor. Böylelikle kazası yok belası yok, 3 tane şoförle de uğraşmıyorsanız. Ben doğruyu savunuyorum. Ben hiçbir zaman elzem değilse otobüs alana 'Kardeş sen otobüs alma' diyebilirim, şu anda da onu söylüyorum. Eğer Allah korkusu yoksa faizle bir problemi yoksa, hiçbir değer parayı çalıştırarak geliştiremez. Bu hep böyle gitmeyecek tabii; onun için 2026'ya işaret ediyorum. İki yıl sonra enflasyonun yüzde 10'lar seviyesine ineneğine inanıyorum.

GÜLEGÜLE: Otobüs pazarındaki büyümede ikinci el fiyatlarının yüksek oluşunun bir etkisi var mı?

ŞAHİN: İkinci elde muazzam bir köpük var ve ben bu fiyatların geri geleceğini de söylüyorum. Nitekim köpük azalmış gibi görünüyor. Şu anda çok büyük stok olmasa da, oluşumlar başladı. Stoklar arttıkça da -ki artması kaçınılmaz- arz-talep meselesi fiyatlar da gerileyecektir. Piyasa olarak şu anda sarmalın doyma noktasına geldik, artık geri sarmaya başlayacağız. Yaz ayını geçtikten sonra zirveye ulaşmış olacağız. Ondan sonra daha hızlı gelmeye başlayacağız. Belki bu aralarda da fiyatlar doğru olmaza geriye gelmeler başlar; çünkü tam şu anda sezona geçiyoruz. Zaten turizm iyi geçecek gibi görünüyor. Bayramda dahil Antalya, Çeşme bölgesini ben analiz ediyorum. Oralar yüzde 90-100 doluluklarla geçtiler; bu da parlak bir sezonun müjdecisi gibi...

GÜLEGÜLE: Bu hizmet zincirini genişletmeyi düşünüyor musunuz?

ŞAHİN: Her an genişletiyoruz zaten. Bursa'da şu anda yeni bir yatırımımız olan minibüs dizaynıyla yürüyoruz. Bunun için de bir yer arıyoruz. Hatta 1-2 yerle pazarlık içindeyiz. VIP'deki minibüs grubunu tamamen ayırabiliriz. Çok iyi VIP'ler yapmaya başladık bu sıra, paylaşmaya başladık. Onun da tanıtımını mutlaka yapacağız. Tabii bu arada vasıflı eleman bulmak çok zorlaştı. Elektrikte de, mekanikte de kalifiye eleman bulamıyoruz. Biz bir adım daha atıp karavana da gideceğiz. Ama bunların hepsi dediğim gibi yapmış olmak için değil, aşama aşama doğrusunu yapacağız.

GÜLEGÜLE: Bir çözüm ortağı olarak zaman zaman sektöre dair yorum ve uyarılarda da bulunuyorsunuz. Şu andaki tablo ve ne yapılması noktasında neler söylersiniz?

ŞAHİN: Her an genişletiyoruz zaten. Bursa'da şu anda yeni bir yatırımımız olan minibüs dizaynıyla yürüyoruz. Bunun için de bir yer arıyoruz. Hatta 1-2 yerle pazarlık içindeyiz. VIP'deki minibüs grubunu tamamen ayırabiliriz. Çok iyi VIP'ler yapmaya başladık bu sıra, paylaşmaya başladık. Onun da tanıtımını mutlaka yapacağız. Tabii bu arada vasıflı eleman bulmak çok zorlaştı. Elektrikte de, mekanikte de kalifiye eleman bulamıyoruz. Biz bir adım daha atıp karavana da gideceğiz. Ama bunların hepsi dediğim gibi yapmış olmak için değil, aşama aşama doğrusunu yapacağız.

GÜLEGÜLE: Bir çözüm ortağı olarak zaman zaman sektöre dair yorum ve uyarılarda da bulunuyorsunuz. Şu andaki tablo ve ne yapılması noktasında neler söylersiniz?

ŞAHİN: Koşullar daha da kötüleşti; ben şu anda

Böyle olunca da dışarıya ikinci el otobüs satma şansımız kalmıyor.

GÜLEGÜLE: MAPAR olarak bir de otobüs yenileme hizmetiniz var. Bugüne kadar çok başarılı işlere imzanızı attınız ve namunuz sınırları aştı. Bu alanda neler yapıyorsunuz?

YENİLEMEDE ÇOK İYİ GİDİYORUZ

ŞAHİN: Otobüsün markası ne olursa olsun özenle, ustalıkla, orijinal yedek parçayla; önünü, arkasını, içini ve aksamalarını komple yeniliyoruz. Dediğiniz gibi bu alanda çok başarı sağladık. Biz eskiden yurtiçinde çok iyiydik, şu anda yurt dışında da tahmin edemeyeceğimiz mesafeler kaydettik. Fransa'dan, Belçika'dan, İspanya'dan ve değişik ülkelerden araçlar geliyor; yeniliyor gönderiyoruz. Geri dönüşler de muhteşem. Aslında baktığımızda otobüs piyasası için diğer markaların bize teşekkür etmesi lazım. Biz yenileyerek iharacat yapmış oluyoruz. Adam yeni model hazır arabayı gördüğü anda, daha pahalı da olsanız hazır olan arabayı alıyor. Gittiği yerde iş bulabiliyor, çok borçlanmıyor.

GÜLEGÜLE: Bu hizmet zincirini genişletmeyi düşünüyor musunuz?

ŞAHİN: Her an genişletiyoruz zaten. Bursa'da şu anda yeni bir yatırımımız olan minibüs dizaynıyla yürüyoruz. Bunun için de bir yer arıyoruz. Hatta 1-2 yerle pazarlık içindeyiz. VIP'deki minibüs grubunu tamamen ayırabiliriz. Çok iyi VIP'ler yapmaya başladık bu sıra, paylaşmaya başladık. Onun da tanıtımını mutlaka yapacağız. Tabii bu arada vasıflı eleman bulmak çok zorlaştı. Elektrikte de, mekanikte de kalifiye eleman bulamıyoruz. Biz bir adım daha atıp karavana da gideceğiz. Ama bunların hepsi dediğim gibi yapmış olmak için değil, aşama aşama doğrusunu yapacağız.

GÜLEGÜLE: Bir çözüm ortağı olarak zaman zaman sektöre dair yorum ve uyarılarda da bulunuyorsunuz. Şu andaki tablo ve ne yapılması noktasında neler söylersiniz?

ŞAHİN: Koşullar daha da kötüleşti; ben şu anda

2+1 EN BÜYÜK LÜKSÜMÜZ

ŞAHİN: Öncelikle bir bayramı geçtik tüm otobüsçülerin bayramını kutluyorum. İnşallah gelecek Kurban Bayramı'nda da otobüsçü yatırımının ve çabalarının karşılığını alır. Otobüsçülerin en büyük gider hanesi mazot, bunun yanında SGK, kaskolar, personel giderleri, lastik, akü vs maliyetler hem de çok büyük oranda artmaya devam ediyor. Ama baktığımızda taşıma fiyatları doğru belirlenmiyor. Her firma kendine göre bir yol çizdiği için de sorunlar çözülemiyor. Bir de kendi aralarında yaptığı yıkıcı rekabet de yok mu; ben bunun için hep söylüyorum; otobüsçünün kendine verdiği zararı bir başkası vermiyor. Kendi bölgesinde olduğu halde, dost olduğu halde kendi aralarında anlaşıp hat planlamaları yapmıyorlar, verimliliği ve kârı artıramıyorlar. Biz ne yazık ki birbirimizi batırmaya çalışıyoruz. Sektör kendi içinde düzelemese Ankara'ya bir şey anlatamaz. Çok büyük bir camiyyız, ama bu camia birbiri ile doğru geçinmesini bilmiyor.

Otobüsçü maliyetlendirmeyi bilmiyor. Mesela 2+1, mesela ücretsiz servis, mesela ikramlar... Harcanan para, mesai, zaman, lastik her ne dersenez deyin giden hepimizin parası.

Artık 2+1 uygulamasına çok ciddi bir sınır getirmemiz gerekiyor. Bu lüks yüzünden bizim olması gereken paralar heba oluyor. İnsanların parası fazlaysa zaten 2+1'den ziyade 2+2 koltuğun ikisini de satın alır yine gider. Hem bayramda seyranla telaş fazla olmaz. Bugün 40 kişiyle 41 kişiyle 55 kişi aynı değil, yüzde 30-35 yolcu demektir. Bunu toplam bazda çarpın 300-500 otobüslük bir tasarruf söz konusu olur. Bu oranda mazot tüketimi de azalır, peronlar da rahatlar, havamız da daha az kirlenmiş olur. Öte taraftan maliyetin azaldığı için yolunu da ucuzlaştırmış olacağız. 2+1 oranı, her firmanın filosu için yüzde 10 ile sınırlandırılmalıdır. Bunun için de gerekli girişimler yapılabilir ve mevzuat düzenlenmesine gidilebilir. Buna yetkililerin de sıcak bakacağını düşünüyorum; çünkü sonuçta heba olan bizim ülkemizin öz kaynağıdır. İlla ki 2+1 diyen varsa da fiyat farkını yüzde 30'lara çıkarmalıdır, öyle 5-10 lira ile bu iş olmaz. Bu arada sevindiricidir ki 2+2'ye yönelen firmaların sayısı artıyor. Bunların örnek alınması gerekiyor.

ŞEHRİN GÖZDESİ

İŞİNİZİN PRESTİJ'İ

YAKIT
EKONOMİSİ

SEGMENTİNİN
EN İYİ DÖNÜŞ YARI ÇAPİ

FERAH
SÜRÜCÜ KABİNİ



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

Acil
Servis: 0 533 931 99 00


www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis
7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

Acil
Servis: 0 530 373 93 94

 /mapartemsa

 **FUSO**

MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42 - 44 İkitelli/İSTANBUL
Tel : 0 212 671 27 35 - 36
Fax : 0 212 671 27 44

 **TEMSA**



Atlas ailesi yeni modellerle büyüyor

Otobüs pazarının lideri Otokar, Atlas kamyonuyla bu segmentteki iddiasını ortaya koyuyor. Sürekli büyüyen Atlas ailesine 2 yeni üye daha ekledi. Otokar, 11 ve 15 tonluk yeni Atlas kamyonları ile farklı iş kollarındaki ihtiyaçlara daha geniş bir yelpazede cevap vermeyi hedefliyor.

KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki değerli markası Otokar, kamyon pazarındaki iddiasını artırıyor. Hafif kamyon segmentine girişinin 11. yılını geride bırakan ve bu süreçte pazarda önemli bir başarıya imza atan şirket, Atlas ailesini, 8,5 ve 12 tonluk modellerin ardından 11 ve 15 tonluk yeni araçlarla büyüttü.

Otokar'ın yeni araç tanıtım toplantısı, Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleşti. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman ve Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı'nın ev sahipliği yaptığı toplantıda Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Destek Müdürü Tarkan Burak ve Kamyon Satış Müdürü Emre Sarp katıldı.

AB'ya ihraç edilen tek hafif kamyon

Lansmanda konuşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, kamyonunda 2013'te Foton şirketiyle başladıkları iş birliği çerçevesinde araçları Türkiye pazarına uygun hale getirerek üretim yaptıklarını; 10 yılın üzerinde bir süredir pazarda yükselen bir başarı elde ettiklerini belirterek şunları söyledi:

"Türkiye'nin en köklü ticari araç üreticilerinden biri olarak kamyon pazarındaki iddiamızı artırıyoruz.

Dayanıklılığı, düşük işletme giderleri ve donanım özellikleriyle öne çıkan Atlas'ın satışlarını son 4 yılda 3 katına çıkardık. 2023 yılında Atlas'ın da içinde bulunduğu 16 ton altı kamyon pazarı yüzde 5 büyürken Otokar'ın satışları yüzde 44 arttı.

2023 yılında satılan yaklaşık her 5 hafif kamyonun birisi Atlas oldu.

Şimdi de kamyonun varlığını güçlendiriyor; müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda 2 yeni Atlas'ı ürün ailemize ekliyoruz. 11 tonluk Atlas ve 15 tonluk Atlas 3D ile başarılarımızı artırarak devam ettirmeyi hedefliyoruz."

Otokar Atlas ailesi ile ihracatta da iddialı olduklarını belirten Erman "Türkiye kamyon pazarında büyüme devam ederken, geçtiğimiz yıl yurt dışı dağıtım ağımızı kurarak Atlas kamyonlarımızın ihracatına da başladık.

Bugün Avrupa'da, İspanya, Polonya, Kuzey Makedonya Cumhuriyeti, Romanya, Bulgaristan, Sırbistan ve Yunanistan'da olmak üzere 7 farklı ülkede kamyon

distribütörlerimiz bulunuyor.

Otokar olarak kendi satış ağıyla Avrupa Birliği ülkelerine resmi olarak ihracat yapabilen tek hafif kamyon üreticisiyiz. Önümüzdeki dönemde kamyonunda distribütörümüzün olduğu ülke sayısını artırarak Avrupa pazarındaki büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Lansmana özel 4 bakım hediye

Otokar Atlas ailesine yeni üyelerinin de katılımıyla zirveye yol aldıklarını belirten Otokar Ticari Araçlar Yurt İçi Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Tokatlı, şirketin kamyon pazarındaki hedeflerine ilişkin şunları söyledi:

"Yeni araçlarımızla kamyon ürün ailemizi genişletirken faaliyet gösterdiğimiz alanda Türkiye'nin en çok tercih edilen kamyon markası olmayı ve yakın zamanda 10'dan fazla Avrupa ülkesinde distribütörlük ağımızı oluşturmayı hedefliyoruz."

Adını mitolojide gök kubbeyi omuzlarında taşıyan güçlü kahramandan alan Atlas kamyonun yeni modelleri hakkında bilgi veren Murat Tokatlı şunları söyledi:

"Atlas, zor koşullara dayanıklı olmasının yanında, yüksek güç ve performans özellikleriyle bugüne kadar pek çok kurum ve firmanın öncelikli tercihi oldu. 11 ve 15 tonluk yeni Atlas'ların güç ve konforun yanında sunduğu yüksek taşıma kapasitesi ve sınıfında tek olan donanım özellikleriyle pazarda büyük ilgi göreceğine inanıyoruz.

Farklı yük ağırlıkları ve aks seçenekleri, uygun yatırım maliyetleri, ekonomik yakıt tüketimi, düşük yedek parça ve bakım giderleriyle Atlas, ticaretin güçlü kahramanı olmayı sürdürecektir."

Murat Tokatlı ayrıca lansmana özel kampanya müjdesi de verdi; "Geçtiğimiz yıl Türkiye'de bir ilke imza atarak Atlas'ları 4 yıl sınırsız kilometre garantisi ile sunmuştuk.

Şimdi de lansmana özel olarak haziran ayı sonuna kadar yapılan Atlas alımlarında ilk 4 bakım hediye olacak" dedi.

ATLAS 11

Otokar Atlas ailesinin 11 ton azami yüklü ağırlığına sahip yeni üyesi Atlas 11, sınıfındaki en yüksek azami yüklü ağırlık ve faydalı yük kapasitesi ile fark yaratıyor. Yüksek performansı ve güçlü motoru ile ağır yüklerin güvenle taşınmasını sağlayan

araç, uzun ve kısa şasi seçenekleriyle satışa sunuluyor.

Kataforez kaplama ile araca paslanmaya karşı uzun ömürlü koruma sağlanırken; aracın dayanıklılığı artırılıyor.

Sınıfında hava süspansiyonlu ayarlanabilir sürücü koltuğunu standart olarak sunan tek araç olan Atlas 11, sürüş deneyimini zirveye taşıyor. Yenilenen iç kabiniyle geniş ve konforlu bir ortam sağlıyor.

Sınıfında 4 yıl/sınırsız kilometre garantisi standart olarak sunan Atlas 11, sürüş deneyimini zirveye taşıyor. Yenilenen iç kabiniyle geniş ve konforlu bir ortam sağlıyor.

Kaldırım aynaları, telefon tutucu, güçlü klima, dijital takograf, dokunmatik aydınlatma gibi donanımlara sahip araç, yüksek torklu güçlü motorunun yanında dar sokaklara kolaylıkla girmeyi sağlayan uygun boyutlarıyla yüksek tonajlı yüklerin hızlı ve kolay taşınmasını sağlıyor.

ATLAS 3D - 15

Atlas ailesinin 15 tonluk 3 akslı yeni üyesi Atlas 3D - 15, standart kliması, ferah ve modern iç kabiniyle sürücü dostu bir deneyim sunuyor.

15 ton azami yük ağırlığı bulunan araç, geniş görüş açısı ile ferah bir ortam sunarken, sık ve ergonomik koltukları uzun süreli konforu garanti ediyor. Atlas'ın kataforez şasi kaplama ile uzun ömürlü koruma sağlanarak dayanıklılığı artırılmış durumda. Sınıfında tek olarak sunduğu hava süspansiyonlu ayarlanabilir sürücü koltuğu ve 10 teker ve kaldırılabilir dingil sistemi ile öne çıkıyor.

Araç ayrıca kaldırım aynaları, telefon tutucu, güçlü klima, dijital takograf, dokunmatik aydınlatma gibi donanımlara sahip. Ön-arka disk frenlere sahip Atlas 3D 15 ton, EBS, LDWS, AEBS, ESC ve ACC gibi gelişmiş güvenlik ve sürücü destek sistemlerini de sunuyor. Atlas 3D 15 ton, sınıfında tek olarak 4 yıl/sınırsız kilometre standart garanti sunuyor. Otokar Atlas 3D, düşük yakıt tüketimi ve düşük işletme giderlerinin yanında yüksek performansı ile verimli bir taşımacılık deneyimi vadediyor.



Ailenin Yeni Atlasları



Ekonomi ve performansı bir arada sunan Atlas Ailesi büyüdü! 8,5 ve 12 tonluk modellerin arasına katılan 11 ve 15 tonluk iki yeni üyesiyle Atlas Ailesi, sınıfında tek olan donanım özellikleriyle konforlu bir sürüş sağlıyor.

Hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin, her ihtiyaca uygun çözümler sunan yeni Atlaslarla tanışın!

444 6857 (444 DTKR) www.commercial.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar





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

KÂMİL KOÇ AVRUPA'DAKİ HİZMET AĞINI GENİŞLETMEYE DEVAM EDİYOR

Zincirin son halkası Kırcaali oldu

TÜRKİYE'deki 81 ili hedefleyen ve bu paralelde seyahat ağını her geçen gün genişleten Kâmil Koç, Avrupa yollarındaki varlığını da genişletmeye devam ediyor. Şirketin Avrupa'daki yeni durağı ise, Bulgaristan'ın Kırcaali şehri oldu. Kâmil Koç, Kırcaali ile İzmir arasında 15 Nisan itibarıyla karşılıklı seferlere başladı. Kırcaali ile haftanın 7 günü karşılıklı seferler yapacak olan Koç, ayrıca artan talep nedeniyle Sofya seferlerinin sayısını da günde 2'ye çıkardı.

GENEL Müdür Çağatay Kepek, Avrupa'da büyümeye devam ettiklerini belirterek, "Avrupa'daki yeni durağımız ise, coğrafi yakınlığın yanı sıra tarihsel açıdan da bizler için ayrı bir öneme sahip olan Bulgaristan'ın Kırcaali şehri. Yeni açılacak bu seferimiz ile Bulgaristan'ın 2 ve Romanya'nın 2 şehri olmak Avrupa'da toplamda 4 farklı noktaya sefer düzenlemiş olacağız. Kırcaali seferlerimiz tüm yol arkadaşlarımıza hayırlı olsun" şeklinde konuştu.



OTOBÜSLE karayolu yolcu taşımacılığının köklü ve öncü firması Kâmil Koç, yurtiçi ve yurtdışındaki seyahat ağını yeni duraklarla genişletmeye devam ediyor. Kâmil Koç, özellikle Avrupa'da adından söz ettirecek hamlelere imzasını atıyor.

Seyahat sektöründe 98 yıldır kaliteden ödün vermeden kesintisiz hizmet sunan Kâmil Koç, 2024 yılına seyahat ağına yeni bir durağı daha katarak başladı.

2022 yılından bu yana Avrupa yollarında olan firmanın, kıtadaki yeni seyahat noktası ise, Bulgaristan'ın Kırcaali şehri oldu. Seyahat ağını Avrupa'da genişletmeyi hedefleyen Kâmil Koç, bu kapsamda Bulgaristan'da Türklerin yoğunlukta yaşadığı Kırcaali ile İzmir arasında karşılıklı seferlere başladı.

Kırcaali seferleri 15 Nisan'da başladı 15 Nisan itibarıyla başlatılan seferler, haftanın 7 günü, tek sefer üzerinden gerçekleştiriliyor.

İzmir'den hareket eden Kâmil Koç aracı, Çanakkale'ye uğradıktan sonra sınır kapısından geçerek, önce Bulgaristan Hasköy şehrine, oradan da

Kırcaali'ye ulaşıyor. Kırcaali seferlerini kendi otobüsleriyle gerçekleştiren Kâmil Koç, ayrıca 2022 yılında başlattığı Sofya seferlerini de artırma kararı aldı. Firma, günde 1 kez düzenlediği Sofya seferlerinin sayısını da 2'ye çıkarttı.

Avrupa'da hizmet noktası 4'e çıktı Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Avrupa'daki seyahat ağlarını genişletmek adına önemli bir adım daha attıklarını belirterek, şunları söyledi:

"Türkiye'nin en çok tercih edilen markası olarak, yurt içinde ve yurt dışında seyahat ağına genişletmeye dönük çalışmalarımız tüm hızıyla sürüyor.

Kâmil Koç'un hizmet kalitesini Avrupa'da daha fazla noktaya ulaştırmak adına bu kez seyahat ağına Bulgaristan'ın önemli bir şehri daha ekledik.

İzmir- Kırcaali arasında başlattığımız yeni seferlerle birlikte Avrupa'da hizmet verdiğimiz nokta sayısı da 4'e yükselmiş oldu. Haftanın 7 günü karşılıklı seferler düzenleyeceğimiz Kırcaali ile hem tarihsel hem de turizm ve ticaret açısından çok uzun yıllara dayanan



köklü bağlarımız var. Attığımız bu adımın, bu bağların daha da gelişip, güçlenmesine önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Yeni seferlerimizle birlikte, aynı zamanda iki yıl önce başlattığımız

Sofya seferlerimizin sayısını da gelen talep doğrultusunda artırma yoluna gittik. Turizm sezonu öncesi attığımız bu adımın hem markamıza ve yol arkadaşlarımıza hem de ülkemize hayırlı olmasını diliyorum."

10. OTOBÜS ENDÜSTRİSİ VE YAN SANAYİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI
10th INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR BUS INDUSTRY AND ACCESSORIES



busworld

TÜRKİYE İSTANBUL

29-31 MAY 2024



ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKIYE.COM

Diamond Sponsor

Platinum Sponsor

Gold Sponsor

Basın Yemeği Sponsorları / Press Dinner Sponsors

İşbirliği ile / In co-operation with

Organizator / Organizer

Otokar

AKTEPE

ANADOLU ISUZU

bozankaya

Otokar

busworld

ifm

ufi

hkt

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



Turizm Taşımacıları Derneği Sümer Yiğci ile yola devam dedi

Turizm taşımacılarının sivil kuruluşu olan TTDER, yeniden başkanlık seçimine gitti. Duayen Sümer Yiğci ve Mümtaz Er'in başkanlığındaki iki listenin yarıştığı genel kurulda başkanlığa yeniden Sümer Yiğci seçildi.

TURİZM Taşımacıları Derneği (TTDER) 12. Olağan Genel Kurulunu yeniledi. Büyük İstanbul Otogarı Hasan Ali Yücel Konferans Salonu'nda düzenlenen ve dernek üyelerinin tam kadro katılım gösterdiği toplantıda yeni Yönetim ve Denetim Kurulu üyeleri belirlendi. Genel Kurula katılım oldukça yoğun oldu. Toplantı da turizm taşımacılarının yanı sıra Mercedes-Benz Tufk bayii Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Anadolu Isuzu Bölge Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Anadolu Isuzu bayisi Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar, Anadolu Isuzu Yetkili Servisi Çelik Dizel Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik de hazır bulundu. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayan Genel Kurul, faaliyet raporu, gelir ve gider hesaplarının okunması ile devam etti. Divan Başkanlığı Kerem Serkan Çoban'ın yaptığı genel kurula iki liste ile gidildi. Sümer Yiğci ve Mümtaz Er'in başkanlığından oluşan iki listede 89 üye oy kullandı. Oyların 45'ini alan Sümer Yiğci tekrardan TTDER'in başkanı oldu. Mümtaz Er'in listesi ise 44 oy aldı. Yeniden TTDER'in direksiyonuna geçen duayen Sümer Yiğci yaptığı konuşmasında şunları söyledi: 'Öncelikle beni tekrardan bu göreve layık gördüğünüz için hepimize teşekkür ederim. Her zaman dile getirdiğim gibi biz TTDER olarak çok güçlü bir kuruluşuz. İnşallah günden güne daha da büyüyerek çok iyi işler başaracağımıza inanıyorum. Hep birlikte önemli çalışmalara imza atacağız. Yeni genel kurulumuzun hepimize hayırlı olmasını diliyorum.



Yeni Yönetim Kurulu listesi şu isimlerden oluştu:
Başkan A. Sümer Yiğci

Yönetim Kurulu Üyeleri: Mehmet Katırcıoğlu, Mustafa Yıldırım, Mehmet Öksüz, Hüseyin Satır, Taşkın Arık, Fatih Çolak, Murat Yeşilyurt, Başar Ulusoy, Hasan Özgün, Ali Rıza Çelebi.

Yedek Üyeler: Hakan Helva, Halil Sezer, Yücel Dalli, Coşkun Altın, Erkut Aydemir, Ali Onaran, Hasan Gümrükçü.

Denetim Kurulu:
H. Tahsin Yücefer, Hüseyin Karadal, Engin Başaran.

Yedek Üyeler: Mustafa Türk, Birol Metin, Eyüp Aydın Çiçek.

Disiplin Kurulu: İbrahim Artırdı, M. Engin Sezen, Hüseyin Kurtoğulları.

Yedek Üye: A. Ömer Demirci, Kemal Çolak, Ahmet İhsan Gülman

AŞTİ'DE BAYRAM YOĞUNLUĞU: 706 BİN YOLCU SİRKÜLASYONU



ANKARA'nın ana ulaşım merkezlerinden olan AŞTİ'de, Ramazan Bayramı yoğunluğu yaşandı. AŞTİ'ye 5-15 Nisan 2024 tarihleri arasında 17 bin 662 otobüs giriş-çıkış yaparken, toplam 706 bin 480 yolcu sirkülasyonu gerçekleşti. Ramazan Bayramı tatilini memleketlerinde veya diğer şehirlerde geçiren vatandaşlar, AŞTİ'de yoğunluğa neden oldu. Bayram

tatilinin 9 güne çıkarılması dolayısıyla 706 bin 480 vatandaşın yolu AŞTİ'den geçti. Bayram tatilini değerlendirmek isteyen vatandaşlar peronları doldururken, toplam 17 bin 662 otobüs de AŞTİ'ye giriş-çıkış yaptı. AŞTİ'de yoğunluk nedeniyle tatil öncesinde ve tatil boyunca temizlik, güvenlik, trafik gibi konularda tüm önlemler artırılırken süreç boyunca herhangi bir olumsuzluk yaşanmadı.

Continental sürdürülebilir bir dünya için çalışıyor

Continental, 22 Nisan Dünya Günü'nde sürdürülebilirlik ve kaynakların verimli kullanımı konusunda yaptığı çalışmalara dikkat çekiyor. Lastiklerde pirinç kabuğu külünden silika, ömrünü tamamlamış lastiklerden karbon siyahı ve geri dönüştürülmüş pet şişelerden elde ettiği polyester kullanılarak üretilen Continental, 2050 yılına kadar da lastik ürünlerinde kademeli olarak yüzde 100 sürdürülebilir malzemeler kullanımını hedefliyor.

HER yıl 22 Nisan, küresel ısınma ve çevre kirliliği gibi konulara dikkat çekmek amacıyla Dünya Günü olarak kutlanıyor. Premium lastik üreticisi ve teknoloji şirketi Continental, 22 Nisan Dünya Günü nedeniyle herkesi sürdürülebilirlik konusunda duyarlı olmaya davet ediyor. Su ve enerjinin verimli ve sürdürülebilir kullanımı konusunda lastik sektöründe lider konumda yer alan Continental, sürdürülebilir malzemelerin tedarikinden ömrünü tamamlamış lastiklerin geri dönüşümüne kadar tüm değer zinciri boyunca emin adımlarla ilerliyor. Premium lastik üreticisi, 2030 yılına kadar lastiklerinde yüzde 40 üzerinde yenilenebilir ve geri dönüştürülmüş malzeme kullanmayı, en geç 2050 yılına kadar da lastik ürünlerinde kademeli olarak yüzde 100 sürdürülebilir malzemeler kullanımını hedefliyor.

Lastikte yenilenebilir hammadde dönemi!

Continental, lastiklerde sürdürülebilir ham madde olarak seri üretime dâhil ettiği geri dönüştürülmüş pet şişeleri ve bir tarımsal atık ürünü olan pirinç kabuğu külünden silikayı da kullanıyor. Bitki bazlı yağlar ve reçineler sayesinde, petrol bazlı malzemelerin kullanımını da azaltıyor. Geri dönüştürülmüş pet şişeler gibi öncü teknolojileri, seri lastiklere ilk entegre eden şirket olan Continental, Conti GreenConcept vizyonuyla geliştirdiği lastiklerde yüzde 35 oranında yenilenebilir ham maddeler kullanıyor. Doğanın en büyük kirleticilerinden olan pet şişeleri ham maddeye çeviren bu yenilikçi çözüm, standart bir takım (4 adet lastik) için 40'tan fazla pet şişenin dönüştürülmesi anlamına geliyor. Şirket ayrıca, yüksek oranda yenilenebilir ve geri dönüştürülmüş malzeme içeren bir model piyasaya süren ilk lastik üreticisi konumunda da yer alıyor.

10 elektrikli araç üreticisinin 9'unun

tercihi Continental
Avrupa Birliği, 2050 yılına kadar bütün sektörlerin ve araçların sıfır emisyonlu olmasını hedefliyor. Bu doğrultuda tüm dünyada sıfır emisyonlu elektrikli ve hibrit araçlara olan talep de artıyor. Continental, Emisyonuz Araçlar için Karbon Nötr programı ile dünyada yeni ve iddialı bir endüstri kriteri belirleyen ilk otomotiv tedarikçisi konumunda yer alıyor. "Temiz Güç" vizyonuyla hibrit ve elektrikli araçlar için sürüşün daha çevre dostu ve daha uygun maliyetli olmasını amaçlayan çok sayıda komponent de sunuyor. Öne çıkan bu uygulamalardan biri, yakıt tüketimini %21 oranında azalttığı kanıtlanan, hibrit araçlara özel 48 volt teknolojisi. Bunun yanı sıra şirket, "Vision 20302 stratejisi doğrultusunda binek ve hafif ticari lastik segmentinde, elektrikli araçlar için ürettiği yüksek performanslı lastiklerle dünyadaki en büyük 10 elektrikli araç üreticisinin 9'unun lastiklerini sağlıyor.

Bakanlıktan bilet fiyatlarına sıkı denetim



Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ramazan Bayramı öncesi bir takım sıkı tedbirler aldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, aldıkları tedbirler sayesinde birçok vatandaşa yüksek fiyattan bilet satılmasının önüne geçtiklerini belirterek; bayram boyunca 80 bin 195 adet otobüsün sefer yaptığı ve bu seferlerde 2 milyon 759 bin 818 yolcu taşındığını açıkladı.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, 9 günlük Ramazan Bayramı tatili sebebiyle yollarda ve yolcu taşımacılığında oluşacak yoğunluklara yönelik alınan tedbirler ve denetimler sayesinde vatandaşların bayram boyunca rahat ve huzurlu bir şekilde yolculuk yaptığını belirterek, "Bakanlık ekiplerimiz ve kolluk kuvvetleri ile 7 gün 24 saat sahada denetimlerimizi yaptık. Vatandaşlarımızın huzurlu, rahat ve güvenli bir şekilde yolculuklarını tamamlayabilmeleri için yurt genelinde otobüs denetimlerimizi etkin bir şekilde gerçekleştirdik" dedi.



Yüksek Fiyattan Bilet Satan İşletmeciler Tek Tek İncelendi

Ramazan Bayramı tatilinde otobüs biletlerinin yüksek fiyatlı satışlarının önlenmesine yönelik denetimlerin büyük bir titizlikle yürütüldüğünün altını çizen Bakan Uraloğlu, Bakanlığa bildirilen ücret tarifelerine uymayan işletmecilerin tek tek incelenip gerekli idari para cezalarının uygulandığını ifade etti. Uraloğlu, Ramazan Bayramı tatilinde şehirlerarası otobüs seyahatlerinde büyük bir yoğunluk yaşandığını kaydederek, "5 Nisan 2024 Cuma gününden bugüne kadar 80 bin 195 adet otobüs seferi gerçekleştirilmiş ve bu seferlerde 2 milyon 759 bin 818 adet yolcu taşınmıştır" diye konuştu.

4 Bin 810 Otobüs Denetlendi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ekipleri ve kolluk kuvvetleri ile birlikte işbirliği içerisinde hareket ettiklerini belirten Bakan Uraloğlu, "Şehirlerarası otobüs seyahatlerine yönelik U-ETDS sistemi üzerinden elektronik olarak yapılan denetimlere ilave olarak, yolcu terminallerinde, yol kenarlarında ve karayolları denetim istasyonlarında öncelikli olarak yüksek fiyatlarla bilet satışının engellenmesi ile korsan taşımacılığın önüne geçilmesi amacıyla 4 bin 810 otobüs denetlenmiştir" ifadesini kullandı.

Diğer Usulsüzlükler Nedeniyle 1 Milyon 269 Bin Lira Para Cezası Kesildi

Yapılan denetimler kapsamında Karayolu Taşıma Kanunu'na aykırı bir şekilde ücret tarifesi uygulayan ve yüksek fiyatlı bilet satışı gerçekleştiren otobüs işletmecilerine 5 milyon 321 bin 223 lira İdari Para Cezası uygulandığını vurgulayan Bakan Uraloğlu sözlerini şöyle sürdürdü: Ayrıca, korsan taşımacılık yapan ve izinli olmayan noktalarda yolcu alan/indiren veya tespit ettiğimiz diğer usulsüzlükler nedeniyle otobüs işletmecilerine 1 milyon 269 bin lira idari para cezası uygulanmıştır. Vatandaşımızın bu yoğunluk süresince rahat bir şekilde seyahatlerini gerçekleştirebilmeleri için ekiplerimiz görevini icra etmektedir. Öncelikle yüksek fiyatlarla bilet satışının önüne geçilmesi ve yolcu taşımacılığında düzenin sağlanması için, yurt genelinde bu yöndeki otobüs denetimlerimiz etkin bir şekilde devam etmektedir."





ISUZU, elektrikli şarj istasyonları için ZES firmasıyla anlaşma yaptı

Anadolu Isuzu, pazara sunacağı elektrikli araçları için yetkili satış ve servis noktalarında şarj istasyonu hizmeti sunmak üzere çalışmalarına başladı. Proje kapsamında 2024 yılı sonuna kadar "tüm Anadolu Isuzu satış ve servislerine model ve segment ayrımı olmaksızın hizmet veren", hızlı şarj (DC) ağırlıklı ZES marka şarj istasyonları kurulması hedefleniyor...

KÜÇÜK otobüsün ihracat lideri Anadolu Isuzu, geleceğin teknolojileri ışığında alternatif enerjili araçlar geliştirmeye devam ediyor. Sıfır emisyonlu elektrikli araçlar konusunda da hayli iddialı olan Anadolu Isuzu, bu çerçevede satış sonrası servis standartlarını güçlendirmeye yönelik çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.

Anadolu Isuzu, çevre dostu ve kapsayıcı mobilite çözümlerine olan artan talepleri karşılamak amacıyla hayata geçirdiği proje kapsamında, servis noktalarıyla birlikte satış noktalarında da elektrikli araç şarj istasyonu hizmeti vererek geniş, hızlı ve etkili şarj çözümleri sunacak. DC ağırlıklı olması öngörülen şarj istasyonu ağı, yüksek güç tüketimine sahip son model araçları da şarj edilecek.

Anadolu Isuzu, hızlı şarj istasyonlarını 2024 yılı sonuna kadar ZES iş birliği ile tüm satış ve servis noktalarına kurarak, elektrikli araç sahiplerinin şehir içi ve şehirler arası yollarda menzil kaygısı taşımadan seyahat etmelerini kolaylaştırmayı ve aynı zamanda pratik ve güvenilir bir şarj hizmeti almasını hedefliyor. Anadolu Isuzu'nun elektrikli araç kategorisinin genişlemesi ile birlikte satış ve servis noktalarında elektrikli araç şarj istasyonu hizmeti sunacak olması, şirketin hizmet kalitesi ve çeşitliliğini artırma yolunda attığı yeni ve önemli bir adımı temsil ediyor.

Çok değerli bir anlaşma

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, markanın "sıfır emisyon hedefi" doğrultusunda elektrikli araç modellerinin artması ile birlikte, teknolojik dönüşüme katkı sağladıklarını söyledi: "Bu açıdan baktığımızda elektrikli araçları tercih eden kullanıcılarımıza yetkili satış ve servis noktalarımızda elektrikli araç şarj istasyonu hizmeti sunmak üzere ZES ile işbirliğimiz çok değerli. 2024 yılı sonuna kadar tüm satış ve servis noktalarımızda model ve segment ayrımı olmaksızın şarj hizmetini sunacağız. Özellikle ticari araç segmentinde elektrikli modellerin payı gün geçtikçe artıyor. Anadolu Isuzu'nun önceliği her zaman müşterilerinin yanında olmaktır. Bu hizmetimizle de bunu bir kez daha kanıtlamış olduk".

"Yarınlara Dönüşüyoruz" stratejisi Anadolu Isuzu "Yarınlara Dönüşüyoruz" stratejisi çerçevesinde, sürdürülebilirliği içselleştirmeyi-uygulamayı ve değer zinciri boyunca yaygınlaştırmayı taahhüt ederek sıfır emisyon hedefi doğrultusunda iş birlikleri geliştiriyor. Aynı zamanda iş modellerinin ve ürünlerinin de geleceğe uygun olarak dönüşmesi için paydaşları ile projelere imza atıyor.

Zorlu Enerji'nin düşük karbon ekonomisinin hayata geçirilmesi konusunda enerji sektörünün öncü şirketlerinden olduğunu belirten Zorlu Enerji Ticaret Genel Müdürü İnanç Salman, şunları söyledi: "Bu yaklaşımdan hareketle ZES markamızla



hayata geçirdiğimiz, her geçen gün giderek sayısı ve kapsama alanı artan elektrikli araç şarj istasyonlarımız ve yaptığımız güçlü birliklerle sektörel dönüşüme öncülük etmeye devam ediyoruz.

Türkiye çapında 1700'ü aşkın halka açık lokasyonda 4000'e yakın elektrikli araç şarj istasyonu ile elektrikli otomobil sürücülerine kesintisiz sürüş hizmeti veriyoruz. Sürdürülebilirlik vizyonu ile

özellikle ticari araç kategorisinde elektrikli araç dönüşümüne öncülük eden Anadolu Isuzu'nun Türkiye genelindeki yaygın satış ve servis noktalarında kuracağımız şarj istasyonlarımız ile ulaşım sektöründeki dönüşüme de önemli bir katkı sağlayacağımıza inanıyorum. Bu anlamda Anadolu Isuzu ile yaptığımız işbirliğini çok önemli buluyor; bu güzel işbirliğinin sektörümüze ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum."

inova
otomotiv
Innovation for comfort

AGILE 4525L



AGILE 4525P



AGILE 5030



MERCEDES-BENZ OTOBÜSLER MADRID'DE GÖVDE GÖSTERİSİ YAPTI



ZF Busworld'te çevreci ürünlerini sergileyecek

DÜNYANIN önde ticari araç tedarikçisi ZF, 29-31 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek Busworld fuarında otobüs üreticilerine ve filolarına karbon salınımını daha da azaltan, daha güvenli ve bağlantılı toplu taşıma sağlayan en son teknolojilerini sunacak. Ülkede bir ilk olarak, ZF'nin alçak tabanlı şehir otobüslerine yönelik yeni nesil elektrikli aksı AxTrax 2 LF, ZF standında ön plana çıkacak. Güvenlik konusunda, ZF'nin şehir içi otobüsler için geliştirdiği Çarpışma Azaltma Sistemi (CMS) ile elektrik el freni OnHand EPH de dahil olmak üzere yeni ADAS çözümleri de sergileyecek. Ziyaretçilere ayrıca ZF'nin dijital filo yönetimi çözümü Bus Connect'in canlı tanıtımı yapılacak. Gelişmiş filo orkestrasyon platformu SCALAR da sunulacak. AxTrax 2 LF, hairpin tipi sarı teknolojisine sahip elektrik motoru ve 800 V silisyum karbür (SiC) invertör gibi yenilikçi bileşenleri pay-

laşan ZF'nin yeni nesil modüller e-mobilite kitinin bir parçasını oluşturuyor. 360 kW'a varan sürekli gücü ve 37.300 Nm'ye varan azami torku sayesinde tek bir tahrik aksı ile 29 tona kadar brüt araç ağırlığına sahip körikli otobüsler için %20'lik etkililiği bir tırmanma kabiliyeti sağlıyor. Aynı zamanda önceki nesle kıyasla %10'a kadar enerji tasarrufu sunan AxTrax 2 LF; kompakt tasarımı ile yolcu bölmesi için kullanılabilir alanı azami düzeye çıkarıyor. Daha yüksek performansına rağmen, önceki kuşak elektrik aksı AxTrax AVE ile karşılaştırılabilir bir hacim kullanıyor. Yeni aks, aynı zamanda ZF'nin havalı süspansiyon ve fren sistemleriyle tamamen uyumlu. Yazılım açısından AxTrax 2 LF, ZF'nin aks durumu izleme ve siber güvenlik gibi son teknoloji özelliklerini geliştirme konusundaki kapsamlı deneyiminden de yararlanıyor. AxTrax 2 LF'in seri üretiminin 2025 yılında başlaması planlanıyor.

Bu dünya 'YILDIZ'larının ortak özelliği GÜVENLİK!

Şehir içi, şehirlerarası, turizm; Mercedes-Benz otobüslerinin en fazla öne çıkan tarafı, üstün güvenlik donanımlarına sahip olması. Son teknolojiler ışığında daha da güvenli hale getirilen 'Yıldız'lar, Madrid'te özel bir etkinlikte hünelerini sergiledi

ELBETTE konfor, rahatlık, ekonomi çok önemli... Ama hele söz konusu araç yolcu taşımacılığında kullanılıyorsa, güvenlik en önemli özellik olarak ortaya çıkıyor. Dünya markası olmayı başarabilmiş üreticiler için de güvenlik birinci sırada gelir. Araç kalitesi, konforu ve güvenli donanımlarıyla öne çıkan markaların başında Mercedes-Benz geliyor. Daimler Buses, Mercedes-Benz ve Setra marka otobüsleri için geliştirdiği yeni güvenlik teknolojileri, yardımcı sistemler ve verimli sürüş sistemleri ile güvenli sürüş alanındaki iddiasını sürdürüyor. Bu kapsamda İspanya'nın başkenti Madrid yakınlarında bulunan Circuito del Jarama yarış pistinde düzenlediği özel bir etkinlikte, yeni güvenlik ve sürüş sistemlerini tanıttı. Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder'in ev sahipliğinde gerçekleşen etkinlikte katılımcılar, Avrupa Birliği'nin (AB) taşımacılık sektöründe kullanılan araçlarda güvenlik standartlarını belirlemek için oluşturduğu 'AB Genel Güvenlik Yönetmeliği' (GSR) kapsamında hizmete alınan Aktif Fren Yardımcısı 6, Aktif Sürüş Asistanı 2, Dönüş Asistanı 2 ve Ön Koruma Asistanı gibi birçok yeni yardımcı sistemini deneyimleme fırsatı buldular. Özel parkurlarda test edilen yeni sürüş sistemlerinin performansı gerçek zamanlı



olarak Omniplus On filo yönetim sistemi kullanılarak analiz edildi. **Güvenliğe odaklanan yaklaşım** Sürücü ve yaya güvenliğini artırmak amacıyla güncellenen AB Genel Güvenlik Yönetmeliği (GSR), Temmuz 2024'ten itibaren teslim edilecek otobüslerde bir dizi yardımcı sistemi zorunlu kılıyor. Bu gelişmiş sistemler yorgunluk, stres veya dikkat dağınıklığı gibi etmenlerin

trafikte olumsuz sonuçlara yol açmasını engellemesinin yanı sıra hem sürücüler hem de yayalar için güvenlik standartlarını yeniden belirliyor. Daimler Buses, global güvenlik standartları kapsamında hayata geçirdiği sistemlerin yanı sıra, Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerde isteğe bağlı donanım olarak sunduğu 360° kamera ve yeni MirrorCam sistemiyle, güvenli sürüşe katkıda bulunmaya devam ediyor.



TÜRSAB geleceğin turizmcilerini ağırladı

TÜRKİYE Seyahat Acentaları Birliği TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya ve TÜRSAB yönetimi, turizm sektörünün geleceği olan gençlerin sektördeki rolünü güçlendirmek ve genç istihdamı artırmak amacıyla İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenen "Turizm Buluşması"nda turizm eğitimi alan gençlerle buluştu. İstanbul Vali Yardımcısı Mehmet Sülün, İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Doç. Dr. Murat Mücahit Yentür, Prof. Dr. İlber Ortaylı ve 1500'ü aşkın turizm öğrencisinin katıldığı "TÜRSAB Turizm Buluşması" etkinliğinde açılış konuşmasını yapan TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya,

kaya, gençlere önemli mesajlar verdi. Konuşmasında gençlerin sektörün geleceği için heyecan ve umut verdiğini belirten Bağlıkaya, "Ben de turizm meslek olarak değerlendirilmeyen turizm meslek lisesinde okudum, turizmi meslek olarak seçtim ve bugünlere bir turizmciler olarak geldim. Bu seçimimden bir gün bile pişman olmadım, başka bir mesleğe özenmedim. Umarım sizler de benim gibi eğitiminizi aldığınız bu mesleği yaparak mutlu olacaksınız" dedi. "Kendisi mutlu olmayan birinin başkanını mutlu etmesi pek mümkün değildir" diyen Bağlıkaya, "Turizmciler; patronundan çalışana kadar tüm aktörleri ile mutluydu misafirleri de

mutlu olacaktır. Turizmcileri mutlu etme görevi devletin, turizm çalışanlarını mutlu etme görevi de sektördür. Sizlere, içinde olmaktan mutlu olacağınız bir sektör adına bu mesleğe şimdiden hoş geldiniz diyorum." şeklinde konuştu. Günümüzde turizmin artık çok büyük bir endüstri haline geldiğine dikkat çeken Bağlıkaya, turizm oluşturduğu ekonomik hacmi ile hem istihdam yarattığına hem de yerel kalkınmaya katkı sağladığına işaret etti. Turizmdeki rekabette başarılı olmanın yolunun verilen hizmetin niteliğini yükseltmekten geçtiğini ifade eden Firuz Bağlıkaya, ürün çeşitlendirmenin önemine de vurgu yaptı.

MARKA ŞEHİR

AMAÇLARI yöre tanıtımını artırmak olan belediye başkanları sıklıkla festivaller, paneller düzenleyerek bizleri davet eder, Turizmciler olarak bizlerden destek talep eder, görüşürlür. Nasıl daha çok tanınabiliriz, daha çok turist alabiliriz ve... Kısaca marka şehir olmak isterler. Ancak öyle 2 festival, 1 panelle olmuyor bu işler maalesef.

MARKA ŞEHİR OLMAK Örneğin Batman, yabancı turistlerin de ziyaret ettiği güzel bir şehrimiz. Gastronomi festivali yapacaklar. Şehrin ileri gelenleri, daha önce de Batman hakkında yazdığımız için beni ve Cemal Kızıltan'ı konuşmacı olarak çağırıyorlar. Seve seve 2 geceliğine Batman'a gittik. Muhteşem bir ağırlama yaptılar. Şehrin bir çok noktasında festival tanıtımı ve posterlerimiz var.

Batman'ın Marka şehir olması için elde ne var diye baktığımızda; yemek ve restoran kalitesi belki de Doğu Anadolu'nun en iyilerinden. Ören yerleri dersin; başta Hasankeyf olmak üzere, Malabadi Köprüsü, Dara Mezopotamya Harebeleri, Mor Kinyukus Manastırı, Bozikan Kalesi vs onlarca muhteşem eserleri var. Şehir modern, oteller çok güzel, insanlar misafirperver vs.

İlk akşam Hasankeyf'te nehir kenarında ıslık ıslık müzikli bir restorana gittik. Gelsin yöresel yemekler, kebablar, salatalar. Ortam şahane. Ne içersiniz dediler. Dedim Rakı. Yok maalesef dediler. O zaman Şarap. Bizde alkol yok dediler. O zaman alırdım bir yerden. 1 lhh. Alkol tamamen yasakmış. Kısa tuttuk keyfimizi. Ancak ertesi akşam şehirdeki en lüks restoranda aynı sorunla karşılaştık. Yasak, yasak, yasak..!

EĞLENCE YOKSA TURİST YOK..! Neyse, son gün Panel var. Konuşmacıyız. Yerel basın da orada. Konuşmamı bitirdim. Soru-cevap kısmına geldik. Konuşmamda bu konuyu açmadığım halde gelen soru "Şehir turist gelmesine geliyor da burada pek konaklama yapmakt istemiyorlar. Ören yerlerini görüp direkt Diyarbakır'a geçiyorlar. Ne yapmalı?" Tek cevabı var bunun; Sen tüm gün şehri dolaşmış, yorulmuş turist keşifli bir akşam yemeği sunamazsan, o turist orada durmaz. Kısaca; "Eğlence yoksa turist yok"

Ayrıca marka olmak istiyorsan, bunların dışında şehrin görsel bir sembolü olmalı. Konya'nın Derviş'i, Ağrı'nın dağı, Ankara'nın Hitit Güneşi, İzmir'in Saat Kulesi gibi. Ayrıca, nasıl Çiğir denince akla Diyarbakır, Künefe denince Hatay, Şirdan-Adana, Baklava-Gaziantep geliyorsa Batman'a özgü marka yemekler olmalı. Batman yöresine özgün müzikler keşfedilmeli. Müzeleri zenginleştirmeli, Yöresel giysiler tanıtılmalı ve şehre özgü müzikli bir eğlence kültürü olmalı. En önemlisi burada, yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda kendi adına temsil edilmeli.



CEM POLATOĞLU

Hat esası getirilmeli, her önüne gelene hat izni verilmemelidir!

YEREL yönetim seçimlerini atlattık; sonuçların ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzde 4 yıllık seçimsiz bir süreç var. Ramazan Bayramı'nı da atlattık, kısa bir yoğunluk yaşadık ancak hareketlilik açısından geçmiş bayramlar gibi olmadı. Sektörümüzün en önemli sorunu artan maliyetler... Uçakla yarışır şekilde fiyat rekabeti söz konusu. Bodrum'a gittim geldim 1500 lira otobüs bileti fiyatı 1.200 lira... Gidiş dönüş 2.400 lira. Bu şartlar altında otobüs, uçakta yer bulamayanların alternatifini olacak öyle görünüyor.

Tabii bu arada fahiş fiyat uygulamaları diye bir gündem oluştu. Artık serbest piyasa ekonomisinde maliyetlerin her geçen gün arttığı bir ortamda, fiyat denetiminin doğru olmadığını düşünüyorum. 350 firmanın olduğu yerde rekabet var. Rekabet öyle bir var ki haksız ve yıkıcı bir rekabet var. Bir tarafta kayıt dışı korsan taşımacılık, bir tarafta demir yolu ve hava yolu ile yapılan rekabet, sektörü her geçen gün bir uçuruma sürüklüyor.

Geçen hafta Bodrum'da bir otobüscü ile konuşma fırsatım oldu. Düzce'den Bodrum'a sefer yapıyor büyük bir firmanın otobüsü, 'Kaç kişi ile geldin' dedim otobüscüye '5 kişi geldim' dedi. Otobüs çıkış ücreti İzmir 600 lira alıyor dedi. Otoyol, köprü ücretlerini koyduğun zaman peki ne yapacaksın sen dedim 5 kişi ile geldin cepten para verdin. 'Dönerken?', 'Dönerken de 15 kişi anca olur' dedi. '3 aylık zararım 150 milyon lira' dedi.

Bu şartlar altında şoför bulamazsın, personel barındıramazsın, arabanın bakımını yapamazsın, lastiğini değiştiremezsin. Artan maliyetler sebebi ile bunların hepsi ulaşım güvenliğini de tehdit eden boyuta geldi. Fiyatlar serbest bırakılrsa ne olacak, bayramda 3 kuruş zam yapacaklar bayramdan sonra yarı fiyatına yolcu taşıyacaklar.

Burada her şeyi devletten ve bakanlıktan beklemeye gerek yok. Firmalarımızın 4 ayda bir fiyat bildirme durumu var. Fiyatlarını makul ölçülerde artacak maliyetleri dikkate alarak almaları lazım. Yüzde 30'u için de bir indirim marjını kullanarak yolcuları indirim sağlamaları diye düşünüyorum.

SEFER PLANLAMASI YAPILMALI

BAYRAMDA gördüğümüz en yoğun hareketlilik, 1950 otobüs ile Büyük İstanbul Otagar'ında yaşandı. Daha sonra 1754'te dolaştı. 2-3 gün sonra ise yolcu dönüşü kaldı. Dönüş yolcusu 2-3 gün sürdü. Aradaki süreç boş. Bu şartlar altında otobüs işletmeciliğinin yapıl-

ması zor. Yapılması gereken şey devlet tarafından otobüs taşımacılığına bir disiplin getirilmesi... Haksız ve yıkıcı rekabeti önleyecek önlemlerin alınması gerekiyor, en önemlisi de doğru bir planlama yapmak gerekiyor. Ne kadar yolcu o kadar sefer, yani hat esası getirmemiz lazım.

Önüne gelen istediği yerde, istediği saate sefer açamamalı. Her kurulan firmaya hat verilmemeli. Avrupa'da yeni açılan hiçbir firmaya bu kadar kolay hat verilmiyor.

Eğer bir hatta arz-talep dengesizliği varsa -ki arz fazla talep az olunca, hatta yeni yeni seferlere yeni yeni firmalara ihtiyaç yok veremeyeceksiniz. Karayolu yolcu taşımacılığını planlamamız lazım. Planlama da, dediğim gibi hat esasını getirmekten geçiyor. Sefer planlaması yapmaktan geçiyor.

350 firmanın olduğu yerde rekabet alabilmesine gidiyor. İşte bayram bittiği şu anda taşıma fiyatları yarı yarıya düştü. İşimiz çok zor, çok zor bir dönem bizi bekliyor.

Yazın 2-3 ayda kazanacağımız parayla beraber bu sektörün varlığını sürdürebilmesi imkânsız. Otobüs fiyatları 17 milyonun üzerine çıktı. Baktığınız zaman bu yatırımlar da sürdürülebilir değil. Belli sayıda ekonomik gücü olan firmalar, başka kazançları başka işleri olan firmalar otobüs yatırımı yapıyor. Bu da yanıltıcı bir şey aslında... Üretici firmalarımızın da dün 300-320 bin Euro'ya sattıkları otobüsü 500 bin Euro'nun üzerine çıkarmalarının anlamını anlayamadık. Yüzde 10 koyarsınız olur; ama 350 binlik otobüsü bugün 500-550 bin Euro'ya alacaksınız, ben anlamakta zorluk çekiyorum. Alışkanlık mı, başka kazançları mı var, bunu anlamakta ben de zorlanıyorum.

MESLEĞİ GELECEĞİ KARANLIK

YILLARDIR bu işin içindeyim otobüs işletmeciliğinin geleceğini hiç bu kadar karanlık görmemişim. Yani işsizliğin getirdiği bir atıl kapasite yatırımı var. Türkiye'de çok ciddi miktarda otobüs sayısı var. Bunlar milli servet, bunlar vergi vermiyor, kaynak üretmiyor, kazanmıyor, zarar ediyor. Bunları devletin görmesi lazım ve karayolu yolcu taşımacılığını planlaması lazım.

Her zaman söylediğim bir şey var; belediyelerin artık ulaşım hizmetlerini tamamen özelleştirmesi lazım. Özel sektörün de şehirlerarası ve turizmdeki atıl kapasiteyi şehirci taşımacılıkla kullanılması lazım.

Bu, ülke ekonomisi açısından da çok önemli. Verimlilik ve kapasite kullanımını aç-

sından çok önemli. Bunun mutlaka yapılması lazım. Yoksa dediğim gibi bu sektörde, önümüzdeki yıllarda iflas eden firmaları, kapanan firmaları patır patır göreceğiz diye düşünüyorum, inşallah olmaz.

Tabii bir taraftan dolar ve euro fiyatları, petrol fiyatları çıkıyor. Artan maliyetler, personel maliyetleri, kiralalar, bakım onarım giderleri, sigorta bunları üst üste koyduğunuz zaman başa çıkılır gibi değil, sihirbaz olmanız lazım. Zor bir dönemden geçiyoruz. Allah bu sektöre kolaylık versin.

TTDER'DE BİRLİKTEKİ ÖNEMLİ

TABİİ bu arada bizim Turizm Taşımacıları Derneği'nin (TTDER) genel kurulunu yaptık. İlk defa bu kadar yüksek katılım oldu. İki taraf da gerekeni yaptı ve sektörden ilk defa 90 kişiye yakın katılım oldu. Tabii bir tarafın 1 oy farkla kazanmış olması da çok enteresan bir şey hakikatten. Gönül ister ki birlik beraberlik olsun, bilgisi becerisi olan arkadaşlarımız yönetimde yer alsın. Ama hiçpencilik yapmadan amacı sektöre hizmet olan, sektörün sorunlarına çözüm üretmek olan yeni bir yapıyı geliştirmemiz lazım.

Şimdi seçimi kaybeden arkadaşlarımızın yeni bir dernek kurma çalışması var, hayırlı olsun. Ama burada amaçları, hedefleri sektörün sorunlarını çözmek olan bir yapının oluşması lazım. İçlerinde çok değerli kardeşlerimiz, arkadaşlarımız var iki tarafta da var. Bunları birleştirip birlikte niye hareket etmiyoruz. Bunu sorgulamak lazım.

Geçen dönem muallif kanadın başkan adayı başkan yaptık. Gidip imza dahi atıp başkanlığını tescil etmedi. 'Bu benim listem değil. Sektörde faaliyet gösteren herkes senin listenin adamı olabilir o benim adım değil bu benim adım değil diye bir kavram olmaz. Bu derneğin bütün üyeleri senin adamındır. Onu kabul etmem bunu kabul etmem diye bir hakkın yok.

Önemli olan senin kabul etmediğin insanlarla uyum sağlayıp onlardan daha verimli hizmet almak, onlarla birlikte hareket etmek olması lazım. Bu anlayışı devam ettirmelerini istiyorum. İnşallah sektördeki bölünme sektörün aleyhine sonuçlar doğurmaz. Turizm Taşımacıları Derneği bu sektörün en eski derneklerinden bir tanesi. Tüm Otobüscüler Federasyonu olarak turizm taşımacılarının bizim federasyonun kurucu üyeleri arasında gördük. Her zaman değer verdik. Onların sorunlarını her zaman gündemde tuttuk.

Biz de şimdi Tüm Otobüscüler Federasyonu'nun ismini Tüm Otobüscüler ve Turizm Taşımacıları Federasyonu olarak değiştireceğiz. Çünkü dediğim gibi turizm taşımacıları bizim için şehirlerarası taşımadan çok daha yüksek sayıda otobüs, firma temsilcisi var. Amacımız daha fazla katılımı, Türkiye genelindeki üyelerimizle irtibata geçmek ve birlik beraberlik halinde olmak. Sektörün sorunları var, sektörün planlamaya ihtiyacı var.



Mustafa YILDIRIM

nu'nun ismini Tüm Otobüscüler ve Turizm Taşımacıları Federasyonu olarak değiştireceğiz. Çünkü dediğim gibi turizm taşımacıları bizim için şehirlerarası taşımadan çok daha yüksek sayıda otobüs, firma temsilcisi var. Amacımız daha fazla katılımı, Türkiye genelindeki üyelerimizle irtibata geçmek ve birlik beraberlik halinde olmak. Sektörün sorunları var, sektörün planlamaya ihtiyacı var.

Bizim tek derdimiz sektörün yerel yönetimlerle, belediyelerle, bakanlıkla olan sorunlarını raporlayıp bakanlığa kurum, bakanlarla, genel müdürlerle ilgili tüm kurumlara görüşerek sorun çözmek. Dernek olarak, federasyon olarak bizim bundan sonra yapacağımız şey bakanlıklarla, yerel yönetimlerle görüşerek turizm taşımacılarının yerelde ve ulusal anlamda yaşadığı sorunlara çözüm üretmek olacak. Bu konuda herkesten de destek bekliyoruz, herkese de destek olmaya hazırız.

Fikri sektöre hizmet etmek olan herkesle varız. Ben ayrı gayrı görmüyorum. Seçim de kaybedilir, kazanılır, 'seçimi kaybettik biz dernek kuruyoruz' olmamalı. Kazansaydınız dernek kuruyacaktınız, kaybettiniz için dernek kuruyorsunuz. Küstüm oynamıyorumdan bir farkı yok bu işin.

Gönül ister ki birlik beraberlik olsun. Ama inşallah kötü sonuçlar çıkmaz çalışmalardan. Biz de Tüm Otobüscüler Federasyonu olarak yeni bir çalışmayı, bir düzen kurmaya çalışacağız. Önümüzdeki dönem çok daha aktif, etkin bir şekilde sektör sorunlarını her platformda gündeme getirip şoför sorunu başta olmak üzere, sektörün haksız yıkıcı rekabetle olan sorunları, kayıt dışı taşımacılık gibi benzer sorunları, şehirci turizm taşımacılarının belediyelerden kaynaklı sorunu çözmeye çalışacağız; diyorum ve önümüzdeki döneme bütün sektöre hayırlı olmasını diliyorum.

SEYAHAT REHBERİ

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

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

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

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

Esadas
TURİZM & OTELCİLİK
Çağrı Merkezi
444 00 25

KAMILKOÇ
1926
444 0 562

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

inanan
turizm
www.inanaturizm.com.tr
Bayrampaşa Otagarı 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 Otagarı No: 46
0212 658 01 43 - 658 35 66

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

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

ERCIŞ SEYAHAT
www.ozerciseyahat.com
İst. Otagarı Peron: 131
ERCIŞ MERKEZ
Tel.: (0212) 658 17 63
658 17 65
351 68 86
Vip.: (0533) 204 15 46
Vip.: (0533) 204 15 22

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

ÜZ SIVAS
0850 441 58 38 / 444 58 38
İSTANBUL BAYRAMPAŞA 0212 658 09 58
İSTANBUL ALİBEYİNÖYÜ 0212 627 00 25
İSTANBUL DUDULLU 0216 314 24 58
www.uzsivas.com.tr

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

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

SAFRAN
www.safuran.com

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

Siha 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



GELECEĞİMİZİ TAŞIMAKTAN GURUR DUYUYORUZ.

Her gün okullarına ulaştırmaktan gurur duyduğumuz, geleceğimizin teminatı tüm çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramını kutlarız.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



23 Nisan



ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun...



obilet

biletall



23
Nisan

Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!

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

23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun



23 DÜNYANISAN



ULUSAL EGEMENLİK
VE ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



AV. BİROL ÖZCAN
GENEL BAŞKAN



Nisan

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU





23

NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



Ulu Önder Atatürk'ün
çocuklarımıza armağan ettiği
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı'mız kutlu olsun.



23

NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



**BAŞKAN VEKİLİ
ERDEM YÜCEL**



23 Nisan

Ulusal Egemenlik
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!



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

23 NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK
VE ÇOCUK BAYRAMI
Kutlu Olsun



INTERGLASS
OTO CAMLARI

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

23

Nisan

KUTLU OLSUN!



SEC

www.sec.com.tr

444 44 27



23 Nisan
ULUSAL EGEMENLİK
VE ÇOCUK BAYRAMI
KUTLU OLSUN

SETCOM



23 Nisan

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı Kutlu Olsun

inova
otomotiv

23
nisan

Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!



MINI TUR

0531 991 97 19

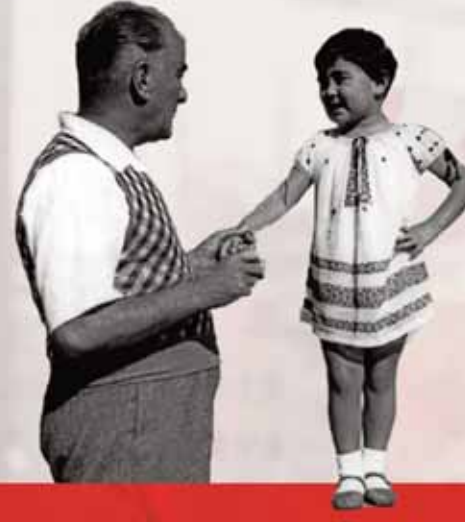
info@miniturizm.com

www.miniturizm.com



23
NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI
KUTLU OLSUN!



SÜMER Rent-A-Bus

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMI

23
NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK
VE ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun!



23 Nisan
Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!


Coşkun Altın Group

23 Nisan
Ulusal
Egemenlik
ve Çocuk
Bayramı

Kutlu Olsun
Sevinin çocuklar!







23 Nisan
Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı

Villa

23 NİSAN



Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun





Yarının renklerini bugünün çocukları oluşturur.

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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Mot Araç. Tic. ve San. AŞ.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Horozluhan Mahallesi Çevreli Sokak No: 2A 42110 Selçuklu, Konya
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Faks: 0332 248 23 80

Çocuklar
bugünün yarını,
yarının
umududur...



— 23 NİSAN —

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı
kutlu olsun



23 Nisan
Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!

"Çocuklar geleceğimizin
güvencesidir.
Onlara verilecek her eğitim,
geleceğimizin şekillenmesinde
önemli bir rol oynayacaktır."

BLUECOM



23
NİSAN
Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun

UZ ULUDAĞ

| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri
www.ozuludagturizm.com.tr

23
NİSAN
ULUSAL EGEMENLİK
VE ÇOCUK BAYRAMI
Kutlu Olsun

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

23 Nisan

ULUSAL EGEMENLIK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



temizsoy
otobüs işletmesi



23 Nisan

Ulusal Egemenlik
ve
Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun

VİB
"Biz Bir Aileyiz..."

23 NISAN
ULUSAL EGEMENLIK VE ÇOCUK
BAYRAMI

Kutlu Olsun!



KHO
KAYAHAN OTOCAM

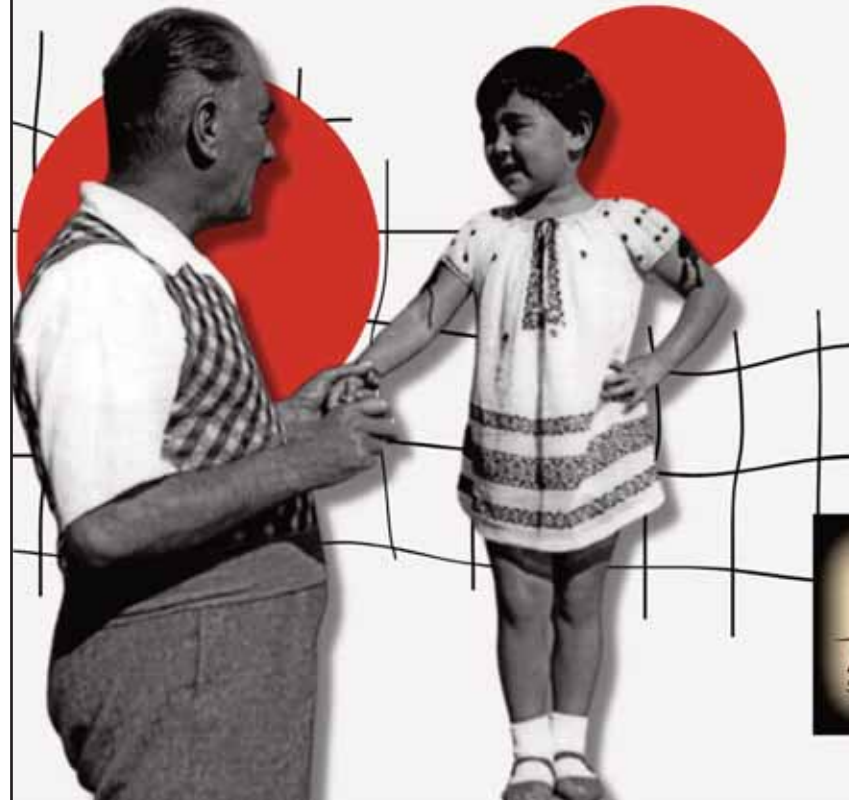
23 Nisan

Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!

“

"ÇOCUKLAR GELECEĞİMİZİN GÜVENCESİDİR.
ONLARA VERİLECEK HER EĞİTİM,
GELECEĞİMİZİN ŞEKİLLENMESİNDE
ÖNEMLİ BİR ROL OYNAYACAKTIR."

”



ALTUNHAN
ŞİRKETLER GRUBU

TEŞEKKÜR

Değerli büyüğümüz

Emine TEMİZSOY'un

vefatı dolayısıyla acımızı paylaşan,
hayır kurumlarına bağışta bulunan, çelenk
gönderen, gazete ilânı veren, elektronik
posta ve telefon ile
taziyelerini bildiren
cenaze törenine bizzat katılan;
tüm dost, akraba ve meslektaşlarımıza
sonsuz şükranlarımızı sunarız.

TEMİZSOY AİLESİ

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve
AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayım.

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

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

BAŞSAĞLIĞI

Yönetim Kurulu Başkanımız
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



METRO
HOLDING

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve
AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



METRO

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve
AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



Av. BİROL ÖZCAN
GENEL BAŞKAN

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve
AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve
AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve
AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı
Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

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

obilet.com

bileta11.com

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding ve AVTER Yönetim Kurulu Başkanı
Ayten Öztürk Ünal'ın kayınpederi,
Atlas Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Barlas Ünal'ın değerli babası

Ali Sedat ÜNAL'ın

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





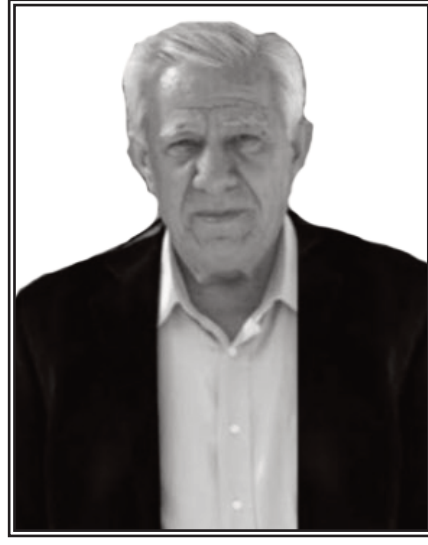
Sektörün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Rahim ÖZKAYMAK¹

vefatının 4. yılında saygı,
sevgi ve rahmetle anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



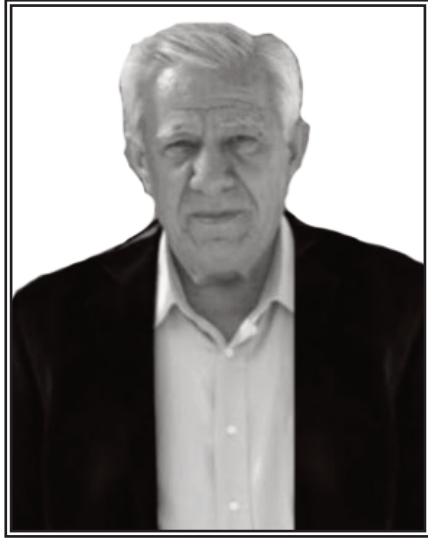
ANMA

1937-2020

Sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz

Rahim ÖZKAYMAK₁

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

obilet.combiletall.com

ANMA

1937-2020

Sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz

Rahim ÖZKAYMAK₁

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



Cemal Reis kardeşini kaybetmenin acısını yaşadı



TURGUT Reis Turizm Sahiplerinden Cemal Reis kardeşi Kemal Reis'i kaybetmenin acısını yaşadı. Merhum Kemal Reis'in cenazesi 10 Nisan Çarşamba günü Yakuplu Merkez Evlat Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından aile mezarlığına defnedildi. Cemal Reis'i bu acılı gününde sevenleri, dostları, aile yakınları ve sektör mensupları yalnız bırakmadı. Biz de GÜLEGÜLE Ailesi olarak Merhum Kemal Reis'e Allah'tan rahmet, ailesine başsağlığı ve sabır diliyoruz.

BAŞSAĞLIĞI

Turgutreis Group sahibi Sayın Turgut Reis, Turgay Reis ve Cemal Reis'in değerli kardeşleri

Sn. Kemal Reis'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayım.

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

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

BAŞSAĞLIĞI

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



Av. BİROL ÖZCAN
GENEL BAŞKAN

BAŞSAĞLIĞI

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

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



Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



BAŞSAĞLIĞI

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.

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

obilet.com

biletall.com

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

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



Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

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



Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

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



Turgut Reis Turizm Sahiplerinden
Cemal Reis'in değerli kardeşi

Kemal REİS'in

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

