

# KRİZ Ekonomik sıkıntılar seyahat talebini azalttı.

# TAŞIMACIYI VURUYOR!

■ Kurban Bayramı'nda yaşanan yolcu talebi ile şehirlerarası yolcu taşımacıları bir bir parça nefes aldı. ■ Bayram sonrasında yaz sezonuna rağmen azalan yolcu talebi taşımacıları endişelendiriyor.

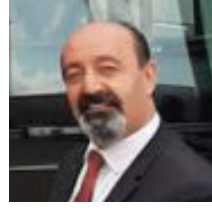


**Erkan Yılmaz firma sahipleri ile konuştu, sahanın nabzını tuttu.**

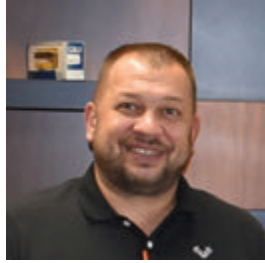
**Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde:** "Kış sezonu bize daha korkutucu geliyor. Ben Eylül ayı ve sonrasında iyi görmüyorum." **8'de**



**Kontur Turizm Genel Müdürü Ertuğrul Sarıhan:** "Biraz önümüz karanlık gibi görünüyor, yaşanan bu ortamda kış sezonu bize korkutucu geliyor." **4'te**



**Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi:** "Ben bu yazın zor, kışın ise daha da zor geçeceğini düşünüyorum." **13'te**



**Görelle Asil Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ali Kodal:** "Bizim tespitlerimize göre 2023 yılı yaz sezonuna oranla yolcu talebinde yüzde 40 civarında bir düşüş var. Bu yolcu düzeyi hiç kimseyi kurtarmaz." **6'da**



## Mercedes-Benz Türk



**Türk Tedarikçilere Küresel Rekabet Gücü Kazandıracak**

## Türkiye Consolidation Center AÇILDI

**Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün:** "Türkiye Consolidation Center'la yerli tedarikçilerimiz kamyon ve otobüs üretim parçalarını Brezilya ve Amerika'ya daha kısa sürede ve daha kolay biçimde ulaştırma imkanına sahip olacak." **15'te**



**Dr. Zeki Dönmez**  
Ücret tarifesi esasları

11'de



**Mustafa Yıldırım**  
Ekonomiz kriz otobüsçülüğe darbe vuracak

18'de



**Korkut Akın**  
Gerçekleri görmek gerek...

6'da



**Cumhuriyet Aral**  
Future Bus

8'de



**Ben Turizm, 12 Travego yatırımının ilk ikisini aldı**

Sektörün en genç yöneticileri arasında yer alan **Ben Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mert Özkeleş**, yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut duruma yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. **12'de**



**Spheros markası geri döndü**

Otobüsler ve soğutmalı taşıma filoları için termal yönetim çözümlerinde dünya lideri olan Spheros, resmi mülkiyet değişikliğiyle bir kez daha yasal ve mali açıdan bağımsız hale geliyor. **14'te**



**Otokar Avrupa'daki Büyüme Atağını Almanya ile Sürdürüyor**  
**"Hedefimiz Otobüs Segmentinde Avrupa'nın İlk 5 Oyuncusu Arasında Yer Almak"** **14'te**



**Ege Hakan Turizm'den 2 Turismo yatırımı**

**Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı,** "Uçak bilet fiyatlarının çok yükselmesi yabancı turist açısından Türkiye'yi pahalı hale getirdi. Bu nedenle çok kısır, garip bir yıl yaşıyoruz" dedi. **10'da**



**Kahramanlı Uluslararası Nakliyat'a TruckStore'dan 30 Actros**



**Taşımacılıkta daha iyisi için; Değişim. Volvo Aero Serisi**



**Burhan Şığva Çetin Nuhoglu**

**Şığva Trans 5 Tirsan Treyler**

**Hasan Tahsin Yücefer'in acı kaybı**



18'de



SOSYAL MEDYAYI 'EN' BAŞARILI  
KULLANAN MARKALAR ARASINDA

## Kâmil Koç Brandverse Awards'tan ödülle döndü

Kâmil Koç, sosyal medya alanındaki başarılı çalışmalarıyla SocialBrands Veri Analitiği Ödülleri'nde geçen yılın ardından bu yılda da yine sosyal medyanın 'En'leri arasında yer aldı. Kâmil Koç, başarılı sosyal medya yönetimiyle Brandverse Awards Karayolları Ulaşım kategorisinde 'Gümüş' ödülün sahibi oldu. 8 ayrı kategoride başarıya ulaşan markalar, 24 Haziran'da İstanbul'da düzenlenen özel bir törenle ödülleri aldı.

**Kâmil Koç Pazarlama ve Müşteri Deneyimi Direktörü Jan Sarıgül Işık**, dijitalde yenilikleriyle sektöre öncülük ettiklerini belirterek, "Konfor kadar iletişim araçlarının kullanımı ve bu alanda sunulan imkanlar yolcular için önemli bir tercih sebebi. Kâmil Koç olarak biz de bir taraftan en son teknolojiye sahip çevre dostu otobüslerle yolcularımıza konforlu bir seyahat sunarken, diğer yandan da seyahatlerinin özel anlara dönüşmesine yönelik uygulamaları hayata geçiriyoruz. Özellikle sosyal medya araçlarını aktif bir şekilde kullanıyor, yolcularımızla etkin bir iletişim sağlıyoruz" dedi. ■

## Brisa'da Uluslararası Pazarlar ve Pazarlama Direktörlükleri Yeniden Yapılandırıldı

Sabancı Holding ve Bridgestone Corporation işbirliği, Türkiye lastik sektörünün mobilite lideri Brisa, 1 Temmuz 2024 itibarıyla Brisa Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı Evren Güzel'in, Temsa Skoda Ulaşım Araçları Genel Müdürü olarak atanmasını takiben, pazarlama fonksiyonunda gerçekleşen yeni organizasyonel yapılanmayı duyurdu. Pazarlama Direktörü pozisyonuna **Burcu Cihan** atandı.

ODTÜ İşletme mezunu olan Burcu Cihan, Koç Üniversitesi'nde Executive MBA ve MIT&Columbia İşletme Okulu'nda Dijital İşletme Yüksek Lisans programlarını tamamladı. Koç Grubu'nda 20 yılı aşkın bir süre pazarlama alanında çeşitli görevlerde bulunduğundan sonra, son olarak 2021-2024 yılları arasında OPET Pazarlama Direktörlüğü görevini yürüttü. ■



Burcu Cihan

## AŞTİ'de 15-23 Haziran 2024 tarihleri arasında 28 bin 477 otobüs giriş-çıkış yaptı



Ankara'nın ana ulaşım merkezlerinden birisi olan AŞTİ'de, Kurban Bayramı yoğunluğu yaşandı. Bayram tatilinin 9 güne çıkarılması nedeniyle başkentliler, Türkiye'nin dört bir tarafına akın etti. AŞTİ'de 15-23 Haziran 2024 tarihleri arasında 28 bin 477 otobüs giriş-çıkış yaparken, toplamda 1 milyon 139 bin yolcu hareketliliği gerçekleşti.

Kurban Bayramı'nda yoğun bir yolcu hareketliliğine göre hazırlık yaptıklarını belirten **BUGSAŞ Genel Müdürü Vecihi Halil İyigün**, "Okulların ve yükseköğretim kurumlarının tatil olması ve idari izinlerle birlikte 9 günlük bayram tatili kapsamında Ramazan Bayramı ile

Vecihi Halil İyigün

kıyaslandığında yüzde 40 oranında bir yolcu artışı yaşandı. Aldığımız tedbirler neticesinde AŞTİ'de sorunsuz bir süreç yaşadık" dedi. ■

## Çavuş Çiçek güven tazeledi

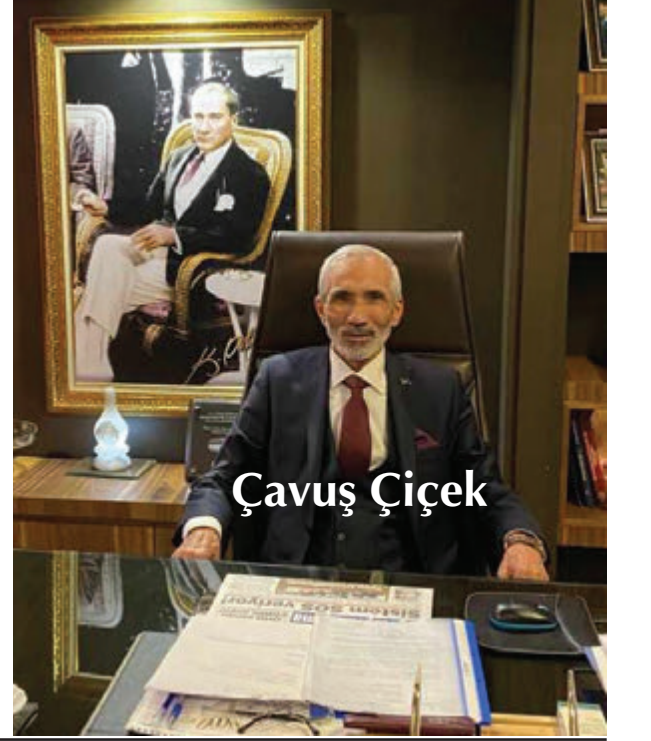


Ankara Otogar İşletmecileri Otobüs İşletmeciliği ve Servis Hizmetleri Taşıma ve İşletme Kooperatifi, Olağan Genel Kurulu 30 Haziran 2024 tarihinde Sıhhiye Adliye Binası Konferans Salonu'nda yapıldı. Genel kurul da gerçekleşen seçimde **Çavuş Çiçek** güven tazeleyerek yeniden başkan seçildi.

Genel kurulda iki aday AŞTİ Kooperatif Başkanlığı için yarıştı. **Çavuş Çiçek** 77 oy alırken, Ethem Ateş'e 44 oy çıktı. 2019 Temmuz ayından beri Başkanlığı sürdüren Çavuş Çiçek güven tazeleyerek tekrar başkan seçildi.

AŞTİ Kooperatif Yönetim Kurulu Üyeleri de şu isimlerden oluştu: Asil Üyeler: **Çavuş Çiçek (Başkan), Ahmet Özkan, Kemal Mermer, Faruk Arıgün, Tayfun Demir, Arif Aydın, Mehmet Keleş, Zekeriya Çalık, Özgür Aksoy, Ramazan Şen**

Asil Denetleyici Üyeler: **Ali Keleş, Mahmut Özdemir, Azadi Özaydın.** ■



Çavuş Çiçek

## Bulut ailesinin mutlu günü

Denizli'nin Çivril İlçesi'nde iş dünyasının önemli isimlerinden **Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut** ile başarılı **Avukat Rabi Nur Türk** düzenlenen tören ile evlendi. Çivril iş dünyası ve siyasetçilerinin de katıldığı düğün kalabalık bir davetli grubuna ev

sahipliği yaptı. Denizli'nin Çivril ilçesinde iş dünyasının tanınmış isimlerinden Hasan Murat Bulut ile başarılı avukat Rabi Nur Türk, düzenlenen görkemli bir törenle dünya evine girdi. Çivril'in önde gelen iş insanları ve siyasetçilerinin de katıldığı düğün, kalabalık bir davetli grubunu ağırladı.

Düğün, 23 Haziran 2024 pazar günü, saat 20.00'de İnci Garden Delux Düğün

Salonu'nda yemekli olarak gerçekleştirildi. Aynı gün saat 13.30'da konvoy eşliğinde yapılan gelin alma töreni, renkli anlara sahne oldu. Hasan Murat Bulut ve Rabi Nur Türk'ü bu mutlu günlerinde yalnız bırakmayan tüm davetliler, genç çiftin mutluluğunu paylaştılar. Taşıma Dünyası olarak biz de genç çifte ömür boyu mutluluklar diliyoruz.

Görel Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ali Kodal, Hasan Murat Bulut'un mutlu gününde yanında olarak genç çifte ömür boyu mutluluklar diledi. ■



Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut ile başarılı Avukat Rabi Nur Türk'e sonsuz mutluluklar...





15  
TEMMUZ

DEMOKRASİ VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ

— Şehitlerimizi Saygı ve Minnetle Anıyoruz —



obilet



# Kontur Turizm'den Renkli 4 Turismo Yatırımı



**1982 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Konya merkezli Kontur Turizm, filosuna 4 adet renkli Turismo kattı. Araçların satışını Mengerler Ticaret ve Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi.**

## Röportaj: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 3 Temmuz 2024 Çarşamba günü düzenlenen törenle Mengerler Ticaret ve Bayraktarlar Merkon tarafından Kontur Turizm'e 4 adet renkli Turismo teslimatı yapıldı. Araçların teslimat törenine Kontur Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Hacı Veli Karakuş**, Genel Müdür **Ertuğrul Sarıhan**, Ankara Bölge Müdürü **Ümit Aybek**, Mercedes-Benz Türk SSH Büyük Müşteri Yönetmeni **Mert İnanır**, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü **Hüseyin Tilki**, Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü **Cezmi Ağırtaş** katıldı.

Yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut durumla ilgili **Kontur Turizm Genel Müdürü Ertuğrul Sarıhan** ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

## Hedefimiz 20 yeni otobüs almak

2023 yılında başlayan yatırımlarla birlikte filolarına 12 adet Mercedes-Benz otobüs kattıklarını belirten Ertuğrul Sarıhan, "2024'ün ilk yatırımı

## Otobüs ve kamyon ehliyeti ayrışsın

Sektörde birçok alanda sorun yaşandığına dikkat çeken **Ertuğrul Sarıhan**, "Hem sorun büyüyor hem disiplin, düzen de bozuluyor. Benim çalıştaylarda bir önerim oldu: Otomatik ve manuel araç kullanan ehliyet üzerinden ayrışsın; yeni ehliyet alacaklar da otobüs mü, kamyon mu kullanacaksa buna göre belirlensin ve otobüs kullanacak ile kamyon kullanacak belli olsun. Oradan oraya geçişler olmasın. Bir düzen oluşsun.

Host bulmak da giderek zorlaşıyor. Araçlarda ikram bulunmasın, ihtiyacı olanlar otomatlardan alsın denilecek aşamaya gidiyoruz; bu iş başka türlü yürümeyecek. Ama iki sene, ama beş sonra böyle olacak. Bir aracın ikram maliyeti 50 bin TL'yi bulabiliyor. Önceden sektörde iki üç yolcu da olsa sefere gidilirdi ama şimdi artık diğer firmaya yönlendiriliyor. Şartlar bunu getirdi" dedi.

olan 4 adet Turismo otobüsü filomuza kattık. Bireysel otobüsçülerle birlikte toplam otobüs sayısı 50'ye ulaştı. Bu yıl yine yatırım planımız var ve hedefimiz 20 yeni otobüse ulaşmak. Yenileyemezseniz yürüyemezsiniz. 2025 yılında 'araç almayacağım' diye yemin etsem bile almak zorundayım. Garantisi bittiğinde aracı değiştirmek çok daha mantıklı. Bakım maliyeti çok ağır. Ayrıca sıfır ile ikinci el arasında makas açılmadan araç alınmış oluyor" dedi.

## Akıllı otobüs haline geldiler

Otobüslerdeki teknolojik donanımları çok beğendiklerini belirten Ertuğrul Sarıhan, "Yeni otobüslerdeki teknolojik donanımlarla güvenlik çok daha üst düzeye taşınmış; akıllı otobüs olmuşlar. Kaptanlara sürüş sırasında güvenlik anlamında çok büyük katkılar sağlanmış. Özellikle kaptanların istirahat bölümleri genişlemiş, konfor düzeyi artırılmış" dedi.

## Bayram sonrasında yolcu talebi düştü

Kurban Bayramı'nda yolculuk talebinin iyi olduğunu ve bayram sonrasında da bir hafta yoğunluğun devam ettiğini belirten Sarıhan, "İnsanlar bayram nedeniyle seyahatlerini yapıp geri döndüler, sonrasında seyahatlere ara verir gibi olundu. Temmuz'un ikinci haftasından sonra tekrar bir hareketlilik olacağı beklentisi içindeyiz. Özel araçların trafikte çok fazla olduğunu da gözlemliyoruz. Ekonomik şartlara rağmen insanları alışkanlıklarından çok fazla vazgeçemiyor. Otobüsle seyahat eden kitle belirli, yaz olduğu için öğrenci de yok. Otel müşterileri genelde araçları ile seyahat ediyor. Biraz önümüz karanlık gibi görünüyor, ama beklentimiz seyahatlerin yine de artması yönünde" dedi.

## Biz kış için zarar hedefi koyardık

Yaşanan bu ortamda kış sezonun kendileri için de korkutucu olduğuna dikkat çeken Ertuğrul Sarıhan, "Biz, kazanmayı boş verin kendimize zarar hedefi koyardık. İnşallah yaşadığımız pandemi süreci bir daha olmaz. Öğrencilerin okullarında eğitim almaları çok önemli. Biz, biraz, bu anlamda şanslıyız. 300 bine yakın öğrencimiz var. Öğrenci hareketi bize nefes aldırın bir unsur ama normal dönemde de öğrencilerin seyahat sıklığı ekonomik nedenlerle düştü. Artık ayda bir veya iki ayda bir ailelerinin yanına gidip gelmeler oluyor. Onların hareketliliği sektörümüz için çok önemli. Ama şu kesin, kış zor geçecek" dedi.

## Maliyetler bilet fiyatlarına yansımıyor

Artan maliyetleri bilet fiyatlarına doğrudan yansıtmanın da çok güçleştiğini belirten Sarıhan, "Bilet fiyatını yükselttiğiniz zaman insanların

## Yolları ve seyahatleri renklendirdik

Kontur Turizm'in hep renkli araç yatırımı yapmaya başladığını belirten **Ertuğrul Sarıhan**, "Biz bir fark yaratalım istedik, yolcularımız çok olumlu karşıladı; 'Renkli Kontur' diye konuşulmaya başlandı. Yolcular hangi renk otobüs gelecek diye merakla bekliyor. Biz de buna 'Yolları ve Seyahatleri Renklendirdik' sloganını ekledik. Çok olumlu oldu" dedi

hareket alanı daralıyor; düşürdüğünüz zaman da biz hareket edemiyoruz. Bunun ortasını bulduğumuz zaman günü kurtarmış oluyoruz. Sektörde bayram veya sezon döneminde fiyatlar uçtu gibi bir algı da oluşuyor. Oysa o fiyatlar olması gereken gerçek seviye. Alınan fiyat tarifesinde normalde yüzde 30 indirim hakkı var, sezon dışında bu indirim hakkı kullanılıyor ama sezonda Bakanlık'tan alınan normal tarifeyle göre biletler kesiliyor. Bu seviyede kesildiğinde de fahiş fiyat deniliyor. Oysa fahiş fiyat diye bir şey yok. Firmaların fiyat tarifelerini farklı zaman dilimlerinde alması da istikrarı bozan bir unsur. Rakibiniz daha düşük tarifeyi alıp o tarifeden bilet kestiyiğinde yolcu bu kez 'sizde niye yüksek' diye soruyor. Siz o fiyatlara inemiyorsunuz, insanın bir daha yukarı çıkamazsınız. Böyle de sıkıntılı bir süreç var. Bakanlığın fiyat tarifelerine 4 aylık bir süre şartı koymasını anlamış değilim. Sektör mensupları Bakanlığa şikayetlerini her zeminde dile getiriyor. Bakanlık, bunu kamu menfaati gibi görüyor ama biz bir anlamda kamu hizmeti görüyoruz. İnsanları sıkıntıya sokmak çabası içinde değiliz, çabamız işimizi sürdürülebilir bir yapıda devam ettirebilmek, tekerlerimizi döndürebilmek. Bakanlık, emeklilere yüzde 20 indirim hakkı vererek, sektörden fedakarlık istiyor. Ama aldığımız 2000 TL uçak biletini 3 gün önce iptal ettirmek istediğimizde 600 lira kesinti yaptılar. Bizim yolcumuz biletini iptal etmek istediğinde 100 lira kesinti yapsak kıyamet kopar. Emekli için bunun nasıl yapılacağı belirtilmedi. İnsanlar bilet portallarından bunu nasıl alacak belli değil. Babası alıp, çocuğu seyahat ediyor. Biz bunun kontrolünü nasıl yapacağız? Biz aldığımız tarifelerin üzerinden yolcuya zaten indirim yapıyoruz. Bir de yüzde 20 indirim istendiğinde tarifenin altına da düşüyor. Bunu yolcuya anlatmak zor; emekli ile sektör mensupları karşı karşıya getiriliyor" dedi.

## Bireysel otobüsçü girişi yok

Sektöre yeni bireysel otobüsçü girişinin olmadığını vurgulayan Sarıhan, "Bireysel otobüsçülerin bu şartlarda araçlarını yenilemesi çok zor. Ancak imkan bulanlar model yükseltebiliyorlar. 'Sıfır otobüs fiyatları bu noktaya geldi. İkinci elde hareket olur' dedik ama yaklaşık 4 aydır orada da hareket yok" dedi.



## Türkiye akaryakıt sektörünün geleneksel lideri Petrol Ofisi Grubu 2023 yılında da zirvede

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), "Petrol Piyasası 2023 Yılı Sektör Raporu"nu yayımladı. Raporda yer alan verilere göre 2023 yılında toplam yurtiçi akaryakıt satışları bir önceki yıla göre yüzde 8,01 artarak 31,8 milyon tona yükseldi. Türkiye'nin enerji altyapı grubu Petrol Ofisi ise 2023 yılındaki 6,9 milyon tonluk yurt içi satış miktarı ve yüzde 21,85'lik pazar payı ile sektördeki geleneksel liderliğini üst üste 14'üncü yıla taşıdı.

**Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu**, "Sektör olarak enerjinin erişilebilirliği, güvenliği ve çevresel sürdürülebilirliğe olan etkisi ekseninde şekillenen gündemde önemli sınavlardan geçiyoruz. Petrol Ofisi Grubu olarak deniz, hava ve karadaki teknolojik altyapı yatırımlarımızla ülkemizin enerji geçişindeki hedeflerine katkı sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz" dedi. ■



## ZF Aftermarket yeni servis konsepti ZF pro[Tech] Ağı Genişliyor

Dünyanın önde gelen otomotiv yedek parça üreticilerinden ZF, binek araç servis ve atölyelerine yönelik oluşturduğu yeni nesil servis konsepti ZF pro[Tech]'in Türkiye ağı genişliyor.

Bu ağı katılanlar; premium araçlar da dahil 15 binden fazla araca ait özel bilgilere, üreticiler tarafından yayınlanan güncel servis ve değişim talimatlarına, eğitim videoları ve teknik ipuçlarına kolaylıkla erişebiliyorlar. Böylelikle atölyelerin üreticilerin yetkili servisleriyle aynı bilgi seviyesine sahip olması da sağlanmış oluyor.

**ZF Aftermarket Türkiye Genel Müdürü Selim Aydınhoğlu**, pazardaki gelişmeler doğrultusunda hizmete sundukları yeni servis konseptiyle bağımsız servis ve atölyeleri daha iyi bir seviyeye ulaştırmak istediklerini dile getirdi. ■





**15 TEMMUZ**

**Demokrasi ve Milli Birlik Günü**

*Kutlu Olsun!*



Yalçın ŞAHİN  
Yönetim Kurulu Başkanı



# “10 yıldır üniversitemizin yanındayız” Görelle Asil Seyahat’e teşekkür plaketi

Görelle Asil Seyahat’e, Görelle Güzel Sanatlar Fakültesi tarafından üniversiteye verdikleri desteklerden dolayı teşekkür plaketi sunuldu.

■ Erkan YILMAZ

Teşekkür plaketi Görelle Asil Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Ali Kodal’a Görelle Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Günay Kaya sundu. Hasan Ali Kodal ile hem sosyal sorumluluk çerçevesinde yürüttükleri projeler hem de sektördeki mevcut duruma yönelik özel bir söyleşi yaptık.

## 10 yıldır üniversitemizin yanındayız

Görelle Güzel Sanatlar Fakültesi’nin teşekkür plaketine mutlu olduklarını belirten Hasan Ali Kodal, “10 yıl önce ilçemize kurulan üniversitemizi hem yapım aşamasında hem de sonraki süreçte hep destekledik. Bu yıl da Giresun Üniversitesi’nin düzenlediği etkinlikler sürecinde öğrencilerimizin ulaşım sponsorluğunu üstlendik. Fakültemizin Giresun’a uzaklığı yaklaşık 70 km. Öğrencilerimizi etkinliklere ücretsiz taşıdık. Sağ olsunlar, Sayın Dekanımız Prof. Dr. Günay Kara da bize bir teşekkür plaketi sunarak onurlandırdı. Üniversitemizin her zaman yanında olmaya devam edeceğiz” dedi.



Teşekkür plaketi, Görelle Asil Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı **Hasan Ali Kodal**’a Görelle Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı **Prof. Dr. Günay Kaya** sundu.

## Beklediğimiz hareketlilik yok

Yaz sezonunun beklendiği hareketlilikte olmadığını belirten Hasan Ali Kodal, “Beklediğimiz iş yok. Çok randımanlı değil; buna da şükür. Yapacak bir şey yok. Yaz sezonu bu şekilde geçerse, kış nasıl geçer bunu hiç düşünmek istemiyorum. Otobüsçünün Allah yardımcısı olsun. Bizim yaptığımız hizmet maliyetli, yatırım gerektiren bir iş. En eski model otobüsler bile şu anda 5-6 milyon TL civarında. Bu kadar ağır yatırımlara giriyorsunuz, 24 saat işinizin başındasınız. Bir de karşılığını alamadığınızda gerçekten çok kötü oluyor” dedi.

## Yolcu oranı yüzde 40

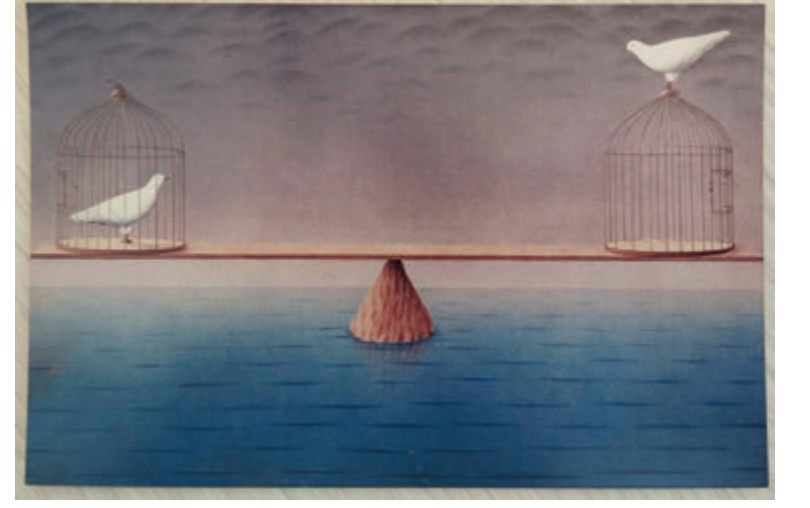
Kurban Bayramı’nın yolcu talebi açısından iyi olduğunu belirten Hasan Ali Kodal, “Bayram ve bayramdan sonraki bir hafta işler iyiydi. 15 günlük

süreçte iyi iş oldu, ama sonra kendini bıraktı. Bizim tespitlerimize göre 2023 yılı yaz sezonuna oranla yolcu talebinde yüzde 40 civarında bir düşüş var. Geçen yıl Görelle’den Ali Osman Ulusoy ile birlikte sabahları İstanbul’a iki otobüs seferi düzenliyorduk. İki firmada da 25-30 civarında yolcu oluyordu. Bakıyorum; şu anda yolcu sayısı 10 civarında. Üstelik Ali Osman Ulusoy Görelle’den bu yıl sefer düzenlemediği halde durum bu şekilde. Şu anda bilet fiyatlarımız 1200-1400 TL arasında. 10 kişi taşıyarak sefer maliyetlerini çıkarma şansımız yok. Bizi sadece bu süreçte memnun eden tek nokta otobüslerimizin prim yapması. Diğer taraftan işlerden memnun değiliz. Biz otobüsçüler olarak yaz sezonunda 3 ay iş yapıyorduk; bu, iki aya düştü. İki ayda da yüksek hareketlilik 15-20 güne düştü. Bu yolcu düzeyi hiç kimseyi kurtarmaz, kurtaracak tarafı yok” dedi. ■



**Korkut Akın**

korkutakin@gmail.com



## Gerçekleri görmek gerek...

Dünyaca ünlü illüstratörümüz **Gürbüz Doğan Ekşioğlu**’nun, en çok (çalınan, hatta 9 yaşında bir çocuğa mal edilen, içinde sorularla birlikte soru işaretleri de barındıran tablosu, tam da bugünün resmidir. Bir denge üzerinde duran iki kafes ve iki güvercin var. Güvercinlerden biri kafesin içinde kapalı, diğeri dışında, özgür, kaçma şansı var. Ancak kaçması diğer güvercinin ölümü demek. Yani özgür olması aslında tutsaklığının da göstergesi.

Gazetemizin manşeti de dahil, içindeki röportajlarda, otobüsçüler yolcu olmamasından, bilet ücretlerinin düşüklüğünden, diğer taşıma sistemlerinin sübvansede edilen yakıt giderleriyle haksız bir rekabetle karşı karşıya olduklarından yakınıyor.

Şimdi durun, çevrenize bir bakın... Ekonomik durumdan yakınmayan kimse var mı? Yok. Çalışanı da, emekli de, öğrencisi de, köylüsü de hayatın bu denli pahalı olmasından yılmış durumda. Bir çıkış yolu bulamamaktan sıkıntılı herkes. Bunun çaresi yok mu? Var tabii...

Gerek dünya tarihine gerekse ülkemiz tarihine bakılırsa çözüm yollarının olduğunu görebiliriz. Bir dönemin en önemli devlet adamlarından biri, **Süleyman Demirel, “Boş tencerenin yıkamayacağı iktidar yoktur” demişti**, hatırlayanlarınız vardır muhakkak. Grevler yapıldı, boykotlar yapıldı ve taban, tavana (burada egemen erk) haykırırdı: “ayağını denk al!”

Son kırk yıldır, ne toplumsal muhalefet kaldı ne de sosyal muhalefet. Çünkü kuvvetler ayrılığı ilkesi kaldırıldı, tek adam rejimine geçildi ve haksız da olsa iktidar yanlılarını devlet bütün gücüyle korumaya aldı.

Vatandaş maaşının yetmediğinden, köylü ürününün para etmediğinden yakınıyor, ama Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, vatandaşın daha da yoksullaşması için vergi üstüne vergi salıyor, yetmiyormuş gibi çalışanların ücretlerini arttırmaya direniyor. Bırakın lüks maddeleri, temel haklar bile ulaşılamaz halde. Devlet; barınma, beslenme, eğitim, sağlık gibi zorunlu temel hakları değil, müehhitlerin yaptıklarını sahipleniyor. Dolayısıyla da vatandaş yoksulluktan kırılırken her şeyin fiyatı artıyor.

Bir dönem “faiz sebep enflasyon netice” diyen ünlü(!) ekonomist, bu savının geçersiz olduğunu geç de olsa anladı, ama şimdi de çözümünü bulamıyor. Enflasyonla birlikte faizler de arttı. Çözüm... çözüm yok.

Otobüsçüler maliyetlerin yüksekliğinden, bilet fiyatlarının yetersizliğinden yakınıyor, yolcu (genel anlamıyla vatandaş) ise kazancını yetiremediğinden... herkes sıkıntılı, herkes dertli.

Biz elimizden bir şey gelmediğinden çözüm bulamıyoruz, iktidar işine gelmediğinden çözmüyor, muhalefet ise işin kolayını bulmuş konuşup duruyor. Biliyor çünkü, iktidara gelirse başına nelerin geleceğini...

Örgütlü güç yenilmez!

Sorunların tümünün çözümü için bilinçlenmek, onun için de örgütlü olmak gerektiğini kavramalıyız. Türkiye’nin belki de en örgütlü sektörü yolcu taşımacılığı, ama dernekler ve federasyonlar devletten bekliyor her şeyi. Toplansalar, karar verseler ve kesinlikle uygulamalar hem diğer alanlardaki mağdurlara da örnek olacaklar hem de sorunlarının çözümü için yol alacaklar. İşçiler, memurlar, onların oluşturduğu sendikalar, konfederasyonlar değiş(tiril)meli. Gerçekten emeği geçenler o kurumların yönetimine geçmeli. Kararlı olup haklı taleplerini hayata geçirmeli. O zaman belki muhalefet partileri de üzerlerindeki tembelliği atar. ■

## Anadolu Isuzu, İSO ilk 500 sanayi kuruluşu listesinde 62 sıra yükseldi

Anadolu Isuzu, İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" 2023 yılı araştırma sonuçlarına göre konumunu 62 sıra birden yükseltti. 2022 yılında 205’inci sırada yer alan Anadolu Isuzu, 2023 yılını 143’üncü sırada tamamlayarak istikrarlı büyümesine devam etti.



Anadolu Isuzu Genel Müdürü **Tuğrul Arıkan**, “Anadolu Isuzu olarak, hedefimiz her zaman markamızı büyütürük, değerlerimizi ve şirket kaynaklarımızı geliştirerek yolumuza devam etmek... İstikrarlı büyümemizi yurt içi ve yurt dışı pazarlarda sürdürüyoruz. Otomotiv endüstrisinde öncü marka kimliğimizle yeni trendler belirlerken, ekonomimize büyük

katkı sunuyoruz. Sürdürülebilirlik ve verimlilik felsefemizle yenilikçi ve çevreci araçlar üretmek farklı pazarlardaki müşteri beklentilerini en üst düzeyde karşılıyoruz” dedi.

Anadolu Isuzu’nun, otomotiv sektöründe marka değerini her geçen yıl yükselttiğini belirten Arıkan, şirketin bu seviyelere gelmesinde katkıları bulunan tüm çalışma arkadaşlarına,

bayi ve servis teşkilatına, tedarikçilere ve tüm paydaşlara teşekkür etti. ■





# Sultan Giga'dan ilana siğmayan kampanya!

12 ay

%3.41



Sultan ailesinin en yeni ve en büyük modeli Sultan Giga, şimdi 2 milyon TL'ye 12 ay vade ve %3.41'den başlayan faiz oranlarıyla Otokar yetkili satıcılarında sizi bekliyor.

\* Kampanya 31 Ağustos 2024 tarihine kadar geçerlidir.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 [www.commercial.otokar.com.tr](http://www.commercial.otokar.com.tr) 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📘 /OtokarTicariAraclar

 Koç

**Otokar**  
— Doğru karar —



# Malatya Beydağı Turizm, 11 Travego ile 2024 yatırımlarını tamamladı



**52 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Malatya Beydağı Turizm, 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde 11 adet Mercedes-Benz Travego yatırımını tamamladı.**

**Röportaj: Erkan YILMAZ**

Malatya Beydağı Turizm, 3 Temmuz 2024 tarihinde teslim aldığı bir adet Travego ile 2024 yılı için belirlediği 11 adet Travego yatırımını tamamladı. Araçların satışının 8 adedini Mercedes-Benz Türk bayisi Mengerler Ticaret, 3'ünü de Bayraktarlar Merkon gerçekleştirdi. Filoya katılan son Travego araç, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü **Hüseyin Tilki** tarafından Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Sönmez İkde**'ye teslim edildi.

Yeni yatırım ve sektördeki mevcut durum ile ilgili **Sönmez İkde** ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

## Tatmin edici bir iş göremiyoruz

Haziran ayının ilk haftasının, yolcu talebi açısından, sıkıntılı geçtiğini belirten Sönmez İkde, "Yaz sezonunun başlamasına rağmen yolcu talebi anlamında Haziran ayının ilk haftasında da Mayıs ayındaki gibi düşük bir talep yaşadık. 10 Haziran itibarıyla bayramın da etkisiyle talep arttı ve 30 Haziran'a kadar iyiydi. Kötü dersek yalan olur. Şu anda ise çok belirsiz. Listelere bakıyoruz; iki, üç gün sonrasına tatmin edici bir iş göremiyoruz. Hatta bizi biraz da korkutan bir seviye var ama araçların kalkışı saati yaklaştığında biraz toparlanıyor. 'Hadisi iyiye gidiyoruz' diyoruz. Eski listelere bakıyoruz. Hemen hemen aynıymış gibi sonuç çıkıyor. Öngörülebilirlik yok, geçen yıl daha iyiydi. Durgunluğun en büyük etkeni ekonomik olarak yaşanan sıkıntılar. İnsanlar 3-4 kez seyahat edebilirken alım gücü düştüğü için bunu minimize etmeye başladılar ve çok büyük zorunluluk olmadığı zaman, keyif almak için seyahat etmiyorlar. İnsanların gelirleri artmıyor ama giderleri tam gaz yukarı doğru gidiyor. Artık anı yaşıyoruz. Yarın bir şey değişir mi diye bakıyoruz. Yapılan hesap kitap da yanlış çıkıyor, uygun bir ortam olmuyor. Ama burası Türkiye yarın tamamen farklı bir ortamı da konuşabiliriz"

dedi.

## Zamları bilet fiyatlarına yansıtmadık

Malatya-İstanbul hattında bilet fiyatlarının yaşanan son zamlara rağmen uygun seviyelerde olduğunu belirten İkde, "Malatya-İstanbul bilet fiyatı şu an 1200 TL. Bence uygun bir fiyat. Çünkü son akaryakıt zamlarını yansıtıyorduk olması gereken 1400 TL. Bayram öncesinde belirlenen fiyat ile devam ediyoruz. Bayram diye fiyatları yükseltelim çabası içinde de olmadık. Çünkü bizim kendi hattımız açısından baktığımızda öyle bir yolcu talebi yok. Eğer önümüzdeki süreçte akaryakıt fiyatları 50 TL'lere ulaşır 100 lira daha zam yapmak söz konusu olabilir daha fazlası değil. 1200 lirayı almak da mümkün olamıyor bazen yolcu param yok dediğinde 1100 TL'ye de düşülebiliyor" dedi.

## Fahiş fiyat açıklamaları doğru değil

Ulaştırma Bakanlığı'nın sektöre yönelik fahiş fiyat uygulandığına yönelik açıklamalara katılmadığını da belirten Sönmez İkde, "Firmalar Bakanlık'tan fiyat tarifesi alıyor. Tarifelere uymayanlar UETS üzerinden direkt olarak görülebiliyor. Sektöre yönelik bu tür bir açıklama yapılmasına gerek yok. Uymayana gerekli cezalar uygulansın o zaman" dedi.

## Kış sezonu korkutucu geliyor

"Bu ortamda, kış sezonu bize daha korkutucu geliyor" açıklamasına yapan Sönmez İkde, "Ben Eylül ayı ve sonrası iyi görmüyorum. Hani bir tabir var ya 'bıçak gibi kesti'; okullar açıldıktan sonra bu tabiri dile getirebiliriz. Otobüsçü her zamanki gibi kendi başına kalacağı için seferlerini azaltıp, arz talep dengesine göre hareket etmeli. Mümkün olabildiğince arzı kısmalı. Başka yapacak bir şey göremiyorum. Bunu söylediğimizde yanlış da anlaşılabiliriz. Yatırım yaptığımız için nasıl para kazanırız derdine düştü diye algılanabilir. Ama bizim söylediğimiz; cebinde mazot parası olan yakıtı koyacak ve devam edecek" dedi.

## Yatırım işi döndürebilmek için gereklilik

Yenileme yatırımını mecburiyetten yaptıklarını belirten Sönmez İkde, "Eski araçlarla maliyetler daha fazla artıyor.

## Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde: "11 otobüs yatırımında Mengerler Ticaret ve Bayraktarlar Merkon'a verdikleri destek için teşekkür ederiz."

Biz KDV dahil ciro elde ediyoruz. Bu cirodan eğer yeni yatırım yapmazsak KDV kısmı da cebimizden çıkacak. İş döndürebilmek için ve finansal açıdan bu gereklilik. Yenileme yapmama hesabı yaptığımızda işten çıkma maliyeti yatırım yapma maliyetinden daha fazla. '52 yıllık süreçte en sıkıntılı dönemi yaşıyoruz' denilebilir. 2006'ya kadar bu kadar sıkıntılı bir süreç yaşadığını sanmıyorum. Kış geldiği zaman işler düşerdi her yıl ama böyle bir dönem yaşadığını düşünmüyorum. En öncelikli olarak bu kadar otogar giriş-çıkış maliyeti olduğu bir dönem de yaşanmadı. 1980'li yıllarda ikram maliyeti de yoktu. Personel maliyeti bu kadar ağır değildi. O dönemlerde radar cezaları mı vardı? Firmalar 140-150 bin TL radar cezaları ödüyor. Son 5-10 yılda ayakta kalanlar dünyayı yeniden keşfediyorlar. Gidişat pek iyi değil. Eylül-Ekim ayında sıkı para politikası tamamen sonuçlarını gösterecek. Sezonda bunu pek algılamak mümkün değil, kış sezonunda doluluklar 25-28 kişilere düşerdi. Benim gördüğüm artık 15 kişilere kadar düşebilecek. Bu düşüş de sektörü çok etkileyecek" dedi.

## Ön ödemeli sistemde maliyet hesapları

Yeni yatırımlarla birlikte filolarında toplam 31 otobüs bulunduğunu belirten İkde, "Yeni yatırım sürecinde ön ödemeli sistemle uzun vadede araç fiyatlarının ne olabileceğini görebildik. Maliyet hesaplamalarımızı daha iyi yapabildik. Ön ödemeli sistemin devam edebilmesi, Mercedes-Benz Türk'ün şartlarını zorlaması ile mümkün olabilir diye düşünüyoruz. Şartlar Eylül ve Ekim ayında da bu şekilde devam ederse 2025'te yatırım zor olur" dedi.

Malatya-İstanbul seferinin gidiş-dönüş maliyetinin 48 bin TL'ye ulaştığını aktaran Sönmez İkde, "Bu maliyetin içinde her şey dahil değil. Araç bir taraftan dolu kalkacak ve dönüşte minimum 15 yolcu olacak ki maliyet karşılsın. 58 kişinin altında yolcu olmaması lazım" dedi. ■



**Cumhur Aral**

cumhuraral@gmail.com

## Future Bus

Bundan tam sekiz yıl önce, gazetemizi temsilen, Mercedes Benz tarafından organize edilen bir etkinlik için firmanın davetlisi olarak Hollanda'ya gittim.

Mercedes Benz'in davetinin maksadı, yeni geliştirdiği, otonom (sürücüsüz) şehiriçi yolcu otobüsünü tanıtmak ve bu alanda ilk olduğunu göstermekti. Kısa ama dolu dolu bir program ile tüm dünyadan davet ettiği basın çalışanlarına hem Future Bus adını verdikleri aracı tanıtip, test sürüşü ile özelliklerini gösterdiler hem de davetlilerin, iki gün için de olsa, keyifli zaman geçirmesini sağladılar.

Bu seyahatin hemen bir gün öncesi, cuma gecesi bir mekânda oturuyorken, oğlumdan gelen telefon ile darbe yapıldığı haberini aldım. Benim gibi daha önce darbe görmüş bir kişi için bunun pek ilginç bir haber alma biçimi olduğunu ifade edebilirim. Bu defa sadece benim değil, devlet görevlilerinin bile olayı komşusu veya eniştesinden duymuş olması ile tam bir benzerlik gösteriyordu.

Oturduğumuz mekânda, o an için çok değişik tepkiler söz konusu oldu. Sonrasında eve geçince, televizyondan gelişmeleri izleyerek kendimce anlamaya ve yorumlamaya çalıştım. Tam olarak olayı sığağı sığağına anlamak o kadar mümkün olmasa da içinize sindiremeseniz de zaman içinde nasılsa tüm olumlu-olumsuz yönleri bir şekilde nasılsa ortaya çıkacaktır diye düşünüyorsunuz. O gece, şahit olduğumuz tarihi bir süreç yaşanıyor, tarih her şekilde öyle ya da böyle yazılıyordu.

Ertesi gün, Mercedes Benz'de bu organizasyondan sorumlu kişi, telefonla arayarak içinde bulunduğumuz bu durum gereği, önceden planlanmış bu etkinliğe gitmeyi isteyip istemediğimizi sordu. Kendisine, hayatın devam ettiğini, yaşanan olayların hayatı durdurmayacağını, geri kalmanın bir fayda sağlamayacağını ifade ettim. Ancak kabul etmek gerekir ki; her ne şekilde olursa olsun darbe ve/veya krizler geçici de olsa hayatı bir şekilde durduruyor. Hayatla ilgili doğal süreçleri geriletiyor...

Yıllar önce oğluma alerjik astım teşhisi konduğunda, doktorumuz "ilaçlarını kullanmalı, yaşayacağı her astım krizi gelişmesini geriletir" demişti. Benzer şekilde, ülkede yaşanan krizleri de ülkenin gelişmesi, büyümesi serpilmesi, ileriye gitmesinin önündeki büyük engeller olarak değerlendirmek çok doğru olacaktır.

Darbe girişiminin engellenmesi sonrasında, aylarca ve hatta yıllarca devam eden operasyonlar sonucunda, ülkedeki başta siyasi, hukuki, silahlı kuvvetler ve emniyet olmak üzere pek çok kamusal alanda köklü değişimler yaşandı. Baştaki yöneticilerce de ifade edildiği gibi "bin yılda yapılamayacak düzenlemeler" yapıldı. Yaşanılan ortamda, maalesef yine yetkililerin söylediği gibi "at izi, it izine karıştı". Bundan istifade edenler olduğu gibi had safhada mağduriyetler yaşandı. Kaos ortamının getirdiği travmatik sonuçları hep birlikte izledik. Her alanda, her meslekte, her kurumda binlerce kişi -haklı veya haksız- işten çıkarıldı. Yıllar sonra, bazılarının haksızlık yapıldığı kabul edilse bile o insanların ailelerin ve çocukların kaybolan geleceklerini geri getirilmesi asla mümkün olmayacak.

Avrupa, Future Bus kullanmaya ve böyle bir teknolojik araç ile seyahate hazırlanırken, bizler geleceğimizin daha iyi olmasını hayal ederken, gelişmeler çok daha farklı şekilde oldu.

Bu olayın üzerinden sekiz yıl geçti. Kendi payıma gerçekte ne olduğunu hâlâ tam olarak anlayabilmiş değilim. En net olan şey ise olayların vahameti ve sonrasındaki gelişmelerin derin izler bırakarak toplumu etkilemiş olmasıdır.

"Herkes gider Mersin'e biz gideriz tersine" modu birebir yaşandı. ■



# ŞEHRİN GÖZDESİ

## İŞİNİZİN PRESTİJ'İ

YAKIT  
EKONOMİSİ

SEGMENTİNİN  
EN İYİ DÖNÜŞ YARI ÇAPI

FERAH  
SÜRÜCÜ KABİNİ



### MAPAR BURSA

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

Acil  
Servis: 0 533 931 99 00

### MAPAR İZMİR

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

Acil  
Servis: 0 530 373 93 94

### MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

www.mapar.com.tr

Instagram Facebook X LinkedIn /mapartemsa

**mapar**

**FUSO**

**TEMSA**



# Ege Hakan Turizm'den 2 Tourismo yatırımı



Tourismo Otobüsler Ege Hakan Turizm kaptanları Mustafa Usta ve Halil Atıcı'ya teslim edildi.

İzmir merkezli Ege Hakan Turizm, filosuna 2 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüs kattı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayii Egemer Otomotiv gerçekleştirdi. Yeni yatırım yapmanın bir alışkanlık olduğunu ve filonun yaş ortalamasını yeni alımlarla 4'e kadar düşürdüklerini belirten Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı, "Uçak bilet fiyatlarının çok yükselmesi yabancı turist açısından Türkiye'yi pahalı hale getirdi. Bu nedenle çok kısır, garip bir yıl yaşıyoruz" dedi.

Röportaj: Erkan YILMAZ

2 Tourismo'nun teslimatı, 8 Temmuz 2024 Pazartesi günü, Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde Ege Hakan Turizm kaptanları Mustafa Usta ve Halil Atıcı'ya gerçekleştirildi.

Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı ile hem yeni yatırımlar hem de turizm taşımacılığına yönelik konuştuk.

**Çok kısır, garip bir yıl yaşıyoruz**

Çok iyi bir yıl geçirmediklerini belirterek sözlerine başlayan Mehmet Hakan Özkaralı şunları söyledi: "Çok zor bir yıl yaşıyoruz. Beklediğimiz seviyede iş yok, işi olanın hak ettiği bir fiyat yok, fiyat alıyorsunuz kâr elde etmek çok zor. Çok garip ve kısır bir sene



**Dış hat uçak bilet fiyatları yüzde 100 arttı**

Yılın bu kadar zorlu geçmesinde en büyük etkenin Türkiye'nin yabancı turiste de artık çok pahalı gelmesi olduğunu belirten Özkaralı, "Türkiye'nin yabancı turist için pahalı hale gelmesinde en önemli unsur dış hat uçak biletleri. Geçen yıl Uzakdoğulu, Amerikalı ve Güney Amerikalı turistlere satılan uçak biletleri gidiş-dönüş 600-700 dolar civarındaydı. Bu yıl 1200 dolar seviyelerine geldi. Uçak bilet fiyatlarında yüzde 100 artış var. Turistin haftalık maliyeti 100 dolar arttı ama uçak bilet fiyatları 600 dolar birden artınca yabancı turist için ucuz ülke olmaktan çıktık. En büyük sıkıntı otellerin, restoranların fiyatlarının artmasından çok uçak bilet fiyatlarındaki artışla yaşandı" dedi.

**Avrupa Futbol Şampiyonası'nın turizme etkisi**

Avrupa Futbol Şampiyonası'nın turizme olumsuz etkisi olduğunu yönelik görüşlere katılmadığını belirten Mehmet Hakan Özkaralı, "Alman turistler Haziran-Temmuz aylarında Türkiye'ye kültür turizmi için zaten gelmezler. Spor etkinliklerinin turizme olumsuz etkisi olduğuna inanmıyorum. Bu eskiden olabiliyordu ama şimdi böyle bir etkisi yok" dedi.

**2025 yatırımı**

Yeni yatırım yapmanın bir alışkanlık olduğunu ve filonun yaş ortalamasını yeni alımlarla 4'e kadar düşürdüklerini belirten Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı, "Kendimizi yenilememiz gerekiyor, biz kendimizi yenilemezsek sermayemizi kaybederiz. 2025 yılında yine en az 2 ila 4 otobüs arasında bir yatırım yapabiliriz. Onlar da Mercedes olur" diyerek sözlerini tamamladı. ■



## Otokar

# Otokar, Gençlerbirliği'nin Forma Göğüs Sponsoru Oldu

Kuruluşundan günümüze farklı alanlarda Türk sporunun destekçisi olan Otokar, 101 yıllık geçmişe sahip ve "mektepli" kimliğiyle tanınan Gençlerbirliği Spor Kulübü ile işbirliği yaptı. Otokar, Gençlerbirliği Spor Kulübü'nün 2024-2025 sezonu Futbol A Takımının forma göğüs sponsoru oldu.

Sadece Ankara'nın değil, tarihi ile Türkiye'nin en köklü kulüplerinden biri olan Gençlerbirliği formasının göğsünde yer alacak olmaktan mutluluk duyduklarını belirten Otokar Genel Müdürü Aykut Özünler, işbirliğinin sponsorluğun ötesinde bir anlam taşıdığını ifade etti.

Gençlerbirliği Spor Kulübü'nün basın ve medyadan sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Savaş Çolakoğlu, kulübün yetiştirici ve yarışmacı olma özelliğini devam ettirmek adına çok değerli olduğuna inandıkları bu işbirliğinin aynı zamanda geçmişten gelen bir gönül bağı ve adanmışlık hikayesi olduğunu ifade etti. ■



# Sakarya Üniversitesi öğrencileri Otokar ile iş yaşamına hazırlandı

Otokar, 4 ay önce Sakarya Üniversitesi öğrencileri ile özel bir çalışmaya imza attı. Üniversite öğrencilerinin gelişimine katkı sağlamak, sanayide gerçek problem ve çözüm yöntemleri ile tanıştırmak, üniversite-sanayi iş birliği sinerjisini artırmak amacıyla yapılan iş birliğinde Sakarya Üniversitesi'nden 14 öğrenci görev aldı.

Bilgisayar ve Bilişim Bilimleri Fakülteleri ve Endüstri Mühendisliği bölümlerinden seçilen ve bitirme tezi hazırlığında olan öğrenciler, üç gruba ayrılarak üç farklı projeye odaklandı. Gerçek iş hayatından seçilen 3 farklı konu üzerinde yoğunlaşan öğrencilere Agile (Çevik) Yönetim eğitimleri verildi ve sanayide karşılaşılan problemlerin çözümü için gerekli bilgi ve deneyim kazandırılarak iş hayatına hazırlanmaları sağlandı.

Geleceği inşa eden atölye mutfağında yer almaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Otokar Ticari Araçlar İş ve Strateji Geliştirme Direktörü Cenk Evren Kükrer, "Bu çalışmayla bilgiler harmanlandı, yeni hayaller filizlenerek projelere dönüştü. 14 genç yeteneğimizin gösterdikleri üstün başarıyı kutluyoruz. Otokar olarak, gençlerimizin yenilikçi vizyonlarıyla 'Yapılmayana Yapmaya' devam edeceğiz" dedi. ■



# Ücret tarifesi esasları

**P**ara kazanma amacı güden her ticari faaliyette mal veya hizmetin satış fiyatı veya ücreti çok önemlidir. Yolcu beklentileri, talep ve rekabet koşulları şüphesiz ki, dikkate alınacaktır. Buna rağmen fiyat veya ücret üreticinin veya taşımacınının tek başına belirleyebileceği bir büyüklüktür. Bunu belirlerken mutlak dikkate alacağı en önemli husus ise hukuk düzeni yani mevzuattır. Yolcu taşımacılarının genel ticari düzenlemeler ötesinde dikkate alacakları ana düzenlemeler Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'dir. Yeni düzenlemeler ve koşullar karşısında mevzuattaki fiyat veya ücret hususlarını bir kaz daha göz atmakta fayda görüyorum.

## Ücret tarifesi hazırlanması

Karayolu Taşıma Kanunu'nun 11'inci maddesi yetki belgesi sahiplerine ücret tarifesi hazırlama zorunluluğu getirmektedir. Bu husus Yönetmeliğin ücret tarifeli başlıklı 56'ncı maddesinde de detaylı olarak yer almaktadır. Bu konuda belirsizlik veya şüphe bulunmamaktadır. Tarife hazırlama zorunluluğuna uymamanın cezası da Taşıma Kanunu'nun 26'ncı maddesinde yer almaktadır.

## Ücret tarifelerine uyma zorunluluğu

Karayolu Taşıma Kanunu'nun 11'inci maddesinde ücret tarifelerine uyma zorunluluğu açıkça yer almaktadır. Bu husus, Yönetmeliğin ilgili maddesinde tarifelerin üzerinde ücret alamama şeklinde daha net olarak yer almaktadır. Tarifenin üzerinde ücret almanın cezası da yine Taşıma Kanunu'nda bulunmaktadır. Burada ücret tarifesinin ne ölçüde ihlal edildiği ile ilgili bir detay yoktur. Taşıtların hız sınırı aşımındaki gibi yüzde 30'dan az veya fazla ihlal hali bulunmamaktadır. Bu nedenle ihlalin büyüklüğüne göre bir cezalandırmadan söz edilemez. Yani tarifeyi çok aşanlara fahiş fiyat suçlaması getirip daha büyük



**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

cezalar verilmesi söz konusu değildir. Önce fahiş fiyat tanımlaması yapılmak üzere ancak Karayolu Taşıma Kanunu'nda bu yönde bir değişiklik yapılırsa tarifeyi çok aşanlara daha büyük cezalar verilmesi söz konusu olabilir.

## Tarife altı uygulamalar

Karayolu Taşıma Kanunu'nun Yönetmelik başlıklı 34'üncü maddesi tarife altı uygulama esaslarının Yönetmelikle belirlenmesini öngörmektedir. Bu görev ve yetkiyle Yönetmelik tarifelerin yüzde 30'a kadar altına inilmesine imkan vermektedir. Bu rakam tartışılabilir bile böyle bir düzenleme Kanundan gelen bir yetkiyle yapılmıştır. Buna aykırılık da yine ücret tarifesine uymama haline girmektedir.

## Tarifeden indirim zorunlulukları

Karayolu Taşıma Yönetmeliği çocuklara ve engellilere ilişkin indirim zorunlulukları getirmektedir. Bu indirim zorunluluklarının kanundan gelen bir hak olduğu, kanaatimce tartışılmalıdır. Buna da bağlı olarak ücret tarifesine uymama cezası ile değil özel uyarma cezaları ile cezalandırılmaları söz konusudur.

## Ücret indiriminde esas nedir?

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin tüm yolculara yüzde 30'a kadar indirim yapabilme ve çocuklar ile engellilere zorunlu indirim yapma düzenlemelerinde adı geçen indirimlerin geçerli ücret tarifesi üzerinden yapılacağı açıkça belirtilmektedir.

## Emeklilere indirim konusu

Yönetmelik ile emeklilere 2024 yılı sonuna kadar yüzde 20

indirim yapılması zorunluluğu getirilmiş bulunmaktadır. Bunun kanundan gelen bir hak olmadığı kanaatimi ifade etmek isterim. Nitekim bu düzenlemeye aykırılık halinde de diğer zorunlu indirimler gibi ücret tarifelerine aykırılık cezalandırması değil, ayrıca getirilen uyarma cezası ile cezalandırma söz konusudur. Yine bu indirimin hangi esas veya kriter üzerinden yapılacağı belirsizdir. Tıpkı çocuklar ve engellilerde olduğu gibi bu zorunlu indirimin de geçerli ücret tarifesi üzerinden yapılması esas olmalıdır. Yani zorunlu indirim hakkında faydalanacak çocuk, engelli veya emeklilerin diğer indirimlerden faydalandıktan sonra ayrıca bu hakkı kullanmaları gibi bir anlayış söz konusu edilemez. Zaten geçerli ücret tarifesi dışında esas alınacak başka bir ücret de mevcut değildir.

## Ücret tarifelerinin hazırlanması

Karayolu Taşıma Kanunu'nda bununla ilgili doğrudan bir husus bulunmayıp Yönetmeliğe bırakılan haller arasında zaman ve fiyat tarifelerinin düzenlenmesi şeklinde bir ibare bulunmaktadır. Buna rağmen Yönetmeliğin ücret tarifelerinin asgari 4 ay süre ile uygulanması ve 4 ay süre dolmadan yeni tarife belirlenmemesi düzenlemesi yapılmıştır. Yukarıda belirtilen duruma göre kanun idareye böyle bir düzenleme yetkisi vermemektedir. Nitekim 4 ay geçmeden tarife belirleyenlere ilişkin bir yaptırım da Yönetmelikte yer almamaktadır. Üstelik aynı tarifelerin 4 ay süre ile uygulanması anlayışı ticaretin esasları ile bağdaşmaz. Hele hele ekonomik krizin yaşandığı dönemlerde bu süre değiştirilmeden uygulanması kabul edilemez. Bu nedenle bu süre kaldırılmalı veya iki ay gibi daha makul bir süreye düşürülmelidir.

Bununla uyumlu olarak yüzde 30 olan indirim yapabilme oranı da yüzde 20'ye düşürülecek olursa taşımacılar ve yolcular için çok daha istikrarlı bir ücret düzeni oluşabilir.

## “ 4 ay kesin süre değil

*Burada bir hususu belirtmek isterim; Mart ayında 4 aylık süre dolduğunda yeni tarife almak zorunlu değildir. Taşımacılar, tarifenin süresinin bitmesi ve yenisinin alınması şeklinde anlamaktadır. Eski tarife yenisi alınmaya kadar geçerli olacaktır. Mart ayında alınacak tarifenin yaz için problem yaratma riskinden kurtulmak için Mayıs ayının beklenmesi yerinde olabilir. Örnek olarak verilen 15 Mayıs dışındaki tarife değiştirme haklarını 15 Eylül-15 Ocak gibi kullanıp 15 Mayıs fırsatının kaçırılmaması şeklinde politika izlenebilir.*

## “ 2 ay olabilir

*4 ay olan asgari tarife değiştirme süresi iki aya, yüzde 30 olan indirim yapabilme oranı yüzde 20'ye düşürülerek daha istikrarlı bir ücret düzeni oluşturulabilir.*

## Bir bilgilendirme

Asgari 4 aylık süre kısıtlamasının olduğu mevcut durumda taşımacılar bu haklarını çok dikkatli kullanarak bunun olumsuz etkilerinden kurtulmaya çalışmalıdırlar. Örneğin; 1000 liralık tarifesi olup bunu 1000 lira olarak uygulayan kişi 15 Mayıs gibi yazın yaklaştığı dönemlerde bu hakkını kullanarak önemli artış yaparak engelleri aşabilir. Eski tarifeye yüzde 40 artış yaparak 1400 lira ücret belirlediğinde yüzde 30 indirim ile 1000 liralık fiyatını uygulamaya devam edebileceği gibi Haziran-Temmuz aylarında zamanla 1400 liraya kadar çıkabilir. Bu yüzde 40 yerine, yüzde 50 artış öngörüp 1500 liraya çıkacak olursa yeni tarifelerin başlangıcında yüzde 30 indirimle 1050 lira uygulamak zorunda kalsa bile yaz aylarında 1500 liraya kadar ücretini yükseltebilir.

## Bitirirken

Taşımacılık genelde zordur, yolcu taşımacılığı daha da zordur. Tarifeli taşımacılık taşımacıların en zorudur. Hele ekonomik kriz dönemlerinde tüm taşımacılar zorlanırken tarifeli taşımacılar daha fazla zorlanmaktadır. Bu nedenle işlerini yapmalarında kolaylık sağlanması ve mevzuatın bu yönde yorumlanması gerekir. Taşımacılar da mevcut haklarını daha dikkatli kullanmalıdırlar. ■

# Tamer Turizm'den 2 Turismo yatırımı

Otobüsü  
Tamer Turizm  
Yönetim  
Kurulu Üyesi  
Tahsin Bartu  
Er, Mercedes-  
Benz Türk  
Otobüs  
Teslimat  
Sorumlusu  
Ziya  
Kersin'den  
teslim aldı.



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

## Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 433 • 15 Temmuz 2024

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Erkan YILMAZ** **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor

**Korkut AKIN**

Grafik

**Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer

**Barış Can BAŞKAN**

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

Teknoloji Editörü

**Ekmek ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşavirleri

**Elanur KOÇOĞLU**

**Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

**Cumhur ARAL**

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.





# Ben Turizm, 12 Travego yatırımının ilk ikisini aldı

**Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde yapılan törenle Koluman Antep'in sattığı iki Trevgo 16 Ben Turizm'e teslim edildi.**

**Röportaj: Erkan YILMAZ**

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının önde gelen firmalarından Gaziantep merkezli Ben Turizm, 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde 12 adet Travego 16 alım anlaşması yaptı. Anlaşmanın ilk partisi olan 2 adet Travego, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezinde düzenlenen törenle Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan ve Otobüs Satış Danışmanı Ahmet Özbilginer tarafından Ben Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mert Özkeleş'e teslim edildi.

Sektörün en genç yöneticileri arasında yer alan Mert Özkeleş, yeni yatırımlar ve sektördeki mevcut duruma yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

## Hedef 15 Tourismo yatırımı

12 adetlik anlaşmanın ilk 2 adedi olan Travego 16 aracı teslim aldıklarını ve kalan araçların da bir ay içerisinde teslim alınmasının planlandığını belirten Mert Özkeleş, "Bizim önceliğimiz araçların hepsini aynı anda teslim almakta, ama üretim planlamaları nedeniyle bir ay içerisinde filomuza katılmasını bekliyoruz. 2024 yılı sonunda yine 15 adet Tourismo yatırım planımız daha var. Şu anda tamamı özmal ve tamamı Mercedes marka olmak üzere filomuzdaki otobüs sayısı 60. 2025 yazı için de yeni yatırım planlarımız bulunuyor" dedi.

## Taşıma güvenliği arttı

Mercedes-Benz otobüslerdeki teknolojik donanımların taşıma güvenliğine de çok büyük katkılar sağlayacağına inandığını belirten Özkeleş, "Otobüsün orta kısımlarındaki camlardaki sensörler, aşağıdaki sensörler, şoför tarafında giriş kapılarındaki sensörler ve arka taraftaki sensörlerle 360 derecelik görüş alanı ile güvenli bir sürüş sağlandı. Kör noktalar ve uyku halinde hafif sapmalar sensörler sayesinde anında görülebilecek, bu güvenlik için çok önemli. Aynalar çok güzel görüntü getirdi. Hem yolcular hem bizler için de dış görünüş çok güzel. Kargo kısmının biraz daha büyütülmüş olması da bizim için önemli bir avantaj oldu" dedi.

## Bayramda aşırı bir talep olmadı

Sektörde son birkaç yıldır dalgalanmaların olduğunu belirten Mert Özkeleş, "Şu anda kurların sabit gitmesi sektör açısından biraz olumlu. Mazot fiyatlarındaki artışların ardından sektörün bu yaz sonrasında durumu daha net olarak ortaya çıkacak. Önceki yıllara göre aşırı bir talep olmadı ama Bayram güzel geçti. Normalde yüzde 20-30 civarında daha fazla talep olabilecekti. Özellikle maliyetlerdeki hızlı artışlardan sonra her yaz, kış dönemi nasıl geçer diye düşünüyoruz. Her kış yolcumuz daha da azalıyor. Bu sene de daha çok azalacak. Ama bence ekonomik nedenlerle seyahat sıklığını düşüren yolcularımız gitmek istediklerinde kurumsal çalışan, kalite ve konforu, taşıma güvenliğini ön planda tutan firmaları daha çok tercih edecek" dedi.

## İlk elektrikli otobüsü bizde olsun

Elektrikli araçlardaki gelişim sürecini çok yakından takip ettiğini, hatta bunun için 9 ülkede incelemelerde bulunduğunu belirten Mert Özkeleş, hedefinin şehirlerarasında ilk otobüsü kullanan

firma olmak olduğunu söylüyor: "Kendi işimizi geliştirmeye yönelik yurtdışında birçok ülkeye gidip incelemelerde bulundum. Türkiye'de TOGG ile başlayan ve ülkemize ithal olarak gelen elektrikli otomobillere yönelik yoğun bir talep oluştu. Özellikle 3-6 saatlik mesafelerde elektrikli otomobillerin sağladığı ekonomiklik ile yolcularımızın bir kısmı bu tür araçları alıp seyahatlerini gerçekleştirmeye başladılar. Elektrikli araçla 3-4 kişi seyahat ettiğinde gidiş-dönüş maliyeti dörtte bir düşüyor. Elektrikli araçlardaki gelişimi, bataryalardaki gelişimi ve yeni yatırımları da yakından takip ediyorum. Kendim de birkaç farklı modeli kullanıyorum. Elektrikli otobüsler ülkemizde şehir içinde belediyeler tarafından kullanılıyor. Şehirlerarasına da gelecek. 2023 yılı yazının iki ayını elektrikli araçları incelemeye ayırdım ve 9 ülkeyi bunun için gezdim. Özellikle kamyon ve otobüs tarafında elektrikli araçlardaki gelişimi inceledim. Otobanda şarj edilebilen araçları veya yukarıda tellerle temasla birlikte şarj olanları veya alta yer alan bataryaların kablosuz şekilde şarj olanların projelerini ve çalışma şartlarını inceledim. Şu anda 1000 km kadar menzile ulaşan araçlar Amerika'da ve Avrupa'da kullanılıyor. Çin'de ortalama iki dakika sürede turların şarj edilerek değil de batarya değişimi yapılarak yollarına devam ettiklerini gördüm. Benzin doldurmaktan çok daha kısa sürede yapılan bir işlemdir. Şehirlerarasında ilk elektrikli otobüs yatırımını yapan firma olmayı çok isterim. Yurtdışından 700-800 km menzille kullanabileceğimiz bir otobüs olursa getirmeyi düşünüyorum. Özellikle Gaziantep-Adana-Mersin hattında gidiş-dönüşün tek şarjla olabileceği bir imkan olduğunda kullanmayı çok isterim. Katı hal bataryalarındaki gelişmeleri takip ediyorum. Eğer otobüslere entegre edilebilirlerse 1000 km menzil çok rahat elde edilebilecek. Bu hatta günde iki sefer yapılabileceğini düşünüyorum. Akaryakıt istasyonumuza hem kendimizin hem de müşterilerimizin kullanımına yönelik şarj istasyonu kurduk. 2030 yılına kalmadan sektörümüzde elektrikli araçlar da yerini alacak." ■



## Hem işletme hem öğretmenlik eğitimi aldı

Çocukluğundan beri bu işin olduğunu ve otobüsçülüğün hayatının bir parçası haline geldiğini belirten 26 yaşındaki Mert Özkeleş, "Her şeyi bu işin içerisinde öğrendim; bu işin içerisinde doğdum diyebilirim. En iyi bildiğim iş bu. Şu anda otobüs sektöründe önemli bir değişim süreci yaşanıyor ve ben bu sürece tanık oluyorum. Daha da önemlisi bu sürece güzelce hazırlanıp bunu yaşamak istiyorum" dedi.

Mert Özkeleş, sektörde çalışırken iki üniversite de bitirmeyi başarmış: "Ben hem işletme hem öğretmenlik eğitimi aldım. Aydın Üniversitesi'nde okudum. İşletmenin yanı sıra bireyin en başta çocukluktan yetiştilmesi, anaokulu, kreş çağı, yetişkinlik dönemiyle ilgili yurtdışında ve Türkiye'de de eğitimlere katıldım. Eğitim görmem çok önemli olduğunu düşünüyorum. Aynı zamanda Gaziantep'te, nasip olursa eğitim sektörüne de girmeyi planlıyorum."



# Hasmer Otomotiv'den Lüks Artvin Seyahat'e Tourismo

**Lüks Artvin Seyahat, 5 Tourismo yatırım anlaşmasının ilkinin teslim aldı. Aracın satışını Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv gerçekleştirdi.**

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında 27 yıldır hizmet veren Lüks Artvin Seyahat, Mercedes-Benz Tourismo Otobüslerle filosunu güçlendiriyor. 11 Temmuz 2024 tarihinde Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen teslimat töreninde, 5 adetlik yatırım anlaşmasının ilki olan Tourismo aracı Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyeleri Sergen Aydemir ve Serhan Aydemir'e teslim etti.

**Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Sergen Aydemir**, yeni yatırım ve sektördeki mevcut durumla ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. 2024 yılının yatırım planı olan 5 Tourismo'nun ilkinin teslim aldıklarını belirten Sergen Aydemir, "Kalan 4 Tourismo aracı da yıl içinde teslim alacağız. Yeni otobüslerdeki donanımlarla taşıma güvenliğinde çok büyük farklar yaratılmış. Mercedes araçlardan da zaten genel anlamda çok memnunuz. Bu nedenle de 5 yıldır aralıksız minimum 5 araç olmak üzere yatırım yapıyoruz. Şu anda filomuzdaki araç sayısı 15 oldu. Sezon sürecinde ortalama 19 araç ile hizmet vereceğiz" dedi. Hasmer Otomotiv ile işbirliğinden de çok memnun olduklarını da belirten Aydemir, "Yatırım sürecinde iletişim kurduğumuz Sayın Yaşar Şahin'in verdiği desteklerden çok mutluyuz" dedi.

## Bayram beklentimizin altındaydı

Kurban Bayramı'nın beklentilerin biraz altında kaldığını da belirten Aydemir, "Beklediğimiz verimlilikte bir bayram hareketliliği olmadı. Eski yıllardaki gibi ilave seferler yapamadık. Ama zaten bu ekonomik şartlarda mevcut seferlerle, en azından yolcumuz olsun da, ilave sefer düzenlemeyelim diyoruz. Geçen yıllara baktığımızda normalde araçlarımız 4-5 gün önceden, hatta 1 hafta önceden dolardı, yaz boyu ona göre bir hareketlilik yaşardık. Şimdi günlüğe döndü. Arabalar doluyor ama günlük şekilde doluyor. İleriye yönelik bir plan yapmamızı engelliyor. İşler kötü gidecek diye bu işi bırakamayız. Bu tür zorlukları daha önceki yıllarda da yaşadık. Otobüs her zaman bir sene sonra kendini affettirir. Korkularımız olsa da yapacak bir şey yok. İşimizi yürütmek ve umudumuzu korumak zorundayız" dedi.

## Endüstri mühendisliği okudu

Çankaya Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu olan 27 yaşındaki Sergen Aydemir, işin başında olan genç yöneticilerden. Aydemir, okuduğu bölümün sektördeki iş süreçlerinin yönetimi açısından da büyük katkı sağlayacağına inandığını belirterek "Endüstri mühendisliği tam olarak hayatımızın içinde olan bir bölüm. Endüstri mühendisliği iş süreçlerine hızlı ve kaliteli şekilde nasıl yapılacağını en iyi yansımasıdır. Bunu en iyi yansıtabileceğimiz alan da otobüsçülük. Okuduğum bölümün de buna uygun olduğuna inanıyorum ve işimizi severek yapıyoruz" dedi. Sektörün eğitimli kişiler tarafından yönetilmesiyle daha iyi yerlere geleceğine ve en azından sorunları ve çözümlerinin daha iyi konuşabileceğine inandığını belirten Aydemir, "Rekabetin sadece ekonomik süreçle, bilet fiyatlarıyla değil aslında insanların birbirleriyle ilişkileri ile alakalı olduğunu düşünüyorum. İletişim süreçlerinin de geliştiğini de görüyoruz. Buna babalarımız öncülük etti. Bizim de buna devam etmemiz gerekiyor. Bu yolda da elimizden geleni yapacağımızı düşünüyorum" diye konuştu.

**Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin** de Lüks Artvin Seyahat ile işbirliklerinden her zaman mutlu olduklarını belirterek, "Yeni Tourismo araçlarımızın şirkete hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini dilerim" dedi. ■





# Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi: D1 belge sahipleri, D4 sorunu için harekete geçmeli

**Sektörün D4 denilen bir kanser hücresi var. D4 denilen korsan taşımacılık sorunu var. Ulaştırma Bakanlığı istediği kadar belgelendirsin veya UKOME kararı alınsın, D4 belgesi bir korsan yapının mevzuat çerçevesi ile resmileştirilmesidir. D4 ile sefer yapanlar arasında bilet kesen yok, UETDS'ye, e-bilete de tabi değiller.**

## RÖP: Erkan YILMAZ

**K**ale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi bir araya geldik. Ali Rıza Çelebi, 2023 başından beri, özellikle Trakya hattında D4 belgeli taşımacıların oluşturduğu haksız rekabete ve korsan şekilde yapılan taşımacılığa dikkat çekti.

D1'le çalışan şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün en önemli sorunlarının başında D4 belgeli taşımacıların geldiğini vurgulayan Ali Rıza Çelebi, "Sektörün D4 denilen bir kanser hücresi var. D4 denilen korsan taşımacılık sorunu var. Ulaştırma Bakanlığı istediği kadar belgelendirsin veya UKOME kararı alınsın. D4 belgesi bir korsan yapının mevzuat çerçevesi ile resmileştirilmesidir. D4 belgesinin temel amacı arz talep dengesine göre, iki il arasında ihtiyaç varsa bu belgenin verilmesi ama Trakya bölgesinde bu yönde bir ihtiyaç olmamasına rağmen bu belgeler verilmiş. Bizim araçlarımız yüzde 70 doluluğu hiç geçmedi. Nasıl bir ihtiyaç oluşmuş veya veri çalışması yapılmış da bu belgeler verilmiş? Üstelik D4 belgesi ile sefer yapanlar arasında bilet kesen yok, UETDS'ye, e-bilete de tabi değiller. Minibüs hattı gibi istenilen yerden yolcu alınıyor, bırakılıyor. D1'in işini yapıyor" dedi.

## Vergimizi ödemediğimiz için cezalandırılıyor

"Biz kayıt altında çalıştığımız, vergimizi ödemediğimiz için cezalandırılıyor" açıklamasını yapan Çelebi, "Benim D1 belgesine kayıtlı araçlarımızın tamamı e-bilete tabi, her şeyim kayıt altında. UETDS'ye bildirimleri yapıyorum. Zaman ve hat tarifelerine tamamen uyuyorum. Trakya hattında günlük 95-110 bin kişi taşıyor. Yüzde 70'i D4 belgeliler tarafından taşıyor. Ben devlete vergi ödemediğim için cezalandırılıyor. Cezalandırma sadece bir kurumun size ceza kesmesi değil ki. Siz haksızlık yaparsanız, bir tarafı koruyup, kollarsanız diğer tarafın hakkını çalarsanız da cezalandırılırsınız. Kale Seyahat olarak Trakya bölgesinde 55 civarında birimim var. Karşımdaki taşımacı grubunda bilet yok, yazıhane yok, otogarlarda bir şubeleri yok. Fatura yok. Benim araçlarımızın hepsi son model, sigortaları tam. D4 belgeli taşımacının ise araçlarının sigortası yok, şoförlerin SSK'sı yok. Hattın zaman tarifesi ve fiyat tarifesi yok. Otogarda yazıhane yok. D4 belgelilerin, bilet diye kestikleri bir



para makbuzu gibi resmi bir geçerliliği olmayan bir kağıt parçası var. Otogar çıkış parası da ödemiyorlar, otopark parası ödüyorlar. Ben sadece Saray Otogarı'na aylık 250 bin TL çıkış parası ödüyorum. Ama benimle aynı işi yapıyor. D4 kooperatiflerinin kurulmasındaki amaç aslında yolcu taşımak değil, hatları satın rant elde edebilmek. Üstelik bu hat satışlarında ciddi bir vergi de kaçırılıyor. Hangi hattın satışı kayıt altında; devlete ne kadar vergi ödenmiş, hodri meydan, haydi bakılsın. D4 belgesi sahiplerinin hesap hareketleri incelenirse, oradan da görülebilir. Bir yerde haksız bir rant oluşturursanız orada usulü sorgulayamıyorsunuz" dedi.

## Bakanlık da duyarsız, belediyeler de...

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile belediyelere bu konuda birçok yazılı başvurularda bulduklarını, ancak hiçbirine cevap alamadıklarını belirten Çelebi, "Bakanlık yetkilileri ile bunu birçok kez konuştum. Resmi başvurular yaptık. Bu konuyla ilgili hiçbir başvurumuza cevap gelmedi. Bakanlık da, belediyelerde duyarsız. Her belediyede farklı uygulama var. Silivri Belediyesi D4'e izin verirken Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi senin otogarda yazıhane yok, bilet ve zaman tarifen olması gerekiyor diyerek D4'e izin vermiyor ama karşıdaki belediye bu kuralları hiç sayıyor ve izin veriyor. 2023 yılı başından beri bu sorunu yaşıyoruz. D1 belgesi bir yok oluş belgesine dönüştü. Ulaştırma Bakanlığı'nı göreve davet ediyoruz. Bakanlık, UKOME izni verildiği için bu belgeyi verdiğini iddia ederken UKOME de, taşıma mevzuatında D4 belgesi var, ona istinaden veriyorum diyor. Burada D1 belge sahiplerinin bir an önce harekete geçip, bu belgenin yarattığı tahribatı, olumsuzlukları gidermesi lazım. Birçok sorunla mücadele içindeyken D4 başka bir boyuta taşıyor sorunları. Silivri-Çerkezköy hattında çalışan D4'lü Kırklareli'ye kadar gidip gelebiliyor. Kaza olsa yolcu herhangi bir tazminat da alamayacak. Biz bu yapıyla mücadele etmeye

yara almış durumda. O pazarı, 2025 yılı için muhtemelen kaybettik" dedi.

## Ekonomik problemler 2018'de başladı

Türkiye'de yaşanan sorunun enflasyon olduğuna inanmadığını belirten Çelebi, "Enflasyonun üzerinde çok daha farklı bir durum var. Enflasyon matematik hesabıdır aynı zamanda ama bizde matematik yok. Asgari ücrete yüzde 50 zam yapılıyor ama gıdadaki artış yüzde 200. Bu matematiğin dışında bir şey. Turizmde iş yapılabilmesi için kurun 70'ler seviyesine gelmesi lazım. Bu olduğu zaman diğer ürünler ne olur, o başka. Ama Türkiye'de ekonomik problem 2018 yılında başladı. 12 Eylül'de karar alındı ve 13 Eylül'de uygulandı. Türk lirasını koruma kapsamında devlet dövizle sözleşme, dövizle fiyatlamaya ve kiralama düzenlemesini kaldırdı. Kaldırdığı gün kurun riski alıcıya aitken tümü üreticiye kaldı. Alıcının finansal bilinci üreticiden daha azdır. Üretici her riski hesaplar ve öngörüsü vardır. Kur 6,5 lira civarındaydı. Turismo 1 milyon 100 bin TL idi. Sen kur riskini aldın, üreticiye verdin. Üretici korkak davranmak zorunda. Fabrikası, istihdamı var. Doğal olarak 6.75 TL olan kur bir anda 10 liradan hesaplamaya başladı. Şu anda otobüs fiyatları baskılanmış kura göre belirleniyor. Sen kur riskini alıcıya çevirmeseydin enflasyonu indiremezsin" dedi.

## Yaz zor geçecek, kış daha zor

2024'ün ilk 4 ayının iyi geçtiğini belirten Ali Rıza Çelebi, "Haziran ayında sefer sayısı arttı ama Kurban Bayramı da bana göre kötü geçti. Ramazan Bayramı'nda daha az arabayla daha fazla ciro yaptık. Kurban Bayramı'nda bu olmadı. Gidenler, bekle uzun süre sonra dön şeklinde plan yaptılar. Biz tek yönlü çalıştık. 13-15 Haziran arası çok iyi iş yaptık. 16-20 Haziran arası iş yok. 21-23 Haziran arası dönüşler oldu. Ekonomik şartlar seyahat sıklığını düşürdü. Ben bu yazın zor, kışın ise daha da zor geçeceğini düşünüyorum. Kredi kartı limitlerinin düşürülmesi ve taksit sınırlamalarının getirilmesiyle ekonomideki alışverişin, tüketimin azaltılması hedefleniyor. Talebi düşürerek enflasyonu düşürme çabası 1930'lardaki gibi ekonomik buhranı getirir, alışveriş olmazsa insanlar nasıl yaşayacak, şirketler nasıl ayakta kalacak" dedi. ■

çalışıyoruz. Bize, siz de resmi olarak çalışmayın, kayıt altına gidin deniliyor adeta" dedi.

## Yine de yatırım yapıyoruz...

2024 yılına 60 adet yeni otobüs yatırım hedefiyle girdiklerini ve bunun 35'ini teslim aldıklarını belirten Ali Rıza Çelebi, "35 adedin tamamı Mercedes-Benz Turismo 2+1. Kalan 25'in alımına yönelik MAN ile de görüşüyoruz. Çift katlı 2 otobüsümüz var. Görüşmelere göre şekillenecek. Mercedes de olabilir. Finans dünyası kredi vermeye çok sevdalı değil. Bugüne göre daha makul faiz seviyelerinin olacağını düşünüyoruz" dedi.

## Turizmde en pahalı rotalar arasında

Büyük otobüsün yanı sıra 100'ün üzerinde Sprinter alımı yaptıklarını belirten Ali Rıza Çelebi, "Sprinter araçları filomuza kattık. Turizm tarafı için yatırım planımız vardı ama Türkiye dünyanın en pahalı rotalarından birisi oldu; Monaco'yu bile geçmiş durumdayız. 2025 ve 2026 destinasyon satışları bu yıl yapılıyor ve biz önümüzdeki iki yılı da kaybediyoruz. Avrupalı, Uzakdoğulu, Amerikalı tatilini bir, iki yıl önceden planlıyor. Kongre turizmi çok büyük







Otokar Avrupa'daki Büyüme Atağını Almanya ile Sürdürüyor

## "Hedefimiz Otobüs Segmentinde Avrupa'nın İlk 5 Oyuncusu Arasında Yer Almak"

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Avrupa'daki büyüme hedefleri doğrultusunda attığı stratejik adımlarına yenisini ekledi. Otokar'ın bağlı ortaklıklarından Otokar Europe SAS'ın Almanya şubesi açıldı. Otokar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman yeni açılımla ilgili olarak, "Kıta genelindeki başarılı büyümemize katkı sağlamak için Almanya şubemizin açılışını gerçekleştirdik. Hedefimiz Avrupa'nın ilk 5 oyuncusu arasında yer almak" dedi.

Türkiye otobüs pazarının aralıksız 15 yıldır lideri olan Otokar, Avrupa açılımını hızlandırmaya devam ediyor. Her gün Avrupa başta olmak üzere 60'tan fazla ülke yollarında on binlerce otobüsüyle milyonlarca yolcu güvenle taşıyan Otokar'ın yeni açılımı Almanya oldu. Fransa ve Romanya'nın ardından, geçtiğimiz yıl 101 yıllık köklü geçmişe sahip Mauri Bus System'i bünyesine katarak Otokar Italia'yı kuran şirket, şimdi de Almanya şubesini açarak Avrupa'daki varlığını güçlendirdi.

Otokar'ın otobüs alanında Avrupa'daki büyüme hedeflerine önemli bir adım daha attıklarını

belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, "Türkiye'ye katma değerimizi artırmak için ihracatta hız kesmiyor, farklı pazarlara açılımımızı sürdürüyoruz. Ticari araçlarda hedef pazarımız olan Avrupa'daki başarılarımızı güçlendirmek için stratejik adımlar atmaya ve büyümeye devam ediyoruz. Avrupa'nın en büyük pazarlarından birisi olan Almanya, global markalara ev sahipliği yapan, zor ve önemli bir pazar. Otokar olarak biz de sıfır emisyonlu yeni ürün gamımızla hedeflerimize uygun şekilde ana pazarlardaki yapılanmamıza Almanya şubemizle devam ediyoruz" dedi.

Türkiye'de yerli sermayeli otobüs markaları arasında en büyük ihracatçı marka konumunda olduklarının altını çizen Erman, "Avrupa'nın tek çatı altında üretim yapan en büyük fabrikasına sahip olmak için yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Geniş ürün gamımız, Ar-Ge gücümüz ile ihtiyaçlara özel çözümler geliştirip, talebe yönelik üretim yapıyoruz. Türkiye'de ve dünyanın dört bir yanında operatörlerin ihtiyaçlarını uygun maliyetli, çevre dostu ve sürdürülebilir ulaşım çözümleri ile karşılıyoruz. Bugün itibarıyla 6 metreden 21 metreye kadar geniş bir otobüs ailesine sahibiz. Çevreci otobüslerimizle küresel iklim değişikliğinin negatif etkilerini en aza indirmek üzere dönüşüm içerisinde olan Avrupa pazarının ihtiyaçlarını karşılamaya hazırız. Hedefimiz Avrupa'nın ilk 5 otobüs üreticisi arasında yer almak" açıklamasını yaptı. ■

## Otomotiv Sanayii Derneği, 2024'ün İlk 6 Aylık Verilerini Açıkladı!

### Otomobil

Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 4 gerileyerek 707 bin 67 adet olarak gerçekleşti.

Geçen yılın ilk 6 aylık dönemine göre paralel seyreden otomobil üretimi ise 460 bin 743 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 733 bin 559 adede yükseldi.

### Ticari Araç

Ticari araç grubunda, yılın ilk 6 ayında üretim yüzde 10,



ağır ticari araç grubunda yüzde 15 ve hafif ticari araç grubunda ise yüzde 9 geriledi.

2023 yılının ilk 6 aylık dönemine göre ticari araç pazarı, ağır ticari araç pazarı ve hafif ticari araç pazarı yüzde 9 daraldı.

### İhracat

Yılın ilk 6 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre,

toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 3, otomobil ihracatı ise yüzde 2 geriledi. Bu dönemde, toplam ihracat 493 bin 527 adet, otomobil ihracatı ise 320 bin 637 adet düzeyinde gerçekleşti.

### Toplam Pazar

2024'ün ilk yarısında toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artarak 600 bin 948 adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 7'lik artış sağladı ve 462 bin 955 adede ulaştı. ■

SPHEROS  
moving thermal future

Otobüslere klima, ısıtıcılar, soğutma pompaları ve diğer ilgili donanımlar üretiyor.

## Spheros markası geri döndü

Otobüsler ve soğutmalı taşıma filoları için termal yönetim çözümlerinde dünya lideri olan Spheros, resmi mülkiyet değişikliğiyle bir kez daha yasal ve mali açıdan bağımsız hale geliyor.

Orta ölçekli şirketlerde uzmanlaşan yatırımcı H.I.G Capital, 1 Temmuz 2024 tarihinden itibaren Termal Ticari Araçlar şirketini Valeo'dan devraldı. Şirket Spheros markası altında faaliyet gösterecek.

Merkezi Almanya'da bulunan ve uluslararası alanda faaliyet gösteren Şirket, çok çeşitli şehir içi ve şehirlerarası yolcu otobüsleri (hem konvansiyonel hem de elektrikli) için klima sistemleri, ısıtıcılar, soğutma pompaları ve diğer ilgili donanımları içeren kapsamlı bir portföy sunuyor.

### Küresel varlık - yerel mükemmellik

Şirketin küresel organizasyonu, uluslararası geliştirme ekipleri, tüm kıtalardaki müşteri odaklı üretim yetenekleri ve yüksek nitelikli hizmet ortaklarından oluşan dünya çapındaki ağı, gelişerek sürdürülecek.

### Sistem ortağı Spheros

Spheros Group CEO'su Mark Sondermann: "Teknolojik bilgi birikimimize ve yönetim ekibimizin uzun yıllara dayanan deneyimine dayanarak, H.I.G. Capital'in Spheros'un yeni sahibi olması bize gelişme ve büyüme fırsatlarını sunuyor."

Tobias Borkowski, H.I.G. Avrupa Özel Sermaye Ekibi Genel Müdürü: "Spheros'un sürekli büyüme performansından etkilendik, temiz ve sürdürülebilir mobilite çözümlerine geçiş desteklemek için küresel liderlik konumundan yararlanma konusunda önemli bir potansiyel görüyoruz. H.I.G Capital'in, büyümenin bir sonraki aşamasında yönetim ekibini destekleyecek ideal ortak olduğuna inanıyoruz." ■





## Mercedes-Benz Türk

# Türk Tedarikçilere Küresel Rekabet Gücü Kazandıracak

Mercedes-Benz Türk, gerçekleştirdiği yatırımlarla tedarik zinciri operasyonlarına bir halka daha ekliyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, deniz aşırı ülkelerdeki Daimler Truck tesislerine yerli tedarikçilerden temin edilen üretim parçalarının gönderimini sağlayacak Türkiye Consolidation Center'ı açtı.



**D**aimler Truck AG Güç Aktarma Sistemleri Başkanı Yarış Pürsün, "Bugüne kadar tedarik

hacimlerine ve tedarik zinciri operasyonlarımıza bağlı olarak farklı zamanlarda 5 merkezimiz ile hizmet

vermekteydik. **Almanya, Amerika, Brezilya, Japonya ve Hindistan'daki** merkezlere ilave olarak da bugün **altıncı Consolidation Center'ın** açılışını Türkiye'de yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Projenin hayata geçmesinde büyük katkı sağlayan Türkiye ve Almanya'daki çalışma arkadaşlarımı gönülden tebrik ediyorum" dedi.

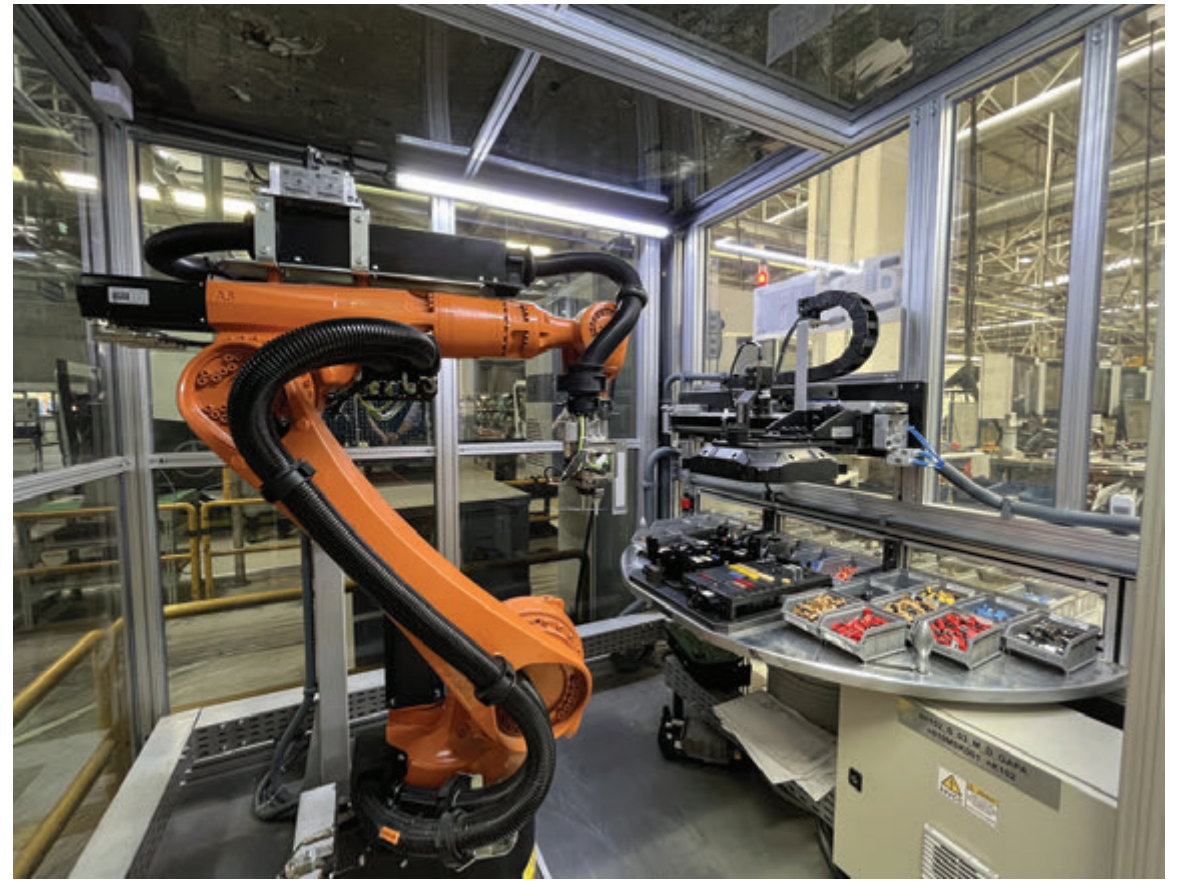
**Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün** de, "Bu merkezle yerli tedarikçilerimiz **kamyon ve otobüs üretim parçalarını Brezilya ve Amerika'ya daha kısa sürede ve daha kolay biçimde ulaştırma imkanına sahip olacak.** Merkez, yerli tedarikçilerin ihracat hacimlerini artırarak maliyet avantajı sağlamalarına yardımcı olacak. Şu an 19 kişiden oluşan bir ekiple yönettiğimiz bu merkezden, Türkiye'deki yaklaşık 80 farklı tedarikçiden temin edilebilecek 600 farklı üretim parçası ile yıllık toplamda 400 konteynerlik gönderim yapmayı planlıyoruz" dedi. ■



## Mercedes-Benz Türk, Robotik Sistem Projeleri ile Dijitalleşmeye Tam Gaz Devam Diyor!

Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda kamyonların sigorta montaj ve kalite kontrol işlemlerini optimize eden yeni projesi hayata geçti. Daimler Truck'ın Brezilya ve Almanya'daki fabrikaları ile beraber global olarak eş zamanlı gerçekleştirilen projede, sigorta montaj ve kalite kontrolü ilk defa bir arada yapılıyor.

**P**roje öncesinde araçların sigorta kutusuna sigortaların montajı operatör tarafından manuel olarak dizilmekteydi. Yeni kurulan Sigorta Dizilim Robotu ile manuel yapılan süreçler, robot sayesinde otomatik yapılarak sigortaların ve rölelerin doğru pozisyonlara yerleştirilmesi sağlanıyor. Kurulan dijital üretim, yönetim ve otomasyon sistemi, aynı zamanda montaj sürecinde direnç kuvvetlerini ölçerek, kalite kontrolünü verimli hale getiriyor ve kamera sistemleri



ile renk & yükseklik ölçümleri yapılarak kalite kontrol gerçekleştiriliyor.

Proje ile robotize edilen montaj ve kontrol süreçleri daha ergonomik, dijital ve sürdürülebilir bir hale getiriliyor. Bu sayede hem

zaman hem de kaynak tasarrufu sağlanarak operasyonel verimlilik artırılıyor. Sürdürülebilirliğe de katkı sağlayan yeni sistem ile her araç için özel olarak basılan kağıt çıktıları ortadan kaldırılarak, yıllık 25.000 sayfa kağıt tasarrufu elde ediliyor. ■



## Eyüp Lojistik'ten Yeni Proje



# Yük Taksi uygulaması

Eyüp Lojistik, Avrupa ülkelerine yönelik kurye taşımacılığına bambaşka bir boyut kazandıran Yük Taksi uygulamasını başlattı. Hava Kargo'dan daha hızlı olacak şekilde hazırlanan Yük Taksi sayesinde işletmeler, Avrupa'nın herhangi bir şehrine en geç 72 saat içerisinde 100 kg'dan 1.300 tona kadar ürün gönderebilecek.

Yük Taksi uygulaması ile Avrupa'ya kargo taşımacılığına çok farklı bir boyut kazandırdıklarını açıklayan Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık "Lojistikte temel felsefemiz, müşteriye çözüm ortağı olmaktır. Çalıştığımız her işletmenin lojistik sorununa en hızlı ve ekonomik çözümü bulmak bizim asli görevimiz. Yük Taksi uygulamasıyla, müşterinin kapısından aldığımız ürünü varış noktasına aktarmasız ve aracı kullanmadan 72 saat içerisinde teslim etmeyi taahhüt ediyoruz" dedi. ■

# Şığva Trans filosuna 5 Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus



Mersin'in soğuk zincir taşımacılığının önde gelen uzman firmalarından Şığva Trans, Avrupa operasyonları için büyüttüğü filosuna 5 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus daha ekledi.

Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirdiği teslimat törenine, Tırsan Treylar Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Şığva Trans Yönetim Kurulu Başkanı

Burhan Şığva ve Tırsan Treylar Satış Temsilcisi Emin Dilovan Kınay katıldı.

Tırsan Treylar Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Avrupa'nın en donanımlı ve ödüllü Tırsan Ar-Ge merkezinde sürekli müşterilerimizin ve sektörün rekabetçiliğini artırmak için çalışıyoruz. Neticesinde, TAYSAD Patent kategorisinin dördüncü kez şampiyonu olduk. Durmadan geliştiriyor ve durmadan üretiyoruz, Şığva Trans da kendini durmadan geliştiren bir firma. Şığva Trans'a yeni yollarında başarılar diliyorum" açıklamasında bulundu. ■

# Murhak Uluslararası Nakliyat Alp Özler Lojistik bünyesine katıldı

40 yılı aşkın lojistik alanında faaliyet gösteren Murhak Uluslararası Nakliyat, Alp Özler Lojistik Grup şirketleri arasına katıldı. Alp Özler Lojistik ve Murhak Uluslararası Nakliyat için yeni bir dönüm noktası niteliğinde olan bu birleşme ile birlikte, müşterilerine en yüksek kalitede yenilikçi taşımacılık çözümleri ve lojistik hizmetler sunulması hedefleniyor.



yaptığı açıklamada "Lojistik sektörünün hukuksal süreçlerinde avukatlık ve hukuk danışmanlığı yaparak meslek hayatıma devam ederken sizlerden ve sektörden ayrılmayacağımı da belirtmek isterim" dedi.

Alp Özler Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Gece'de yaptığı açıklamada, "Murhak Uluslararası Nakliyat'ın lojistik sektöründeki bilinen deneyimi ve itibarı, Alp Özler Lojistik'in hedeflerine ulaşmasında önemli bir rol oynayacaktır. Alp Özler Lojistik'in yıllardır yürüttüğü büyüme stratejisinde, birleşmelerin, stratejik işbirliklerinin ve ülke yararına hizmet yolunda yeni adımlar atılmasının Alp Özler'in Lojistik'in genlerinde bulunuyor. Bu birleşme ve entegrasyon ile birlikte, hizmet kalitemizi ve operasyonel kapasitemizi daha da artıracacağız. Murhak'ın güçlü ekibi ile birlikte çalışarak büyük başarılarımıza imza atmak için sabırsızlanıyoruz. Bu yeni adım her iki şirketimiz için ve ülkemiz için hayırlı olmasını diliyoruz" dedi. ■

Murhak Uluslararası Nakliyat, Alp Özler Lojistik bünyesinde entegre bir şekilde var olmaya devam edecek. Şirket, sektördeki yerini geliştirmeye ve hizmetlerine devam edecek.

Bu birleşim ile birlikte Alp Özler Lojistik Murhak kadrosu ve ekibinin istihdamının korunması kararı da alındı.

Murhak Uluslararası Nakliyat kurucu ortaklarından Av. Hakan Bezginli, Murhak Uluslararası Nakliyat şirketinin iş dünyası tarafından yakinen bilinen lojistiğin güçlü markası Alp Özler bünyesinde yer almasına ve devredilmesine karar verdiklerini aktardı. Bezginli, Murhak Uluslararası Nakliyatın önümüzdeki süreçte de emin ellerde büyüyerek ve gelişerek yoluna devam edeceğini belirtti. Bezginli



# Kahramanlı Uluslararası Nakliyat'a TruckStore'dan 30 Actros

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el kamyon alanındaki öncü markası TruckStore, Kahramanlı Uluslararası Nakliyat'a 30 adet Mercedes-Benz Actros 1845 LSnRL teslimatı gerçekleştirdi. Araçlar, Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın sağladığı avantajlı kredi imkânları ile Kahramanlı Uluslararası Nakliyat filosuna katıldı.

Kahramanlı Uluslararası Nakliyat, yeni aldığı 2019 model Mercedes-Benz Actros 1845 LSnRL çekicileri uluslararası taşımacılık ve yurt

içi konteyner taşımacılığında kullanacak.

Kahramanlı Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kahramanlı, "1992 yılından bugüne lojistik sektörünün birçok hizmetini tek çatı altında toplayarak, öncü ve kaliteli hizmeti sunan bir kurum olma misyonuyla ilerliyoruz. TruckStore ile gelecekte de birlikte büyümeyi ve sektöre değer katmayı sürdüreceğimize inanıyorum. Bu teslimatın hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

TruckStore Grup Müdürü Barış Sever, sundukları zengin araç portföyü, terzi usulü kredilendirme seçenekleri ve gelişmiş servis ağıyla müşterilerinin en güvenilir iş ortaklarından biri olduklarını belirterek araçların Kahramanlı Uluslararası Nakliyat'a hayırlı uğurlu olmasını diledi. ■





## Volvo Trucks'ın En Yüksek Yakıt Verimliliği Sunduğu Aero Serisi Türkiye'de

İnşaat, lojistik, maden ve taşımacılık gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren dünyaca ünlü markaların temsilcisi Marubeni Dağıtım ve Servis, Türkiye distribütörü olduğu Volvo Trucks ile birlikte Volvo Aero Serisi'nin Türkiye'ye gerçekleştirdi. Geliştirilmiş aerodinamik özellikleriyle ağır vasıta segmentindeki verimlilik artışının günümüzde geldiği seviyeyi belirleyen Volvo Aero Serisi, yeni tasarımın da katkısıyla yüzde 5'e varan yakıt tüketim avantajı

sağlıyor. Volvo Aero Serisi, Volvo Trucks'ın şimdiye kadar en yüksek yakıt verimliliğine ulaştığı ürün gamı oluyor.

Volvo Aero Serisi'nin Türkiye lansmanına, Marubeni Dağıtım ve Servis CEO'su Eşref Zeka, Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström ve Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya katıldı.

**Eşref Zeka: "Kazançlı büyümeye odaklanıyoruz"**

Volvo Trucks ile 2017'den günümüze, uzun soluklu bir işbirliği içerisinde olduklarını belirten Marubeni Dağıtım ve Servis CEO'su Eşref Zeka, "Marka tarihinin en yüksek pazar payına ulaştığımız 2023 yılında, 16 ton üzerindeki ithal ticari araç pazarını birinci sırada tamamladık. Volvo Trucks'ın gerçek potansiyelini sürdürmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Volvo Trucks ile her zaman ilkleri gerçekleştiren



şirket olmak istiyoruz. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda geçtiğimiz yıllarda elektrikli Volvo Trucks kamyonlarımızı Türkiye pazarında satışa sunarak; ilk elektrikli kamyon basın lansmanı, ilk elektrikli kamyon filo teslimatı ve ilk ve en büyük filo kamyon teslimatını sektörümüzde öncü olarak gerçekleştirmenin gururunu yaşadık" dedi.

Toplantıda ayrıca, Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström ile Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya da birer konuşma yaptı. ■



## Continental ve Scania Güvenli Bir Sürüş Deneyimi İçin İş Birliği

Premium lastik üreticisi ve teknoloji şirketi Continental, İsveç merkezli tır ve ticari araç üreticisi Scania'nın Türkiye distribütörü Doğu Otomotiv ile iş birliğine gitti. Bu çerçevede Continental lastiklerle sipariş verilen Scania Dynamic ve Style model araçlar 1 yıl standart garantinin yanı sıra aynı süre içinde Continental'in genişletilmiş garanti programı Contisafe güvencesinde olacak. Contisafe güvencesi altına giren araçlarda lastiğin onarılamaz bir şekilde hasar görmesi durumunda, yeni lastik, hasarlı lastikte kalan diş derinliğine göre yüzde 100'e varan indirimle araç kullanıcısına sunulacak. ■



## Wielton'dan HS Star'a Mega Treyler

Doğu Otomotiv distribütörlüğünde faaliyetlerini sürdüren Wielton, Ankara merkezli HS Star, filosuna 1 adet Mega Multiheight Curtain Master treyler teslim etti.

HS Star'a yeni treyleri Wielton Yetkili Satıcı ve Servisi UCR Otomotiv'de gerçekleşen töreninde Wielton İhracat Direktörü Jacek Stokowski ve Ürün Direktörü Piotr Agata, Doğu Otomotiv Wielton Satış ve SSH Müdürü Ozan Akbal ve UCR Otomotiv yetkilileri tarafından HS Star Genel Koordinatörü Murat Sabri Kayalar'a teslim edildi.

Wielton İhracat Direktörü Jacek Stokowski ile HS Star Genel Koordinatörü Murat Sabri Kayalar, bu teslimatın hayırlı olmasını diledi. ■

## Volvo Trucks'tan ZTT Nakliyat'a 22 Volvo Teslimatı



Volvo Trucks, 2024 yılındaki teslimatlarını ZTT Nakliyat ile sürdürüyor. ZTT Nakliyat, filosuna 22 adet Volvo Trucks araç daha ekleyerek güç katıyor.

Filolarına ekledikleri yeni kamyonlarla ilgili ZTT Nakliyat CEO'su Zafer Aşık, "Nakliye işinde yoğun çalışan firmamızın iş döngüsünün daha hızlı, güvenli ve sorunsuz çalışabilmesi için Volvo Trucks markasını tercih ettik. Volvo FH540 ve Volvo FH500 TC çekicilerin yakıt ve adblue tasarrufu sağlaması, uzun ömürlü kullanım özellikleri ve

dayanıklılıkları ile; Volvo FM500 çekicinin ise bu özelliklere ek olarak; hafifliğine karşın daha fazla tonaj taşıma kapasitesi sunması sebebiyle Volvo Trucks markasına yola devam ediyoruz. Filomuza kattığımız 22 yeni Volvo Trucks aracımızla şirketimizin ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunan Marubeni Dağıtım ve Servis AŞ ve Volvo Trucks yöneticilerine teşekkür ediyoruz" dedi. ■



## Schwarzmüller, KRONE Ticari Araç Grubu'na Stratejik ortak oluyor

KRONE Grubu, Schwarzmüller Grubu'na yatırım yaptığını ve Avrupa ticari araç sektöründeki yeni ortaklığını duyurdu. Bu işbirliği ile iki aile şirketi, üretim ağlarının birlikte genişlemesi ve tamamlayıcı bir ürün yelpazesi aracılığıyla ulusal çapta servis çeşitliliğini de güçlendirmiş olacak.

KRONE Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Bernard Krone, müşteri odaklılık konusundaki net vizyonunu vurgulayarak, "Bu ortaklığı, daha geniş bir ürün portföyüne ve genişletilmiş bir hizmet dünyasına doğru atılmış önemli bir adım olarak görüyoruz. Amacımız, müşterilerimizin her zaman doğru taşımacılık çözümünü bizden bulmasını sağlamaktır. Schwarzmüller'in KRONE Ticari Araç Grubu'na dahil olmasıyla, bu ihtiyacı daha da büyük ölçüde karşılayabiliriz" açıklamasında bulundu. ■



# Ekonomimiz kriz en büyük darbeyi otobüsçülüğe vuracak

Bayramı geride bıraktık. Büyük umutlarla girdiğimiz yaz sezonuna büyük hayal kırıklığı ile başladık. Ne bayram ne de yaz sezonu başlangıç itibarıyla beklentileri karşılamadı. Bunun bu şekilde olacağı da belliydi. Büyük İstanbul Otogarı'nın zaman zaman havadan görüntüleri çekiliyor. Biz hayatımız boyunca otogarı bu kadar boş hiç görmedik. Çıkan araç sayısı yarı yarıya azalmış durumda; işin kötüsü azalmaya da devam ediyor. Havayolu taşımacılığının iç hatlardaki yolcu talebi sektörümüz için en büyük tehdit durumunda.

## Kışı tahmin etmek çok zor

Bir taraftan Pegasus, AJET, diğer taraftan THY'de iç hatlardaki yolcu hareketliliği 20 senede 9 milyondan 100 milyona çıktı. Bu yolcu başka bir yerden gelmedi. Bizim yolcumuz bu. Artan nüfusa ve hareketliliğe rağmen yolcu sayısında azalma var. Önümüzdeki kışı tahmin edemiyorum, çok kötü günler bekliyor bizleri. Kış sezonunda uçak bilet fiyatları daha da ucuz olacak. Otobüslerin fiyatları her geçen gün artmaya devam edecek. Akaryakıt, personel, sigorta maliyetleri gibi her kalemin fiyatı katlamalı artarken havayolu taşımacılığında fiyatlar çok değişken olabiliyor. Kışa girerken de otobüs bilet fiyatlarından daha düşüğeatabiliyorlar. Yaz aylarında bile otobüs



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

bilet fiyatından daha düşük uçak bilet fiyatını görebiliyoruz.

## Korsan taşımacılığın payı artıyor

Sektör mensuplarının hesabını buna göre yapması gerekiyor. Karayolu yolcu taşımacılığında kısa mesafelerde korsan taşımacılık sektörden önemli bir pay alıyor. Bu konuya Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın mutlaka müdahil olması gerekiyor. Özellikle kısa mesafede D1 belgeli taşıtların dışında yolcu taşınmaması lazım. TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak 15 Ağustos'ta bir toplantı yapacak ve bu sorunları gündeme getireceğiz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkilileriyle de görüşeceğiz ama Bakanlık yetkilileri maalesef bizim sorunlarımıza eğilmiyor, çözüm üretmiyor ve korsan taşımacıları yeteri kadar da denetlemiyorlar. Denetimlerde de ağır yaptırımlar

uygulanmıyor. Buna bağlı olarak da D4 ve D2 belgesiyle yapılan korsan taşımacılar her geçen gün artıyor.

Belediyeler başka bir problem yaratmaya başladılar. UKOME kararlarıyla kısa mesafe hatlarda yolcularımızı almaya başladılar. Bir an önce kanunlar arasındaki çelişkilerin giderilmesi gerekiyor.

## Sektörü iyi bir gelecek beklemiyor

Ekonomik sıkıntılar nedeniyle vatandaşın da alım gücü çok düştü. Parası olmayan insanlar nasıl seyahat edebilsinler. Öğrencilerin seyahat sıklıkları düşmüştü, daha da düşecek. Ekonomik kriz en büyük darbeyi otobüsçülüğe vuracak. Yaz sezonu olmasına rağmen otobüsler sefere yarı yarıya boş gidiyor, bunu net olarak söyleyebilirim. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü tarihinin en karanlık günlerini yaşıyor ve daha kötülerini de yaşayacak. Tekrar söylüyorum, herkes hesabını iyi yapmalı. Sefer planlamaları çok iyi yapılmalı, otobüsler artık boş sefere gitmemeli.

## Otobüs işletmeciliği sürdürülebilir olmalı

Kısa mesafeli hatları da belediyelere kaptırdığımızda elde avuçta bir şey kalmayacak. Karayolu yolcu taşımacılığı

iflasın eşiğine gelecek. Önümüzdeki kış birçok firmanın sefer yapamaz hale geleceğini görmek lazım. Yaz sezonunun ortasında Büyük İstanbul Otogarı'ndan 1100-1200 otobüs çıkıyor, olması gereken rakam ise 2500. Otobüs işletmeciliği sürdürülebilir olmaktan çıkıyor. Otobüsler dolu gitseler bile zararlarını telafi edemeyecek hale geldi. İşletmecilerin önümüzdeki dönemde bırakın komisyon almalarını, üste para verseler bile otobüsçü bulamayacakları bir sürece doğru gidiyoruz. Bir otobüsten kesilen komisyon oranları yüzde 25'in altında değil. Yüzde 25'ini aldığımızda geride ne kalıyor ki zaten.

## Otogar çıkış fiyatlarına müdahale şart

Bir yandan da otogar çıkış fiyatları çok arttı. Bu konuyu Bakanlığa birçok kez aktardığımız halde hiçbir adım atılmıyor. Biz diyoruz ki; tekel konumunda girilmesi zorunlu olan otogarlarda mutlaka bir tarife olması lazım. Serbest piyasa denilerek istedikleri fiyatı uyguluyorlar. Bakanlık şu ana kadar hiçbir müdahalede bulunmadı. İzmir Otogarı 800 lira, otopark parası bunun içinde değil. Otoyol ve köprü paraları, otogar çıkış ücretleri darken süreci yönetmek çok zor hale geldi. Otobüsçülük çok zor bir dönemden geçiyor. Sektörü çok kötü günler bekliyor. Allah sonumuzu hayır etsin. ■

# Hasan Tahsin Yücefer'in acı kaybı

**Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkan Yardımcısı, Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı ve Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Denetim Kurulu Üyesi Hasan Tahsin Yücefer'in eşi Ayşe Fatma Yücefer yaşamını yitirdi.**

**Haber: Erkan YILMAZ**

Merhume Ayşe Fatma Yücefer'in cenazesi 4 Temmuz 2024 tarihinde Zincirlikuyu Mezarlığı içindeki Zincirlikuyu Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Edirnekapı Sakızağacı Şehitlik Mezarlığı'na defnedildi. Cenaze törenine İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı, Erdal Bahçıvan, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel

Sekreteri Mehmet Öksüz, TOFED Başkanı Birol Özcan, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, TOFED Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan, Musa Çaktır, Bülent Yıldız, Adnan Değirmenci, Mustafa Dağistanlı, Yönetim Kurulu Üyesi Hayrettin Yağız, TOFED eski Genel Başkan Vekili Erdem Yücel, Günsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Selami Güner, sektörün duayen isimlerinden İbrahim Artırdı, Katırcıoğlu Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Katırcıoğlu, Perge Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Satır, Anadolu Isuzu Bölge Satış Yöneticisi Ferhat Sancaklı, ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Taşıma Dünyası olarak merhume Ayşe Fatma Yücefer'e Allah'tan Rahmet, Hasan Tahsin Yücefer ve ailesine başsağlığı dilekelerimizi iletiyoruz. ■





# BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF)  
Genel Başkan Yardımcısı,  
Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)  
Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

# AYŞE FATMA YÜCEFER'İ

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve  
sabırlar dileriz.



**Mustafa YILDIRIM**

*Tüm Otobüsçüler Federasyonu  
Yönetim Kurulu Başkanı*



# BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüleri Federasyonu (TOF)  
Genel Başkan Yardımcısı,  
Tüm Otobüsçüleri Derneği (TODER) Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)  
Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

# AYŞE FATMA YÜCEFER'i

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve  
sabırlar dileriz.



**Sümer YIĞCI**

*Turizm Taşımacıları Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı*



# BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF)  
Genel Başkan Yardımcısı,  
Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)  
Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

# AYŞE FATMA YÜCEFER'İ

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, kederli ailesine başsağlığı ve  
sabırlar dileriz.



**Mehmet ÖKSÜZ**  
Yönetim Kurulu Başkanı



# BAŞSAĞLIĞI

Özlem Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Nurettin Üçdağ'ın  
değerli eşi

## Sn. Neşe Üçdağ'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

# BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkan Yardımcısı, Tüm Otobüsçüler Derneği Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği Denetim Kurulu Üyesi Sayın Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

## Sn. Ayşe Fatma Yücefer'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.



## BAŞSAĞLIĞI

(TOF) Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkan Yardımcısı,  
(TODER) Tüm Otobüsçüler Derneği Başkanı,  
(TTDER) Turizm Taşımacıları Derneği Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

## AYŞE FATMA YÜCEFER

vefat etmiştir.

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

**ANADOLU ISUZU**

## BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkan Yardımcısı,  
Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

## AYŞE FATMA YÜCEFER'in

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.

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



**Hüseyin SATIR**

Yönetim Kurulu Başkanı



## BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkan  
Yardımcısı, Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

## AYŞE FATMA YÜCEFER'in

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

obilet

## BAŞSAĞLIĞI

Özlem Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı  
Nurettin Üçdağ'ın değerli eşi

## NEŞE ÜÇDAĞ'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

obilet



# BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkan Yardımcısı, Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı, Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

## AYŞE FATMA YÜCEFER'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

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



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## BAŞSAĞLIĞI

Özlem Diyarbakır Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı  
Nurettin Üçdağ'ın değerli eşi

# Neşe ÜÇDAĞ'ın

vefatını üzüntü ile öğrendik.  
Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine,  
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.



Gelecek®

## BAŞSAĞLIĞI

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkan Yardımcısı,  
Tüm Otobüsçüler Derneği (TODER) Başkanı,  
Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Denetim Kurulu Üyesi  
Hasan Tahsin Yücefer'in değerli eşi

# AYŞE FATMA YÜCEFER'in

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

*mitur*

Alfa Turizm

**Fatih ÇOLAK**

Yönetim Kurulu Başkanı



# BAŞSAĞLIĞI

Özlem Diyarbakır Seyahat  
Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Üçdağ'ın  
değerli eşi

## Neşe ÜÇDAĞ'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

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



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## BAŞSAĞLIĞI

Fındikkale Turizm Sahibi Sayın Sabri Karataş'ın değerli oğlu

# Sn. Sami Karataş'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

## BAŞSAĞLIĞI

Fındikkale Turizm Sahibi  
Sabri Karataş'ın değerli oğlu

# SAMİ KARATAŞ'ın

vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

obilet



# BAŞSAĞLIĞI

Fındikkale Turizm Sahibi  
Sabri Karataş'ın değerli oğlu

## Sami KARATAŞ'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile  
karşılanmıştır.

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



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



# BAŞSAĞLIĞI

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu'nun  
değerli Anneanneleri

## ELİF BAYRAM'ın

vefatından dolayı üzüntülüüz.  
Merhumeye Allah'tan rahmet,  
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.

**Taşıma Dünyası**

ERKAN YILMAZ - MUAMMER BAŞKAN





# 15 TEMMUZ DEMOKRASİ VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ KUTLU OLSUN!

Ulusal bağımsızlığımız ve demokrasimiz için canlarını ortaya koyan  
tüm şehit ve gazilerimizi saygıyla anıyoruz.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.

