

Bayramınız Kutlu Olsun.

Gelişen teknolojinin getirdiği yenilik ve hizmetler mutlaka sorgulanarak uygulanmalıdır.

PORTALLAR ACENTE Mİ, DEĞİL Mİ?

■ Son dönemde taşımacıların yaşadığı, portalların birleşme/tekelleşme endişeleri giderilmelidir.

■ Portallar, acentelerden alınan bilet satış hizmetini teknolojik biçimde yapan araçlardır.

■ Acentelere uygulanan düzenleme ve kurallar portallara da yeni bir yorumla uygulanmalıdır.

Gelişen teknoloji, pek çok hizmet gibi, çeşitli bilet işlemlerinin de internet üzerinden yapılmasına imkan verdi. Şimdi taşımacılar kendi biletlerinin satışında tabii ki bu imkanı kullanacaklar. Ya bazı kişilerin kurdukları portallar üzerinden taşımacılara hizmet sunması? Bu hizmet teknolojik

bir acentelik hizmeti değil midir? Eğer böyle ise bunun da kurallara bağlanması gerekmez mi? Esas olarak bu portalların taşımacılara karşı tekel oluşturmasını ve portallar üzerinden taşımacıların bilet satış tekeli oluşturmasının engellenmesi gerekmez mi?

Nasıl ki, klasik acentelikte bir acente, bir yerde en fazla 10 taşımacıya hizmet verebiliyorsa bunun aynısının veya benzerinin portallara da uygulanması gerekmez mi? Belki 10 taşımacı şeklinde değil ama portalların B1 veya D1 yetki belgesi sahiplerinin toplamı en fazla 10, yüzde 15, yüzde 20, yüzde 25, yüzde 35 gibi bir bölümüne hizmet vermesi şeklinde sınırlamalar gerekmez mi? Böylece en az 3-4-5-7-10 gibi portalların bulunması zorunlu olacak. Bu oranları aşacak, bozacak sayıda portal birleşmelerine tabii ki izin verilmeyecektir. Şimdi belirlenen yüksek belge ücretleriyle de adeta bunun tersi yapılmış, çok sayıda portalın piyasaya girmesi engellenmiş gibidir. Bu, yanlış bir uygulamadır. ■

■ 8'de

Otobüs biletlerine tavan fiyat tarifesi geldi



17'de

Turgut Reis Group Turizm Seyahat 2 Temsa Maraton VIP aldı, 4 daha alacak



4'te

Mytour Antalya Turizm'i kurdu

Astor Travel yola çıktı



13'te

11'de

Özaltın Turizm'in mutlu günü



21'de

Ares Logistics 20 Actros çekici yatırımı yaptı

28'de

Bayraktarlar Merkon'dan Öz LiderTrans Lojistik'e 10 adet Actros 1851 çekici

28'de

Karadeniz Hadde Demir Çelik, 50 araç yatırımının 15'ini teslim aldı



Köksal Yapı 50 MAN TGX yatırımının 15'ini teslim aldı



29'da

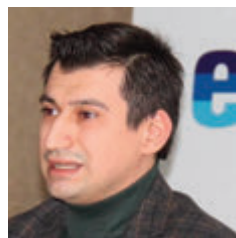
- BU SAYIDA NELER VAR?**
01. Ana sayfa
 02. Cumhurbaşkanı-9 gün
 03. Tatil-Ücretsiz geçişler
 04. Turgut Reis
 05. Antalya Oto
 06. Petrol Ofisi-Orhangazi Taş. Koop.
 07. Otokar Kampanya
 08. Kamil Koç-Manşet
 09. Mercedes-15 Temmuz
 10. Obilet-Biletall
 11. Cavusoğlu Bayram Kut.
 12. Mafar-15-Temmuz
 13. Metsan
 14. VW-TUSFED
 15. Yasaroglu-TUSFED
 16. Has Turizm Hatay
 17. Pilavcı-Tavan Fiyat
 18. Otobüs Hbr.
 19. Mafar Kur Bay. Kut.
 20. Merkon Kur. Bay. Kut.
 21. Özaltın'ın mutlu günü-Egeturder-İZTAD Bay. Kut.
 22. Egehakan-İSTAB-Özulaş-Mini Tur Bay. Kut.
 23. Gursel Bay. Kut.-Busoto-Hasmer
 24. Turker Turizm
 25. TOF-TTDER Bay. Kut.
 26. Gelecek Bay. Kut.
 27. Otomotiv Hbr.
 28. Mercedes Kamyon Satış
 29. Man Kamyon Satış
 30. Mercedes-Scania-Volvo
 31. Mercedes Bayram Kut.

OBİLET, BİLETALL'ı aldı Tekelleşme endişesi

Şehirler-arası otobüs taşımacılığı sektöründe on-line bilet satış platformu Obilet'in Biletall'ı satın alması dikkat çekti. Bu satın almaya yönelik bilgi, iki şirket tarafından yapılan açıklama ile duyuruldu. Açıklamada 2021 yılında 20 milyon bilet satışı hedeflendiği de yer aldı.

Firma Sahipleri

Obilet'in Biletall'ı Satın Almasını ve 1 Temmuz Sonrasında Yolcu Hareketliliğini ve Bilet Fiyatlarını Değerlendirdi



Efe Tur-İzmit Seyahat Ve Öz Emniyet Turizm Genel Müdürü Alper Birant



Didim Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Cengiz



Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram



Obilet.com CEO'su Yiğit Gürocak



Biletall CEO'su Yaşar Çelik

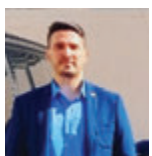


Lks Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam



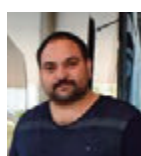
Sakarya Vip Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın

Erkan YILMAZ ■ 10'da



Astor Travel Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih Nas

11'de



Turgut Reis Group Turizm Seyahat sahibi Tolgahan Reis

4'te

Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TÜSFED) Olağanüstü Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi

TÜSFED'in Başkanı Turgay Gül oldu



14-15'te

Has Turizm Firma sahiplerini ağırladı



16'da



Dr. Zeki Dönmez

7'de



Mustafa Yıldırım

25'te



Mevlüt İlgin

26'da



Cumhuriyet Aral

27'de



Korkut Akın

2'de



Salim Altunhan

26'da



Özulaş A.Ş. Başkanı Göksel Ovacık ve ekibi yeni dönem için tekrar yetki aldı

18'de



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Birisi bir kuyuya bir taş atmış...

Günümüzden 10 bin yıl önce yaşayan insan topluluklarına “İlkel” diyorduk. Yapılan çalışmalar, laboratuvar araştırmaları ve bulgular gösterdi ki, bizlerden çok daha ilerideymişler. İlkel yerine “İlksel” denmesi gerektiği belirtildi. Daha o yıllarda küften yararlanarak antibiyotik olarak kullanmışlar. Kadın ile erkek arasındaki eşitliği sağlamışlar; mülkiyet oluşturmamışlar, herkes her şeyi eşit paylaşmış.

Günümüzde, uzaya araç gönderilen, Mars'ta araştırma yapılan 2021 yılında bile, o insanların eriştiği düzeyi hayal bile edemiyoruz. Geçtim cinsler arası eşitliği, ırklar arasında da, ülkeler ve milletler arasında da eşitlik sağlanamıyor. Sizler benden daha iyi örnekleyebilirsiniz. İnsanın en tabii hakkı olan bireysel özgürlükleri bile kısıtlanıyor. İşte, İstanbul Sözleşmesi'nden çıkılınca -ki, biz öncüsü olmuş ve adı üstünde İstanbul'dan tüm dünyaya çağrı yapıp hayata geçirmiştik- çocuk taciz ve tecavüzünde “somut delil” şartı getirildi. Dile getirmeye bile utanıyorum ben.

“Somut” deyince...

Pandemi somut. Zengin yoksul, yaşlı genç ayırmıyor, temizliğe uymayan masafeye ve maske kullanmaya yanaşmayanlar hasta olabiliyor. Korona illetine karşı mücadele de somut. Hastalık belirtileri gösterenler hemen karantinaya alınıyor, yoğun bakımlarda entübe ediliyor ve yatırılıyor. Egemen erk, bununla yetinmeyip birçok önlem alınmasına çaba harcıyor. Ama işte, o gelişmişlik düzeyinin alabildiğine geri düşmesi belirleyici oluyor. Yani, eşitlik devletin en üst düzeyindeki yetkililer tarafından gözetilmiyor.

İlkin, uçaklarda yarı kapasiteyle seyahat etme kararı kaldırıldı, çünkü havayolları firmaları güçlüydü, kimse karşı çıkmadı. Otobüsçü ise ülkenin ana ulaşım sistemini oluşturmaya karşın yapması gerekeni yapamadı ve sektöre böylesi bir dayatmanın haksız olduğunu anlatamadı.

Bir kez delinince...

Su bir yerden sızınca ince ince işler orayı ve daha çok akar, yıkar geçer. Madem hakkınızı koruyamadınız, ses çıkarmadınız, o zaman yeni bir sıkıntı daha çıkaralım karşınıza. Mola saatlerini namaz vaktine uyarlayın! Nasıl olacak? Bir sistem, bir düzen, bir uyum düşünülmecek mi? New York'ta, gece çalışan yerler görmüştüm, sorduğumda borsa olduğunu, Avrupa ile bağlantı dolayısıyla saat farkı nedeniyle gece mesaisinin zorunlu olduğunu söylemişlerdi. Peki, dinimizin bu esnekliği, bu inceliği yok mu? Devlet dairelerinin, okulların, fabrikaların da benzer bir düzene girmesine az kaldı besbelli.

Bu mantığı güdenler, treni durdurur, vapuru yavaşlatır, uçağı da indirir; sırf “desinler” diye.

Gazetemizdeki haberlere baktığınızda önceliği olan ve acil yapılması gereken o kadar çok şey var ki!

Çözümü kolay. Akılcı davranırsanız, sorunları çözebilirsiniz. Gözlerinizle birlikte aklınızı ve gönlünüzü bağlamanız bizi ilerletmez, aksine geriletir.

Bu, dayanışmanın ve bereketin bayramı. Dayanışmanın ve bereketin göz ardı edilmediği bir bayram diliyorum. ■



Erdoğan: Bayram tatili 9 gün olacak

Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan, Kabine Toplantısı'nın ardından yaptığı açıklamada, Kurban Bayramı tatilinin 9 gün olacağını söyledi.

Erdoğan "Pazartesi günkü yarım günü idari tatil olarak belirledik. Vatandaşlarımız fiilen 16 Temmuz Cuma akşamından 26 Temmuz Pazartesi sabahına kadar tatile kavuşmuş oluyor" dedi.

Erdoğan'ın açıklamaları şöyle:

Kurban Bayramı öncesinde hem gündemimizdeki konuları hem de bayram hazırlıklarını değerlendirmek üzere yaptığımız Kabine Toplantısını az önce tamamladık. Aşılama çalışmalarını

hızla sürdürüyoruz. Toplam aşı sayısı 59 milyona yaklaştı. Salgına karşı en etkili koruma yöntemi aşılamadır. Virüsün yeni varyantları dünyayı tehdit ediyor. Gücümüzü korumak için elimizdeki imkanları çok daha etkin kullanmalıyız. Vatandaşlarımız kendilerini ve sevdikleri için Kurban Bayramı öncesinde aşılamaya davet ediyorum. Ciddi gayretler ve fedakarlıklar neticesinde elde ettiğimiz bu avantaja sahip çıkmaz zorundayız. Kamu kurumlarımız başta olmak üzere insanların kalabalık olarak bulundukları yerlerde bu kurallara riayet etmek çok önemlidir.

Ücretsiz geçişler Cuma gecesi başlıyor

Karayolları Genel Müdürlüğü işletmesindeki otoyol ve köprülerde bayram vesilesiyle ücretsiz geçişler Cuma gece yarısı başlayacak. ■



Otobüs biletlerine tavan fiyat tarifesi geldi

17'de



Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den

Kamyon modellerinde Temmuz ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 2020 model çekici/İnşaat ve kargo kamyonlarında Temmuz ayına özel, kasko ve servis paketli kampanya sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in, Aksaray ve Würth üretimi Mercedes-Benz 2020 model yılı Çekici/İnşaat ve Kargo kamyonları için, Temmuz ayında geçerli olacak servis paketli, kaskolu finansman kampanyası ile kurumsal müşteriler; 750.000 TL kredi tutarı, 24 ay vade ve %0,99 faiz oranı ile bir Mercedes-Benz kamyon sahibi olabiliyorlar.

Detaylar için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■

Renault Trucks kampanyayı uzattı



Renault Trucks D-MED kamyonlar için düzenlenen kampanya, 31 Temmuz 2021 tarihine kadar devam edecek.

Bu özel kampanya ile 250 bin TL'lik kredi kullanımı, 12 aya kadar yüzde 0,618 ve 400 bin TL'lik kredi ise 24 aya kadar yüzde 1,24 faiz avantajları ile sunuluyor. Bu seçeneklere alternatif olarak Renault Trucks Onaylı Parçalarda geçerli olan 10 bin TL değerinde “Servis Kuponu” da tercih edilebiliyor. ■

Bu güzel ayın mübarek bayramı bizlere mutluluk getirsin. Sevinç ve huzur dolu bir Kurban Bayramı dilerim.



Hayırlı Bayramlar!



Artık buluşma zamanı

GRAND BUS MARKET

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ **Temizlik, maske** ve **mesafe** kurallarına uyun.
- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.



DSÖ'den Dr. Mariangela Simao aşılardan tek başına bulaşı durdurmayacağını söylüyor: “Maske kullanımı sürekli devam etmeli, mekanların havalandırılmasına, el hijyenine dikkat edilmeli. Kalabalıklardan uzak durarak fiziksel mesafe korunmalı. Devam eden bir toplum bulaşı varsa aşılanırsanız bile bu hala çok önemli. İnsanlar iki aşılardan da oldular diye güvende hissetmemeli.”

Eşya taşımacılığında

Taban fiyat uygulanması

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Ankara Lojistik Üssü'nde sektör temsilcileri ve nakliyecilerle bir araya geldi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak hayata geçirdikleri düzenlemeler ile taşımacıları desteklediklerini kaydeden Bakan Karaismailoğlu, belge geçerliliklerinin süresini esneterek yetki belgelerinin geçerliliklerinin devam etmesini sağladıkları gibi pandemi nedeniyle birçok kolaylık getirdiklerini ve indirim yaptıklarını söyledi. Kargo

sektörüyle ilgili işletmecilik yükümlülüklerinin BTK tarafından düzenlenmesini teminen, Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde düzenleme yaptıklarını da vurguladı: “Tüm karayolu sınır kapılarımızdaki bekleme sürelerinin 6 saati geçmeyecek şekilde sınırlandırılması, taşımacıların kalan belge durumunu daha kolay takip edebilmesi, geçiş

belgelerinin tükenmesi durumunda alternatif güzergahlara yönelerek TIR parklarında beklemlerin de önüne geçilmesi amacıyla çalışmalarımız devam etmektedir. Ülkemizden hızlı ve düşük maliyetli transit geçiş imkanı için altyapının yaratılması için çalışmalar devam etmektedir” ifadelerini kullandı.



Bakan Karaismailoğlu: “Eşya taşımacılığı faaliyetleriyle ilgili Bakanlığımıza gelen talepler doğrultusunda, ton x kilometre (taban fiyat) uygulamasına ilişkin çalışmaları başlattık.



Şoför esnafı ile bir araya gelen Bakan Karaismailoğlu, şoförlerin çalışma saatleri, geçiş noktalarındaki kantarlarda, SRC Belgesi, Taşıma İşleri Organizatörlüğü (TIO) Belgesi ile ilgili talepleri konusunda gerekli bütün çalışmaları yapacaklarını söyledi.



Pandemi döneminde kolaylıklar sağladık

Bakan Karaismailoğlu: “Belge geçerliliklerinin süresini esneterek yetki belgelerinin geçerliliklerinin devam etmesini sağladık. Asgari kapasite şartını kaybedenler için süreleri, sigorta ve muayeneden dolayı taşıt düşümlerini durdurduk. Taşımacılarımızın faks veya e-posta yoluyla gelen taleplerini, belge asıllarını istemeden karşıladık. KTY veya TİO

Yönetmelikleri çerçevesinde, ilk defa yetki belgesi alacak veya yenileyecek Kooperatiflerden mevzuatta öngörülen sermaye şartının geçici olarak aranmaması imkânı sağladık. U-ETDS sistemine veri gönderme zorunluluğunu, K1 yetki belgesi sahibi gerçek kişiler için 31 Aralık 2021 tarihine kadar uzattık. Sadece kamyonetlerle ev eşyası taşımacılığı yapacaklar için %75 indirim sağladık. E-devlet üzerinden yapılacak işlemlerde, %5'e kadar indirim imkânı sunduk.” ■

İŞE KOYULMAYA DOĞUŞTAN HAZIRLAR

Ford Trucks her zaman göreve hazır! Ford Trucks güvencesiyle aldığınız araçlarda dilerseniz üstyapı üretimini ve montaj süresini bekleyerek vakit kaybetmez, anında yola çıkarsınız.

Zamandan da kazanın diye, her yükte birlikte.

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



Turgut Reis Group Turizm Seyahat

2 Temsa Maraton VIP aldı,
4 daha alacak

Şehirlerarası otobüs sektöründe 27 yıldır hizmet yarışını sürdüren Turgut Reis Group Turizm Seyahat, filosuna 2 adet Temsa Maraton daha kattı. Şirketin CEO'su Tolgahan Reis, "2021 yılı içerisinde toplam 6 Temsa Maraton 2+1 VIP filomuzda yerini alacak. Bunlardan ilk 2 adedini teslim aldık. 2 adedini Ağustos ayı içinde, kalan 2 adedi de okulların açıldığı Eylül ayı içerisinde filomuza katmış olacağız" dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

Turgut Reis Group Turizm Seyahat filosunu yeni yatırımlarla büyütmeye devam ediyor. Şirketin yeni araç yatırımında tercihi Temsa Maraton VIP oldu. Filosuna 2 adet 2+1 koltuklu Temsa Maraton VIP katan Turgut Reis Group Turizm Seyahat'e, araçlar, Temsa'nın Adana fabrikasında düzenlenen törenle teslim edildi. Araçların anahtarı Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ tarafından Turgut Reis Group Turizm Seyahat sahibi Tolgahan Reis ve oğlu Yiğit Baran Reis'e sunuldu. Teslimatta Turgut Reis Group Turizm Seyahat firma yetkilisi Yener Toptaş, Temsa Bölge Satış Yöneticileri İlker Canbolat, Mehmet Akiz ve Özkan Çelik de yer aldı.

Teslimat sonrasında Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ ve Tolgahan Reis Tasıma Dünyası'na yeni yatırımlar ve sektördeki gelişmelere yönelik değerlendirmelerde bulundu.

Maraton sektörün hizmet yarışına kalite ve konfor katıyor

"Sektörde 27 yıllık öyküye sahip ve Doğu Anadolu Bölgesi'nin en önemli kurumsal firmaları arasında yer alan Turgut Reis Group Turizm Seyahat'e, Maraton VIP araçlarımızı teslim etmekten büyük mutluluk duyuyoruz" açıklamasını yapan Temsa Satış Direktörü Baybars Dağ, "Turgut Reis Group, 12 sektörde faaliyet gösteriyor ve bini aşkın çalışana sahip. Hem istihdam gücü hem de yarattığı katma değer ile ülkemizin ve sektörün en önde gelen şirketleri arasında. Temsa Maraton araçlarımız da sahip olduğu konfor düzeyi, teknolojik donanımı, düşük yakıt tüketimi ve özellikle de yüksek bagaj hacmi ile bölgedeki otobüsçülerin ihtiyaçlarına tam anlamıyla cevap veriyor. Toplam 6 Maraton aracımız firmanın filosunda yerini alacak. Maraton aracımız sektörün hizmet yarışına kalite ve konfor katmaya devam edecek. Yeni araçlarımız şirkete hayırlı olsun. Sayın Tolgahan Reis'e Temsa Maraton tercihleri içinde teşekkür ederim" dedi.

6 Maraton VIP yatırımı...

İlk etapta 2 adet Maraton VIP otobüsü teslim aldıklarını, ancak filolarına 4 adet daha Maraton katacaklarının bilgisini veren Tolgahan Reis şunları söyledi: "Şirketimiz 27 yıldır şehirlerarası otobüs sektöründe hizmet veriyor. Geçen yıl pandemi nedeniyle ticari faaliyetler sekteye uğramışken biz planladığımız yatırımlara devam etmişik ve yılın kapanışını 2 adet Mercedes Turismo yatırımı ile taçlandırmıştık. Bütün zorluklar karşısında fedakarca mücadele eden kendi



özmal ve sermaye gücü ile ayakta kalmaya çalışan, otobüs sektörüne katma değer sağlayan firmalardan ve ailelerden bir tanesi de biziz. Haziran ayı içerisinde siparişini verdiğimiz ve 2 adet Maraton 2+1 VIP otobüslerimizi 9 Temmuz Cuma günü teslim aldık. 2021 yılı içerisinde toplam 6 Temsa Maraton filomuzda yerini alacak. Bunlardan ilk 2 adedini teslim aldık. 2 adedini Ağustos ayı içinde, kalan 2 adet de okulların açıldığı Eylül ayı içerisinde filomuza katılmış olacak. Bu yılki yeni otobüs yatırımını böylece tamamlamış olacağız."

Temsa Maraton tercihi

Tolgahan Reis, Temsa Maraton tercihinin nedenlerini de şu şekilde açıkladı: "Biz 27 yıldır Mercedes-Benz Türk'ün tabiriyle premium müşterisiydik. Hâlâ da öyleyiz. Filomuzda 14 tane Mercedes marka aracımız Türkiye'ye ve sektöre katma değer sağlamaya devam ediyor. Ama biz ticaret hacmi geniş olan bir firmayız. Bini aşkın çalışanla 12 sektörde hizmet veriyoruz. Buradaki gayemiz yerli sermayeye de katma değer sağlamak. Biz Temsa Maraton araçları alarak bölge otobüsçüsüne de bir anlamda tanıtım yapmış olacağız. Tabii ki Temsa Maraton araçların artışı çok fazla. Eksileri olarak görünen bütün unsurlar düzeltilmiş. Gerçekten yolcu bakımından çok konforlu bir araç. Bizim Doğu Anadolu Bölgesi insanın bagaj ihtiyacı çok fazla. Maraton araçların bagaj kapasitesi ihtiyaçlara tam anlamıyla cevap veriyor. Teslimat öncesinde fabrikayı da gezdik. 1500'ün üzerinde çalışanın bulunduğu fabrika, çok modern ve teknolojik bir yapıda üretim yapıyor. Bunu da görmekten çok mutlu olduk. Temsa'nın ürün sürecinde kendini geliştirerek yola devam ettiğini görüyoruz. Başarılarının daim olmasını diliyorum. Bu işbirliği iki tarafa da hayırlı olsun."

Biletler istenen fiyatta değil

1 Temmuz sonrasında hareketliliğin çok yüksek olduğunu da belirten Tolgahan Reis, "Ülkemiz güçlü, milletimiz sabırlı. Sırt sırta verip, omuz omuza pandemi sürecini atlatacağız. Otobüs sektörü darboğazdan geçti. 1 Temmuz sonrasında yolcu talebi çok yoğun, bayram içinde yoğun bir talep var ama maliyetlerin çok artmasına rağmen bilet fiyatlarımızı istediğimiz seviyede değil. İki yıl önceki fiyatları yazıyoruz, ama burada firmaların amacı çok para kazanmak değil sektörde ayakta kalamak. 1,5 yıllık süreçte elde edilen

zararları ancak hiçbir sorun yaşamazsak iki yılda geri alabiliriz. Buradan devlet büyüklerimize istirhamımız; otobüs sektörü firmalarımız, bu ülkenin yürüyen fabrikalarıdır. Bu sektöre sahip çıksınlar. Meslek örgütleri otobüsçüleri hak ettiği değerle yönetmiyor. Sektörün sahibi yok. Yeni örgütlenme olacaksa bilgi birikimi donanımı yüksek, bu işin çekirdeğinden gelmiş yöneticilerin yönetimde olmasını isteriz. Otobüs sayısı çok, maddi gücü yüksek birileri bizi yönetemeyecekse haklarımızı savunamayacaksa, olmasın. Biz zaten kendi yaralarımızı sarmayı öğrendik" dedi.

Obilet'in Biletall'ı satın alması

Tolgahan Reis online bilet satış platformu Obilet'in Biletall'ı satın almasını da değerlendirdi: "Obilet gerçekten işini kurumsal şekilde yapan bir firma. Sahibi Sayın Yiğit Gürocak'ı kardeşim gibi severim. Bu işi layıkıyla yapan bir ekibi var. Fakat hiçbir zaman tek bir firma veya şahıs üzerinden bir ticaretin yapılması lazım. Ne kadar rekabet olursa hizmet kalitesi de artar. Obilet ve Biletall'ın aynı bünyede olması bazı aksaklıklar ve bazı tekelleşme kararları da getirebilir. Bu sadece Obilet'e özgü değil, Biletall, Obilet'i satın alsaydı yine aynı şeyleri

YENİ HATLAR

1 hafta önce Kars merkezli Bingöl, Diyarbakır, Şanlıurfa, Gaziantep, Osmaniye, Adana, Mersin hattına başladık. Beklentilerimizin üzerinde gidiyor. Yolcularımız bizi yalnız bırakmadı. Onlara da şükranlarımızı sunuyoruz. 15-16 Temmuz'dan itibaren Kars merkezli Eskişehir, İnegöl, Bursa istikametine seferlerimiz başlıyor.

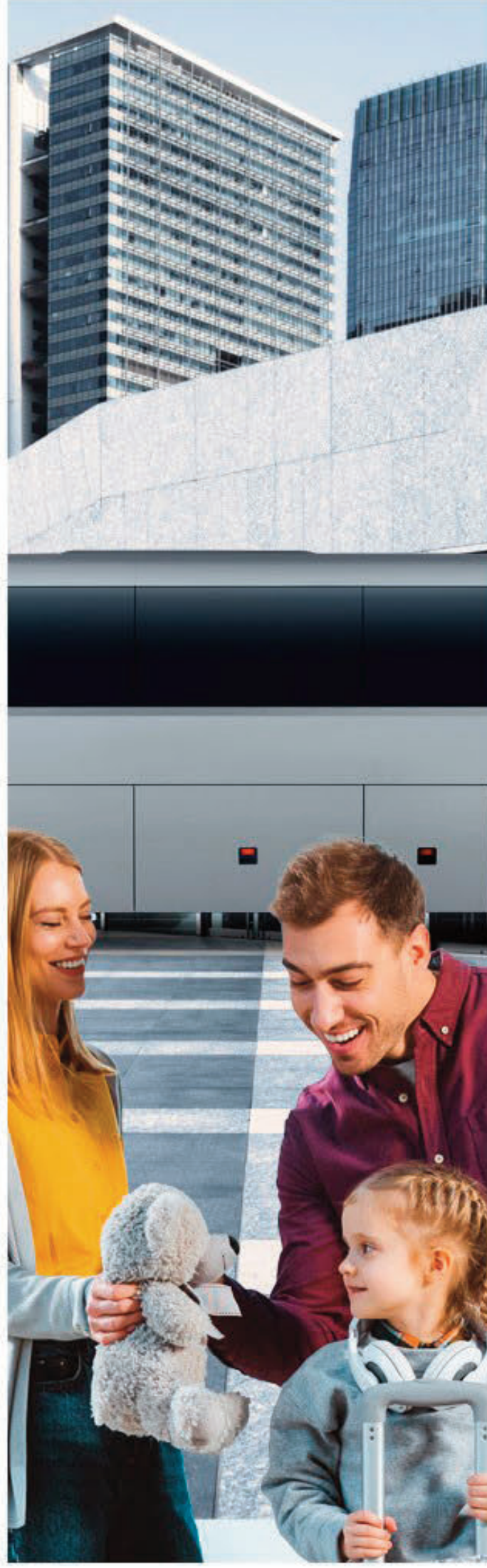
söyledik. Biletall'ın sahibi Yaşar Çelik de bizim dostumuz. Ama şu gerçek ki, tekelleşmiş bir sistem hizmetini tam anlamıyla yerine getirmeyebilir. Şunu canı gönülden söylüyorum; filodaki araçların tamamı özmalolan bir firmayız, ama tek başımıza hiçbir zaman Kars'a hizmet sunmak istemedik. Çünkü karşımızda rakip olduğunda sürekli yenilenmeye odaklanıyor ve daha büyük hedefler çiziyorsunuz. Bu satın alma konusunda bende tekelleşme olduğundan endişeliyim. Ama Türkiye'de hiçbir şey tek başına yapılmaz, öyle de kalmaz. Türk milleti yaratıcıdır, yenilenmeyi sever mutlaka yeni rakipler çıkacaktır. ■



Bu iş gönül işi ve aşkla yapıyoruz

Araçların anahtarını bu işin dua-yeni Turgut Reis ailesinin 27 yıllık otobüs firmasındaki başarı öyküsünü en üst sıraya taşıyan en eski otobüsünün 2020 model olarak hizmet etmesinde emeği olan büyüğümüz atamız, babamız Turgay Reis'in

torunu, veliahtı olarak oğlum Yiğit Baran Reis törene geldi ve teslim aldı. Onu çekirdekten yetiştiriyoruz. Bu iş çok farklı bir iş. Ticaretle ölçülemez. Bu iş gönül işi ve aşkla yapıyoruz. Bundan sonraki kuşaklarımız, Turgut Reis bayrağını dalgalandıracaktır ve daha iyi yerlere taşıyacaklardır. Yiğit Baranda bu işi sırtlanacak evlatlarımızdan biri.



YOLCULUK KEYFİ GÜZEL OLSA DA BU BAYRAM KAVUŞMAK EN GÜZELİ!

Hep beraber olduğumuz bu yolda, bayramın coşkusu sizi ve sevdiklerinizi kavuştursun. Sağlık, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.

Bayramımız kutlu olsun.



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

temsa.com



Orhangazi Taşıyıcılar Kooperatifinde güç birliği devam ediyor

61 Nolu Orhangazi Karayolu Yük Taşıma Kooperatifi'nde, son yıllarda yaptığı başarılı çalışmalarla kooperatife dev depolama tesisleri kazandıran mevcut başkan Beytullah Güneş, tek aday olarak girdiği ve zaman zaman tansiyonun yükseldiği olağan gelen kurul toplantısında yeniden başkan seçildi.

Beytullah Güneş, önemli işlere imza attıklarını belirterek özellikle kooperatif bünyesinde kurulan depolama alanlarının mevcut güçlerine daha güç kattığını ve



Beytullah Güneş



Yönetim Kurulu

1. Beytullah Güneş
2. Turgay Yazıcı
3. M.Turgut Göçmen
4. Ahmet Turan
5. Hakan Efe

6. Akif Yazıcı
7. Adem Korde Denetleme Kurulu
1. Ömer Yazıcı
2. Hüseyin Arslan
3. Cihan Muslu

önümüzdeki süreçte çalışmalarının aynı kararlılık ve azimle devam edeceğini söyledi. Güneş, son 6 yılda 18 kat büyüyerek kooperatifi kazançlı ve kâr eder hale getirdiklerini açıkladı. ■

Selim Yuhay ile Yollardaki İkinci Evim Kanal D'de!

Petrol Ofisi Maximus Motor Yağları'nın hazırladığı "Selim Yuhay ile Yollardaki İkinci Evim" programında, ağır vasıta şoförlerinin adeta ikinci evleri olan kabinleri güzelleştiriliyor ve değerli hikayeleri ekrana taşınıyor. Program her pazar 08.45'te, Kanal D'de!

MAXIMUS
DİZEL MOTOR YAĞLARI



Petrol Ofisi



Prometeon'dan "Pro Time" Lastik Yol Yardım Hizmeti

Prometeon, ağır ticari araçlara özel lastik yol yardım hizmeti 'Pro Time'ı, müşterilerinin yol yardım ihtiyaçlarını kusursuz bir şekilde karşılamak üzere yeniden geliştirdi. Prometeon'un, filoların lastikten maksimum verimi alabilmelerine ve genel toplamda tasarruf elde etmelerine imkan sunan katma değerli çözüm ailesi 'Pro Services' içinde yer alan 'Pro Time' ile müşteriler, Türkiye ve Avrupa çapında yılın her günü 24 saat boyunca ağır ticari araçların lastikleri kaynaklı arızalar için yol yardımı hizmeti alabilecek. Yenilenen ve gelişen 'Pro Time', yardıma ihtiyaç duyan müşterilerin, Prometeon iş ortaklarına taleplerini iletilmesiyle birlikte aracın hızlı ve verimli bir şekilde tekrar yola çıkması için gerekli yardımı sağlıyor. ■



Brisa'dan bir ilk daha: Filofix ile 365 gün / 24 saat hizmet

Brisa'nın Bridgestone ve Lassa bayileri aracılığıyla tüm Türkiye sınırları dahilinde hizmet verdiği filo yol yardım hizmeti Filofix kapsamında lastik sökme takma, lastik tamiri, lastik rotasyonu ve yeni lastik temini hizmetleri veren Brisa, Filofix ile filolara bağlı araçların seyir esnasında lastikle ilgili yaşadıkları sorunlarını acil olarak ve yerinde çözerek filo müşterilerinin operasyonlarını sorunsuz bir şekilde yürütmelerine yardımcı oluyor. Brisa Filofix mobil yol yardımı ile sektördeki bu açığa çözüm üretmek mobilitenin dönüşümüne liderlik ediyor. Müşteriler, yurtiçinde bir telefonla 7/24 aldıkları Türkçe yol yardım hizmetine artık Dijital Filo - Filofix mobil uygulaması üzerinden tek tuşla

Kuraldan muaf taşıma belgeleri

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde, 2 Temmuz 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan düzenleme ile kargo taşımacılığı ve dağıtım işletmeciliğine yönelik önemli değişiklikler yapıldı. Bu değişiklikler ve bakış açıları tüm taşımalar açısından önem taşıyor. Bu nedenle bu düzenlemeler üzerinde önemle durmak gerekiyor.

İnsanların veya ihtiyaç maddelerinin bulundukları bir yerden başka bir yere götürülmeleri gerekiyor; buna taşıma diyoruz. Taşıma konusu olan nesneleri ikiye ayırmak gerekiyor. Birincisi insanlar. İkincisi ise biraz tartışmalı, insan olmayan şeyler veya diğerleri demek mümkün. Bu ikinci grupta ağırlıklı cansız varlıklar var ama hayvanlar ve bitkiler gibi canlılar da bulunuyor. Mevzuatımızda bunların genel adı eşya. Parantez içinde de yük yazılı. Bana göre eşya yükün özel hali. Doğru ifade yük olmalı.

Taşıma Kanunu'nda genel eşya (yük) tanımı yanı sıra kargo tanımı da var. Kargonun başka dillerdeki anlamı bir yana, buradaki tanımda en fazla 100 kg'lık eşya deniliyor. Ambalaj veya kap içinde olması da söz konusu.

Yönetmelikte bir de posta gönderisi tanımı var. Eskiden, tanımda PTT'nin taşınmasından söz ediliyordu. Tanımlarda, kimin taşıdığı değil ne olduğu önemlidir. Posta gönderileri diğer özelliklerin yanında en fazla 5 kg veya 50 desimetre küp olma gibi özelliklere sahip posta maddesi kolisi veya kargosu olabiliyor. Yük, eşya ile ilgili tanımların tümü bu kadar. Bir de dağıtım işletmeciliğinin tanımında, taşınacak tek parçanın en fazla 5 kg olmasından söz ediliyor, yani dağıtım işletmeciliğinin konusu da bir nevi posta gönderileri.

Belge türleri

Yönetmelikte pek çok taşıma belgesi bulunuyor. C ve K belgeleri genel yük taşıma belgeleri. N belgesi de bu gruba girebilir. M belgeleri kargoları taşımak için, ancak bu işin tarifeli yapılması şeklinde tanımlanmışlar. P belgeleri dağıtım konusu maddeleri dağıtacaklar. Buna posta gönderileri de giriyor. L veya R belgeleri genel yük taşımacılığının yanı sıra bazı özelliklere de sahip. Kargo taşımacılığı posta gönderisinden büyük yükleri de kapsıyor ve kanunda da kargo taşımacılığı özel olarak geçiyor. L, R ve P belgeleri kanunda söz edilmeyen ama yönetmelik ile getirilen taşıma türleri.

Yönetmelik değişikliğinde genel durum

Yapılan Yönetmelik değişikliğinde sanki mevcut yönetmelik M ve P belgelerini ayağından prangalıyor da bunların rahat çalışmasını engelliyor gibi... Yönetmelik değişikliği ile bunları ilgilendiren hemen her düzenleme kaldırıldı. Sadece N ve P belgelerine ilişkin bu değişikliklere madde halinde bakalım.

Madde-1: Bu belgelerin alınmasında 14'üncü madde ile istenen tüm özel şartlar kaldırıldı. Bunların yerine posta sektörüne ilişkin yetkilendirme yönetmeliğinde, bunları kapsayan belge sahibi olma şartı getirildi. Bunlara izin veren ayrı bir belge bu, adı geçen yönetmelikte varsa niye bir de KTY'den ayrıca belge aldıklarını anlayamıyorum. Üstelik adı geçen yönetmelikteki belge iptal olursa KTY'deki belge de iptal oluyor. Aynı maddedeki uygun yer şartına sahip olma denetiminden ve asgari kapasitenin kaybında yaptırımdan bu belgeler muaf tutuluyor.

Madde-2: 24'üncü maddedeki asgari kapasitedeki 20 yaş şartı gibi kurallar tümüyle kaldırılıyor.

Madde-3: 25'inci maddedeki M2'lerde 5 olan 1 özmal sözleşmeli taşıt sayısı 10'a yükseltiliyor.

Madde-4: K1 belgeli taşıtların kullanımında R1 veya R2'ye sahip olma şartı kaldırılıyor. Zaten bu düzenleme ile neyin kast edildiği önceden de net değildi.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Madde-6: Kargo ve dağıtım işletmecilerinin özel yükümlülüklerine ilişkin 43'üncü madde tümüyle kaldırıldı.

Madde-5: Yetki belgesi sahiplerinin ortak yükümlülüklerini gösteren 40'ıncı maddedeki 9-12-14-45'deki fıkralardaki yükümlülüklerden kargo taşımacıları çıkarıldı. 46'daki fıkradaki 43'üncü maddenin 3 ve 4'üncü fıkralarına ilişkin yükümlülük kalktı. Zaten 43 kalkınca bunlarda kalkmış oluyor.

Madde-7: Kamu hizmeti yükümlülüğü ve sözleşmelerine ilişkin 52'inci maddedeki kargo kelimelerinin yer aldığı 4c'deki kargo ifadesi çıkarıldı.

Madde-8: Ücret tarifelerine ilişkin

56'ncı maddedeki kargo taşımacılığının ücret tarifelerine ilişkin sorumlulukları kalktı.

Madde-9: Kalkan 43'üncü madde ile ilgili hususlar uyarıma başlıklı 69'uncu maddeden çıkarıldı. Aynı şekilde kalkan 43'deki U-ETDS bildirimleri cezası da kalkmış oldu.

Madde-10: Geçici durdurma ve yetki belgesi iptali başlıklı 70'inci maddedeki kalkan 43'üncü maddeye ilişkin 3 günlük faaliyet durdurma cezası da kaldırıldı. Yönetmeliğe göre alınan izin belgesinin süresi bitince M ve P'nin de iptal olacağı hususu buraya dahil edildi. Geçici maddeye göre diğer yönetmeliğe göre yetki belgesi, izin belgesi almak için yıl sonuna kadar süre tanındı. Sonuç olarak söyleyebiliriz ki, M ve P belgelerinin tüm sorumluluk ve yükümlülükleri kalktı. Bunlar kalkınca bunlarla ilgili yaptırımlar da zaten kalkmak zorunda. Tarifeli olan kargo taşımacılığında bu kapsamda ücret ve zaman tarifeleri ile ilgili tüm yükümlülükler hatta kargonun zarar görmesi yükümlülüğü dahi kalktı, ama belge türünün tanımında M belgelerinin sadece

tarifeli kargo taşımacılığı yapacağı ifadesi duruyor.

Yanlışlık mı, haksızlık mı?

Yönetmeliğin çıktığı günden beri bazıları değişse de pek çoğu yürürlükte olan kurallar şimdi M ve P belgeleri için de kalkmış oluyor. Bugüne kadar bunları uygulamakla yanlış mı yapıldı? Yanlış mı, haksızlık mı yapıldı? Acaba aynı yanlışlar diğer belgelerle ilgili esaslarda da olabilir mi? M ve P belgeleri için kaldırılan tüm kural, sorumluluk ve yükümlülüklerin benzerlerinin diğer belgelerde de tek tek kontrolü ile mümkün olanların kaldırılması gerekmez mi? Aksi halde eşitliğe aykırı bir durum ile haksızlık söz konusu olmaz mı? Bu arada devamlı olarak iyileştireceğim diye boğazı hepten sıkılan tarifeli düzenli yolcu taşımacılığında başlansa gayet iyi olacaktır.

Nihayet normal bir bayram geçirme imkanına kavuştuk.

Herkesin bu normal bayramını kutluyorum. ■

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



2.500 TL ve üzeri harcamalara POWERBANK

1.000 - 2.500 TL arası harcamalara 16 GB USB

%20 İNDİRİM

ÜCRETSİZ CHECK-UP

OTOKAR SERVİS GÜNLERİ

Yoğun istek üzerine!

Avantajlı Servis Günlüğü'nde Kampanya Süresi 31 Temmuz'a Uzatıldı!

Aracınızın bakımı için yetkili servislerimize gelin, hem %20 indirimden faydalanın hem de ücretsiz check-up yaptırın. Üstelik yüzlerce hediye yetkili servislerimizde sizi bekliyor!

* Otokar Servis Günlüğü kampanyası 14 Haziran - 31 Temmuz 2021 tarihleri arasında tüm Otokar motorlu ticari araçlar için, Türkiye sınırları içinde kampanyaya katılan Otokar Yetkili Servisleri'nde geçerlidir.
** %20 indirim, işçilik, yedek parça, bakım ve mekanik parçaları kapsar. Yedek parça stoklarla sınırlıdır. Mekanik parça indirimi kaporta parçaları ve camlarda geçerli değildir.
*** Powerbank ve USB bellek promosyonları stoklarla sınırlıdır.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📧 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📱 /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar
Doğru karar

Gelişen teknolojinin getirdiği yenilik ve hizmetler mutlaka sorgulanarak uygulanmalıdır

Portallar acente değil mi?

■ Son dönemde taşımacıların yaşadığı, portalların birleşme/tekelleşme endişeleri giderilmelidir.

■ Portallar, acentelerden alınan bilet satış hizmetini teknolojik biçimde yapan araçlardır.

■ Acentelere uygulanan düzenleme ve kurallar portallara da yeni bir yorumla uygulanmalıdır.

Otobüsle yolcu taşımacılığının esası kişilerin bir noktadan bir noktaya taşındığı tarifeli veya düzenli taşımalarıdır. Şehir içi taşımalar dışındaki bu taşımalar kısa mesafe ve uzun mesafe (şehirlerarası şeklinde) ayrılıyordu. Uzun mesafelerde, öteden beri, çoğunlukla önceden tanzim edilen biletlerle hizmet veriliyor. Kısa mesafelerde biletsiz veya hareket saatinde hazırlanan biletler kullanılıyor.

Acente hizmeti

Bilet tanzim veya satışında asıl olan taşımacının veya otobüs sahibinin kendi biletlerini kendisinin satmasıydı. Bunun ara duraklarda getirdiği maliyetler, bu işi başkalarına yaptırma anlamında acenteciliği getirdi. Büyük şehirlerde de yolcunun yaşadığı yere yakın noktalarda bilet satabilme arzusu acentelik işini geliştirdi. Tabii ki bunda da servis hizmetlerinin bir payı

oldu. Acentelik genelde taşımacı ile acente arasındaki sözleşmeye göre yapılıyordu. Bazen sözleşme dışı bilet veya rezervasyon türü satış da söz konusu olmaktadır.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği dönemi

Eskiden beri yolcu taşımacılığının ve acenteciliğin belge ile ve ilgili mevzuata göre yapıldığını biliyoruz. Karayolu Taşıma Kanunu sonrası çıkarılan yönetmelikler pek çok husus gibi bilet satışını ve acenteliği de yeniden düzenledi. Bunlardan birisi acenteye taşımacılar arasında sözleşme zorunluluğu ve bir acentenin en fazla 10 taşımacıyla sözleşme yapabilesiydi. Yani acente en fazla 10 taşımacıya hizmet verebilecekti. Bunun gerekçesini bugün tam olarak bilmiyoruz. Birincisi, bir acentenin tüm firmalara hizmet verme durumunun önlenmesidir. Böyle bir durumda tekel konumundaki acentenin taşımacılara istediği şartları dayatması mümkün olabilirdi. İkincisi ise bir yerde hepsi aynı acente ile çalışan taşımacıların acentenin de araya girmesiyle rekabetsiz tek fiyat uygulamaları olabilir. Bu arada, önceden acenteler kendi adına bilet bastırıp bunu satabilirken Yeni Yönetmelik döneminde bunların yasaklandığını da belirtelim. Yapılan bir değişiklik de Maliye Bakanlığınca onaylı elektronik ortamda bilet düzenleme ve acentelere de bunu düzenleme imkanı olan taşımacılar 10 sayısına dahil edilmedi. Niye, bilmiyoruz. Bu durum da yukarıdaki

riskleri içermiyor muydu?

Çağrı merkezleri

İletişim yolcu taşımacılığında hep önemli olmuştur. Bunu taşımacı ve acenteler arasında boş yer takası rezervasyon ve iptali, sefer sırasında ileri noktalara boş yer bildirme gibi değişik hallerde gördük. Zamanla artan iletişim imkanları, taşımacıların çağrı merkezleri kurarak uzaktaki müşterilerine hizmet vermesi imkanını getirdi. Bu bir anlamda acentelere olan ihtiyacı ortadan kaldırdı veya azalttı. Peki, taşımacı olmayan biri birden fazla taşımacıya komisyon karşılığı çağrı merkeziyle hizmet verecek olursa bu bir acentelik hizmeti olmuyor muydu? Kanaatimizce bu bir acentelik hizmetidir ve bundan da zaten acenteler zarar gördüler.

İnternet ortamı

Gelişen teknoloji, pek çok hizmet gibi, çeşitli bilet işlemlerinin de internet üzerinden yapılmasına imkan verdi. Şimdi taşımacılar kendi biletlerinin satışında tabii ki bu imkanı kullanacaklar. Ya bazı kişilerin kurdukları portallar üzerinden taşımacılara hizmet sunması? Bu hizmet teknolojik bir acentelik hizmeti değil midir? Eğer böyle ise bunun da kurallara bağlanması gerekmez mi? Esas olarak bu portalların taşımacılara karşı tekel oluşturmaması ve portallar üzerinden taşımacıların bilet satış tekeli oluşturmamasının engellenmesi gerekmez mi? Nasıl ki, klasik acentelikte bir acente, bir yerde en fazla 10 taşımacıya hizmet verebiliyorsa bunun aynısının veya

benzerinin portallara da uygulanması gerekmez mi? Belki 10 taşımacı şeklinde değil ama portalların B1 veya D1 yetki belgesi sahiplerinin toplamı en fazla 10, yüzde 15, yüzde 20, yüzde 25, yüzde 35 gibi bir bölümüne hizmet vermesi şeklinde sınırlamalar gerekmez mi? Böylece en az 3-4-5-7-10 gibi portalların bulunması zorunlu olacak. Bu oranları aşacak, bozacak sayıda portal birleşmelerine tabii ki izin verilmeyecektir. Şimdi belirlenen yüksek belge ücretleriyle de adeta bunun tersi yapılmış, çok sayıda portalın piyasaya girmesi engellenmiş gibidir. Bu, yanlış bir uygulamadır.

Bazıları gelişen teknolojinin anlaşılmadığını düşünebilir. Ama en ileri aşamasında bile kapitalizmin özü rekabettir, rekabeti korumaktır. Bu arada portal kurulmalarının teşviki sırasında otobüscü derneği, sivil toplum kuruluşu, yardım derneği sıfatları dahil hiçbir kuruluşu bu düzenlemelerde kuralları delme imkanı veya ayrılacağı tanınmamalıdır. Hatta bu düzenlemelerde bu hususlar esas alınmalıdır.

Acenteciliğin sonu

Bitirirken bir noktanın daha üzerinde durmakta fayda var. Acenteliğin sonu nereye gidiyor? Gelişen teknolojinin ortaya çıkardığı hizmetler karşılığında klasik acentelik günden güne kan kaybediyor ve bu, devam edeceğe de benziyor. Belki taşımacıların merkez veya şubelerinin bulunmadığı terminallerdeki acenteler bir süre daha yaşayabilir ama bunların sonunun piyasadan silinmek olabileceğini düşünmekte fayda var. ■

BAYRAMDA MUTLULUK VE SAĞLIK

Sizinle Olsun

Mübarek Kurban Bayramınızı kutlar,
sevdiklerinizle birlikte mutlu ve
sağlıklı günler dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.





Demokrasi ve Milli Birlik Günü kutlu olsun.

Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nde, geçmişten günümüze tüm şehit ve gazilerimizi saygıyla anıyoruz. Demokrasi ve Milli Birlik Günüümüz kutlu olsun.



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.



OBİLET, BİLETALL'ı aldı

Tekelleşme endişesi

Şehirlerarası otobüs taşımacılığı sektöründe online bilet satış platformu Obilet'in Biletall'ı satın alması dikkat çekti. Bu satın almaya yönelik bilgi, iki şirket tarafından yapılan açıklamada 2021 yılında 20 milyon bilet satışı hedeflendiği de yer aldı.



Erkan YILMAZ

Online bilet satış alanında yaşanan bu satın alma ve 1 Temmuz sonrasında normalleşme süreciyle ilgili biz de firma sahiplerinin görüşlerini aldık.



BU SATIN ALMA SEKTÖRE POZİTİF ETKİ YAPACAK

Obilet.com CEO'su Yigit Gürocak satın almaya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Seyahat sektörü için çok heyecan verici olan bu gelişmeyi pazarda faaliyet gösteren firmalarımızla ve vatandaşlarımızla paylaşmanın mutluluğu içindeyiz. Sektörün içinden gelen iki firma güçlerini birleştirirken bu satın almanın sektördeki tüm oyunculara hizmet kalitesi ve verimlilik anlamında pozitif yöne fayda sağlayacağını öngörüyoruz. Obilet'i dünya ölçeğinde bir marka haline getirmeyi hedefliyoruz."



Biletall CEO'su Yaşar Çelik ise "Biletall, Türkiye'de şehirlerarası seyahat sektörünün dijitalleşmesinde öncü rol oynamıştı. Sektörün içinde bulunduğu kriz ortamında böylesi bir anlaşma ile sektörümüzün küresel çapta daha da güçlenmesinin önünü açmamızı hedefliyoruz" dedi.

Firma Sahipleri Obilet'in Biletall'ı Satın Almasını, 1 Temmuz Sonrasında Yolcu Hareketliliğini Ve Bilet Fiyatlarını Değerlendirdi



BU SATIN ALMA MALİYET ARTIŞI GETİRİRSE ALTERNATİF GİRİŞİMLER OLABİLİR.

Efe Tur-İzmit Seyahat Ve Öz Emniyet Turizm Genel Müdürü Alper Birant:

Bu satın alma sonrasında tekelleşmenin olacağı bunun maliyet artışı artış getirebileceği düşünülebilir, ama bizim sektörümüz neler gördü, neler yaşadı. Bu satın alma bir maliyet artışı getirirse, sektörün içinden olmasa bile alternatif oluşturulması için çaba gösterilecektir. Her zaman böyle oldu. Beni endişelendiriyor mu bu durum? Evet, komisyonların artması yönünde endişelerimiz var. Ama bunu yapıp, yapmayacaklarını da henüz bilemiyoruz. Yaparlarsa bu sefer www.enuygun.com veya www.neredennereye.com ön plana çıkabilir. Biz bu sitelerde de varız. Bizim dijital satış oranlarımız yüzde 30-40 bandına ulaştı.

1 TEMMUZ SONRASI

Şu an üç firmanın filosunda 115 otobüs var. 75'i özmal. 1 Temmuz sonrasındaki hafta sonu kapasiteler doldu ama şu an tek taraflı iş var. Ege tarafına arabalar dolu gidiyor, boş geliyor. Bayram için rezervasyon var. Mayıs-Haziran ayında yaşamamız gereken hareketliliği Temmuz ayında yaşıyoruz. Tek taraflı iş oluyor. Ağustos'un son haftasıyla birlikte üniversite öğrencilerinin gelişleriyle hareketlilik daha da artar. Fiyatlar kendi içimize göre normal ama bir lastik olmuş 3 bin, akü olmuş 2 bin TL. Yağ olmuş 400-500 TL. İkram, otoban ve köprü geçişlerinde maliyet artışları çok yüksek.

ÇAĞ DEĞİŞTİ VE BİZ BU ÇAĞA UYGUN GEREKLİ YATIRIMI YAPMADIK

Lks Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam:

Artık dijital çağdayız. Herkes her şeyi aynı sayfada, parmağının ucunda görmek istiyor. Zamanında bu alanda boşluklar vardı, bu boşlukları bu adamlar geldi doldurdu. İyi de doldurdular. Çağ değişti. Biz bu çağa gerekli yatırımı yapmadık. Bu adamlar yaptı. Bunlar ekmeğini yiyecek. Obilet'in Biletall'ı satın alması öncesinde de zaten bir tekelleşme söz konusuydu. Firmaların büyük bölümü Obilet sistemine geçmişti. Bence Biletall'ın altyapısı ve başka biri tarafından satın alınmasın düşüncesiyle



alındı. Böylece yeni bir oluşum riski de önlenmiş oldu. İnternette bilet satışı yüzde 10 komisyona fikslenmiş durumda. Bazı büyük firmalar yüzde 6-7 veriyor olabilir. Ben bu satın alma sonrasında 'Haydi komisyonları yüzde 15 yapalım' gibi bir hamle yapılacağını düşünmüyorum. Çünkü sektörde 6-7 aydır firma sahiplerinin öncülük yaptığı bir portal çalışması da var zaten. Ancak bir portalı oluşturmak ve yürütmek de kolay bir iş değil. Obilet'in aylık 1 milyon TL üzerinde google masrafı var. Bu saatten sonra Obilet olmak kolay değil. İnternet bilet satışımız, kendi sitemiz de dahil yüzde 35 civarında.

1 TEMMUZ SONRASI

Geçen hafta güzeldi. Hafta içi biraz zayıf, hafta sonu iyi. Kapasiteler tam açıldı ama hatların yüzde 30-40'lık kısmı tam kapasiteye ulaşabiliyor. Diğerleri yüzde 23-27-30. Bunu Ankara için söylüyorum. Biz Ankara'dan insanları Ayvalık, Bodrum, Didim, Kaş'a götüreceğiz. Bir hafta sonra dönüşleri olacak. Bayram için ekstra bir talep yok. Bayramlar da bayram gibi değil artık. Fiyatlara müdahale edilmez, yıkıcı rekabete girilmezse bir sıkıntı olmaz. Şu an fiyatlar iyi. Kimse kötü diyemez. Sezon, yolcu az olmasına rağmen güzel geçecek.

BU İŞ TEKELLEŞEBİLİR

Didim Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Cengiz:

Bu satın alma ile bu iş tekelleşebilir. Sektör için de iyi bir gelişme olmaz. İki gün sonra komisyonları yükseltmeye başlarsa firmalar başlarının çarelerine bakarlar. Muhakkak yeni oluşumlar çıkar.

İnternette bilet satışı toplam yolcu sayımızın yüzde 40'ları seviyesinde.

1 TEMMUZ SONRASI

1 Temmuz'da normalleşme itibarıyla işler güzelleşmeye başladı. Temmuz'un 15'ine kadar da tek yön olarak devam eder. Bayramda çift yön başlar. Gelişlerimiz dolu, gidişlerimiz de normal. Bayrama yönelik de talep var.



TOFED ONLINE BİLET SATIŞ PORTALI İÇİN ÖNCÜLÜK ETMELİ

Sakarya Vıp Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın:

Bu satın almayı olumsuz olarak değerlendiriyorum ve sektör için iyi bir gelişme olmadığını düşünüyorum. Şimdiden dayatmalar başladı. Tekelleşme süreci yaşıyoruz. Sektör olarak buna müsaade etmememiz

gerekiyor. TOFED bir portal çalışması yürütüyor. İstanbul'dan araç kaldırma sayısına göre firmalar ortak olacak ve yüzde 5 komisyon gibi bir uygulama yapılacağı söylendi. İnşallah kısa sürede bu hayata geçer. Bilet satış portalları firmalara yüzde 10 ortak oldu. Ben yıllık 1 milyon TL komisyon ücreti ödüyorum. Bizim internet bilet satış oranı yüzde 50 civarında.

1 TEMMUZ SONRASI

1 Temmuz sonrasında yolcu hareketliliği anlamında beklediğimiz iş olmadı. İnsanların ekonomik durumlarının bozulması, işsizlik bizi etkiledi. Yoksa çok büyük beklentimiz vardı. Vatandaşa para yok. Bayramdaki hareketlilik de sektörü kurtarmaz. Sezon istediğimiz gibi olmayacak gibi gözüküyor.



BELİRSİZLİKTE KAYNAKLI CİDDİ KAYGILAR VAR

Best Van Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram:

Satın alan taraf bu konuda firmalara bilgi vermek anlamında bir açıklamada bulunmuyor. Bu durumda bir belirsizlik getiriyor. Belirsizlik ortamından kaynaklı hepimizde ciddi kaygılar var. Tekelleşir ve belli yaptırımları uygulamaya başlar da, komisyon oranları artarsa gibi endişeler var.

Bu tür bir gelişme olmadığı takdirde ve komisyon oranları arttırılmadığı sürece, hatta hizmet sürecinde daha kaliteli bir yapıya gidilmesi halinde biz bunu memnuniyetle karşılayacağız ve iyi ki tekel olmuşlar diyeceğiz. Ayrıca rekabet etmek zorunda kalmayacağı için reklam giderleri azalacak belki bu da komisyon oranlarını düşürmeyi de gündeme getirebilecektir. Ama 'biz tekiz, rakibimiz yok' düşüncesiyle komisyon oranlarını arttıracaklarını sanmıyorum. Böyle bir hataya düşerlerse sektör gereken tepkiyi verecektir. Sonuç olarak orada olmama noktasında da sektör hemfikir olur.

Benim, mevcut TOFED yönetiminin bilet portalı oluşturma çalışmalarına yönelik bir güvenim yok. Sektörün gerçek bir sahibi de yok. Sektörün kendi içinde örgütlenmesine yönelik adımlarla ilgili Ağustos ayının ortasına kadar netleşmeler görülebilir. Sektör kendi içinde bir araya gelerek portal oluşumuna gidebilir. Bizim internet bilet satış oranımız yüzde 30.

1 TEMMUZ SONRASI

Ciddi bir talep artışı var. Yüzümüz gülmeye başladı. Bayram sürecinde otobüslerde yer yok. Yavaş yavaş bir toparlanma oluyor. Bilet fiyatları, olması gerektiği düzeyde. Yüksek tutmuyoruz, çünkü alım gücünün ciddi anlamda düştüğünü de gözlemliyoruz.

Astor Travel yola çıktı

Şanlıurfa merkezli Astor Turizm, şehirler-arası taşımacılık faaliyetinin yanı sıra turizm taşımacılığı alanına da adım attı. Astor Travel Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih As, “Çok uzun süredir düşündüğümüz projeyi Sayın Cumhurbaşkanımızın, 2019 yılının Göbeklitepe Yılı ilan edildiği yönündeki açıklamasını dinleyince, bir an önce hayata geçirme kararı verdik. Çalışmalara başladık, ancak 2020 yılında pandemi süreci başlayınca biraz yavaş hareket ettik. Normalleşme süreciyle birlikte araç yatırımlarımızı yaptık ve Astor Travel olarak da turizm taşımacılığı alanına çıktık. İnşallah bu süreç bizim için de iyi geçer. Hedefimiz filomuzu büyütmek. Önümüzdeki süreçte bölgeye gelen konuklara çok özel VIP imkanı da sunmak” dedi.

Erkan YILMAZ / RÖPORTAJ

Astor Turizm ve Astor Travel Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fatih As, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Normalleşme süreciyle birlikte şehirlerarası tarafta da hareketliliğin başladığını belirten Mehmet Fatih As, “Şu an işlerimiz çok şükür iyi. Uzun süredir, özlediğimiz hareketliliğin bir bölümüne kavuştuk. Otogarlar, öyle dolup taşıyor diyemesek de, iyi. Uzun süredir otobüsler yata, yata yan durmaya başlamışlardı adeta. Okulların, üniversitelerin açılması ile Ekim'e kadar hareketlilik süreci devam eder. Bu süreçte kolumuzdaki kesik yarasının çok küçük bölümünü kapatabilesek bile çok şükür diyebileceğiz. Çünkü bu sektör 1,5 senede çok büyük zararlar yaşadı. Bilet fiyatlarımızdan da memnunuz. Bayrama yönelik de yoğun bir yolcu talebi var. Umarız bundan sonraki süreç olumlu gider ve tüm dünya ve ülkemiz bu salgından bir an önce kurtulur” dedi.

Göbeklitepe'nin adı değişiyor

Şehirlerarası alanda hizmet verirken bir yandan da turizm taşımacılığı alanına adım atma yönünde düşünce içinde olduklarını belirten As, “Bu düşüncemizi, Sayın Cumhurbaşkanımızın 2018 sonunda, 2019 yılının Göbeklitepe Yılı olarak ilan edildiğini açıklamasının ardından hayata geçirme kararını aldık. Bu yönde çalışmalara da başladık. Ancak 2020 yılında pandemi başlayınca biraz yavaş hareket ettik. 28 Haziran 2021'de Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Ersoy'un 11 yeni tepenin bulunduğunu ve Göbeklitepe'nin adının değiştirileceği ve 12 Tepe adının verileceğini, Eylül ayında yapılacak tanıtımla, tüm dünyaya 12 tepede yapılacak kazı çalışmalarının anlatılacağını ifade etti. Bu süreç hem ülkemiz hem bölgemizin turizminin gelişmesine çok önemli katkılar sağlayacak. Netflix'te yayınlanan Atiye dizisi de bölgeye olan ilgiyi hem yerli hem yabancı turist anlamında çok artırdı. Bu ilgi daha da büyüyecek. Yeni kazı çalışmalarını sürecinde bölgede oluşacak turizm talebine en iyi şekilde cevap verebilmek adına Astor Travel şirketimizi kurduk ve yola çıktık” dedi.

Astor Travel için araç yatırımları

Astor Travel filosunu oluşturmak adına araç yatırımlarına başladıklarını da belirten Mehmet Fatih As, “Bölgemizde turizm taşımacılığı alanında kaliteli hizmet verebilecek firmalara çok ciddi ihtiyaç var. Biz de en iyi hizmeti sunma hedefiyle yola çıktık. Şu an için filomuz bir adet Travago, iki adet 2021 model 19 kişilik Man TGE, bir adet Volkswagen Transporter, iki adet de Vito araçtan oluşuyor. Gerekğinde Astor Turizm filomundan büyük otobüsleri Astor Travel'e kaydırma imkanımız da var. Yeni araç yatırımı için önümüzdeki süreci bekleyeceğiz. Şu an buralar çok sıcak, bu aylarda turizm hareketliliği olmaz. Eylül-Ekim döneminde, genelde turizme yönelik bölgede ciddi bir hareketlilik olur. Biz de bu hareketliliğe hazırlanıyoruz. Bölgemizde gezilecek, görülecek çok yer var. Güneydoğunun turizmde başkenti olabilir Şanlıurfa. Bölgenin tanıtımının daha fazla yapılması gerektiğine inanıyoruz. Balıklıgöl, Gö-



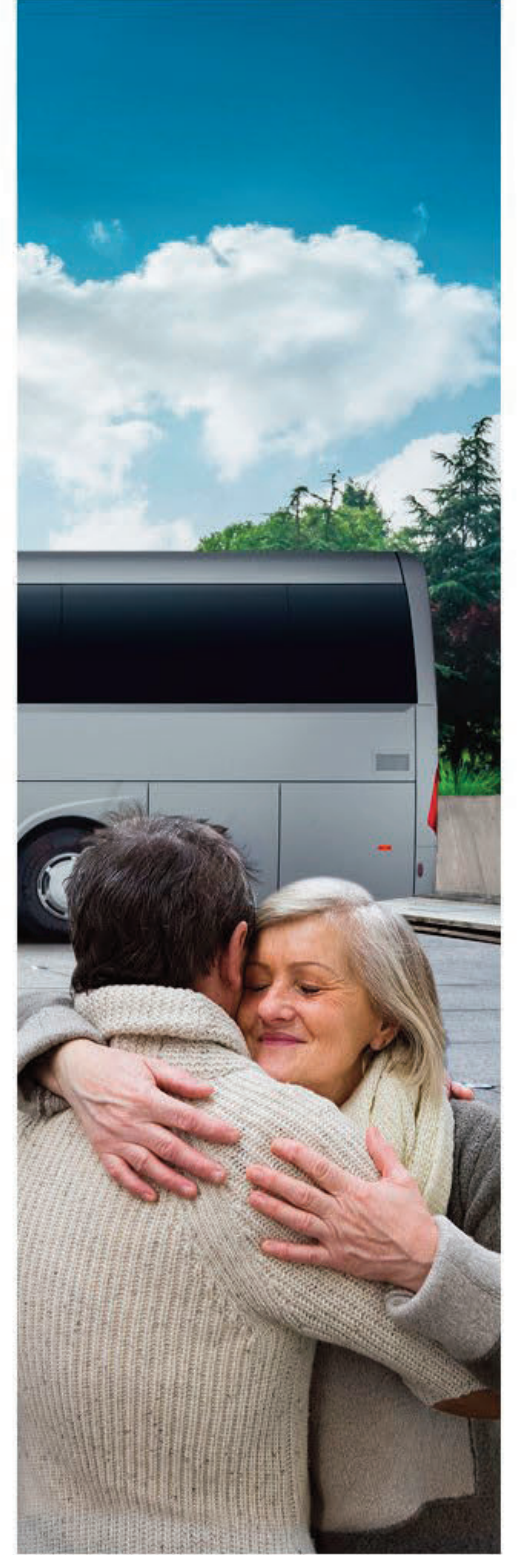
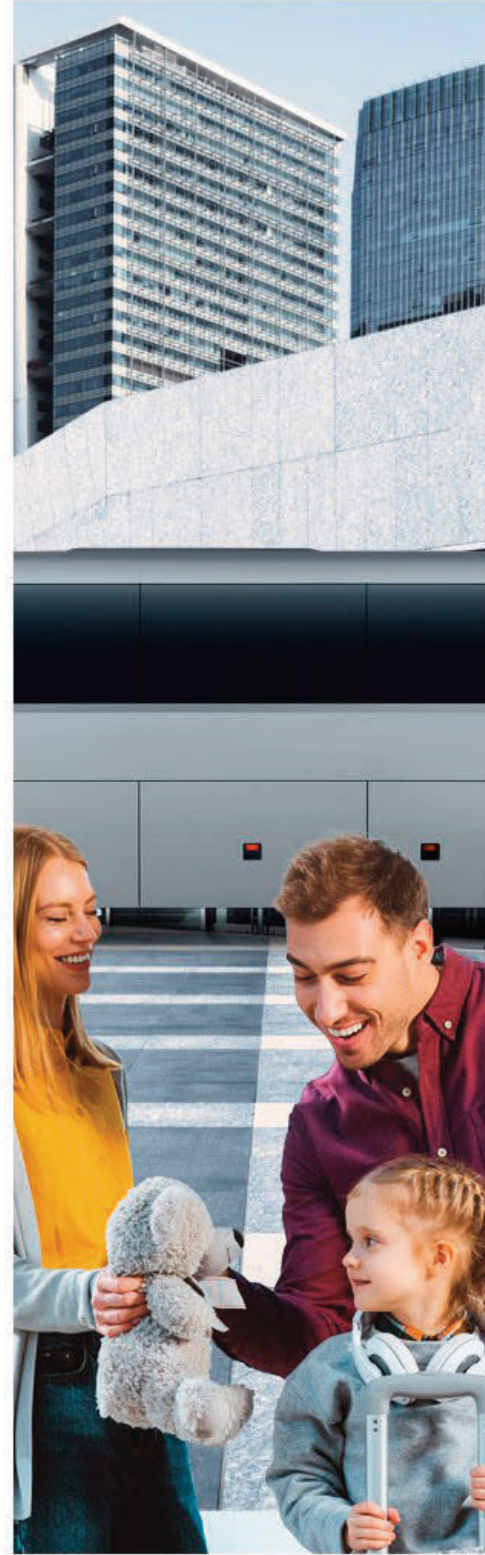
beklitepe, Harran var. İlk üniversite burada. Birecik, Halfeti var. Benim dahi bilmediğim çok sayıda tarihi yer var. Eylül ayı ile birlikte turizm anlamında bölgede hareketlilik başlar diye düşünüyoruz. Bölgemizden yerli turist anlamında da bir hareket var. Çanakkale'ye, Kapadokya'ya, Trabzon'a gitmek isteyenler var” dedi.

Birleşen portalların durumu

Mehmet Fatih As, 'O-bilet'in 'Biletal'ı satın almasını da değerlendirdi: Bu satın alma haberini aldığım anda birkaç firma sahibi ile görüştim. Çok farklı görüşler var. Bunlar arasında bu gelişmeden endişe duyanlar var. Tek kalem oldu artık. Eskiden 'biletal' vardı tek firma. Ufak tefek yine başka firmalar da vardı ama 'biletal' (İpek Yol) bütün firmalara kendini tanıtmış, bütün firmalara sistemini kurdurmuş bir firmaydı. Ta ki O-bilet gelene kadar. O-bilet de son 3 senede piyasada çok yer aldı. Biz 2 sene önce O-bilet girmeden önce Güneydoğu Bölgesi'nde hiçbir firma ona sıcak bakmıyordu. Ben de önce değiştirmek istemedim, güvenemedim sonra konuştuk anlaştık. Biz başladıktan sonra herkes O-bilet'çi oldu. Şu an ulusal firmalar da O-bilet içinde. O-bilet'in hedefi de öğrendiğim kadarıyla yurtdışına açılmak. Türkiye pazarını tamam olarak görüyorlar. Tabii, sektörde korkanlar da var: Acaba nasıl gelişmeler



olacak, komisyonu yükseltecek mi, ben-den ne gibi talepleri olacak yönünde herkesin soru işaretleri var. Ama ben kendisini zora sokacak bir adım atacağına inanmıyorum. Ben yıllardır çalışıyorum, sürekli de görüşüyorum. Öyle bir düşünce içinde de değilim. Bu endişeleri de aktardım... Kesinlikle böyle bir olumsuzluk olmayacağını ifade ettiler. Onların bileceği iştir artık. Bir yandan da ben O-bilet sisteminde gözüküyordum, şimdi ortak site kurduğunda orada da görüneceğim. Satışımı artıracak bir avantaj olur. Ama nasıl gelişmeler olur, göreceğiz. Bizim internet satışımız yoğun seferlerde yüzde 70 civarında” dedi. ■



YOLCULUK KEYFİ GÜZEL OLSA DA BU BAYRAM KAVUŞMAK EN GÜZELİ!

Hep beraber olduğumuz bu yolda, bayramın coşkusu sizi ve sevdiklerinizi kavuştursun. Sağlık, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.

Bayramımız kutlu olsun.

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı
Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri, 34890 Pendik / İstanbul
Tel: 0 216) 354 14 18 www.cavusoglu.com.tr

temsa.com



15 TEMMUZ

Demokrasi ve Milli Birlik Günü



 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Mehmet Ünal yeni bir yola çıktı:

Mytour Antalya Turizm'i kurdu

31 yıldır turizm sektöründe profesyonel yöneticilik yapan Mehmet Ünal, 2021 Ocak itibariyle MytourAntalya Turizm şirketini kurarak sektör yolculuğunu yeni bir kulvarda sürdürüyor. Mehmet Ünal, tecrübesini artık kendi şirketiyle sahaya yansıttacak. Ünal, sektörün kalifiyeli personel sıkıntısı yaşadığını belirterek, "Sektörümüz, kısa vadeli çözümler yerine artık daha planlı hareket ederek kalifiyeli personel istihdamına yönelik çareleri bulmalı. Bunun için de gerekirse kamudan destek istemeli" dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Mehmet Ünal, hem kendi şirketiyle hedeflerini hem de turizm taşımacılığının mevcut durumu ve geleceğine yönelik düşüncelerini Taşıma Dünyası ile paylaştı.

Her kriz yeni fırsatlar getirir

Çok uzun yıllara dayanan sektör tecrübesine sahip olduğunu ve bu tecrübeyi artık firma sahibi olarak sahaya yansıtmak istediğini belirten Mehmet Ünal, "Çok zorlu bir süreçte, sadece ülkemizin değil, tüm dünyanın yaşadığı pandemi krizinde kendi şirketimi kurdum ve yola çıktım. Her kriz ortamında olduğu gibi yaşadığımız pandemi krizi de fırsatlar sunacak. Biz de bu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek adına yoğun bir çalışma yapacağız. MytourAntalya Turizm seyahat acenteliği ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösterecek" dedi.

Beklentilerin üzerinde hareketlilik

Antalya'nın beklediği ve özlediği hareketliliğe kavuştuğunu belirten Mehmet Ünal, "Özellikle Rusya'nın 22 Haziran itibariyle uçuşlara izin vermesiyle birlikte, beklentilerin de üzerinde bir hareketlilik yaşanıyor. Almanya ve Fransa'nın Türkiye'ye olan kısıtlamaları hafifletmesiyle birlikte yoğunluk biraz daha artacak. Özellikle 1 Temmuz-7 Temmuz haftasında dış hat uçak sayısının 1265 adet civarında olması bekleniyor. Bir uçağı ortalama 200 koltuk olarak düşünürsek, haftalık gelen misafir sayısı 253 bin civarında olacak. Antalya Havalimanı'nda bölgelere giden araç sayısı, yapılan km ve yollardaki araç sayısını da gözünüzün önüne getirince Antalya'daki turizm sektörünün ve taşımacıların ne kadar büyük bir yük taşıdığını ve Antalya'nın da bu yükü kaldırabilecek güçte olduğunu görüyoruz" dedi.

Şoför sıkıntısı büyüyor

Yoğun geçen turizm sezonunda en büyük sıkıntının kalifiyeli personel bulmak olduğunu aktaran Mehmet Ünal, "Bugünlerde her firma iyi şoför ve iyi ofis personeli bulmakta zorluk çekiyor. Ancak önümüzdeki süreçte özellikle de şoför için bu sorun çok daha büyüyebilir. Çünkü artık işini meslek olarak gören şoförler yetişmiyor. Sektörümüz bu eksikliği gördü, ancak kısa vadeli çözümlerle günü kurtarmaya çalıştı. Şu an birçok firma işe aldığı şoförlere kısa bir eğitim vererek sahaya sürüyor. Bu durum yaşanan sıkıntının büyüklüğünü bize gösteriyor. Ayrıca oluşabilecek bir olumsuzluk veya bir kaza sektöre büyük zarar verir. Artık bu eksiklik göz ardı edilemeyecek ve günlük çözümlerle tamamlanamayacak kadar büyük. Bunda en büyük etken pandemi süreciyle birlikte turizm sektörünün tamamen durması ve sektördeki kalifiyeli personelin uluslararası lojistik başta olmak üzere farklı sektörlerle yönelmesi oldu. Tüm dünyada aşılma sürecinin hızla devam ediyor olmasıyla birlikte 2022'ye yönelik beklentiler daha da büyüyor. Turizm sektörünün 2019 rakamlarını, 2022 yılında yakalama olasılığı yüksek görünüyor. Bunun için de özellikle iyi şoförlerin kış sezonunda istihdam edilmesine devam edilmesi, yeni istihdam imkanları oluşturularak şoförlere yönelik kış sürecinde sıkı bir



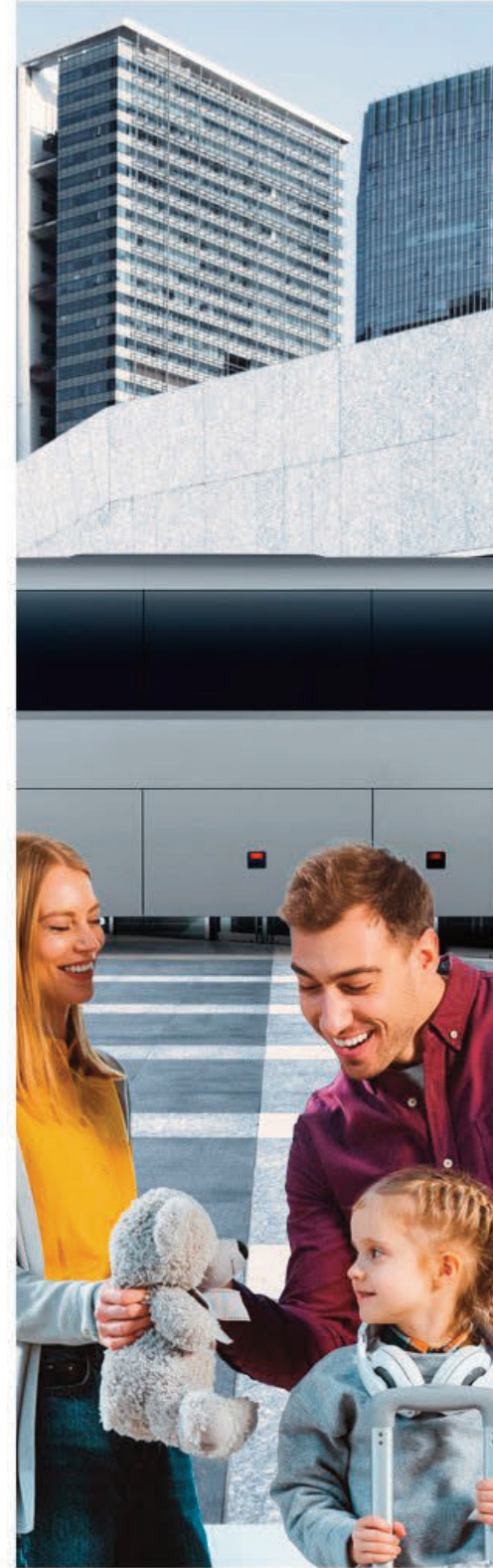
eğitim verilmesi büyük önem taşıyor. Böylece sektör 2022 sezonuna hazır halde girebilir" dedi.

Araç alımından önce...

Pandemi sürecinin turizm sektörüne verdiği zararın büyüklüğünün bu yıl elde edilecek gelirle kapatılmasının söz konusu olmayacağını belirten Mehmet Ünal, "Personel istihdamında uzun vadeli çözümlere yönelinmeli diye, pandemi sürecinin sektöre verdiği zararları bilerek söylüyorum. Bu süreçte yatırımlar durdu, ayakta kalamak için birikimler harlandı. İstihdamın artması için kamudan destek istenmesi de gündeme getirilmeli. Öte yandan firmalar 2022 yılına yönelik yüksek beklentiler nedeniyle araç yatırım planını da oluşturmaya başladı. Ancak sürücü koltuğuna oturtacak kişiyi bulamadığınızda araç almanın hiç bir anlamı olmayacaktır. Bu süreçleri



sağlıklı bir şekilde yürütebilmek ancak iş gücüne yapılacak yatırımlarla mümkün. Artık günü kurtarmak adına kendi aralarında daha yüksek maaş teklif ederek personel kapma yarışı da son bulmalı. Şu çok iyi bilinmeli, 'İyi personel sizi vezir de eder, rezil de' dedi. ■



YOLCULUK KEYFİ GÜZEL OLSA DA BU BAYRAM KAVUŞMAK EN GÜZELİ!

Hep beraber olduğumuz bu yolda, bayramın coşkusu sizi ve sevdiklerinizi kavuştursun. Sağlık, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.

Bayramımız kutlu olsun.

METSAN OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

Kuzey Mah. Coşkuner Sok. No: 8 41780 Körfez / Kocaeli

Tel: 0 262 527 45 39 Gsm: 0532 791 09 35

www.metsanotomotiv.com.tr

temsa.com



Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TÜSFED) Olağanüstü Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi

TÜSFED'in Başkanı Turgay Gül oldu

Kurucu Başkanlığını Dr. Hakan Orduhan'ın yaptığı TÜSFED'in seçimli olağanüstü genel kurulu 10 Temmuz 2021 Cumartesi günü Cemile Sultan

Korusu'nda gerçekleştirildi. Genel kurulda yeni yönetim kurulu ve Başkan da belirlendi. TÜSFED'in yeni Başkanı aynı zamanda İSTAB Başkanı

olan Turgay Gül oldu. Başkan Yardımcılığını da İZTAD Yönetim Kurulu Üyesi Özer Bür üstlendi.

ÖZEL HABER - Erkan YILMAZ

Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TÜSFED)'in Olağanüstü Genel Kurulu İstanbul, İzmir, Ankara, Adana, Gebze dernek yöneticilerinin de katılımıyla gerçekleştirildi. Genel Kurulda divan başkanlığını İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi Aziz Baş yaptı. Genel kurulda yeni hedeflerle ilgili değerlendirmeler yapıldı. Daha sonra yeni yönetim kurulunun seçimine geçildi. Tek liste ile gidilen seçimde TÜSFED'in yeni Başkanı aynı zamanda İSTAB Başkanı da olan Turgay Gül oldu. Genel kurulda yapılan oylama ile Dr. Hakan Orduhan TÜSFED'in Onursal Başkanı oldu.

Genel Kurul sonrasında TÜSFED'in kurucu başkanlığını yapan Dr. Hakan Orduhan ve yeni Başkan Turgay Gül Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundular.

Vazifemi yapmanın gururunu hissediyorum

Her zaman bulunduğu makamdan güç almayı değil, makama güç verme anlayışı ile hareket ettiğini belirten TÜSFED Onursal Başkanı Dr. Hakan Orduhan, "Vazifemi yapmış olmamın gururunu hissediyorum. Benim görevim federasyonu sektörüm adına kurmak ve bu federasyonu güvenli, doğru ellere teslim etmektir. Ben daha önce de ki görevlerimde de bulunduğum makama güç vermeye çalışan bir insanım, gücümü oturduğum koltuktan alan birisi değilim. Dolayısıyla bu tür yapıların başında yıllarca eskiyen bir ruhla yaşanmaması gerektiğini çok iyi bilen bir insanım. Ben doğru ellere teslim ettim. Bu doğru ellere bunu büyütüp, daha doğru ellere teslim ederek bu süreç çok güzel devam edecek diye düşünüyorum. Bundan sonraki süreç yeni yönetimin sorumluluğunda.

Devamı 15'te

TÜSFED YÖNETİM KURULU

- İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği **Turgay Gül** / BAŞKAN
- İzmir Toplu Taşımacılar ve Servis Hizmetleri Derneği **Özer Bür** / BAŞKAN YARDIMCISI
- İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği **Esat Yıldırım** / GENEL SEKRETER
- Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Derneği **Ziyaettin Yüzbaşıoğulları** / SAYMAN
- Ankara Toplu Taşımacılar Derneği **Cemal Baltacı** / ASİL ÜYE
- Sivas Servisçiler Birliği Derneği **Ufuk Mert** / ASİL ÜYE

- İzmir Toplu Taşımacılar ve Servis Hizmetleri Derneği **Coşkun Altın** / YEDEK ÜYE
- Adana Servis Taşımacılar Derneği **Yusuf Can Tel** / YEDEK ÜYE
- İzmir Toplu Taşımacılar ve Servis Hizmetleri Derneği **Ali Gül** / YEDEK ÜYE
- İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği **Bülent Doğan** / YEDEK ÜYE
- Ankara Toplu Taşımacılar Derneği **Hakkı Yumuş** / YEDEK ÜYE

TÜSFED DENETİM KURULU

- İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği **Aziz Baş** / DENETİM KURULU BAŞKANI
- İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği **Köksal Yüzbaşıoğulları** / DEN. KURULU BAŞ. YARD.
- İstanbul Toplu Taşımacılar Derneği **Rakibe Cangöz** / ASİL ÜYE

- Adana Servis Taşımacılar Derneği **Cüneyt Keklik** / YEDEK ÜYE
- Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Derneği **Raşit Aslan** / YEDEK ÜYE
- Ankara Toplu Taşımacılar Derneği **Emre Gencan** / YEDEK ÜYE

Crafter Okul.

Konforlu, güvenli ve mutlu yolculuklara yeni bir adım



Crafter Okul'un içine bindiğiniz anda sunduğu konforu hissedecek, iç tasarımı ve donanımıyla her yolun keyfini çıkaracaksınız. Tasarruflu ve verimli TDI motoruyla cebinizi de düşünen Crafter Okul'la öğrenciler mutlu, yolculuklar güvenli. Onunla tanışmanız için sizi de **Volkswagen Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.**

- 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri • Üst düzey konfora sahip sürücü kabini
- Lüks segment iç tasarım ve yolcu koltukları • 8 ileri tam otomatik şanzıman seçeneği
- 2,0 litre 140 PS 320 Nm ve 177 PS 410 Nm motor seçenekleri
- Artırılmış sürücü destek ve güvenlik sistemleri
- Okul taşıtı etiketi, DUR lambası, dış analog kameralar, 9 inç ekran, kayıt alabilen 3 adet iç IP kamera, yolcu koltuk sensörleri, koltuk uyarı sistemi, yolcu koltuklarında otomatik yükseklik ayarlı 3 noktadan gergili emniyet kemeri ekipmanlarından oluşan okul kiti



Ticari Araç

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | Fotoğraftaki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi

www.vw.com.tr

Turgay
GülDr. Hakan
Orduhan**Baştarafı 14'te**

İnanıyorum ki çok güzel işler yapacaklar, bu bayrağı daha yukarı taşıyacaklar. İşte İSTAB'da biz bunu gördük. Yönetim bizim getirdiğimiz bayrağı daha güzel yerlere taşıdı. Ama burada bir nokta var; kimse bu koltuğu kendine bir kariyer, bir avantaj koltuğu olarak görmemeli. Meyve veren ağaç hep taşlanır. Dolayısıyla buradan yeni yönetime söylüyorum; mutlaka eleştiriler, taşlamalar olacak. Hiç aldırış etmesinler. Doğru bildikleri yolda yürüsünler" dedi.

Şahsıma yapılmış bir onur

Dr. Hakan Orduhan, Onursal Başkanlık görevinden büyük mutluluk duyduğunu da belirtti: Arkadaşlar tevccüh gösterdi. Onursal Başkanlık ile ilgili bir görev tevdi ettiler. Ben şahsıma yapılmış bir onur olarak alıyorum, Teşekkür ediyorum. Elbette her zaman bilgim dahilinde olan bir şey varsa paylaşmaya hazırım.

TÜSFED'in öncelikli 3 hedefi

TÜSFED Başkanı Turgay Gül, federasyonun bundan sonraki hedeflerini de şu şekilde açıkladı: Bayrağı devraldık. Sayın Hakan Orduhan sektörde birçok ilkleri başarmış bir kişi. Ben bu görevi Sayın Orduhan'dan devraldığım için öncelikle gurur duyuyorum. Onun kurduğu hazırladığı ve sektörümüze hediye ettiği federasyonun bu saatten sonra daha iyi neler yapabileceği noktasında hep birlikte çabalayacağız. Türkiye'nin her yerine dağılmamız ve örgütlenmemiz lazım. İSTAB olarak İstanbul'da sektörümüzü kamuda temsil ederken alınan kararlar içinde yer alma noktasında ve bu kararlara yön vermek adına her çalışmayı yapıyoruz. Bu tabii ki yetmiyor. TÜSFED ile öncelikle 3 hedefimiz var. Bunlardan birincisi; taşımacılık sektörü her ilde farklı uygulamalar ile karşı karşıya. Bunu tek düzen haline getirmek, her ilde aynı kararların uygulanmasını sağlamak istiyoruz. İkinci hedefimiz; örgütlenmeye yönelik hızlı adımlar atmak. Şu an TÜSFED'in 9 üye derneği var. Pandemi süreci olmasaydı üye dernek sayısı çok daha fazla olacaktı. Her ilde toplantılarla servisçilerle buluşmalar yapıyorduk Şimdi yeniden bu buluşmalar olacak. Bir sonraki genel kurula kadar üye sayısını en az 15'e çıkarmak istiyoruz Her bölge yeni illeri katacak. Bundan sonraki toplantı Adana'da olacak. Daha sonra Sivas'da olacak. Amacımız bütün bölgelere ulaşmak ve federasyon çatısı altında derneklerin toplanmasını sağlamak. Böylece ulusal ölçekte servis sektörünün büyüklüğünü görebileceğiz. Kamu karşısına da büyüklüğü yansıtan çok daha güçlü bir örgütlenme ile çıkabileceğiz. 3'üncü hedefimiz ise federasyonumuza TÜRKİYE adını alabilmek.

Ulusal ölçekte örgütlenme ile sorunlar daha kolay çözülebilir

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) Yönetim Kurulu Üyesi, TÜSFED Başkan Yardımcısı Özer Bür: Hedefimiz; tüm illerdeki servisçileri TÜSFED çatısı altında buluşturmak. Sorunlar aynı ve çözüm yolları da belli. Ancak ulusal ölçekte örgütlerle birlikte daha kolay çözüm üretebiliriz. Artık sorumluluklarımız da fazla. Çok yoğun bir şekilde çalışmalar yapacağız.

Adana Servis Taşımacılar Derneği Başkanı Yusuf Can Tel: TÜSFED'in en öncelik vereceği çalışma tek tip bir mevzuat oluşturulması olmalı. Her ildeki farklı uygulamalarla sektöre farklı zorluklar çıkıyor. Adana UKOME'de İstanbul UKOME farklı kararlar alınabiliyor. Araç yaş şartı, güzergah izin belgesi düzenlemeleri bile her ilde farklı şekilde olabiliyor. Tek tip uygulama olması için çalışmalıyız.

Adana Servis Taşımacılar Derneği İkinci Başkanı Cüneyt Keklik: Pandemi süreci güçlü bir mesleki örgütlenmenin, birlik olmanın ve birlikte hareket etmenin önemini gösterdi, TÜSFED'in bundan sonraki süreçte örgütlenme anlamında büyümesini, birlikteliğimizi pekiştirmesini diliyorum ve tüm arkadaşlara başarılar diliyorum.

Gebze Toplu Taşımacılar Derneği Başkanı Ziyaettin Yüzbaşıoğulları: Sektörümüz olarak bu tür bir örgütlenme yapısına ve federasyona çok büyük ihtiyaç vardı. Pandemi süreci bu tür güçlü örgütlenmelerinin önemini bize bir kez daha gösterdi. Kamu nezdindeki görüşmelerde böyle bir örgütün eksikliğini hissediyorduk. Bundan sonra çalışmalar daha iyi noktaya da gidecek.

Ankara Toplu Taşımacılar Derneği Başkanı Cemal Baltacı: TÜSFED tarafından bize verilen görevler, bakanlıklar, genel müdürlükler nezdinde elimizden ne

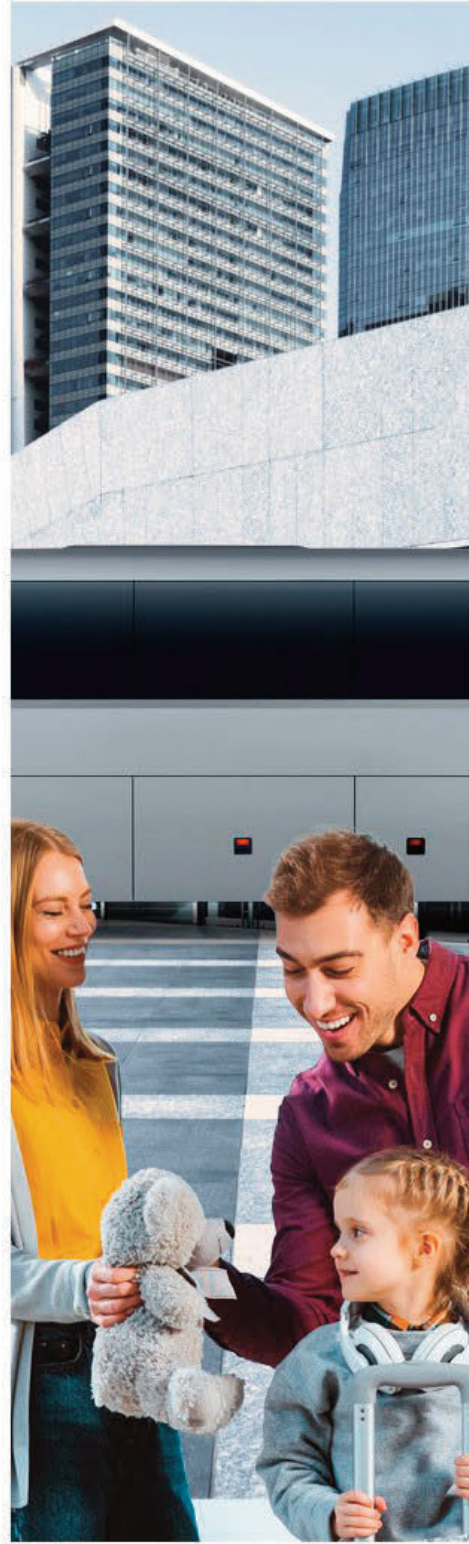
Tüm Servis Taşımacıları Federasyonu (TÜSFED) Olağanüstü Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi



gelirse yapacağız. Örgütlenmenin daha fazla illere yayılması noktasında da çevre illerde de çalışmalar yapacağız. Servisçiler en zor dönemini yaşıyor. Artık sorunlara il il bakmak yerine ulusal

ölçekte bakıp buna uygun çözümler üretmek gerekiyor. Ankara'da öğrenci taşımacılığı yapanlar gerçekten zor durumda. Nasıl ayakta kalıyorlar dersiniz, nefes kredileri ile öz mallarını

satarak bugüne geldiler. Bundan sonra umarız sektörümüz adına daha olumlu gelişmeler olur. Bir kez daha kapanmanın olması servis sektörünün de tamamen kapanması anlamına gelecektir. ■



YOLCULUK KEYFİ GÜZEL OLSA DA BU BAYRAM KAVUŞMAK EN GÜZELİ!

Hep beraber olduğumuz bu yolda, bayramın coşkusu sizi ve sevdiklerinizi kavuştursun. Sağlık, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.

Bayramımız kutlu olsun.**Yaşaroğlu Otomotiv ve Petrol Ticaret A.Ş.**

Temsa Yetkili Satıcısı

Temsa İzmir

Kavaklıdere K.yü Belkahve Mevkii

No:407 Bornova / İZMİR

Tel: 0232 360 15 55 www.yasaroglu.com.tr

temsa.com

Çanakkale Biga Şb.

Hamdibey Mh. İstiklal Cad.

No: 381 Z-30 (Yeni Biga Otagarı)

Biga/Çanakkale Tel: 0535 350 92 17



Has Turizm Firma sahiplerini ağırladı



Türkiye'nin 7 bölgesinde faaliyet gösteren otobüs firmalarının sahipleri ve üst düzey temsilcileri Has Turizm'in daveti üzerine Hatay'da bir araya geldi.

2-3 Temmuz 2021 tarihlerinde Antakya'ya gelen firma sahipleri, ilk gün şehrin turistik mekanlarını gezerek ili tanıma fırsatı yakaladılar.

Ev sahipliği yapan Has Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara, ilk etapta sahiplerini ve yöneticilerini tanıdığı şirketlere çağrıda bulunarak dar kapsamlı bir toplantı planladığını, bu toplantıdan çıkacak sonuca göre merkezi bir şehirde genişletilmiş bir toplantı yapılabileceğini öngörüldüğünün altını çizdi.

Sadece şirket sahiplerinin ve üst düzey yetkililerinin bir araya geldiği toplantıda sektörün tüm sorunları masaya yatırıldı, çözüm arayışlarına girildi. Ev sahibi Has Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Züheyr Kara ve Yönetim Kurulu Üyesi Nezih Kara'nın da hazır bulunduğu toplantıda katılımcılar bakış açılarını, tecrübelerini, önerilerini ve geleceğe

dair umutlarını paylaştı.

Yolculara daha kaliteli hizmet verebilmenin ipuçlarının da paylaşıldığı toplantıda, sektörü temsil eden TOFED ve TOF gibi sivil örgütlerle bir araya gelinmesi için fikir birliğine varıldı. 12 Temmuz'da, İstanbul'da bir araya gelinecek ve şirketleri temsilen oluşturulan ve firma sahipleri ile üst düzey yöneticilerinden oluşan 10 kişilik heyet söz konusu kuruluşlara toplantıda gündeme gelen konuları ve talepleri ileticek.

Bir sonraki toplantı Ankara'da

Katılımcılar tarafından karara bağlanan bir başka konu da bir sonraki toplantının geniş katılımlı olmasını sağlamak ve bu toplantıyı Ankara'da organize etmek.

Hatay'daki toplantının gündem maddelerinden birisi de internet üzerinden bilet satış sistemleriydi. Konuyla ilgili olarak tüm katılımcılar fikir beyan ederek çeşitli önerilerde bulundu.

Sektörün ana muhatapları olarak karşı karşıya kalınan tüm meselelerde kökten, etkili ve kalıcı çözümler üretmenin gerekliliği ve zorunluluğu üzerinde fikir birliği sağlandı. Firma sahipleri, içinde oldukları ve bel kemiğini oluşturdukları Türkiye karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün canlılığı ve pozitif yönde ilerlemesi için gerekli adımların atılacağını dile getirdi. Otobüs firmalarının, insanlarımızı birbirine güven ve konfor içinde kavuşturmak için geçmişte ve günümüzde yapmış oldukları devasa yatırımın, sağlamış oldukları istihdamın, tetiklemiş oldukları yan sektörlerin, ortaya çıkardıkları değer, ödemekte oldukları vergilerin de hesaba katılarak ülke ekonomisi için ne denli önemli aktörler olduklarının görülmesi gerektiğinin altını çizen işletme sahipleri, gerekli ihtimamı ve desteği görmek istediklerini de dile getirdi. ■

Has Turizm'in düzenlediği toplantıya katılanlar:

- AK AKSU TURİZM, MUZAFFER GÜZEL
- ALİ OSMAN ULUSOY, ERAY ERAY
- BEST VAN TURİZM, İREM BAYRAM
- BEYDAĞI, SÖNMEZ İKDE
- EFE TUR, ALPER BİRAND
- ESADAŞ, HALUK ŞENPOLAT
- HAS, AYHAN KARA
- LÜKS ARTVİN, ARSLAN AYDEMİR
- LÜKS KAHRAMANMARAŞ, ALIĞAN KAYABAŞI
- MERSİN VİF, İBRAHİM YUMUŞAK
- ÖZDİYARBAKIR, MAHMUT ARIKBOĞA
- PAMUKKALE, AHMET BABABALIM
- URFA CESUR, NECDET İPEKÇİOĞLU
- ADIYAMAN ÜNAL, ÜNSAL SÖNMÜŞ
- SÜHA, RAHMİ HAMURCU
- TOKAT SEYAHAT, MUSTAFA TEKELİ
- VAN GÖLÜ, ERDAL ANTİKA
- VARAN, KEMAL SOĞANCI
- YENİ AKSARAY, NURETTİN YUMUŞAK



Otobüs biletlerine tavan fiyat tarifesı geldi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının "Karayoluyla Yolcu Taşımacılığı Alanında Uygulanacak Tavan Ücret Tarifesi Hakkında Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, karayolu yolcu taşımacılığında 3 ay boyunca tavan ücret tarifesı uygulanacak.

Tavan fiyatlar B1 ve D1 yetki belgesi sahibi işletmecileri kapsıyor.

Uygulanacak tavan ücretleri şöyle:

YOL MESAFESİ (KM)	TARİFE (TL)	YOL MESAFESİ (KM)	TARİFE (TL)
101 – 115 km.	84	651 – 700 km.	174
116 – 130 km.	90	701 – 800 km.	180
131 – 150 km.	96	801 – 900 km.	198
151 – 175 km.	102	901 – 1000 km.	222
176 – 200 km.	108	1001 – 1100 km.	241
201 – 250 km.	114	1101 – 1200 km.	264
251 – 300 km.	126	1201 – 1300 km.	282
301 – 350 km.	132	1301 – 1400 km.	306
351 – 400 km.	138	1401 – 1500 km.	329
401 – 450 km.	144	1501 – 1625 km.	353
451 – 500 km.	150	1626 – 1750 km.	370
501 – 550 km.	156	1751 – 1875 km.	394
551 – 600 km.	162	1876 – 2000 km.	417
601 – 650 km.	168	2000 ve üzeri km.	441



Okullar ne zaman açılacak? 2021-2022 eğitim öğretim yılı takvimi...

Okullar ne zaman açılacak? Yarıyıl tatili ne zaman? Milli Eğitim Bakanlığınca (MEB), 2021-2022 eğitim öğretim yılına ait çalışma takvimi açıklandı. Birinci dönem ara tatili ne zaman?

Milli Eğitim Bakanlığınca (MEB), 2021-2022 eğitim öğretim yılına ait çalışma takvimi açıklandı.

Takvime göre, 2021-2022 eğitim ve öğretim yılında, öğretmenlerin mesleki çalışmaları 31 Ağustos 2021 Salı başlayacak.

Okullar ne zaman açılacak?

Birinci dönem, 6 Eylül 2021 Pazartesi günü başlayıp 21 Ocak 2022 Cuma günü sona erecek.

2021-2022 eğitim ve öğretim yılında okul öncesi eğitim ile ilkökul 1. sınıfa başlayacak öğrenciler için 31 Ağustos-3 Eylül 2021'de uyum eğitimleri gerçekleştirilecek.

Ara tatil ne zaman?

Birinci dönem ara tatili, 15 Kasım 2021 Pazartesi başlayacak ve 19 Kasım 2021 Cuma sona erecek.

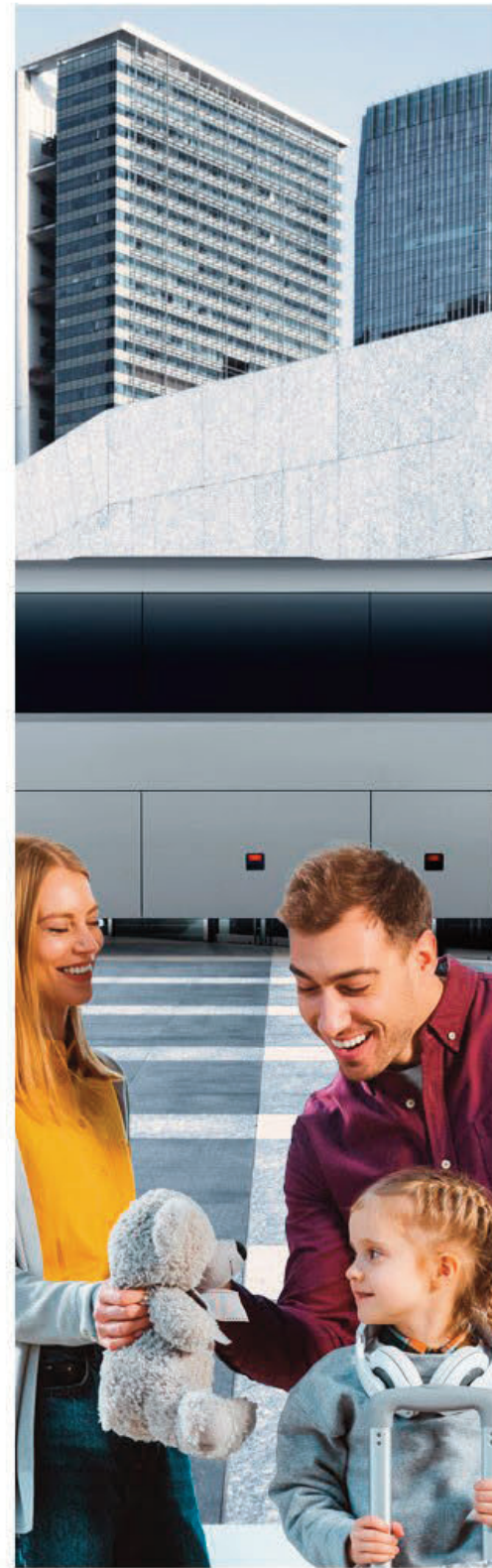
İkinci dönem, 7 Şubat 2022 Pazartesi başlayacak ve 17 Haziran 2022 Cuma sona erecek.

Yarıyıl tatili ne zaman?

Yarıyıl tatili, 24 Ocak 2022 Pazartesi başlayıp 4 Şubat 2022 Cuma tamamlanacak.

Ortaokul ve imam hatip ortaokullarının 5. sınıfları, ortaöğretim kurumlarının hazırlık ve 9. sınıfları ile pansiyonda kalacak öğrencilere yönelik okul hakkında bilgilendirme, akademik ve mesleki gelişimlerini destekleme, yeni girdikleri eğitim ortamına kısa sürede uyum sağlama amacıyla gerekli rehberlik çalışmaları yapılacak.

Kovid-19 kapsamında alınması gereken önlem ve tedbirler doğrultusunda öğrenci, öğretmen ve veliler bilgilendirilecek. ■



YOLCULUK KEYFİ GÜZEL OLSA DA BU BAYRAM KAVUŞMAK EN GÜZELİ!

Hep beraber olduğumuz bu yolda, bayramın coşkusu sizi ve sevdiklerinizi kavuştursun. Sağlık, sevgi ve neşe dolu geçireceğiniz nice bayramlarınız olsun.

Bayramımız kutlu olsun.

PİLAVCI OTOMOTİV

Temsa Yetkili Satıcısı

İstasyon Mah. No:150, Güney Yanyol Cd. 41400 Gebze / Kocaeli

Tel: 0262 656 46 44 www.pilavci.com.tr

temsa.com



Özulaş A.Ş. Başkanı Göksel Ovacık ve ekibi yeni dönem için tekrar yetki aldı

Toplu ulaşım sektörünün öncü ve önemli kurumlarından Özulaş Toplutaşım A.Ş'nin Olağan Genel Kurul toplantısı Ataşehir Zübeyde Hanım Öğretmen evinde gerçekleştirildi.

Özulaş AŞ. Genel müdürü İsmail Yolcu tarafından açılışı yapılan ve Divan Başkanlığını Yıldırım Yılmaz

ve ekibinin yaptığı genel kurul 'da, açılış saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasından sonra, faaliyet ve denetim raporları ayrı ayrı müzakere edildikten sonra ibra edildi.

Başkan adaylarından Mehmet Hanifi Ay ve ekibinin adaylıktan çekildiğini açıklamasından sonra Başkan adayı Göksel Ovacık ve ekibi tek liste halinde seçime katılarak oy birliği ile 2 yıllık yeni dönem için yetki almış oldular. ■



Göksel Ovacık

Yönetim Kurulu

Göksel Ovacık (Başkan),
Serhat Akçakaya,
İbrahim Ayılmazdır,
Selami Alan,
Zeynel Yılmaz,
İsmail Koçin,
Mehmet Ali Alpata,
Sinan Akçay,
Bülent Yağız

Denetim kurulu

Erdal Fidan,
Necmettin Aydaşlı,
Yılmaz Algül



Otokar'dan



Halk Otobüsçülerine 6 KENT LF Teslimatı

Kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlayıp ürettiği araçlarla kullanıcısına üst düzey konfor, dayanıklılık ve düşük işletme giderlerini bir arada sunan Otokar, İstanbul'daki halk otobüsçülerine 6 adet Kent LF otobüs teslim etti.

Otokar Bayii Atalay Otomotiv tarafından gerçekleştirilen Otokar Kent LF'lerin teslimat töreni İstanbul Halk Ulaşım AŞ Başkanı Naci Yağız, Yeni İstanbul Halk Ulaşım AŞ Başkanı Yalçın Beşir, Yeni Mavi Marmara AŞ Başkanı Ramazan

Güler, kurumların üst düzey yöneticileri, Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otokar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Otokar Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz, Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, Atalay Otomotiv Satış Müdürü Ali Rıza Atalay ve Atalay Otomotiv Satış Müdürü Emre Atalay'nın katılımıyla İstanbul Esenyurt'ta gerçekleşti. Kent LF'ler, kurdele kesiminin ardından Abdulhamit Akhan, Abdülkerim Akhan, Rahmi Tuna, Osman Tanrıkulu, Önder Otomotiv ve Vizyon Ulaşım'a teslim edildi. ■



Anadolu Isuzu 180 adet Novociti Life teslim edecek

Anadolu Isuzu'nun Gürcistan distribütörü GT Group LLC, Tiflis Ulaşım Şirketi'nin (Tbilisi Transport Company) açtığı araç ihalesini kazandı. Anadolu Isuzu yılsonuna kadar Tiflis Ulaşım

Şirketi'ne 180 adet Novociti Life teslimatı yapacak.

Bu zorlu dönemde ihaleler kazanmaya ve yeni ihalelerde yer almaya devam ettiklerini belirten Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Daha önce de 220 adet Novociti Life teslimatı gerçekleştirdiğimiz Gürcistan pazarında bir kez daha tercih edilmenin gururunu yaşıyoruz. Anadolu Isuzu olarak, 2021 yılı uluslararası satış hedeflerimiz paralelinde, tüm pazarımızda operatör filo satışlarının yanı sıra önemli belediye ihaleleri kazanmayı hedefliyoruz" dedi. ■

100 adetlik Moldova Kişinev ihalesini

Anadolu Isuzu imzaladı

Anadolu Isuzu Ar-Ge merkezinde Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve Anadolu Isuzu'nun fabrikasında üretilen araçlarıyla ihracat pazarlarındaki varlığını gün geçtikçe artırıyor. Moldova Kişinev

Belediyesi'nin 2021 yılında açmış olduğu 100 adet otobüs alımına ilişkin ihaleyi kazanarak Avrupa'da toplu taşıma ihalelerinin aranılan ismi olduğunu bir kez daha kanıtladı. İhale, 2021 yılı içerisinde 100 araçlık Citiport teslimatı ve bu araçların satış sonrası hizmetlerinin yerine getirilmesini kapsıyor. Anadolu Isuzu, 2019 yılından itibaren gerçekleştirdiği teslimatları ile aktif olarak yer aldığı Moldova pazarında, Citiport araçları ile Moldova halkına konforlu ve modern bir toplu taşıma hizmeti sağlayacak. ■

Kurban Bayramınız

Kutlu Olsun

Sevdiklerinizle, sağlık ve huzur dolu bir bayram
geçirmenizi dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI





Özlemleri gidermek için yeniden yollardayız...

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

Mercedes-Benz



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

Özaltın Turizm'in mutlu günü

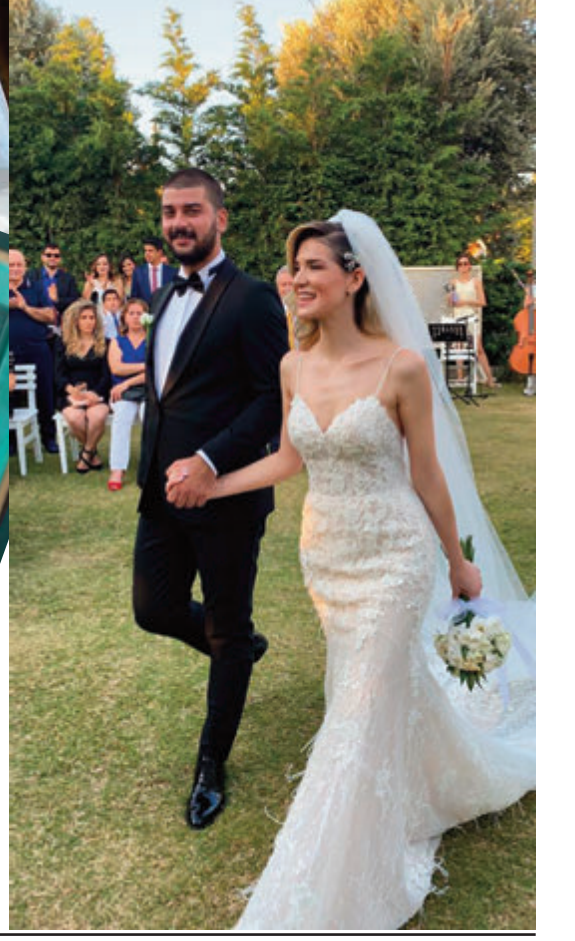


Özaltın Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Duman'ın kızı, Betül Duman hayatını Utku Bilen ile birleştirdi.

Güzelbahçe Case De Garden'da 7 Temmuz 2021 Çarşamba günü düzenlenen düğün töreni ile Betül Duman ile Utku Bilen dünya evine girdi. Çok sayıda davetlinin yer aldığı düğün töreninde İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) ve Özaltın Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Coşkun Altın, Özaltın Turizm Onursal Başkanı Mehmet Altın, EGETURDER Başkanı Özer Bür, Toplu Taşıma İşverenleri Sendikası İzmir İl Başkanı Ayhan Kındık, Seferihisar İlçe Başkanı Gökhan Atılhan, Bozşahinler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Görkemli, Deligöz Otomotiv'in sahibi Mehmet Deligöz, Taşıma Dünyası Ege Bölge Sorumlusu ve Köşe Yazası Cumhur Aral'da genç çiftin mutluluğuna ortak oldular.

Taşıma Dünyası olarak biz de genç çifte ömür boyu mutluluklar diliyoruz. ■



Dost ve müşterilerimiz ile taşımacılık sektörüne hizmet üreten çalışmalarımız ve kuruluşlarımızın Kurban Bayramı'nı kutlar, sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir sezon geçirmelerini dileriz.

İZTAD
İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği

COŞKUN ALTIN
Yönetim Kurulu Başkanı



Dost ve müşterilerimiz ile taşımacılık sektörüne hizmet üreten çalışan ve kuruluşlarımızın Kurban Bayramı'nı kutlar, sağlıklı, mutlu ve huzurlu bir sezon geçirmelerini dileriz.

EGETURDER
Ege Turizm Taşımacılar Derneği

ÖZER BÜR
Yönetim Kurulu Başkanı



Bayramınız huzurlu, sofralarınız lezzetli ve tüm ibadetleriniz kabul olsun.

Kurban Bayramınız

Mübarek Olsun



www.istab.org.tr



*Tüm yolcularımızın,
meslektaşlarımızın ve
taşımacılara hizmet veren
kamu çalışanlarımızın
Kurban Bayramını kutlar,
aileleriyle birlikte sağlık ve
mutluluklar dileriz.*



Özulaş Toplutaşım A.Ş.

Göksel OVACIK

Yönetim Kurulu Başkanı



Ailenizle, dostlarınızla, çevrenizle...
Tarihi ve doğal güzelliklerle
buluşma zamanı.

Kurban Bayramınızı kutlar,
sağlıklı, mutlu ve huzurlu
bir yaşam dileriz.

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı



www.hakanturizm.com



Tüm Dost ve Müşterilerimizin
Kurban Bayramını kutlar,
sağlık, mutluluk ve
verimli bir sezon
geçmesini dilerim.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı

www.minitur.com

Hasmer Otomotiv'den

Bomoto Otomobilcilik'e Turismo 15 RHD

Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv Türkiye'nin önde gelen kurumsal operasyonel uzun dönem araç kiralama şirketi Ekol Filo'nun grup şirketi olan ve günlük kiralamaya ve sürücülü ve sürücüsüz taşımacılık hizmetlerin de faaliyet gösteren Bomoto Otomobilcilik ve Danışmanlık AŞ 1 adet Mercedes Benz Turismo 15 RHD teslimatı gerçekleştirdi.

teslimat sonrasında Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Bomoto Otomobilcilik ve Danışmanlık A.Ş. Satın Alma Yetkilisi **Emrah Muammer Özer**, "1 adet Turismo 15 RHD yatırımı gerçekleştirerek, pandemi sonrasında yönelik hazırlıklarımızın ilk etabını başlattık. Turismo yatırımının yanı sıra küçük gruplara özel VIP hizmet sunmak amacıyla mevcut hafif ticari araç filomuza 5 adetlik Mercedes Vito 4x4 yatırımı daha yapacağız. Vito araçlar da çok kısa bir süre içinde filomuzdaki yerini almış olacak. Bu araçlarımız hem günlük kiralamada hem de turizm taşımacılıkta hizmet verecek. Pandeminin seyrine göre normalleşme süreci hızla devam ederse bu yıl sonu ve önümüzdeki yıl için de 6 adet daha Turismo

15 RHD yatırımı yapmayı planlıyoruz" dedi.

Mercedes-Benz güvenin simgesidir

Emrah Muammer Özer, araç yatırımlarında Mercedes tercihlerini de şu şekilde açıkladı: "Hem yakıt hem güvenlik hem de konfor olarak Mercedes-Benz araçlar bu işte güvenin simgesidir. Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler ve bayii Hasmer Otomotiv ve Otobüs Satış Müdürü Sayın Yaşar Şahin'e alım sürecindeki destekleri için teşekkür ederiz. Tüm sektörün yaralarını sarıp kazasız belasız kazançlarının artacağı bir sezon yaşamalarını temenni ediyorum. Tüm sektörümüzün de Kurban Bayramı'nı kutluyorum" dedi.

Danışmanlık da, firma yöneticiliği de yaptım

Emrah Muammer Özer henüz 32 yaşında olmasına rağmen 12 yıldır otobüs sektöründe yer alıyor. 12 yıllık bu süreçte hem firma yöneticiliği hem de otobüs satış danışmanlığı yaptığını belirten Özer, "Bu işte tabiri caizse hem alaylı hem de mektepli sayılırım. Milyonluk değerlere sahip araç yatırımı yapan firmaların yıkıcı rekabet ve doğru maliyet hesaplamaları yapma-



Emrah Muammer Özer

dıkları için bizzat iflasına da tanık olmuş biriyim. 2020 Mart ayında başlayan pandemi süreci sektörde kapanması uzun yıllar alacak yaralar açtı. Artık bu süreçten sonra maliyet hesaplamaları çok büyük titizlikle yapılmak zorunda. Fiyatlar düşürülerek müşteri kazanmak yerine kaliteli hizmet vererek müşteri kazanmayı hep tercih etmeliyiz. Maliyet ve gelir arasında uçurumlar olduğunu paranın kıymetli olduğu bu dönemler de çok daha iyi anlıyoruz" dedi.

Turismo 15 RHD hayırlı olsun

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış

Müdürü Yaşar Şahin de, aşılma sürecindeki hızlanmayla birlikte normalleşmenin başladığını belirterek, "Turizm taşımacıları uzun süredir bekledikleri hareketliliğe kavuştu. Umarız bu süreç böyle devam eder ve 1,5 yıla yakın süredir devam eden pandemi nedeniyle büyük gelir kaybı yaşayan turizm taşımacıları yaralarını sarar. Bomoto Otomobil ve Danışmanlık AŞ'ye yeni Turismo aracın hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. İşbirliğimizin önümüzdeki süreçte de devam etmesini diliyorum. Tüm sektörümüzün Kurban Bayramı'nı da kutluyor, bol kazançlar diliyorum" dedi. ■

Bayramınızı kutlar,
nice bayramlar dileriz.

Bayramda sevdiklerinize emniyetle gidin. İyi bayramlar



GURSEL

Her şey yolunda!
gurseltur.com.tr



Geçmişten günümüze 1953'ten beri "Bir Yol Hikayesi"

Türker Turizm, Türkiye genelinde yaygın ulaşım alanındaki seferlerini tecrübeli idari kadrosu, deneyimli sürücüleri ile yüksek standartlı ve donanımlı araç filosuna sahip 68 yıldır hizmet üretiyor.

- Okul ve Personel Taşımacılığı,
- Vip Transfer,
- Araç Kiralama
- Seyahat ve Organizasyon

hizmetlerini gerçekleştiriyor.

- Uluslararası ve şehirlerarası yetki belgeleri ve Servis taşımacılığı yetki belgesi bulunuyor.

Yenilikçi anlayışı önemseyen firma sektöründeki teknolojik gelişmeleri takip ederek Araç Takip Sistemi ile araçlarının anlık hareket bilgilerini bilgi işlem ofisine aktarıyor.

İSTAB birlik yesi olan firmanın, önceliği yüksek standartlı, kaliteli ve güvenli hizmet üretmek.



0262 641 13 53
0262 641 36 47
www.turkerturizm.com.tr
info@turkerturizm.com.tr



SAYAN TUR
TURİZM VE SEYAHAT ACENTESİ

0262 642 22 47
www.sayantur.com.tr
info@sayantur.com.tr



**TURKISH
AIRLINES**
atlasjet
ANADOLUJET



**Türker Uzlařım
Sigorta**

ARACILIK HİZMETLERİ
LTD. řTİ.

0262 644 55 55
0533 332 96 84

uzlasim.sigorta@acente.ergoturkiye.com

Bölünme değil, bütünleşme zamanı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Afyon'da 8-9 Temmuz 2021 tarihlerinde Ulaştırma ve Lojistik Ana Plan Çalıştayı düzenledi. Bakan Sayın Adil Karaismailoğlu ve ekibine bütün sektörlerin paydaşlarının biraraya getirildiği bir çalıştay düzenlediği için teşekkür ediyoruz. Çalıştay da Ulaştırma Strateji Belgesi hazırlandı. Kısa ve çok anlaşılır bir metin ortaya çıktı. Strateji Belgesi'ne konulan fikirler hayata geçirilirse ulaşım ve lojistikle ilgili sorunların büyük bölümünün çözüleceğine inanıyorum.

Ben çalıştaydaki konuşmamda da ifade ettim. Sektörümüzün iş süreçleri bir bakanlığı ile değil birçok bakanlığı ilgilendiriyor. Sivil insiyatifinde dahil edildiği bakanlıklar arası koordinasyon kurulunun kurulması gerekiyor. Sorunların çözümünde ve mevzuatların oluşturulmasında çok daha hızlı ilerleyeceğimizi düşünüyoruz.

Bu çalıştayda TOFED ve TOBB Sektör Meclisi heyeti olarak bulunduk. Ortak akıl heyetinde de yer aldık. Sayın Bakan da ortak akıl konferansına katıldı ve ekibiyle birlikte bu konulara hazır olduğunu gösterdi. Sayın Bakan ile kısa bir görüşmemiz de oldu. Dertlerimizi anlatma fırsatı bulduk. Sektörümüzün sorunlarını içeren özet bir raporu Sayın Cumhurbaşkanına, geniş raporu ile ilgili bakanlıklara sunacağız.

Taban ücret konusu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı taban ücret getirmeye çalışıyor. Bunu



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Afyon'da konuştuk. Çok düşük taban ücret konuluyor. Bu kabul edilebilir değil. 327 firmanın olduğu yerde, mücbir sebep olmadan taban ücret getirmek doğru değil. Taban ücret zaten uygulanabilir de değil. Bakanlığın müdahalesine gerek yok.

HES Kodu uygulamasına dikkat

Normalleşme sürecinde çok hızlı bir aşılama çalışmaları yürütüldü. İnsanlar artık daha rahatlıkla seyahat edebiliyor. Ama asıl bu noktada firmalarımız yöneticileriyle ve çalışanlarıyla hijyen kurallarına, sosyal mesafa ve HES Kodu uygulamasına dikkat etmesi gerekiyor. Yeni kısıtlama yaşamak istemiyorsak, kurallara uyulması gerekiyor. Geçtiğimiz hafta içinde HES Kodu noktasında bazı sorumsuz davranışlar medyaya yansıdı. Bir firmanın sorumsuzluğu bütün sektöre mal edilmemeli.

Bayram tatili

Kurban Bayramı tatili 9 gün olarak

belirlendi. Hareketli bir süreç olacak. Aşılama hızı böyle devam ederse, okullar da açılacak tam anlamıyla normale dönebileceğiz.

B1 ve D1 belgeli firmalara B2 ve D2 belgesindeki otobüsleri kullanmayla ilgili 31 Temmuz'a kadar izin verildi. Ben yolcu talebindeki artış kaynaklı araç ihtiyacının da bu şekilde karşılanacağını düşünüyorum.

Tekelleşmeye karşıyız

Obilet'in Biletall'ı satın almasını son derece yanlış buldum. Rekabet Kurumu'nun bunu nasıl onayladığını anlamıyorum. Şu anda hazırlıklar var ve komisyon oranlarını artırmaya çalışacaklar. Ama şunu hep söylüyorum; bu sektör kendi yazılımını, kendi yapması gerekiyor.- Biz Obilet veya Biletall'a karşı değiliz. Ama tekelleşmeye karşıyız. Rekabet Kurumu yanlış yapmıştır. Sektör için handicap oluşturmuştur.

Herkes üzerine düşen fedakarlığı yapacak

Hatay'da bazı firmalar biraraya gelerek görüşmelerde bulunmuşlar. Bence firmalar biraraya gelme noktasında çok geç kaldılar. Çok daha önce biraraya gelmeliydiler. Bizde 12 Temmuz Pazartesi günü Hatay'da toplantı katılan bazı firma sahipleri ile bir toplantı yaptık. Dertlerini, sıkıntılarını aktardılar. Talepleri oldu. 'TOFED Türkiye ismini almış bir federasyondur ve biz onun içinde yer almak istiyoruz'

dediler. Bu istek uygun bulundu. Bazı isteklerle ilgili ise sıkıntılar olabilir. Ama söktörde bölünme zamanı değil, bütünleşme zamanı. Herkes üzerine düşeni yapacaktır. Bölmek kolay ama bütünleştirmek zor. Birlikte hareket etmek önemlidir. TOFED merkezinin Ankara'ya taşınması yönünde talepler oldu. Sektörün büyük çoğunluğu İstanbul'da.

UND, TÜRSAB, TÜSİAD, MÜSİAD İstanbul'da. Ancak TOFED'in Ankara'da etkin bir temsilciliğinin olması noktasında arkadaşlara hak veriyorum. Profesyonel kadronun güçlendirilmesi gerekiyor. Bugüne kadar meslek örgütlerinde hizmet veren arkadaşları da yok saymayı doğru bulmuyoruz. Onların da içinde yer alacağı bir ortak yapının oluşturulması gerekiyor. TOFED sektörün bir kuruluşudur. Adı Türkiye'dir.

Ayrı bir federasyon yönetiminde yer almama rağmen ben üzerime düşeni yaparım. İlla Başkan olmak şart değil. Oradaki iradenin vereceği görev her zaman hazırız. Hepimizin anlayışlı olması gerekiyor. Ufak tefek sorunlar var ama çözülür diye düşünüyoruz. Dere geçiyoruz şu anda at değiştirmenin de bir anlamı yok. Hele hele sektörün geleceğinin tayin edileceği bu süreçte bölmenin değil, bütünleşmenin yararı var. gerek Hatay'daki iradenin temsilcilerine, gerekse TOFED temsilcilerine çok iş düşüyor. Herkes üstüne düşen fedakarlığı yapması lazım. ■



*Dost ve müşterilerimizin,
Taşıma sektörüne hizmet üreten çalışanlarımız ve kuruluşlarımızın
Kurban Bayramı'nı kutlar, sağlıklı, huzurlu günler dileriz.
Salgın gitsin, bol seyahatli günler sürsün.*

Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Adına

Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Adına



Mevlüt İlgin

**Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri**

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

TOFED Genel Kurulu 28-29 Temmuz'da

Şarkıcı Şenay'ın 1972 tarihli "Hayat Bayram Olsa" şarkısını bilmeyen yoktur. Bizim sektörde bayramlar farklı bir dönemdir. Geçen sene bayramlar pandeminin kısıtlamalarıyla geçirildi. Pandemi devam ediyor ama kısıtlamaların büyük bölümü kalktı.

Şimdi Kurban Bayramı'nın 9 günlük tatil olarak açıklanması yolculuk talebine hareketlilik getirecek. Biz bayram sürecinde yetkililere korsan taşımacılık noktasında gerekli denetimlerin yapılması ve can ve mal güvenliğinin sağlanması ile ilgili çağrıda bulunuyoruz.

Bilet satış yazılım programı yıl sonuna kadar hazır olacak

Biz iki yıl önce TOFED olarak sektörün kullanımına sunulmak üzere bir yazılım programının oluşturulması için bazı şirketlerle görüştük ve belirli bir noktaya geldik. Bu yazılım programını Eylül'de bitirip, en geç yılbaşında sektörün kullanımına sunmuş olacağız. Bunun içinde bir şirket kurulacak. Bu şirketin ortakları araç sayılarına göre hissedarlıklarıyla sektördeki firmalar olacak. Buradan TOFED, IPRU ve TOSEV'e sembolik gelirler sağlanacak. Artık otogar yazıhaneleri hariç acente komisyonlarının sıfırlanmasın ve şehirçinde yer alan bilet satış noktalarında aynı havayollarında olduğu gibi hizmet bedeli alınması gerekiyor. Artık sektör bu komisyon yükünü kaldırmıyor. Bu yükü önemli ölçüde ortadan kaldıracak yazılım programı bitmek üzere.

Obilet'in Biletall'ı satın alması

Bu satın alma ticari bir gelişmedir. Ama Rekabet Kurumu'nun bu satın almaya izin vermemesi gerekiyor. Sektörün bu satın alma noktasında tekelleşme endişesi yaşamakta son derece haklıdır. Ama müsterih olsunlar. Biz ortak yazılım şirketini kuruyoruz. Bu yapı içinde büyük firmalarda yer alıyor. Şu anda bilet satış portallarına ödenen komisyon oranları yüzde 14'ler de. Ama bizim yazılım programında bu oran yüzde 6'yı geçmeyecek. Buradan elde edilen kar da yine bu şirkete ortak olan firmalara dağıtılacak.

TOFED tarihinin en büyük genel kurulu

TOFED'in 28-29 Temmuz'da genel kurulu Elite World Otel'de yapılacak. 28 Temmuz'da komisyon toplantıları olacak. 29 Temmuz'da ise saat 10.00-13.00 arasında IPRU Genel Kurulu, 13.00 ve sonrasında ise TOFED Genel Kurulu gerçekleştirilecek. TOFED'e üye 95 derneği temsilen 3'er delege genel kurula katılacak ve ayrıca B1 ve D1 belgeli toplamda 400 civarında firmanın sahibi veya temsilcisi genel kurulda doğal delege olarak yer alabilecekler.

Toplam 650-700 arasında delegenin katılımı ile TOFED tarihinin en büyük genel kurulu olacak. Akşam da gala yemeği olacak.

Hatay toplantıları gelenek haline getirilse

Bu gelişmelerin heyecanını duyan firmalardan bazıları Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi sayın Ayhan Kara'dan bir toplantı düzenlemesini rica etmişler. O da yaklaşık 30 firma çağırmış, bunun 18'i fiilen katılmış. Bizde bu toplantıyı duyunca memnun kaldık. Keşke bu gelenek haline getirilse. Farklı illerde de firma sahipleri biraraya gelse. Eskiden Rahmetli Ali Osman Ulusoy bütün firma sahiplerini ağırlar ve bütün masaları da dolaşarak diyalog süreci kurulmasını sağlardı. Bu toplantılarda sektörün genel sorunları konuşulurdu. Bu geleneği devam ettirmek gerekiyor. Ben Ayhan Kara'yı aradım ve toplantı için tebrik ettim.

Sektördeki birlikteliği TOFED Genel Kurulu sağlayacak

Biz Hatay toplantısı öncesinde firma sahiplerine ziyaretlerde de bulunduk ve yeni yönetimde yer almalarına yönelik davetler yaptık. Ali Osman Ulusoy Turizm'in sahibi Sayın Hülya Ulusoy, Varan Turizm'in yeni sahibi Kemal Soğancı, Pamukkale Turizm'in sahibi Ahmet Bababalım bu davetlerimize olumlu cevaplar verdiler.

12 Temmuz pazartesi günü de Hatay toplantısına katılan 10 kadar firma sahibi ile biraraya gelerek bir görüşme gerçekleştirdik. Bizim hazırladığımız listeyi görünce şaşırdılar. Onların talepleri zaten bizim gündemimizde var. Ortak bilet yazılım programı ve Anadolu Yakası'ndaki otogar çalışmalarını aktardık. Yine TOFED Genel Merkezi'nin Ankara'da olması talebi getirildi. Biz bu teklifi hoş karşıladık ama bütün önemli STK'ların merkezi İstanbul'da bulunuyor.

Ankara bölge temsilciliği

Biz Ankara'da bölge temsilciliği oluşturulması, sektörü iyi tanıyan profesyonel yöneticinin görevlendirilmesi noktasında bir çalışma yapılmasını daha uygun görüyoruz. Firmalarla görüşmede sektörün mesleki örgütlenmesinin oda haline dönüşümü de yer aldı. Genel kurulda iki noktada adım atılmasıyla ilgili kararı almayı da istiyoruz. Bunlar 1000 şirketin ortak başvurusu ile TOBB'a Karayolu Yolcu Taşımacılığı Odası'nın oluşturulması, ya da bizim kanunla kurulmuş bir meslek örgütü haline dönüşmesi. Farklı derneklerin de TOFED çatısı altında olmasını sağlayacak bir yapılanmaya da gitmek istiyoruz.

Tüm sektörümüzün Kurban Bayramı'nı kutluyorum. ■



Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda
sizleri sevdiklerinize kavuşturacağımız
nice bayramlara!

Gelecek Otomotiv olarak mutlu bayramlar dileriz!



Mercedes-Benz

Gelecek İstanbul
Gelecek Diyarbakır
Gelecek Erzurum

İletişim: (0212) 322 80 00
İletişim: (0412) 252 00 52
İletişim: (0442) 329 04 50

Sektörde neler oluyor? Yeni örgütlenme çalışmaları var...

Sevgili dostlar, şehirlerarası otobüs sektörünün 60 yıldır içindeyim. 51 yıllık ağır vasıta ehliyetim var. Bu sektörü birçok kişiden daha iyi tanırım, gelişmeleri de iyi takip ederim ve olacakları öngörmeyi de iyi bilirim. Çok uzun süredir sektörde mesleki örgütlenme anlamında yetersizlikler konuşuluyordu. Bunu daha önceki açıklamalarımda sık sık dile getirdim. Trakya Otobüsçüler Derneği olarak sektörün sorunlarına diğer meslek örgütlerine göre çok daha güçlü biçimde sahip çıktığımızı düşünüyorum.

Pandemi sürecinin otobüsçüye çok önemli öğretileri oldu. Hayır, maliyetler, seferler konusuna girmeyeceğim. Otobüsçü herkesten çok daha iyi bilir maliyetini, hesabını.

Burada konumuz otobüsçünün ülke genelinde onu temsil edecek bir mesleki örgüte sahip olmaması. Sektörün sahipsiz kalması. Bugün artık bu yüksek sesle dile getiriliyor, çünkü bugüne kadar sektöre katkı sağlamayan, hedef



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

çizemeyen, yol gösteremeyen, gerektiğinde kamu nezdinde lobi faaliyetini de yeterli seviyede yapamayan mesleki örgütlere sahip sektörümüz. Şu bir gerçek ki, bu örgütler tarafından kamu ziyaretleri yapılıyor, yıllardır 'şunu istedik, bunu istedik' deniliyor, sonrasında fotoğraf servisi ediliyor. Ama hiçbir gelişme olmuyor, sorunlara çözüm bulunamıyor.

İşte pandemi bize iyi, güçlü bir meslek örgütüne sahip olmanın önemini gösterdi. Bu süreç herkesi çok yordu, üzdü. Şimdi bakıyorum, bazı firma sahipleri harekete geçmişler. Has Turizm, firma sahiplerini Hatay'da ağırlamış, uzun uzun sohbetler, dertleşmeler yapılmış. Benim öğrendiğim kadarıyla da artık firma sahipleri yeni bir oluşuma yönelik adım atmak istiyorlar. Sektörün sahipsiz olduğunu

düşünüyorlar. Bunun ilk adımları Hatay'da konuşulmuş. İkinci toplantı için de Ankara seçilmiş.

Doğrusu, artık firma sahiplerinin sektörün geleceğinde söz sahibi olması, kamu nezdinde sonuç alacak girişimlerde bulunması gerekiyor. Meslek örgütlerinin artık birilerinden aldığı talimatla hareket etme dönemi son bulmalı. Bu dönemin kimseye bir fayda getirmediği de görüldü. Sektörün özgürleşme ve kendi kararlarını alabilmesine yönelik ilk ateş Hatay'da yakılmış. Benim görüştüğüm dernek başkanlarına göre tüm illerde yangın başlamış, yangın pek yakında İstanbul'a ulaşacak. Çünkü sektör yorgun, yılgın ve çaresiz. Ama sektörün bundan sonraki geleceği daha parlak olacaktır. Kimse karamsarlığa kapılmasın ve sektörün sahipsiz bırakılmaması yönündeki bu tür çabalara, gayretlere destek verilsin.

Şimdi, sevgili otobüsçü dostlarım harekete geçme ve kendi geleceğimizi planlama zamanı... ■

Mercedes-Benz Türk Dijital Dönüşüm Ofisi oluşturdu

Mercedes-Benz Türk, “Her alanda dijitalleşmiş bir Mercedes-Benz Türk” olmak vizyonu ile yeni bir döneme başladı. Bu doğrultuda dijital dönüşümünün yol haritasını oluşturacak ve gerçekleştirecek hedefleri belirlemek üzere “Dijital Dönüşüm Ofisi” ekibi oluşturuldu. 15 kişiden oluşan bu ekibin yöneticisi olarak ise BusStore Grup Müdürü Oytun Balıkcıoğlu, “Dijital Dönüşüm Yöneticisi” olarak atandı.

Oytun Balıkcıoğlu, hayatın her alanını olumlu olarak etkileyen dijital dönüşüm ve “Dijital Dönüşüm Ofisi”



Oytun Balıkcıoğlu

ekibi hakkında, “Dijital Dönüşüm Ofisi ekibi olarak bizim temel hedefimiz müşterilerimizi merkeze alan bir yaklaşım içerisinde dijital teknolojileri kullanarak değer zincirimize daha fazla katkıda bulunmak. Ayrıca ana amaçlarımız olan kârlı büyüme ve sürdürülebilirlik hedeflerimizin gerçekleştirilmesine destek olacağız. Dijital dönüşümün gerçekleştirilip yaşatılmasında 3 temel unsuru var: Şirketimizin de en değerli varlığı olan insan kaynağımız birincisi. Diğerleri ise süreçlerin etkin yönetimi ve en doğru teknolojinin uygulanmasıdır” dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Global projelere imza atıyor

Mercedes-Benz Türk’ün İstanbul’daki AR-GE Merkezi ve Aksaray Kamyon Fabrikası bünyesinde faaliyete alınan Aksaray AR-GE Merkezi’nde yürütülen AR-GE projeleriyle global başarılarına imza atılıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibi, bünyesinde barındırdığı küresel yetkinlik merkezleriyle Mercedes-Benz’in Brezilya’da yürüttüğü önemli projede etkin bir rol oynuyor.

Mercedes-Benz, Brezilya’daki fabrikasında mevcut ürün yelpazesine ek olarak Güney Amerika pazarına özel araçlar da üretiyor. Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibi bu özel proje kapsamında

Güney Amerika pazarının ihtiyaçlarına uygun ürünleri tasarlayıp, çözümler geliştirip, doğrulanmasında çok önemli çalışmalara imza atıyor.

Brezilya’daki yerli tedarikçilerin ön planda olduğu bu projede Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibi uzun yıllara dayanan tecrübesiyle yan sanayinin de gelişimine ciddi oranda katkı sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Tuba Çağaloğlu Mai, “İstanbul AR-GE merkezimiz kamyonlar için genel araç konsepti, mekatronik, şasi, kabin ve hesaplamaları gerçekleştiriyor. Kamyon ürün grubu özelinde üstlendiğimiz küresel ek sorumluluklarımız sebebiyle; 2018 yılında 8,4 milyon avroluk yatırım ile Aksaray Kamyon Fabrikamız bünyesinde faaliyete alınan Aksaray AR-GE merkezimiz ise tüm dünyadaki Mercedes-Benz kamyonlarının tek yol testi onay mercii konumunda olmayı sürdürüyor. Ana şirketimiz Daimler AG’nin

global ağı içerisinde çok önemli bir konuma sahip olan İstanbul AR-GE ve Aksaray AR-GE merkezimiz çok çeşitli alanlarda yetkinliklere sahip. Üstlendiğimiz sorumluluklarımıza ek olarak geliştirdiğimiz çözümler ve yenilikler sayesinde Mercedes-Benz yıldızlı kamyonların geleceğini



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Temmuz turizm ayıdır

Temmuz, bizim de kullandığımız takvime göre, 31 gün çeken ve yılın 7’nci ayı. Kuzey yarımkürede yaz mevsiminin ikinci ayı olan Temmuz, Güney yarımkürede kış mevsiminin ikinci ayı olup en soğuk aylardan biridir.

Temmuz, bizim için iç ve dış turizm faaliyetlerinin en yüksek oranda gerçekleştiği bir ay olarak değerlendirilir. Çalışanlar için bu ayda izin kullanma oranı oldukça yüksektir. Okulların haziran ayı içinde kapanması, sınavların da yapılması ile Temmuz ayında insanlar tatile çıkmak için kendilerini daha hazır hissederler.

Özellikle bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde turizm oldukça önem arz eder ve turizm iyi giderse her şey iyidir. Bu sektör, dinamik bir yapıya sahiptir ve o nedenle hem kendi içinde hem de ilintili olduğu diğer sektörlerin üretim ve gelişiminde çok önemli bir işlev görmektedir.

Turizm basit anlamda eğlence, dinlence, konaklama, gezi ve alışveriş gibi faaliyetlerin bir bütünü olarak adlandırılrsa da ulaşım, inşaat, gıda, tekstil gibi birçok ana sektör ve bu sektörlerle bağlı ara sektörler olmak üzere yaklaşık 50’nin üzerinde sektörün, üretim, dağıtım, istihdam ve kapasite gibi faaliyetlerine direkt ya da dolaylı etki ediyor.

Korona virüs salgını koşulları nedeniyle ekonomik olarak darboğaza girilmiş ve kaynakların maksimum verimlilikte kullanılması gereken bir dönemde turistin nerede ve nasıl tatil yapacağı çok önem kazanmaya başlamıştır.

Türk turizm sektörü olarak ana pazarlarımıza bir göz attığımızda hem Rusya hem de liderliğini Almanya’nın yaptığı Avrupa ülkelerindeki turizm hareketini yönlendirmeye çalışan hükümetleri görebilirsiniz. Sadece bu coğrafyada değil diğer bölgelerde de benzer durumları görmeniz mümkün.

Rusya, ülkesinden yurtdışına çıkmak isteyen yolcuları kendi tatil destinasyonu olan ve Karadeniz kıyısında bulunan Soçi’ye yönlendirmeye, böylece yurtdışına çıkması muhtemel para kaynaklarının da ülke içinde kalmasını sağlamaya çalışıyor.

Tatil için yurtdışına çıkmak isteyen vatandaşını dış politikadaki olası kazanımları için koz olarak kullanmaktan çekinmiyor ve bunu açık bir şekilde birtakım siyasi pazarlıklara malzeme yapıyor. Hem siyasal anlamda kazanım elde etmek hem de vatandaşın gideceği ülkeyi kendisi belirlemek istiyor.

Avrupa’ya baktığımızda da farklı şeyler görmüyoruz. Avrupa’nın en fazla seyahat eden nüfusuna sahip olan Almanya, vatandaşlarına kendi ülke sınırları içinde tatil yapması için telkinde bulunuyor. Almanya ve onun gibi ülkeler bunu yaparken hem yurtdışı kaynaklı korona virüs temasını azaltmak hem de ekonomik olarak kaynaklarının içerde kalmasını sağlamayı hedefliyor.

Türkiye’den belirlerken, gerçekleştirdiğimiz mühendislik ihracatları sayesinde hem ülkemizin hem de Aksaray’ın konumunu da kuvvetlendiriyoruz” dedi. ■

Tüm telkinlere rağmen ille de güneşin bol olduğu Akdeniz kıyılarına gitmek isteyen vatandaşlarını İspanya ve Yunanistan seçeneklerine zorluyorlar. Eğer para ülke sınırları içinde kalmayacaksa bari Avrupa Birliği sınırları içinde kalsın diye düşünülüyor.

Tüm hesaplar bunun üzerine olunca turizm sadece tatil olmaktan çıkıyor, ülkelerin dış politika konuları arasında stratejik bir argüman haline dönüşüyor. Diğer taraftan korona virüs salgınıyla beraber turizmle ilgili konuşmaların neredeyse tamamı ülke dışışleri bakanlığı temsilcilerinin kontrolünde gerçekleşiyor.

Ülkemizin bulunduğu coğrafi koşullar gereği yurtiçinde ve yurtdışında oluşan intibamız, demokratik gelişimimiz, hukuk ve insan hakları, göç politikaları, komşu ülkelerle ilişkilerimiz, onların diğer ülkelerle olan ilişkileri, savunma sanayi, üretim, ihracat ve diğer ticaret hamleleri uluslararası ilişkilerimizde çok önemli olmaya başladı.

O nedenle ülke olarak hem iç ve hem de dış politika stratejileri belirlenirken turizm sektörü hesaba katılarak hareket edilmelidir.

Böyle bir olay sadece bizim ülkemize özgü bir durum değildir. Artık her ülkenin dışışleri bakanlığı temsilcilikleri, gidilen ülkelerle olan siyasi, sosyal ve ticari ilişkileri geliştirmenin yanı sıra turizm sektörüne ayrı bir özen göstererek işbirliklerinin buna göre planlamaya çalışıldığı sıklıkla görülmektedir.

Sonuç olarak, bir taraftan salgın öncesi dünya turizm pazarındaki iştah kabartan artışların olduğu bir durum varken, diğer taraftan salgınla birlikte ülkelerin tükenme noktasına gelen kaynaklarını daha efektif kullanma refleksi ile hareket edeceği bir döneme giriyoruz.

Öte yandan salgın sonrası normalleşme süreciyle birlikte insanların hem ruhsal hem de fiziksel travmalarını atlatmak için tatile çıkma isteklerini göreceğiz. Bütün bu karmaşaların içinde kendi yönünü bulmaya çalışan bir turizm pazarı olacağı aşikâr.

Önümüzdeki dönemde bu işten daha fazla pay almak isteyenlerin hem ticari rekabette ve hem de dış politika stratejilerinde sert bir mücadele içinde olacağına şahit olacağız.

Böyle bir mücadelenin farkında olan ülkeler, bir taraftan salgın sonrası rekabete hazırlanırken diğer taraftan bu işin en önemli ayağı olan turizm sektörünü maddi ve manevi yönden desteklemeye devam ediyorlar.

Artık turizm, sadece turizm değil, bunu net anlamak zorundayız, özellikle yöneticiler!

Yine, yeniden anlıyoruz ki, “Yurtta sulh, cihanda sulh” iyilik ve güzellik için gerekli. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 382 • 12-25 Temmuz 2021

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Teknoloji Editörü
Ekmek ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**’ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**

Ares Logistics 20 Actros çekici yatırımı yaptı

Ares Logistics, 20 adet Mercedes Actros çekici yatırımı yaptı. Mengerler İstanbul'dan gerçekleşen satın almaya ilişkin açıklamalarda bulunan Ares Logistics Kurucu Ortağı **Engin Kırıcı**, yeni araçlarla ihracat ve ithalat seferlerini artırarak Türkiye'nin dış ticaretine daha çok katkı sağlayacaklarını açıkladı. Yeni araçlarla ihracat ve ithalat seferlerini daha da artıracaklarının altını çizen Kırıcı, yatırım görüşmelerindeki ilgileri için Mengerler İstanbul Kamyon Satış Müdürü Cihan Ekinci ve Satış Danışmanı **Murat Soner Peker**'e



Engin Kırıcı
teşekkürlerini dile getirdi. ■



Yalova Belediyesi, filosuna onuncu Atego'sunu ekledi

Yalova Belediyesi, filosuna katılan **Yeni Mercedes-Benz Atego'lar ile temizlik hizmetlerini daha etkin ve düşük maliyetlerle gerçekleştirebilecek.**

Yalova Belediyesi, Devlet Malzeme Ofisi üzerinden satın aldığı Mercedes-Benz Atego 1518 LKO Yol Süpürme Aracı'nı yapılan teslimat töreniyle hizmete alarak, toplamda onuncu Mercedes-Benz kamyonunu filosuna kattı.

Yalova Belediyesi Temizlik İşleri Müdürlüğü Park Alanı'nda yapılan teslim törenine; Yalova Belediye Başkanı Vekili **Mustafa Tutuk**, Belediye Başkan Yardımcısı **Bahaddin Erbay**, Temizlik İşleri Müdürü **Sedat Çil**, birçok yönetici ve belediye çalışanıyla birlikte Mercedes-Benz Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü Sinan **Bülent Tarhan** ve Mercedes-Benz Bursa bayisi Mengerler Bursa yetkilileri katıldı.

Yalova Belediye Başkanı Vekili **Mustafa Tutuk**, "Geçtiğimiz yıllarda temizlik hizmetlerinde sonlandırdığımız kiralama dönemini öz mala çevirerek, Yalova'mıza yakışan çağdaş araçlarımızla daha iyi hizmete yönelik yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Yalova'mıza katma değer sağlayan bu yatırımında emeği geçen tüm ortaklarımıza teşekkür ediyor, yeni araçlarımızın tüm halkımıza hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü **Sinan Bülent Tarha**, "Yalova Belediyesi'nin filosuna eklediği onuncu Mercedes-Benz Atego 1518LKO/3600 şasi kamyon, Mercedes-Benz markamızın vakumlu süpürge için özel tasarladığı bir ürün. Erdemli firması imalatı vakumlu süpürge üst yapılı olarak yol temizliği işlemlerinde kullanılacak olan yeni 1518LKO, 130 kw gücündeki çevre dostu motoru ve 8 ileri-1 geri ve 1 karınca vitesli şanzımanı ile her türlü eğimde süpürme işlemi için gerekli hızı düşük motor devrinde ulaşabiliyor." dedi. ■



Yalova Belediyesi Temizlik İşleri Müdürü Sedat Çil & Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü Sinan Bülent Tarhan & Yalova Belediye Başkanı Vekili Mustafa Tutuk & Yalova Belediye Başkan Yardımcısı Bahaddin Erbay



Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü Sinan Bülent Tarhan & Yalova Belediye Başkanı Vekili Mustafa Tutuk



Yalova Belediyesi Temizlik İşleri Müdürü Sedat Çil & Mercedes-Benz Türk Kamyon Kamu Satış ve İhracat Grup Müdürü Sinan Bülent Tarhan

Bayraktarlar Merkon'dan Öz LiderTrans Uluslararası Lojistik'e 10 adet Actros 1851 çekici



2003 yılında kurulan Mersin merkezli **Öz LiderTrans Lojistik**, tercihini Mercedes-Benz'den yana yaptı. Şirket, gerçekleşen teslimatla filosuna 10 adet Euro 6 motorlu Actros 1851 LS çekici kattı. 50 araçtan oluşan **Öz LiderTrans Lojistik'in** filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısı 35 oldu. Şirket satın aldığı 10 Actros 1851 çekicinin tamamını yurtdışı nakliye de kullanacak.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat törenine Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız, Öz LiderTrans Uluslararası Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Baki Sumbat, Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sumbat ve Mercedes-Benz Türk Aksaray Teknik Eğitim Uzmanı Halil Eryılmaz katıldı.

Düşük yakıt tüketimi ve dayanıklı motor

Öz LiderTrans Uluslararası Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Baki Sumbat, "Uluslararası lojistik için yapmış olduğumuz yatırımlarımızda

tercihimizi Mercedes-Benz'den yana yaptık. Yurtdışı nakliyatta kullanacağımız Actros çekicilerin düşük emisyonu, yakıt ekonomisi sağlayan dayanıklı motorlara sahip olması ve markanın güvenilir olması bizim için en önemli tercih nedenleri. Diğer bir etken de Mercedes-Benz Türk'ün yaygın servis ağına sahip olması. Bu değerli işbirliği için Mercedes-Benz Türk ve Bayraktarlar Merkon'a teşekkür ediyor, işbirliğimizin daha da artarak devam etmesini temenni ediyoruz" dedi.

Uzun bakım aralığı düşük bakım maliyeti

Mercedes-Benz Bayraktarlar Merkon Kamyon Satış Müdürü Serdar Üçyıldız ise "Değerli bir iş ortağımız olan Öz LiderTrans Uluslararası Nakliyat şirketine 10 adet Mercedes-Benz Actros 1851

LS çekici teslimatını gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. 5 yıldır süren bu iş ortaklığımız büyüyerek devam ediyor ve daha uzun yıllar sürmesini temenni ediyorum. Mercedes-Benz çekicileri yeni Euro 6 motorlarıyla yakıt ekonomisinde performansını daha da artırdı. 120 bin km'ye çıkan bakım aralıkları ve yüzde 20 oranında düşen bakım maliyeti ile Actros, müşterilerimize ticari anlamda büyük avantaj sağlıyor. Türkiye'deki 54'üncü yılımızı kutladığımız bu yılda Mercedes-Benz Türk ve Bayraktarlar Merkon işbirliği ile her zaman en doğru ürünleri müşterilerimiz ile buluşturmaya bundan sonra da devam edeceğiz. Yeni araçların Öz LiderTrans'a hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" ifadelerini kullandı. ■



Köksal Yapı

50 MAN TGX yatırımının 15'ini teslim aldı

Temelleri 1971 yılında Muzaffer Köksal tarafından atılan Köksal Yapı, filosundaki tüm araçları MAN'a dönüştürme kararı aldı. Demir çelik ve lojistik alanında Türkiye'nin her noktasına ürün ve hizmet sunan sektörün güçlü firması Köksal Yapı Firma, aldığı bu karar doğrultusunda 50 adetlik yeni araç yatırımının ilk kısmı olan 15 adet, yüksek donanım ve sürücü konforuna sahip ödüllü MAN TGX 18.510 LL SA GX kabinli çekiciyi törenle teslim aldı. Köksal Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Köksal, "MAN'ın üstün nitelikli araçlarına ve sunduğu hizmetin kalitesine güveniyoruz. Şimdi de bu güvenimizi bir adım daha ileriye taşıyarak, tüm araç filomuzu MAN markasına dönüştürme kararı aldık" dedi.

Köksal Yapı, kurulduğu günden bu yana deneyimli ve güvenilir kadrosuyla imza attığı başarılı işlerle dikkat çekiyor. Firma, aldığı bu karar doğrultusunda 50 adetlik yeni araç yatırımının ilk kısmı olan 15 adet,



yüksek donanım ve sürücü konforuna sahip ödüllü MAN TGX 18.510 LL SA GX kabinli çekiciyi törenle teslim aldı. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Köksal Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Köksal'ın yanı sıra Filo Müdürü Murat Özen ve Lojistik Sorumlusu Faruk Mısırlıoğlu ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü Ersoy Öksüz ve Satış Uzmanı Tuna Alaybeyoğlu katıldı.

"Tüm araç filomuzu MAN markasına dönüştürme kararı aldık"

Teslimat töreninde sembolik MAN anahtarını alan Köksal Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Köksal, MAN ile olan iş birliklerinden mutlu olduklarını belirterek, "Firma olarak,

bugün demir çelik ve lojistik sektöründe ülkemizin üreten ve büyüyen gücüyüz. Müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışımızla ülkemizin dört bir yanına ürün ve hizmet sunuyoruz. Bu faaliyetlerimizde de güvenilir çözüm ortağımız MAN'ın üstün nitelikli araçlarına ve sunduğu hizmetin kalitesine güveniyoruz. Şimdi de bu güvenimizi bir adım daha ileriye taşıyarak, tüm araç filomuzu MAN markasına dönüştürme kararı aldık. Bugün 50 araçlık araç yatırımımızın ilk kısmı olan 15 adet MAN çekiciyi teslim aldık. İnanıyorum ki, bu iş birliğimiz önümüzdeki süreçte daha da artarak devam edecektir" dedi.

"Köksal Yapı, iş birliğine çok değer verdiğimiz bir iş

ortağımız"

Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü Ersoy Öksüz ise; "MAN olarak, geniş ürün yelpazemiz, farklı sektörlerle yönelik ideal çözüm önerilerimiz ve satış sonrası hizmet anlayışımız ile firmaların 'güvenilir çözüm ortağı' olmaya devam ediyoruz. Sektörünün güçlü firması Köksal Yapı da iş birliğine çok değer verdiğimiz bir iş ortağımız. Kendilerinin hem araçlarımızdan hem de verdiğimiz hizmetten memnuniyet duymaları ve bu iş birliğini daha da ileriye taşımak istemeleri bizim için ayrı bir mutluluk. Bu nedenle kendilerine bir kez daha teşekkür eder, yüksek konfor ve donanıma sahip ödüllü MAN TGX serisi araçlarımız işletmelerine hayırlı ve uğurlu olmasını dilerim." ■

Karadeniz Hadde Demir Çelik, filosunu yeni MAN çekicilerle büyüttü

Demir çelik alanında kaliteli ürün ve hizmet anlayışıyla kısa sürede sektörünün önemli firmaları arasına giren Karadeniz Hadde Demir Çelik, yeni araç yatırımlarında MAN tercih etti. Kendi ürettiği demir çeliği yine kendi araç filosu ile müşterilerine ulaştıran Karadeniz Hadde Demir Çelik, 50 adetlik araç yatırımının ilk grubu olan 15

adet yüksek donanıma sahip, 2021 Yılın Kamyonu ödüllü MAN TGX 18.510 LL SA GX kabinli çekiciyi teslim aldı.

2008 yılında faaliyete başlayan Karabük'te Haddehane Demir Çelik Üretim Fabrikasının yanı sıra Samsun'da 80 dönümlük alanda yeni bir demir çelik fabrikasının kurulum çalışmalarını yürüten Karadeniz Hadde Demir Çelik, burada ürettiği ürünlerin yurt içi pazarının yanı sıra yurt dışına satışında kullanmak üzere filosuna yeni MAN araçları kattı.

Samsun, Trabzon, Artvin, Kars, İstanbul ve Karabük başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanına ürün ve hizmet sunan Karadeniz Hadde Demir Çelik, lojistik hizmetleri için yaptığı 50 araçlık yatırımının ilk kısmı olan 15 adet yüksek donanım ve sürücü konforuna sahip 2021- Yılın Kamyonu ödüllü MAN TGX 18.510 LL SA GX kabinli çekiciyi törenle teslim aldı.

"MAN'ın yol arkadaşlığına güveniyoruz"

Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Karadeniz Hadde Demir Çelik Yönetim Kurulu Başkanı **Bilal Ulusoy** ve Ürün Satış Sorumlusu **Hüseyin Ulusoy** ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü **Ersoy Öksüz** ve Satış Uzmanı **Tuna Alaybeyoğlu** katıldı.

Teslimat töreninde sembolik MAN anahtarını teslim alan **Karadeniz**

Hadde Demir Çelik Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Ulusoy, yaptığı konuşmada şunları söyledi; "Karadeniz'de kurulan bir firma olarak, kısa sürede istikrarlı bir büyüme çizgisi yakaladık. Bölgenin bir değeri olarak, başladığımız yolculukta şimdi ülkemizin bir değeri olma yolunda ilerliyoruz. Mevcut üretim tesislerimizin yanına yenilerini de ekleyerek, bu yolculuğumuzu daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz. Ürettiğimiz ürünlerin yurt içi ve yurt dışındaki müşterilerimize ulaştırma noktasında da MAN araçlarına güveniyoruz."

"Araç ve hizmet kalitesi MAN araçlarını pazarda bir adım öne çıkartıyor"

Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü **Ersoy Öksüz** ise, MAN araçlarının her zaman ileri teknoloji, üstün performans, yüksek yakıt tasarrufu ve düşük işletme maliyetleri ile öne çıktığını belirterek, "Bu özelliklere müşteri odaklı satış sonrası hizmetlerimiz de eklenince MAN araçları, pazarda bir adım öne çıkıyor. Karadeniz Hadde Demir Çelik de gerek üretim gerekse de bu üretimlerinin lojistiği noktasında istikrarlı bir şekilde büyüyen sektörün güçlü firmalarından bir tanesi. Kendilerinin MAN'ın yol arkadaşlığına duydukları güven, bizleri de mutlu ediyor" diye konuştu. ■



Daimler Truck, gelecek hedeflerini duyurdu

Daimler Truck, bağımsız bir şirket olma hedefinin yanında hem operasyonel hem de finansal planlarını açıkladı.

Satışlar, pazar payları ve küresel erişim açısından ticari araç dünyasında küresel lider olan Daimler Truck, güçlü ve avantajlı konumuyla yola çıkıyor. Yıllık ortalama 40 milyar Euro'nun üzerinde satış yapan Daimler Truck, yıl içerisinde yaklaşık yarım milyon kamyon ve otobüs satışı gerçekleştiriyor. Freightliner, Mercedes-Benz, FUSO ve BharatBenz gibi güçlü markaları ile Daimler Truck, tüm büyük kıtalarda geniş kamyon ve otobüs yelpazesi sunuyor. Şirket ayrıca; güvenlik, verimlilik ve elektrikli güç-aktarma sistemleri açısından da teknolojiye öncü konumunda.

Bağımsız bir şirket olarak geleceğe odaklanan Daimler Truck, stratejik hedeflerini hızlandıracak ve finansal performansını güçlendirecek.

Daimler Truck AG CEO'su Martin Daum, "Misyonumuz net; batarya ve yakıt hücreli araçların gelişimini hızlandırarak emisjonsuz ulaşımına öncülük



edecek ve kârlılığımızı önemli ölçüde artıracaktır. Yer aldığımız her bölgede en iyi rakamları hedefliyoruz. Her bölgede

rekabetçi bir performans sergilemek zorundayız ve bu hedefe ulaşmak için gerekli önlemleri almaya hazırız. Sabit

maliyetlerimizi azaltmak ve finansal performansımızı daha da iyileştirmek için zorlu kararlar almaya hazırız" dedi. ■

Orta Hizmet Kamyonları için

Allison Transmission xFE Şanzımanlar

Allison Transmission, EMEA bölgesindeki orta hizmet tipi kamyonlarda kullanılmak üzere xFE tam otomatik iki yeni versiyonunu tanıttı.

Standart 3000 ve 3200 serisi ile karşılaştırıldığında yeni 3000 xFE ve 3200 xFE şanzıman, CO2 emisyonları ve yakıt tüketimini yüzde 3,7'ye kadar azaltabiliyor. En büyük kazanımlar, aks oranına bağlı olarak 32 km/s altındaki ve 72 km/s üzerindeki hızlarda elde ediliyor.

Allison Transmission EMEA



Pazarlama Direktörü Sjoerd Vos, yakıt maliyetlerini azaltmak isteyen filolar için çok önemli bir ekipman olduğunu açıkladı. ■

Türkiye'deki İlk Teslimatı yapıldı

770 hp gücündeki en güçlü V8'in sahibi Olcayto Toker Petrol oldu

Scania'nın 770 beygir güç ile en yüksek gücü üreten motora sahip 770S modelinin Türkiye'deki ilk teslimatı Olcayto Toker Petrol'e İzmir'de gerçekleştirildi. 770 HP gücünde ve 3700 Nm torka sahip V8 motor, 16 ton ve üzeri ağır vasıta pazarında seri üretimde bulunan en güçlü motor. Scania bu motor ile müşterilerine bir önceki V8 serisinin en güçlü motoru olan 730 beygir gücündeki motora göre fazladan 40 beygir güç sunuyor.

Araç, firma yetkililerine İzmir'de bulunan Scania Yetkili Satıcısı Ankara Ağır Vasıta tesislerinde teslim edildi. Teslimat törenine Ankara Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mutlubas, Ankara Ağır Vasıta Satış Müdürü Osman Erdem, Ankara Ağır Vasıta Satış Şefi Ahmet Türemiş ve Doğu Otomotiv Scania Bölge Satış Yetkilisi Metin Bayrak ile Olcayto Toker Petrol adına firma sahibi Olcayto Toker katıldı. ■



Volvo Trucks acil hizmet araçları, Yeni Volvo FM ve FMX tanıtıldı

Yeni Volvo FM ve Volvo FMX acil hizmet kamyonları artık dokuz kişiye kadar personel kabini ile acil servis araçları olarak kullanılabilir. Üstyapı üreticileri ve acil servislerle yakın iş birliği içinde geliştirilen bu iki model, yangın ve kurtarma araçları için özel tasarlanmış iyileştirmelerle sektöre tanıtıldı.

Volvo Trucks Özel Araçlar Ürün Müdürü Lars Franck "Acil durum ve itfaiye hizmetleri için pazara oldukça modern ve kapsamlı hazırlanmış acil hizmet kamyonlarımızı sunuyoruz. Yeni Volvo FM ve FMX, dünya standartlarında geliştirilen yeni kabinleriyle, acil hizmet personeline birinci sınıf güvenlik donanımları ve kaliteyi sunmak üzere tasarlandı" dedi.

Geniş alana sahip, güvenli...

Yeni Volvo FM ve FMX zorlu ça-



alışma şartlarında verimli ve güvenli bir ortam sağlamak için tüm acil hizmet ekiplerine en iyi koşulları sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. Bu kapsamda yeni Volvo FM ve FMX'in kabin içi, dokuz personele kadar oturma kapasitesi sunuyor. Bununla birlikte, kısa bir süre önce lansmanı yapılan, yeni Volvo FM ve FMX'in diğer model varyantları ile aynı yüksek standartlarda güvenlik, ergonomi ve konfor sunuyor. Yüksek güvenlik testlerine tabi tutulan yeni kabinlerde; büyük pencereler, alçak kapı çizgisi, büyük dikiz aynaları ve oldukça geniş görüş alanı sağlayan sekiz adede kadar kamera seçeneği bulunuyor. Ek olarak, isteğe bağlı sunulan Volvo Dinamik Direksiyon sistemi manevraları kolaylaştırıyor ve hem ergonomiyi hem de sürüş güvenliğini artırıyor. ■





Bu bayram milyonları kavuşturmak için hazırız.

Bayramı bayram yapan, sevdiklerimizle yan yana olmaktır. Milyonların kavuşmasında emeği olan tüm ulaşım sektörü çalışanlarının Kurban Bayramı kutlu olsun.



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtoBus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.

