

ÜCRETSİZ CHECK-UP

%20 İNDİRİM!

OTOKAR SERVİS GÜNLERİ

1 Kasım - 30 Kasım

TERNOS Otokar ANAHTARLIK

10'da

Otobüs işletmecilerinin yaşadıkları sorunları bu kez YAPAY ZEKA'ya sorduk:

İŞTE OTOBÜŞÇÜLERİN GÜNCEL SORUNLARI

■ Şehirlerarası otobüs işletmelerinin günümüzde karşılaştığı başlıca sorunlar, ekonomik, yasal, teknolojik ve rekabet koşullarından kaynaklanan zorluklarla ilgilidir.

■ Bunun içinde yüksek maliyetler, yoğun rekabet ve fiyat baskısı, teknolojik gelişmelere uyum, yasal ve regülasyonlar sorunlar, COVID 19 etkilerinin devamı ve yolcu talebindeki değişim, sürdürülebilirlik ve çevre kaygıları, müşteri beklentilerinde değişim.

İşte YAPAY ZEKA'nın otobüs işletmecilerinin güncel sorunlarına yönelik tespitleri:

1-YÜKSEK MALİYETLER
Akaryakıt maliyetleri, bakım ve yedek parça maliyetleri ile personel maliyetleri yer alıyor.

2-YOĞUN REKABET VE FİYAT BASKISI
Havayolu rekabeti bireysel araç kullanımı ve araç kiralama, diğer otobüs firmalarıyla rekabet,

3-TEKNOLOJİK GELİŞMELERE UYUM
Dijitalleşme ve rezervasyon sistemleri, güvenlik ve inovasyon

eksiklikleri

4-YASAL VE REGÜLASYONLAR SORUNLAR
Sektör düzenlemeleri, yol vergileri ve geçiş ücretleri, çalışma ve dinlenme süreleri düzenlemeleri

5-COVID 19 ETKİLERİNİN DEVAMI VE YOLCU TALEBİNDEKİ DEĞİŞİM
Sosyal mesafe ve hijyen standartları

6-SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE KAYGILARI
Çevresel etki ve karbon salınımı, alternatif enerji kaynaklarına uyum

7-MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNDE DEĞİŞİM
Konfor ve hizmet kalitesi beklentisi, esnek bilet iptal ve değişiklik talepleri

Bu sorunlar, şehirlerarası otobüs işletmelerinin karşılaştığı zorlukları artırıyor. Sektörün, dijitalleşme, çevre dostu ulaşım çözümleri, müşteri deneyimi ve maliyet yönetimi gibi alanlarda yenilikçi çözümler geliştirmesi önem taşıyor. Bu adımlar, otobüs işletmelerinin sürdürülebilirliğini artırmaya yardımcı olabilir.

40'da

Gürsel Turizm, Mercedes-Benz Travego yeni takım otobüsünü

Fenerbahçe'ye teslim etti



12'de

MAN ilk elektrikli çekicinin teslimatını yaptı



10'da

Duayen Necip Kartal son yolculuğuna uğurlandı



Mercedes-Benz Türk'ten LKS Group'a 16 Tourismo ve 1 Travego Otobüs Teslimatı! 8'de



Avek Otomotiv'den Koşan Tur'a 15 Volkswagen Crafter



6'da

Koluman Otomotiv Tedarikçilerle Buluştu



25'inci yılını kutlayan Koluman Otomotiv Tedarikçiler Buluşması'nın ikincisinde yaklaşık 500 katılımcı fabrikasında ağırladı.

Koluman Holding Başkanı Kaan Saltık, "Şunu çok iyi biliyoruz ki, hiçbir kriz sonsuza kadar sürmez" dedi.

21'de

TEMSA'nın yurt içindeki 14. bayisi Meltem Otomotiv oldu



TEMSA, ülke genelindeki bayi ağına son olarak Meltem Otomotiv'i ekledi. TEMSA ile 15 yıllık iş birliği olan Meltem Otomotiv, TEMSA'nın yurt içindeki 14. bayisi olarak İstanbul Tuzla'da kapılarını açtı. Meltem Otomotiv sahibi Metin Balta ile hedefleri ve piyasa üzerine bir söyleşi gerçekleştirdim. ■ Erkan YILMAZ

16 ve 18'de

Dr. Zeki Dönmez

Ekspres seferler önemlidir

20'de

Mustafa Yıldırım

Sayın Uraloğlu ve Sayın İmamoğlu'ndan randevu talebimiz var

22'de

Cumhur Aral

Bir İnsanı Sevmek

2'de

Korkut Akın

O güzel atlara binip gidenler...

22'de

Teknoloji

Ekrem Özcan

ISO 25m \$1k GSYF Kuruyor

26'da

TEMSA ekibinden TÜİDER'e hayırlı olsun ziyareti



10'da

Selçuk terminaline kavuştu



Dr. Cemil Tugay

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay, Büyükşehir Belediyesi'nin 50 milyon liralık yatırım bedeliyle yapımını tamamladığı Selçuk Otogarı'nın açılışını yaptı.

Selçuk Belediyesi Kadın Zeybek Topluluğu'nun gösterisiyle başlayan törene Cumhuriyet Halk Partisi İzmir İl Başkanı Şenol Aslanoğlu, Büyükşehir Belediyesi bürokratları, ilçe belediye başkanları, meclis üyeleri, siyasi partilerin, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri ve vatandaşlar katıldı. Uzun ve yoğun çalışmalarla inşa edilen, ilçenin önemli bir ihtiyacını gideren otogarın açılışıyla Selçuk'ta tarihi bir gün yaşandı.

“Cemil Başkan talimat verdi, Selçuk terminaline kavuştu”

Terminal için Büyükşehir Belediyesi'ne teşekkür ederek sözlerine başlayan **Selçuk Belediye Başkanı Filiz Ceritoğlu Sengel**, “Bu açılış benim için çok daha farklı şeyler ifade ediyor.



Burada ilk kazma 2018 yılında vuruldu. Aradan geçen zaman dilimi içinde ülkenin ekonomik şartları ve teknik durumdan dolayı uzun bir inşaat süreci yaşandı. Cemil Başkan buraya gelip

“Hızlandırın, bitirin, Selçuk artık terminaline kavuşsun” talimatını verdi. Demek ki bir şeyi kararlı ifade edebilmek, arkasında durmak ve ilçeye inanmak kıymetli bir şeymiş” dedi.

Turizm cennetine modern terminal

İlçe otogarı İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin tamamı kendi öz kaynaklarıyla 50 milyon lira yatırımla hayata geçirildi. Büyükşehir Belediyesi'ne ait 10 bin metrekarelik arazide yükselen otogar adeta yaşam alanı gibi planlandı. Yeni tesis yaklaşık 100 araçlık kapalı ve açık otoparkın yanı sıra ferah bekleme alanları, kafe, büfe, market ve bilet satış ofisi gibi sosyal ve ticaret alanlarını da içinde barındırıyor. Selçuk

Kalesi manzarası ile gelen turistleri karşılayacak terminalde 16 minibüs ve 15 otobüs peronu bulunuyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi bu yatırımla Selçuk dışında kentin geneli için de önemli bir fayda sağlamayı amaçlıyor. Özellikle yaz aylarında turist akınına uğrayan ilçede ulaşım sırasında kent içinde görülen ciddi trafik yoğunluğu yükünün terminal sayesinde önemli bir oranda düşmesi hedefleniyor.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Bir insanı sevmek!

Bir insanı sevmek için fiziksel görünüm ile kişilik, değerler, inançlar gibi düşünceler arasındaki önem, kişisel tercih ve ilişki dinamiklerine göre değişebilir.

İlk etapta fiziksel çekim önemli gibi görüne de bu çekim tek başına sürdürülebilir ilişki için yeterli değildir. Uzun vadede bir ilişkide düşünce yapısı, değerler, ilgi alanları ve kişilik özellikleri daha baskın hale gelir. Ortak değerler, karşılıklı saygı ve uyum, derin ve anlamlı bir bağ oluşturur.

Sonuç olarak, her iki faktör de önemlidir ama genellikle derin ve kalıcı ilişkiler, kişilik ve düşünce yapısının uyumuna dayanır. Kısa süreli etkileyici bir çekim zamanla önemini yitirirken, sağlıklı bir zihinsel ve duygusal bağlantı uzun süre devam eder.

Atatürk, ölümünün üzerinden 86 yıl geçmiş olmasına Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu ve modern Türkiye'nin mimarı olarak, tarihsel ve ulusal birçok sebeple sevilir.

Onun sevilmesi, Kurtuluş Savaşı'nda gösterdiği liderlik yanında, ülkesini modern, güçlü ve bağımsız bir devlet haline getirmek için yaptığı devrimler, halkın refahı ve özgürlüğü için harcadığı çabalar ve ileri görüşlülüğü yatmaktadır.

Atatürk'ün vizyoner kişiliği, ileri görüşlülüğü, yenilikçi bakış açısı ve gelecek nesillere hitap eden büyük bir lider olarak gerçekleştirdiği reformlarla ifade edilir.

Atatürk, Türkiye'yi çağdaş bir devlet yapısına dönüştürme gerekliliğini öngörmüştü. Cumhuriyetin ilanı, laiklik ilkesi ve hukuk reformları gibi değişiklikler, dönemin çok ötesinde bir anlayışla ülkenin uzun vadeli kalkınmasını ve uygar dünyayla uyum sağlamasını hedefliyordu.

“Hayatta en hakiki mürşit ilimdir” diyerek, bilimin toplumun ilerlemesindeki önemini vurgulamıştır. Eğitim alanında yaptığı reformlar, bilimi toplumun merkezine koyarak gelecek nesillerin gelişimini sağlama amacını taşır. Onun bilime olan bağlılığı, Türkiye'yi modern bilgiyle donanmış bir ülke haline getirme vizyonunun parçasıydı.

Kadınlara seçme ve seçilme hakkı tanıyarak, kadınları toplumsal hayatta daha etkin bir konuma yerleştirdi. Bu reformlar, dünya genelinde dönemin ötesinde görülüyordu ve onun toplumu modernleştirme vizyonunun bir parçasıydı.

Dini devlet işlerinden ayırarak bireylerin inanç özgürlüğünü güvence altına aldı ve toplumun modernleşmesini destekledi. Laiklik, toplumun ilerlemesi için özgür düşüncenin ve bilimin önemini vurgulayan bir adım olarak onun vizyoner kişiliğini yansıtır.

Atatürk'ün “Yurtta sulh, cihanda sulh” sözü, Türkiye'nin barışçıl bir ülke olarak uluslararası arenada yer almasını hedefleyen bir vizyonu ifade eder. Türkiye'nin komşularıyla iyi ilişkiler kurmasını ve savaşlardan uzak durmasını savunması, barışın değerini ve kalıcılığını gözeten ileri görüşlü bir lider olduğunun göstergesidir.

Ülkenin ekonomik bağımsızlığını sağlamak için sanayi ve tarım alanlarında önemli reformlar başlattı. Devletçilik politikası ve ulusal sanayiye geliştirme çabaları, ülkenin kendi kendine yeterli bir ekonomi haline gelmesi için planlanan uzun vadeli bir stratejiydi.

Gençleri ülkenin geleceği olarak görüyordu. “Gençliğe Hitabe” ve genç nesle duyduğu güven, onun ileri görüşlü bir lider olduğunun ifadesidir. Gelecek nesillere sorumluluk yüklemesi, ülkenin sürekli olarak ilerlemesi ve yeniliklere açık kalmasını sağlama amacına dayanıyordu.

Türkiye'nin gelişmiş ülkelerle aynı seviyeye gelmesi gerektiğini savundu. Bu hedef, eğitim, bilim, ekonomi, hukuk ve toplumsal yaşam gibi birçok alanda kapsamlı reformlar yapma vizyonunu doğurdu. Türkiye'yi modern dünyanın bir parçası yapma arzusu, Atatürk'ün vizyoner kişiliğinin temel taşıydı.

Atatürk'ün vizyoner kişiliği, bugünün ötesini görebilmesi, ülkesinin ve milletinin ilerlemesini sağlamaya yönelik yenilikçi ve uzun vadeli çözümler üretmesi ile ifade edilir. Onun idealleri, sadece dönemi değil, Türkiye'nin gelecekteki yönünü de belirleyen bir rehber olarak önemini koruyor.

10 Kasım, Atatürk'ün hatırasını yaşatmak, değerlerini gelecek nesillere aktarmak ve onun Türkiye'ye kazandırdığı değerleri bir kez daha anlamak için her yıl saygıyla andığımız ve

Atatürk'ün fikirlerinin ve eserlerinin ışığında bir milletten yeniden kenetlenildiği bir gün olarak önem taşır. ■



İzmir Otogarı ile ilgili devam eden hukuki bir süreç var

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay, İzmir Otogarı'nın yeni süreçteki işletme politikası ilgili açıklama yaptı.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay, Selçuk Otogarı'nın açılış töreni öncesinde basın mensuplarına açıklamalarda bulundu. Başkan Tugay, geçen günlerde İzmir Büyükşehir Belediye Meclisi'nin kararıyla belediye iştiraki İZELMAN AŞ'ye devredilen İzmir Otogarı'nın nasıl işletileceği hakkında konuştu. Başkan Tugay, “Devam eden bir hukuki süreç var. Eğer sonuçlanırsa bundan sonra İZELMAN ya kendi işletecek ya da güvendiğimiz bir ortam olursa özel işletmeye verilebilir. Ancak her durumda otogarla ilgili köklü bir çalışma yapılacak. Bunun için hukuki sürecin tamamlanmasını bekliyoruz” dedi. ■

Saygı ve Minnetle Anıyoruz

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



Mercedes-Benz Türk “Her Kızımız Bir Yıldız” ile 20 Yılda 6 Bin 232 Öğrenciye Destek Sağladı!

2004 yılında 17 ilde 200 kız öğrencinin desteklenmesi ile başlayan “Her Kızımız Bir Yıldız” projesi 20’nci yılını kutluyor. Kısa sürede Türkiye’de örnek projeler arasına adını yazdıran proje ile 63 ilden toplamda 6 bin 232 öğrenciye yaklaşık 20 bin burs sağlandı. “Her Kızımız Bir Yıldız” projesinde artık her yıl 750 lise öğrencisi ve yaklaşık 250 üniversite öğrencisi olmak üzere toplamda 1.000 öğrenciye destek veriliyor.

Proje evrildikçe güzelleşiyor!

Şirket olarak bu projeyi gönülden sevdiğini söyleyen Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Hakikaten çok gururluyuz. Proje evrildikçe de güzelleşti. Şu anda 63 ilde 1.000 kız öğrencimiz var, her yıl mezun olan öğrencilerimizin yerine yenilerini ekliyoruz. Bunların yaklaşık 750 tanesi ortaöğretim lisede, 250 tanesi de üniversitede. Türkiye’nin her yerinden Anadolu liseleri ve fen liselerindeki kız çocuklarımıza da destek olmaya çalışıyoruz. Bu tabii projenin biraz çevresini ve çehresini de değiştirdi. Çok, hakikaten çok gururluyuz” dedi. Geçen sene 63 kız



öğrencinin üniversiteyi kazandığını vurgulayan Süer Sülün, “15 kız öğrencimiz tıp fakültesini kazandı. Dolayısıyla bu projedeki toplam tıp öğrencisi ve doktor sayımız 21’e ulaştı. Proje evrildikçe de güzelleşti. Tam 20 yıldır ‘Her Kızımız Bir Yıldız’ ile amacımız sadece burs ve eğitim vermek değil, kız çocuklarımızın daha sonra istihdama katılmalarını, iş hayatına dahil olmalarını da hedefliyoruz.” dedi.

Bayi ve fabrikalarımızda istihdam sağlamaya çalışıyoruz!

“Her Kızımız Bir Yıldız”ın dışında da eğitime destek verdikleri projeler olduğunu ifade eden Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, şöyle devam etti: “Mühendisliğin

Yıldızları diye bir başka programımız çatısı altında yine kız öğrencilerimiz var, onlarla da gurur duyuyoruz. O daha genç bir proje ama her yıl 5 tane kadın mühendis olmak üzere destek verdiğimiz öğrencimiz var. İlk mezunlarımızı verdik. Bu, Boğaziçili Mühendis Yıldızlarımız da diğer öğrencilerimize mentorluk yapıyor. O da çok önemli çünkü aynı zamanda rol modeli oluyorlar. Ayrıca Endüstri Meslek Lisesi, EML’imiz Geleceğin Yıldızı projemiz var. Toplamda 29 ilde 32 okula destek olduk, en son Ardahan’da bir meslek lisesine daha destekte bulunduk.”

Mezunlarımızın 568’ini Mercedes’imiz okuttu!

Dernek olarak 35’inci yılı geride bıraktıklarını belirten Çağdaş Yaşamı

Destekleme Derneği Genel Başkanı Ayşe Yüksel ise, “Derneğimiz 1995 yılında burs projelerine başlamış. Önce 500 kadar üniversite öğrencisine destek olmuşuz. Anadolu’nun farklı illerinden İstanbul’a gelen çocukları Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği kucaklamış. Onlar tabii artık 40-45 yaş arasında, meslek sahibi, hem Türkiye’de hem dünyanın değişik ülkelerinde içinde yetiştikleri çağdaş yaşam kültürüyle hayatlarını sürdürüyorlar. 1995’te başlayan burs projesiyle bugüne kadar 65 bin kadın ve erkek bireyi üniversite mezunu kılmışız ki bunların 45 bini kadın. Bu 45 bin mezunun içerisinde 568 Mercedes’imizin okuttuğu üniversite mezunu kadın var. Bu yolculuk, bizim hikayemiz 2004 yılında başladı. Gerçekten 20 yıl geriye dönüp baktığınız zaman kısa ama beklediğiniz zaman uzun bir yolculuk” dedi.

2023’te 63 öğrenci üniversitelere yerleşti!

Proje kapsamında 2023 yılında 63 öğrenci üniversiteye yerleşirken bu öğrencilerin yüzde 19’u Mühendislik, Hukuk, Diş Hekimliği ve Eczacılık fakültelerine yerleşti. 2023 yılında toplamda 15 öğrenci Tıp Fakültesine yerleşirken projenin 20’nci yılında Tıp Fakültesinde okuyan toplam öğrenci sayısı 21’e yükseldi. ■



HER SEFERİNDE GÜVENDESİN.

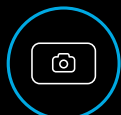
Sürüş güvenliğini önceliklendiren; Aktif Fren Asistanı 6, Kör Nokta Uyarı Sistemi, Geri Görüş Kamerası ve Yeni Nesil Sensör teknolojileriyle Actros L, her seferinde güvende.



Aktif Fren Asistanı 6



Kör Nokta Uyarı Sistemi



Geri Görüş Kamerası



Yeni Nesil Sensör Seti

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.





Mercedes-Benz Türk

Kamyon Satış Bayileriyle Buluştu

Türkiye genelindeki kamyon satış bayileriyle bir araya gelen Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, gündemi değerlendirdi ve yeni dönemle ilgili hedefleri aktardı: “Düzenli aralıklarla bayilerimizle bir araya geldiğimiz geleneksel toplantımızı bu yıl ‘Yıldızlar Takım Halinde Parlar’ mottosuyla düzenledik”

Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama bölümünün ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya Mercedes-Benz Türk yöneticileri ile Türkiye'nin dört bir yanından Mercedes-Benz Türk bayi genel müdürleri, yöneticileri ve çalışanları katıldı.



Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, “Bayilerimizle buluşuyor, ağır ticari araç sektörünün geleceğini birlikte şekillendiriyoruz. Ortak hedefleri ve değerleri sahiplenerek sektörümüzdeki

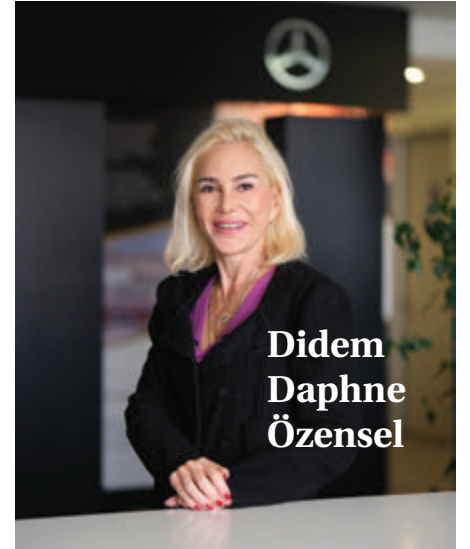
standartları belirleme yolunda birlikte ilerliyoruz. Yıldızların takım halinde parladığına inanıyor, gelecek dönemde de bayilerimiz ile birlikte daha birçok başarıya imza atacağımızın altını çiziyoruz” dedi. ■

Mercedes-Benz Türk

İkinci Elde Fark Yaratıyor

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el araç markaları TruckStore ve BusStore, zengin araç portföyü ve yüksek hizmet kalitesiyle sektörde fark yaratmaya devam ediyor. TruckStore ve BusStore, müşterilerine hızlı ve yüksek kaliteli bir hizmet sunma anlayışıyla; alım, satım, kredilendirme ve sigortalama işlemlerini tek çatı altında güvenle gerçekleştirme olanağı sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, “İkinci el kamyon ve otobüslerimizi ‘Tek Noktada Tam Hizmet’ felsefesiyle, sıfır kamyon ve otobüs pazarındaki yüksek hizmet kalitemizi ikinci el pazarında da devam ettiriyoruz. İkinci el otobüs ve kamyonları, Mercedes-Benz Türk bayileri ve yetkili servislerinde sertifikalı teknisyenlerimiz ile detaylı ekspertiz süreçlerinden geçirerek TruckStore ve BusStore güvencesiyle müşterilerimizle buluşturuyoruz” dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, Hatay'da Kadınlar ile Bir Araya Geldi!

Ülkemizi derinden sarsan 6 Şubat depremlerinin ardından bölge halkının yaralarını sarmak için tüm çalışanları, bayi ve yetkili servis ağıyla birlikte seferber olan Mercedes-Benz Türk; sosyal yaşamın devamlılığı, çocukların sosyal gelişimi, gençlerin eğitimi, kadınların sosyal hayata katılımı ve desteklerin sürekliliği için çalışmaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk, başta **Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Miray Demirel,**



Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim yetkilileri ve Mercedes-Benz Türk şirket doktorları olmak üzere ekim ayında “Meme

Kanseri Bilinçlendirme ve Farkındalık Ayı” kapsamında Hatay'da bulunan ve kuruluşundan itibaren destek verdiği Hatay İSO Yaşam Kenti'nde bölgeden kadınlar ile bir araya geldi. Mercedes-Benz Türk şirket doktorlarının katılımı ve sunumu ile gerçekleşen etkinlikte, **“Farkında Olun, Erken Teşhis ile Sağlıklı Olun”** konulu seminer düzenlendi. ■




MAN HER İHTİYACINIZI KARŞILIYOR



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs 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


MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

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

 **mapar**

 www.mapar.com.tr

    /maparman



Avek Otomotiv'den Koşan Tur'a 15 Volkswagen Crafter

2007 yılından beri personel, okul ve AVM taşımacılığı ile kamu kurumlarına araç kiralama alanında faaliyet gösteren İstanbul merkezli Koşan Tur, filosuna 16+1 koltuklu 15 adet Volkswagen Crafter kattı. Araçların satışını Volkswagen Yetkili Satıcısı Avek Otomotiv gerçekleştirdi.

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN / Esenler

Araçlar, 7 Kasım 2024 tarihinde Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun**, Filo Satış Yöneticisi **Cemal Olgun**, Avek Otomotiv Filo Satış ve Avcırentacar Satın Alma Direktörü **Murat Üzüm**, Avek Otomotiv Tekstil Kent Filo Satış Müdürü **Zafer Özbelli** tarafından Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Bayram Kule**'ye teslim edildi. Törende Koşan Tur'un Projelerden Sorumlu Müdürü **Ümit Mete** ve Servis Sorumlusu **Haydar Büyükbaş** da hazır bulundu.



Bayram Kule

Araçlarımız 100'ü aştı

Teslimat sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan **Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule**, "Filomuza kattığımız 15 adet Crafter ile toplam araç sayımız 100'ün üzerine çıktı. 2019 yılında filomuzdaki araç sayısı 400 civarındaydı. Biz zamanında frenleme yapmayı hep biliyoruz ve araç sayımızı azaltma yönünde bir çalışma yaptık, mantık bunu gerektiriyor. Durmayı bilmedikçe yükselmezsiniz. Zaman size onu gösteriyorsa, siz de durmayı bileceksiniz. Bu dönemde okul ve gayrimenkul yatırımlarına yöneldik. Şimdi yeniden büyümeye gidiyoruz.



2023 ve 2024 yılında farklı markalarda binek, hafif ticari araç ve midibüs yatırımlarımız oldu. Şimdi büyük otobüs yatırımımız da olacak" dedi.

2025 yılı da zorlu geçecek

2024 yılının zorlu bir yıl olduğunu belirten Bayram Kule, "2025 de bu yıldan farklı olmayacak. Hatta daha zorlu geçecek. Maliyetler çok ağır. Faizler çok yüksek. Yeni yatırımları yapabilmek çok kolay olmuyor. Faizlerde, ancak 2025 sonuna doğru bir düşüş olabileceği düşüncesindeyim. Yine de faizlerin eski düşük seviyelere gelmesini de beklemiyorum. Yüksek krediler kullanarak yapılacak alımlarla işinizi sürdürebilmeniz mümkün değil. Kendi öz kaynaklarınızla ayakta duramıyorsanız, uzun vadede işinizi de yapabilmemiz mümkün olmaz" diye konuştu.

Crafter sayısı 25 oldu

Crafter araçların yüksek kaliteye ve konfora sahip olduğunu belirten **Kule**, "Bu araçları kullanıyor olmaktan mutluyum. Bu işbirliğinin gerçekleşmesinde Sayın Onurcan Tosun'un da büyük katkıları var. Uzun yıllardır diyalog halindeyiz. Araç alsak da, almasak da hiç ilişkimiz kesilmedi. 2021 yılında 10 adetlik



Crafter yatırımımız olmuştur. 15 adetlik alım ile filomuzdaki Crafter sayısı 25'e yükseldi. Yeni yatırım süreçlerinde kredi ve takas imkanlarının da sağlanabilmesi büyük önem taşıyor. Eğer bu imkanlar sağlanırsa 2025 yılında 30 adet daha Crafter almayı isterim. Hatta yatırım sözünü şimdiden veririm. Avek Otomotiv ile de yıllardır işbirliği içindeyim. 2007 Mart ayında ilk ticaretimiz oldu. Daha sonra da çok adetli alımlarımız oldu. Biz birlikte yürümeye devam edeceğiz. Bu gemide hep bir aradayız. Son olarak Avek Otomotiv Genel Müdürü Sayın Derya Ulu'ya çok teşekkür ediyorum. Müşteriyle satıcının birbirini iyi anlaması çok önemli, bu varsa her şey çok kolay çözülür. Onun olumlu yaklaşımları da bu ticarete çok katkı sağladı" dedi. ■



Onurcan Tosun

Koşan Tur'a hayırlı olsun

Volkswagen Ticari Araç Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun** da yaptığı açıklama da, "Sayın Bayram Kule'ye markamızı tercih ettiğiniz için teşekkür ediyoruz. 15 yıldır devam eden bir diyalogumuz var. Bu kez 15 adet 16+1 koltuklu otomatik vitesli personel servisimizi tercih etti. Teknolojik özellikleri ile çok güzel bir araç. Otomatik vitesli sahip olması hem yakıt tüketimi hem de baskı balata maliyetlerini düşürmesi açısından firmaya katkı sağlayacak. Önümüzdeki sene için daha çok adetli teslimatlar gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Crafter, bizim, Türkiye pazarında çok memnun kaldığımız bir ürün. Zor bir yılı kapatıp zor bir yılı gireceğiz, ama genişleyen ürün gamımızla marka olarak ticarete ve rekabete hazırız. Düzenlediğimiz kampanyalarla müşterilerimize destek olmaya devam ediyoruz. Bu vesileyle Sayın Bayram Kule'ye ve Avek Otomotiv ekibine teşekkür ederiz. Yeni araçlar Koşan Tur'a hayırlı, uğurlu olsun. Bol kazançlar getirsin" dedi.



Murat Üzüm

Bazı alışverişler maddiyatla ölçülmez

Avek Otomotiv Filo Satış ve Avcırentacar Satın Alma Direktörü **Murat Üzüm**, "Sayın Bayram Kule'ye ve Sayın Onurcan Tosun'a çok teşekkür ederim. Bazı alışverişlerin değeri maddiyatla ölçülmez. Çok iyi müşteriler vardır. Sayın Bayram Kule de gördüğüm kadarıyla bu portföye çok uyuyor. Bu alımlar Koşan Tur ile sürdürülebilir bir ticaret içinde olacağımızın da göstergesi oldu. Sayın Bayram Kule'nin çok öğretici tarafları var; eksikliklerimizi gösterdiğinden bizim için en kıymetli müşteridir. Crafter bizim en önemli ürünlerimizden biri. Yenilenen özellikleri ile ticari aracın en etkili oyuncusu olacağına ve adetlerinin 2025'te artacağına inanıyoruz. Sayın Bayram Kule'ye teşekkür ediyor ve onun bu teveccühüne en güzel şekilde karşılık vermek istiyoruz. Biz müşterilerimize her zaman çözüm odaklı yaklaşıyoruz. Satış sonrası hizmet kalitemiz sürdürülebilir bir ticaret için de olmazsa olmaz unsurlardan" dedi.



ÜCRETSİZ
CHECK-UP

OTOKAR SERVİS GÜNLERİ

%20
İNDİRİM!

1 Kasım - 30 Kasım

Otokar Servis Günlerini Kaçırmayın!

Otobüsünüz hangi yaşta olursa olsun ücretsiz check-up, periyodik bakım ve onarım hizmetleriyle performansını artırarak kışa hazırlıyoruz. Uygun fiyatlarla periyodik bakımlar ve %20 indirim avantajları yetkili servislerimizde sizi bekliyor.

1-30 Kasım arasında servislerimize gelin, hediyeinizi alın.



Otokar mobil uygulamasını indirmek için >



Otokar Servis Günleri Kampanyası, 1-30 Kasım 2024 tarihleri arasında tüm Otokar otobüsler için Türkiye sınırları içinde kampanyaya katılan Otokar Yetkili Servislerinde geçerlidir. %20 indirim, işçilik, yedek parça, periyodik bakım, madeni yağlar ve mekanik parçaları kapsar. Yedek parça stoklarla sınırlıdır. Mekanik parça indirimi, kaporta ve camda geçerli değildir. Periyodik bakım yaptıran müşterilerimize check-up ücretsizdir. Kampanyadan faydalanmak için lütfen randevu alınız. Kampanya duyurularına anlık erişiminiz için Otokar Mobil uygulamasına kayıt olmanız önerilmektedir. İlanda gösterilen hediye görselleri temsildir.

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



Otokar
— Doğru karar —

Mercedes-Benz Türk'ten LKS Group'a 16 Turismo ve 1 Travego Otobüs Teslimatı!



Mercedes-Benz Türk, yeni nesil otobüsleriyle ulaşım ve turizm sektörlerinin en yakın iş ortağı olmaya devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren LKS Group - Lüks Karadeniz'e 15 adet Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1 ve 1 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüsü, Koluman Motorlu Araçlar'ın ev sahipliğinde düzenlenen törenle teslim etti. Araç parkına yaptığı yatırımlara son sürat devam eden LKS Group, son olarak Mercedes-Benz Türk'ten aldığı toplam 16 adet otobüsle filosundaki Mercedes-Benz marka otobüslerin sayısını 90 adede çıkardı.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketi Mercedes-Benz Türk, yeni nesil otobüsleriyle şehir içi ve şehirler arası ulaşım firmalarının en yakın iş ortağı olmaya devam ediyor. Araç parkına yaptığı yatırımlara son sürat devam eden LKS Group - Lüks Karadeniz, son olarak Mercedes-Benz Türk'ten aldığı toplam 16 adet otobüsle filosundaki Mercedes-Benz marka otobüs sayısını 90 adede çıkardı.

Teslimat töreni Koluman Ankara'da gerçekleştirildi!

LKS Group - Lüks Karadeniz şirketine Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen 15 adet Mercedes-Benz Turismo 16 RHD 2+1 ve 1 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüs, Koluman Motorlu Araçlar'ın Ankara'daki tesisinde düzenlenen törenle teslim edildi. Törende, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel, Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Mercedes-Benz Türk Busstore Grup Müdürü Hakan Daşdemir ile Koluman Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Satış Direktörü Ali Saltık, Koluman Otobüs Grup Satış Müdürü Fevzi Kaplan ve Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin toplam 16 adet Mercedes-Benz Turismo ve Travego otobüsü, LKS Group Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah İslam, LKS Group Yönetim Kurulu Üyeleri Muharrem İslam, Mustafa İslam, Fatih İslam'a teslim etti.

İkinci el değeri ve düşük yakıt tüketimi tercih sebebi!

Törende konuşan LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam, büyüme stratejilerinin bir parçası olarak araç parkını genişletmek ve yenilemek için yatırımlara devam ettiklerini söyledi. Bu strateji ve müşteriye en iyi hizmeti sunma hedefiyle iş birliklerinde çok seçici davrandıklarını ifade eden LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam, "Mercedes-Benz marka



otobüslere yaptığımız yatırımlarımızın firmamıza yansımaları her zaman pozitif yönde oldu. Önceki yıllarda teslim aldığımız otobüslerden duyduğumuz memnuniyetin yanı sıra yüksek ikinci el değeri ve düşük yakıt tüketimi de yeni yapacağımız araç yatırımlarında Mercedes-Benz Türk'ü tercih etmemizi sağladı" dedi.

LKS Group ile uzun yıllardır büyük bir uyum içinde çalıştıklarını söyleyen Koluman Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Satış Direktörü Ali Saltık ise, "Satışını gerçekleştirdiğimiz 16 adet otobüsün, LKS Group'a hizmet kalitesi ve yolcu memnuniyeti anlamında olumlu katkıları olacağına inancımız tam. Sektörün en güçlü ve köklü firmalarından LKS Group ile uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz iş birliğimizin daha da güçlenerek devam edeceğini düşünüyoruz" diye konuştu.

Müşterilerimiz sadece otobüs değil güven de satın alıyorlar!

"Geçtiğimiz 2 sene olduğu gibi bu sene de değerli iş ortağımız LKS Group'a Mercedes-Benz marka araçlarını teslim etmekten dolayı çok mutluyuz" diyen Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış

Direktörü Osman Nuri Aksoy da, şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk olarak araçlarımızı en güncel teknolojiyle üretiyor; yüksek konfor ve güvenlik standartlarıyla donatılmış olarak müşterilerimize teslim ediyoruz. Ancak sorumluluğumuz ve verdiğimiz hizmet bunlarla sınırlı kalmıyor. Piyasa koşulları değişse dahi otobüslerimizin piyasa değerini koruması, uzun vadeli sürdürülebilir kazanç sağlaması ve kullanıldığı süre boyunca işletim giderlerinin minimumda seyretmesi iş ortaklarımızın bizi tercih etmelerinin en önemli sebebi. Son 10 yılda LKS Group'a 147 adet otobüs teslimatı gerçekleştirdik. Bu da müşterilerimize verdiğimiz taahhüdün bir kanıtı niteliğinde. LKS Group - Lüks Karadeniz'e yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise şunları ekledi: "Mercedes-Benz Türk olarak işimizin satışla bitmediğini, satış kısmının sadece bir başlangıç olduğunu daima vurguluyoruz. Sektörümüzde daima ileri mottosunu benimseyen bir şirket olarak, müşterilerimizin işlerini sürdürülebilir hale getirmeleri için nasıl destek olabileceğimiz konusunda çözümler geliştirmeye devam edeceğiz." ■



Sevgimizin sonu yok.
Saygımızın sonu yok.
Bu özlemin sonu yok.
Biz hep senin izindeyiz.

BAŞKA YOLU YOK!

1881 - 193 ∞

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, ebediyete intikal edişinin 86. yılında özlem ve saygıyla anıyoruz. Fikirlerinin ışığında yürümekten ve emanetine sahip çıkmaktan asla vazgeçmeyeceğiz. Çünkü başka yolu yok.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



ÜCRETSİZ
CHECK-UP

**%20
İNDİRİM!**

**OTOKAR
SERVİS
GÜNLERİ**

1 Kasım - 30 Kasım

TERMOS
Otokar
ANAHTARLIK

Otokar Otobüsleri, Avantajlı Kampanyalarla Kışa Hazırlanıyor

Türkiye otobüs pazarının aralıksız 15 yıldır lideri olan Otokar, otobüs sahiplerinin kış aylarında güvenle araçlarını kullanabilmeleri için "Servis Günleri" kampanyasını başlattı. 30 Kasım'a kadar sürecek kampanya ile otobüs sahipleri, uygun fiyatlarla periyodik bakım ve yüzde 20 indirim fırsatlarından yararlanabilecek. Periyodik bakım yaptıranlara check-up ücretsiz verilecek.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, satış sonrası hizmetleriyle kullanıcılarının yanında olmaya devam ediyor. Şirket otobüs sahiplerinin kış aylarına güvenle girmeleri için "Otokar Servis Günleri" kampanyasını başlattı. 1 Kasım-30 Kasım tarihleri arasında gerçekleşecek kampanya kapsamında Otokar otobüs sahipleri özel avantajlardan ve indirimlerden yararlanabilecek.

Müşterilerinin araçlarını en iyi performansla kullanmalarını hedefleyen Otokar, "Servis Günleri" süresince işçilik ve yedek parçada cazip indirimler sunacak. Otokar marka otobüslerin yaş sınırı olmaksızın faydalanabileceği kampanya kapsamında araç sahipleri işçilik, yedek parça, mekanik parçalarda yüzde 20 indirim fırsatından yararlanacak. Periyodik bakım yaptıran müşterilere check-up ücretsiz olarak sunulacak.

Türkiye genelinde kampanyaya katılan yetkili servislerde geçerli olan avantajlı "Otokar Servis Günleri"nden faydalanmak için sadece randevu almak yeterli olacak. Kullanıcılar en yakın Otokar servisleri için www.otokar.com.tr adresinden ve Otokar APP'ten randevu alabilirken, 444 6 857 numaralı "Otokar Müşteri Hattı"ndan 7 gün 24 saat detaylı bilgi alabilecek. Android ve iOS telefonlar için geliştirilen Otokar mobil uygulamasıyla Otokar müşterileri kampanya dahil tüm duyurulara anlık erişim sağlayabilecek. Araç sahipleri, Kasım ayı süresince geçerli olacak kampanya kapsamında sürpriz hediyelere de kavuşacak. ■



MAN ilk elektrikli çekicinin teslimatını yaptı

Karayolu yük taşımacılığının karbonsuzlaştırmaya yönelik araçlarıyla sürdürülebilirliğin öncülerinden MAN Truck & Bus, tamamen elektrikli ağır hizmet çekicilerinin teslimatıyla birlikte sektörde yeni bir dönemi başlattı. Leipzig'de ilk 40 tonluk çekiçi, MAN Satış Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Friedrich Baumann tarafından otomotiv tedarikçisi DRÄXLMAIER Group'a teslim edildi. Araçlar, yenilenebilir kaynaklardan elde edilen elektrikle şarj edilecek.

MAN CEO'su Alexander Vlas-kamp, "İlk e-çekicimiz DRÄXLMAIER'e gidiyor. MAN'a duyulan güvenden dolayı çok memnunuz. Yıllar süren planlama, geliştirme ve



on binlerce kilometrelik test sürüşünden sonra nihayet başlıyoruz. Bundan daha sürdürülebilir bir şey olamaz. Bu gerçek bir elektrikli başarı öyküsü" dedi.

MAN Satış Direktörü Friedrich

Baumann da "2030 yılına kadar teslim edilen tüm MAN çekicilerinin yaklaşık yarısının akülü elektrikli olmasını bekliyoruz" diyerek, bu alandaki hedeflerine dikkat çekti. ■



TEMSA ekibinden TUİDER'e hayırlı olsun ziyareti

Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Fuso Canter Satış Müdürü Serdar Baş ve Otobüs Bölge Müdürü Fatih Demirel Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER)'e hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

5 Kasım 2024 tarihinde TUİDER merkezinde gerçekleşen ziyarette TEMSA ekibi, TUİDER Başkanı ve Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er, TUİDER Üyeleri Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet

Hakan Özkaralı, Şahinoğlu Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Şahinoğlu, Koray Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Koray Yılmaz, Temizsoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Temizsoy, Say Yıldızhan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Semih Yıldızhan, Central Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Serdar Yiğit, Aleyna Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin Üstün, Mert Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mert Yılmaz, Özköprü Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Köprü, Eker Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Murat Can Kaya ile biraraya geldiler. Temsa, ekibine TUİDER'in kuruluş amacı ve yapmış olduğu çalışmalar hakkında detaylı bilgiler aktarıldı. Ziyarette ilerleyen dönemde karşılıklı yapılabilecek projeler hakkında da görüşüldü. ■



Saygı ve Öylemle

1881 - 193∞

 **mapar**

**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**

Gürsel Turizm, Mercedes-Benz Travego yeni takım otobüsünü Fenerbahçe'ye teslim etti

Kulübün Karayolu Ulaşım Sponsoru Gürsel Turizm, Fenerbahçe Futbol A Takımı için özel olarak hazırladığı yeni takım otobüsünü Fenerbahçe Can Bartu Tesislerimizde düzenlenen törenle teslim etti.

Törene; Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri **Burak Çağlan Kızıllan**, Asbaşkan **Acun Ilıcalı**, Yönetim Kurulu Üyesi **Hulusi Belgü** ile Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Hürer Fethi Gündüz**, Yönetim Kurulu Üyesi **Bülent Birant**, Genel Müdür **Kerem Birant**, Operasyon Direktörü **Umut Demircan**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Satış Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Ürün Yönetim Grup Müdürü **Cem Demirel**, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgın**, Müşteri Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Kadıköy Kaymakamı **Muhittin Pamuk**, Sportif Direktör **Mario Branco**, Teknik Direktör **Jose Mourinho**, takım kaptanları **Edin Dzeko** ve **Mert Hakan Yandaş** ile Gürsel Turizm profesyonelleri de katıldı.

Gürsel Turizm tarafından hazırlanan ve Fenerbahçe Futbol A Takımını taşıyacak Mercedes-Benz Travego otobüsün üzerinde Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün imzası ile yeni sezon formaları resmedilirken, 28 şampiyonluğuna vurgu yapan '28' sayısının yarı sıra Takıma destek veren sponsorların logoları yer alıyor. Törende, takım için hazırlanan Mercedes-Benz Travego otobüsün yapım aşamalarının kayda alındığı bir de film izlendi.

İş ortağımız Gürsel Turizm'e teşekkür ediyorum

Törenin açılış konuşmasını yapan Genel Sekreter **Burak Çağlan Kızıllan** şunları söyledi: "İş ortağımız Gürsel Turizm'e, bugüne kadar yapmış oldukları tüm desteklerden dolayı sizlerin huzurlarınızda teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Yeni takım otobüsümüzün takımımız ve Futbol Şubemiz için hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum."

Dünya spor tarihinin en uzun soluklu işbirliği

Daha sonra kürsüye gelen **Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkan**



Yardımcısı **Hürer Fethi Gündüz** de şunları söyledi: "Dile kolay. 50 yıllık bir sponsorluk. Bu, dünya spor tarihinin en uzun soluklu iş birliği ve en uzun soluklu sponsorluğu. İnşallah bizden sonraki nesillere de nasip olur Bunun için kulüpte emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum."

Birlikte yeni başarılarla doğru yol almak bizler için büyük bir onur ve gurur kaynağıdır

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Levent Birant**'da, "Böylesine köklü bir camiaya destek sağlamak, birlikte yeni başarılarla doğru yol almak bizler için büyük bir onur ve gurur kaynağı. Bu süreçte bizlerle iş birliği yapan ve her detayda büyük emek harcayan Mercedes Benz Türk A.Ş. yönetimine, değerli mühendislerine ve

otobüsün yapımında emeği geçen tüm işçilerimize gönülden teşekkür ederiz" dedi.



Gürsel Turizm'in Fenerbahçe ile buluşması ilk kez O 302 ile olmuştur

Sektörün öncü şirketlerinden Gürsel Turizm ile olan iş birliklerinin uzun yıllara dayandığını ifade eden Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy** ise şunları söyledi: "Bugün Gürsel Turizm ile neredeyse tarihimiz kadar eski iş birliğimizde yeni bir adım daha atarak, Fenerbahçe Futbol Takımı için özel olarak tasarlanan 2024 model Mercedes-Benz Travego aracımızın teslimat töreninde bir araya geldik. Gürsel Turizm'in Fenerbahçe ile yollarının ilk kesişimi 1972-1975 yılları arasında, efsane otobüs O 302 ile olmuştur. Bugün bu iki önemli kurumu, yine Mercedes-Benz marka bir otobüs ile bir araya getirmekten dolayı gururluyuz. Fenerbahçe Spor Kulübü'nün karayolu resmi ulaşım sponsoru olan Gürsel Turizm'in, yüksek teknoloji, güvenlik ve konforu bir arada sunan Mercedes-Benz Travego otobüsümüzde karar kılarak sarı-lacivertli takıma, yeni zaferler yolunda en iyi desteği sağladığına inanıyoruz." ■



"Ey yükselen yeni nesil, istikbal sizindir.
Cumhuriyet'i biz kurduk, O'nu yükseltecek ve
yaşatacak sizsiniz."

K. Atatürk

"Yolumuzu aydınlatan Ata'mızı saygı ve özlemle anıyoruz, onun izinde güvenle ilerliyoruz."



ÖZER BÜR
Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



"Benim naçiz vücudum elbet bir gün
toprak olacaktır, ancak Türkiye Cumhuriyeti
ilelebet payidar kalacaktır."



Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK'ü saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.



ALİ GÜL
İzmir Toplu Taşımacılık ve
Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkan



Mustafa Kemal ATATÜRK

1881 - ∞

Atatürk'ün mirası,
her adımda bizlere ilham vermeye,
her yolda daha güçlü olmamıza yön veriyor.

Saygı ve minnetle anıyoruz.



MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüscüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



1881 - 193∞

Gazi Mustafa Kemal ATATÜRK'ü
saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

Mehmet Öksüz
Yönetim Kurulu Başkanı



www.minitur.com

Akgün Özağır'ın ardından



**Erkan
YILMAZ**

Akgün Özağır ile tanışmam 2001 yılının Mayıs ayında oldu. Ben uzun yıllar televizyonların haber merkezinde çalışıp, 2001 krizi ile işsiz kalıp kendime yeni bir iş arayışı içindeyken İstanbul Otogarı'nda sektörel bir yayın olarak hayatına başlamaya hazırlanan Ulaştırma

Dünyası Gazetesi ile buluşmam gerçekleşti. Televizyon haberciliğinden sektörel gazete yayıncılığına geçmenin tabi ki zorlukları ve uyum süreci vardı.

İşte bu noktada uzun yıllar Günaydın Gazetesi'nde görev yapmış olan Akgün Özağır ile yollarımız Ulaştırma Dünyası Gazetesi'nde kesişti.



Arnavut kökenli olan benim gibi tutkulu bir Fenerbahçe taraftarı olan Akgün Özağır ile dost olma süresi çok kısa sürdü. Mesai arkadaşlığının yanısıra gerçek bir dostluğa dönüşen bir süreçti. Öyleki ikimiz ayrılmaz bir parça gibi her habere, teslimata gidiyorduk. Herkes buna o kadar alışmıştıki, birimiz olmadığında diğerini soruyorlardı.

Akgün Özağır'ın tabi sektörel yayın geçmişi daha eskildi ve İstanbul Otogarı'nda harcadığı mesai, kurduğu düzgün ve samimi ilişkiler ile benim de onunla birlikte şehirlerarası otobüs firma sahip ve yöneticileri ile iyi diyaloglar kurmama çok büyük katkı sağladı. Benim işimi her zaman çok büyük özen göstererek yapmam Akgün Özağır'ın da hayranlığını getirmişti. Bende onun tecrübesine çok inanıyor ve onun fikirlerine çok değer veriyordum. Tabii bazen Arnavut inadı tutuyor ve çok keyifli tartışmalar yaptığımızı da hatırlıyorum. Onunla bu süreçte gerçekten çok büyük anılar biriktirdik. Hele İzmir Fuarı döneminde yaşadığımız anları hiç unutmam. İzmir'de kaldığımız süreç içerisinde hergün yediği ve ben çok severim dediği 'İzmir Köfte'yi hayatım boyunca unutmam.

Akgün Özağır sadece şehirlerarası otobüs firmaları tarafında değil, otomotiv endüstrisi tarafında da çok sevilen ve değer verilen bir kişiydi. Akgün Özağır ile 2001'de başlayan mesai arkadaşlığı, 2011 yılında sona erdi ama dostluğumuz asla bitmedi. Ulaştırma Dünyası Gazetesi'nden Muammer Başkan ile birlikte ayrılığımız sonrasında ikimizin kurduğu Taşıma Dünyası ile biz sektörde var olmaya devam ettik. Akgün Özağır ile bu süreçte mesai arkadaşı değil ama iyi bir dost olmaya devam ettik. Daha sonra Ulaştırma Dünyası'ndan o da ayrıldı. Sonrasında ise Ulaştırma Dünyası kapandı.

Akgün Özağır ile sık sık görüştük telefonda olsa bile. Hep gazetemizi çok beğendi. Bizi ilgiyle takip etti. Onunla unutamayacağım anlardan biri de Fenerbahçe'nin maçı sonrası yaptığımız değerlendirmelerdi. Çok keyif alırdım. Ayrıca futbolu da çok güzel oynardı, çok yetenekliydi.

Akgün Özağır'ı en son 1 Kasım 2024 günü arama isteği ve sesini duyma ihtiyacı duydum. Anadolu Yakası'na geçerken aradım, telefonu cevap vermedi. Bende sonra ararım dedim ama garip de geldi. Sonrasında akşam vefat bilgisi gelince gerçekten çok büyük üzüntü yaşadım. 23 yıllık dostumu kaybetmişim. Onun için Muammer Başkan, Korkut Akın ve Ferdi Gürdal ile artık son görevimizi yaptık ve 2 Kasım Cumartesi günü son yolculuğuna uğurladık.

Akgün Özağır'a Allah'tan Rahmet, Nermin Yenge'ye, çocukları Murat ve Meltem'e ve sevenlerine başsağlığı dileklerimi iletiyorum. Mekanın Cennet olsun. Seni hiç unutmayacağım. Yaptığın espriler, geçirdiğimiz o güzel anlar, bana verdiğin destekleri hiç unutmayacağım. Seni çok özleyeceğim. ■

10 KASIM 193∞

Olmasaydın, Olmazdık.
Sevgi, Saygı ve Özlem ile...



TEMSA'nın yurt içindeki 14. bayisi Meltem Otomotiv oldu

Türk ticari araç sektörüne öncülük eden TEMSA, ülke genelindeki bayi ağına son olarak Meltem Otomotiv'i ekledi. TEMSA ile 15 yıllık iş birliği olan Meltem Otomotiv, TEMSA'nın yurt içindeki 14. bayisi olarak İstanbul Tuzla'da kapılarını açtı.

Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN / TUZLA

Türkiye genelindeki bayi ağını genişletme misyonu doğrultusunda çalışmalarını sürdüren TEMSA'nın yeni bayisi Meltem Otomotiv oldu. 3.000 metrekare tesis alanıyla Tuzla'da kapılarını açan, uzun yıllara dayanan tecrübesi ve güçlü araç filosuyla sektörde öne çıkan Meltem Otomotiv, TEMSA ve Fuso marka araçların satışını gerçekleştirecek.

1 Kasım 2024 tarihinde düzenlenen açılış törenine Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Metin Balta**, Yönetim Kurulu Üyesi **Mert Balta**, Temsa CEO'su **Evren Güzel**, Genel Müdür Yardımcıları **Hakan Koralp**, **Önder Göker**, Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Fuso Canter Satış Müdürü **Serdar Baş**, Otobüs Bölge Müdürü **Fatih Demirel**, Bayi Geliştirme Yöneticisi **Orhan Çağrı Hekimoğlu**, Bölge Satış Yöneticileri **Ruhi Pehlivan**, **Ali Acıbadem** katıldı.

Bayilerimiz ve servislerimiz TEMSA ailesinin en önemli yapı taşları

Düzenlenen açılış töreninde konuşan TEMSA CEO'su **Evren Güzel** şunları söyledi: "TEMSA olarak bayilerimiz, servislerimiz bizim için çok kritik bir öneme haiz. Çünkü bizim markamızın müşteri ile biraraya geldiği, bizim sahadaki yüzümüz bayilerimiz ve servislerimiz. Dolayısıyla aslında sahadaki neferlerimiz. Bu süreci ailemizle sürekli güçlendirerek müşterilerimize verdiğimiz kaliteli hizmeti her zaman ön planda tutuyoruz. Bayilerimiz ve servislerimiz, TEMSA ailesinin en önemli yapı taşları konumunda.



Bugün de güçlü ve köklü bayi ağıımıza yeni bir üyeyi daha ekledik. 15 yıldır TEMSA ile birlikte yol alan, TEMSA'nın başarı hikayesinin ana şahitlerinden bir tanesi olan Meltem Turizm, bize dediler ki, "Biz TEMSA'nın bu hikayesinde farklı bir rol almak istiyoruz." Biz de bundan çok mutlu olacağımızı ifade ettik ve Meltem Otomotiv'in bayilik süreci başladı. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlayıp, bayi teşkilatımıza değer katacağına ve başarılarla dolu yeni hikayeler oluşturacağımıza inanıyoruz. TEMSA markasını ve değerlerini yakından tanıyan iş ortağımız Meltem Otomotiv ile iş birliğimizin uzun soluklu ve başarılarla dolu olmasını diliyorum."



15 yıllık işbirliğini bayilik seviyesine taşıdığımız için çok mutluyuz

Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta ise "Ülkemizin önemli değerlerinden, sektörde öncü olan bir marka ile 15 yıldır devam eden iş birliğimizi bayilik seviyesine taşıdığımız için çok mutluyuz. 15 yıldır TEMSA araçları kullanıyoruz ve bu araçlardan çok memnunuz. Şimdi satış tarafının da

ne kadar zor olduğunu yavaş yavaş öğreniyoruz. Ticari araç sektörüne yön veren TEMSA'nın yenilikçi yaklaşımı, teknolojik altyapısı ve sürdürülebilirlik odaklı vizyonu hem ülkemizde hem de yurt dışında güçlü bir örnek teşkil ediyor. Bu anlamda TEMSA'nın bayi ağına katılmak bizim için bir gurur kaynağı. İş birliğimiz sayesinde sektörde güçlü ve güvenilir çözüm sunmayı, müşterilerimize en kaliteli hizmeti sağlamayı amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

Meltem Turizm ve Temsa'nın 15 yıllık başarı hikayesi

1994 yılında personel taşımacılığıyla faaliyetlerine başlayan ve TEMSA İLE 15 yıllık iş birliği olan Meltem Turizm'in filosunda TEMSA marka 100 otobüs, 80 midibüs ve 20 adet Fuso hafif kamyon bulunuyor. 3.000 metrekare alana kurulu Meltem Otomotiv, 2015 yılından bu yana ise yaklaşık 1.000 adet araçla filo araç kiralama alanında da faaliyet gösteriyor. ■



10 KASIM

Yolun yolumuz, azmi ve liderliđiyle aydınlanan bir yol;
her adımda onun izinden ilerleyerek, onun mirasını
yaşatıyoruz. Saygı ve özlemle anıyoruz.

MÜMTAZ ER
Yönetim Kurulu Başkanı

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

Yıllardır araç alan taraf olan Metin Balta şimdi araç satan taraf da oldu

Meltem Otomotiv sektöre hızlı giriş yaptı

1985 yılından beri personel ve servis taşımacılığı alanında binin üzerindeki aracıyla faaliyet gösteren Meltem Turizm, faaliyet alanlarına otomotiv bayiliğini de ekledi. Meltem Otomotiv, TEMSA'nın 14'üncü bayisi oldu. Meltem Otomotiv aynı zamanda TEMSA'nın büyük otobüs grubu Maraton, Safir, küçük otobüs grubu Prestij ve kamyon grubu Fuso Canter'in İstanbul'da satışını gerçekleştiren ikinci bayi oldu. Meltem Otomotiv açılış öncesinde 27 Fuso Canter ve 15 Prestij satışı yapmayı da başardı. Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, 2025 hedeflerinin 50 büyük otobüs, 100 küçük otobüs olduğunu ifade ederken, kamyon tarafının ise daha çok kamu tarafının ihaleleri ile belli olacağını söyledi.



Metin Balta

■ Röportaj: Erkan YILMAZ

Araç satışında taşımacı olmanın avantajları

29 yıldır Meltem Turizm olarak taşımacılık alanında bulunmalarının otomotiv alanında kendilerine önemli bir avantaj sağlayacağını düşündüklerini belirten Metin Balta, "Daha önce araç alan konumdayken şimdi hem alan hem satan taraf olduk. Eskiden araç almak için mar-kalarla sıkı pazarlık yürütürken, şimdi

karşı tarafa geçince biraz da ekonomik koşulların da etkisiyle araç satmanın da ne kadar zor olduğunu öğrendik. Araç satışında, taşımacı olarak faaliyette bulunuyor olmanın önemli bir avantaj sağlayacağına inanıyoruz. Çünkü müşteri ihtiyaçlarını, beklentilerini çok iyi biliyoruz, onları anlıyoruz. Bu çerçevede onlara en uygun çözümleri sunma çabası içinde olacağız. En önemlisi nasıl bir araç sattığımızı biliyoruz. 15 yıldır kullandığı-

Meltem Otomotiv'in Tuzla'daki merkezinin açılışı 1 Kasım 2024'te yapıldı. Açılış töreni sonrasında Meltem Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

20 kişilik istihdam

Tuzla Orhanlı'da faaliyete geçen Meltem Otomotiv'in 3 bin metrekarelik bir alana sahip olduğunu belirten Metin Balta, "Şirketimizde şimdilik 10 kişi istihdam edildi, satış ekibimize 4-5 kişiyi daha katmayı planlıyoruz. 2025'in ilk yarısında toplam çalışan sayımız 20'yi bulur" dedi.

İstanbul'da ikinci...

TEMSA'nın 3 ürün grubunun da satışını gerçekleştireceklerini açıklayan Metin Balta, "Maraton, Safir, Prestij ve Fuso Canter'in satışını yapacağız. Ayrıca ikinci el tarafında takas faaliyetini de yoğun şekilde yürüteceğiz" diye konuştu.



Baybars Dağ

Metin Balta



Meltem Otomotiv'in açılışında Temsa CEO'su Evren Güzel, Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta ve Yönetim Kurulu Üyesi Mert Balta'ya Nazar Boncuğu hediye etti.

mız için de araçları çok iyi tanıyoruz. Bu çok önemli. Öbür taraftan müşteri ödemesini nasıl yapmak istiyor, ikinci el araçlarını nasıl değerlendirmek istiyor bunu hep TEMSA tarafı ile müşteriye uygun çözümler sunarak yürütmeye çalışacağız" dedi.

2025 hareketli olacak

2025 yılının 2024'ten daha iyi geçeceğini düşündüğünü de aktaran Metin Balta, "Maliye ve Hazine Bakanının birkaç kez dile getirdiği, 'en zoru geride bıraktık' sözü var. Ben 2025 yılında parasal sıkışmanın biraz daha gevşetileceğini, faizlerin de geriye gideceğini düşünüyorum. Bu yüksek faizlerle işlerin sürdürülebilir olması çok mümkün değil" dedi.

Satışlar başladı

Açılışın yeni yapıldığını ancak iki aydır müşterilerle araç alışverişine yönelik sürecin başladığına da dikkat çeken Metin Balta, "Biz açılış beklemeden araç satışımıza başladık. 27 adet Fuso Canter satışı gerçekleştirdik bile. 6 adet kamyonun sözleşmelerini yaptık, teslim edeceğiz. 15 adet de Prestij satışı yaptık. Büyük otobüs tarafında, şu anda araç yok, biraz temin sorunu oldu. Yeni yılla birlikte büyük otobüs satışını da yapacağımıza inanıyoruz. İkinci el konusunda da çok aktif olacağız. Şu anda takassız yeni satış yapabilmemiz mümkün değil. 2025 yılında takas daha önemli hale gelecek" dedi.

Gelen teklifi kabul ettik

Bayi olma teklifinin ilk önce TEMSA tarafından geldiğini belirten Metin Balta, "Böyle bir teklif gelince biz de hemen kabul ettik. Böyle bir düşüncemiz de vardı zaten, 15 yılı aşkın süredir TEMSA ile çok iyi bir iş ortaklığımız var. Araçlarından çok memnunuz. Kalitesinden, dayanıklılığında, yakıt tüketiminden memnun olduğumuz bir marka TEMSA" dedi.

2025 hedefleri

Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, 2025 araç satış hedeflerini de şu şekilde açıkladı: "2025 yılında Maraton ve Safir'den toplamda en az 50 adet satmayı hedefliyoruz. Prestij tarafında da ise hedefimiz 100'ün üzerine çıkmak. Fuso Canter için rakam vermek kolay değil, o tarafın dinamikleri çok daha farklı. Bir ihale oluyor satış adetleri değişiyor. Kamu tarafına çalıştığımız için biz de ihalelere giriyoruz. Meltem Turizm olarak da Canter alımımız olacaktır





1881 - ∞

Onun gösterdiği yolda, bugün de ileriye doğru
güvenle ilerliyoruz.
Saygı ve özlemle anıyoruz.



Tamer

Mümtaz ER
Yönetim Kurulu Başkanı

Ekspres seferler önemlidir

Karayolu yolcu taşımalarının daha fazla zaman kaybıyla yapılmasının olumsuzluğunu gidermek veya azaltmak üzere bazı seferlerin ekspres anlayışla yapılmasını çok öncelerde önermiştim. Şimdi bu ihtiyacın hissedilmesi ve otoyolların da buna imkan vermesiyle, ekspres sefer uygulamalarının yaygınlaştığını memnuniyetle görüyorum. Bunun daha da artması için mevzuatla desteklenmesini de yararlı görüyorum. Bu arada bir yanlış anlayışı da düzeltmek istiyorum: Ekspres sefer yapmak da seyahatlerde ekspres seferi tercih etmek de bir zorunluluk olmayıp tamamen bir tercih meselesidir. İsteyenler eski usul sefer yapar ve isteyen yolcular da bunu kullanır. Zorunlu olması gereken husus, sadece böyle hizmet verme yolunu seçen firmaların yolcuları yanıltmadan bu hizmetlerini gerçekleştirmelerinin sağlanmasıdır.

Karayolu yolcu taşımacılığı

Karayolu taşıma mevzuatında tüm taşımalarla ilgili ortak düzenlemeler yanında, yolcu ve yük taşımacılığına ilişkin özel hususlar yer almaktadır. Yük taşımacılığı daha büyük bir sektör olmakla birlikte mevzuatta yolcu taşıma ile ilgili düzenlemeler çok daha fazladır. Bunun nedeni şüphesiz ki taşınanın insan olmasıdır.

Tarifeli ve tarifesiz taşımalar

Yolcu taşımacılığında da taşıma mesafesi, taşıma aracı gibi etkenlere göre taşımalar özellik arz etse de en önemli husus taşımanın tarifeli veya tarifesiz oluşudur. Bu aşamada, tarifesiz diğer adlarıyla grup veya turizm taşımaları tüm yolcu taşımalarının çok büyük bir kısmını tutsa da tarifeli taşımalar özel düzenlemeleriyle mevzuatta çok geniş biçimde yer alıyor.

Tarifeler

Tarifeli taşımalar; ücret tarifesi, zaman tarifesi gibi tarifelere tabi olmanın ötesinde, esas olarak hat-güzergâh tarifesine tabidirler. Tarifeli seferler bir noktada başlayıp belirli bir güzergâhı takip ederek ara duraklarda bindirme-indirme yaparak hattın diğer ucuna ulaşırlar. Bunun için özel izin yani hat güzergâhı tarifesi alınması, özel haller dışında da buna uyulması zorunludur.

Hat açma

İki nokta arasında tarifeli sefer yapılması için önce yeterli bir talep bulunmalıdır. Bu talep güzergâh üzerindeki indirme-bindirmelerle en az bir seferi tatmin edecek boyutta olmalıdır. Aksi halde bunun yaşatılması zorlaşır adeta dolmuşçuluk türü bir anlayış hâkim olmaya başlar.

Çeşitli koşullara bağlı olan yolcu



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

talebi, pek çok hatta mevsimlik faktörlerden etkilenir. Bazıları kışın veya özel etkinlik dönemlerinde canlanırken, çoğu hatlar yaz mevsiminde canlanır hatta kışın kapatılan hatlar yaz gelince yeniden devreye girer, mevcut seferler de arttırılır.

Seyahat süresi

Karayolu yolcu taşımacılığının en olumsuz yanının uzun hatlarda çok fazla seyahat süresi gerektirmesi olduğunu biliyoruz. Bu süreyi kısaltmak için hız kuralları çerçevesinde yapılabilecekler sınırlıdır. Uzun seyahatin olumsuzluklarını gidermek üzere seyahati ikiye bölmek, bir noktadaki dinlenme sonrası ikinci bir araca aktarma yapmak akla gelebilir. Ancak yorgunluğu azalsa bile bu çözüm çok daha fazla zaman gerektirir. Bu nedenle başka arayışlar gerekir.

Denizyolu kullanımı

Çok eski dönemlerde İstanbul ve Çanakkale boğazlarında araba vapuru ile geçiş, bir tercihten öte bir zorunluluk idi. Bu dönemlerde İzmit Körfezi'ni dolaşma zorluğundan kurtulmak için Yalova-Kartal gibi bazı hatlarda arabalı vapur seferleri konuldu. Zamanla İzmit Körfezi'nde zorunluluk olmadığı halde yol ve zaman kazancı için arabalı vapurla geçişler başladı. Bunun ötesinde Marmara Denizi'nde kolaylık amaçlı feribot seferlerinin de gerçekleştiğini biliyoruz. İstanbul-Yenikapı ile Bandırma arasındaki ve İstanbul-Yenikapı ile Bursa-Güzelyalı arasındaki feribot seferleri bugün sürmese de Pendik ile Yalova ve Yenikapı ile Yalova arasında feribot seferleri hâlâ hizmet veriyor. Burada, arabalı vapur ve feribot seferleri geçiş için avantajlar sağlasa da bunların bekleme, binme ve inme işlemleri için en az 1 saatlik bir ek süre harcandığını unutmamalıyız. Bu da bunların katkısını azaltıyor.

Otoyol köprüleri

İstanbul'da birinci Boğaz Köprüsü'nün yapılması ile ilk adım atıldı. Bunu ikinci ve üçüncü İstanbul Boğaz köprüleri ile Çanakkale Boğazı ve İzmit Körfezi geçiş köprüleri takip etti. Bunlar önemli yol kısaltmaları sağlamasalar bile bekleme, binme ve inme sürelerini yoğun gün ve özel saatler dışında kaldırdıkları gibi geçiş süresini de çok kısalttılar. Bunların seferlere olumlu etkilerini görüyoruz.

“ Karayolu taşımacılığının gelişmesi açısından ekspres seferlerin daha da arttırılması için taşımacılar, yolculara ekspres sefer imkan ve garantisi sunmalıdırlar. Bunun için ekspres sefer tanımı yapılarak bu hususun tanzim edilen yolcu biletlerine işlenmesi gerekir. ”

Ek olarak denizyolu kullanımının bayram gibi yoğun dönemlerde yetersiz kalmasından kaynaklanan beklemleri de ortadan kaldırdılar. İstanbul'daki Avrasya Tüneli de iki yaka arasında kısa güzergahta hızlı geçiş imkanı sunuyor. Bu arada bu kullanımların taşımacılara getirdiği maliyetin ötesinde, ücret ve geçiş sayısı garantileri nedeniyle devlet bütçesine önemli bir yük getirdikleri bir gerçektir.

Otoyollar

Önce devlet imkanlarıyla sonra da yap-işlet-devret modeliyle yapılan otoyollar, ulaşım süresinin kısaltılmasında önemli rol oynamaktadırlar. Genelde bunlar, yollarda pek bir kısalma sağlamamaktadır. Bunun, benim bildiğim bir istisnası, Malkara-Gelibolu yoludur. Ancak akıcı bir trafik imkanı sunmaları ve daha yüksek hızla seyretme imkan vermeleri nedeniyle sefer sürelerini önemli ölçüde kısalttıklarını görüyoruz. Tabii, bunun taşımacılara ve devlete bir bedeli de oluyor.

Yazının bundan sonraki kısmında ara durakların azaltılması yoluyla sefer sürelerinin kısaltılmasından söz edeceğiz. Zaten otoyollar güzergahları itibarıyla çeşitli noktalarda indirme-bindirmeye imkan vermedikleri için, bir nevi ara durak azaltması da getiriyor. Yolcuyla ara duraklarda indirmek için otoyoldan çıkılması gerekiyor ki, bu da çoğu zaman tercih edilmiyor. Ancak otoyol dışında yapılan taşımalarda ara durakların getirdiği kayıplar devam ediyor.

Ara duraklar

Bilindiği gibi hat-güzergâh tarifelerine kayıt yaptırarak tüm ara duraklarda indirme-bindirme yapmak mümkündür. Bu da seyahat sürelerini ayrıca arttırmaktadır. Tek taşımacının olduğu hatlarda tüm yerleşim birimlerinin ihtiyacının karşılanması açısından posta treni misali sefer gerekebilir. Ancak birden fazla firmanın, birden fazla seferle çalıştığı hallerde en azından bazı seferlerde ara durakların sayısının azaltılması doğru olabilir.

Daha önceki yazılarımda, sınırlı sayıda noktada yolcu indirme-bindirmesi yapılabilen ekspres sefer anlayışını getirme, gerekirse bunu mevzuata koyma yönündeki düşüncelerimi ifade etmiştim. Zaten piyasa belli ölçüde bunu düzenliyor. Seyahat süresinin kısaltılıp yolculara duyurulduğu seferler ve firmalar daha çok ilgi görüyor. Özellikle de az duraklı hızlı taşıma imkanı veren otoyolların olduğu bölgelerdeki hatlarda bunu görüyoruz. Pek çok firma İstanbul'daki birkaç noktada yolcularını topladıktan sonra Ankara-İzmir-Bodrum gibi varış noktalarına ekspres bir anlayışla sefer yapıyor. Ülkemizin güneyinde Çukurova bölgesinden Güneydoğu Anadolu Bölgesine giden otoyolların da bu yönde katkıları yaptığını düşünüyorum. Ankara ile bu yollar arasındaki Ankara-Niğde otoyol bağlantısının kurulmasından sonra buralarda da bu türden imkanlar doğdu. Mola ihtiyaçları dışında seferin kesintisiz olarak sürdüğünü görüyoruz. Otoyolların da çoğalmasına bağlı olarak hizmet kalitesi de bu yönde artacaktır.

Mevzuat gerekir

Şüphesiz ki, taşımacıların biraz da otoyolun getirdiği imkan ve zorunluluklar nedeniyle kendi anlayışlarına göre ekspres seferler düzenlemeleri önemli. Ancak karayolu taşımacılığının gelişmesi açısından ekspres seferlerin daha da arttırılması için taşımacılar, yolculara ekspres sefer imkan ve garantisi sunmalıdırlar. Bunun için ekspres sefer tanımı yapılarak bu hususun tanzim edilen yolcu biletlerine işlenmesi gerekir. Bunun yanı sıra sefer süreleri ve hizmet kalitesiyle de ilgili olan nonstop seferler, ekspres ve diğer seferlerde mola verme esasları gibi hususlar da düzenlenmelidir. Bunlarda yolcuya bu türden hizmet sunacaklar için zorunluluklar yer almalı, diğer taşımalar bu zorunluluklardan muaf olmalıdır. Bu yöndeki çalışmaların başlatılması ve konunun tartışmaya açılması önemlidir.

* * *

Bize Cumhuriyeti ve insanca bir yaşamı sağlayan büyük Atatürk'ü saygı, minnet ve özlemle anıyorum.

* * *

Yolcu taşımacılığının köklü firmalarından Van Gölü Turizm'in sahibi ve sektörün duayeni Sayın Necip Kartal'ın vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyorum. Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve taşımacılık camiasına başsağlığı dilerim.

* * *

Yolcu taşımacılığı alanında çalıştığım dönemde Ulaştırma Dünyası Gazetesi'nde dostça mesai arkadaşlığı yaptığım sevgili Akgün Özağır'ı kaybetmemize çok üzüldüm. Allah'tan rahmet ve başsağlığı dileklerimi sunarım. ■

23 Şehirde 5 Bin Ustayla 25 Seminer Gerçekleştirecek

Madeni ve sentetik yağ sektöründe en öncü teknolojileri kullanan Mobil Oil Türk AŞ, sektörün gelişimini sağlamak ve hizmet kalitesini arttırmak için, yıllardır gerçekleştirdiği ustalarla buluşma seminerlerine yeniden başladı. Edirne'den İstanbul'a, Gaziantep'ten Kütahya'ya,

İzmir'den Samsun ve Elazığ'a kadar toplam 23 şehirde 25 seminer gerçekleştirecek olan Mobil Oil Türk AŞ, son etkinliği 15 Ocak 2025'te Balıkesir'de düzenleyeceği son organizasyonla yapacak. Dünyanın ilk sentetik motor yağı Mobil 1™'in 50'nci yılına özel düzenlenen seminerlerde, toplamda 5 bin ustaya ulaşacak. ■



Koluman Otomotiv Tedarikçiler Buluşmasında İş Ortaklarını Ağırladı

25'inci yılını kutlayan Koluman Otomotiv Endüstri AŞ, 5 Kasım 2024 Salı günü sektördeki iş ortaklarıyla dayanışmayı pekiştirmek amacıyla düzenlediği



**Erkan
YILMAZ**
Mersin

Tedarikçiler Buluşması'nın ikincisinde yaklaşık 500 katılımcıyı fabrikasında ağırladı. Devlet Eski Bakanı Kürşad Tüzmen'in yanı sıra ekonomist Ali Ağaoğlu, Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık, Koluman Otomotiv Genel Müdürü Cengiz Adak, Tedarik Zinciri ve Kalite Yönetimi Müdürü Volkan Beyazıt ve Satın Alma Müdürü Burak Saltık etkinlikteki konuşmalarıyla dikkat çektiler. TREDER Genel Sekreteri Göktan Güçlü'nün sunuculuğunda gerçekleşen etkinlik, basın mensuplarının yoğun katılımıyla canlı olarak yayınlandı.

"Şunu çok iyi biliyoruz ki, hiçbir kriz sonsuza kadar sürmez. Bu zorlu dönemler de geçecek. Belki de tekrar çok daha genişlemeci bir döneme tanık olacağız. Bizler geleceğe olan inancımızı asla kaybetmiyoruz ve siz değerli iş ortaklarımızla daha da güçleneceğimize yürekten inanıyoruz" dedi.



2024 zorlu bir yıl oldu

Tedarik Zinciri ve Kalite Yönetimi Müdürü Volkan Beyazıt, 2024'ün çok zorlu geçtiğini vurguladı: "Yüksek enflasyon ve artan faiz ile artan maliyetler alım gücünün azalmasına, pazarda daralmaya ve üretim adetlerinde düşüşe yol açtı. Bu nedenle üretim planımızı 3400 adede kadar düşürmek zorunda kaldık. 2025 yılı ve sonrası temkinli öngörümüz doğrultusunda benzer adetlerde üretim planlarken, 2024 yılındaki 630 bin saatlik üretimimizi yüzde 13 arttırarak 710 bin saate çıkarmayı hedefliyoruz. Bu artışla üretimdeki savunma sanayi payımızı yüzde 37'den yüzde 44'e yükseltmeyi planlıyoruz."

Ekonomide iyileşme yakın

Devlet Eski Bakanı Kürşad Tüzmen, Türkiye'nin zorlu ekonomik koşulları hakkında değerlendirmelerde bulundu. Tüzmen, bu dönemin geçici olduğunu vurguladı. Ekonomideki iyileşmenin yakın olduğunu belirterek, bu tür buluşmaların birlik ve işbirliği ruhuna katkı sağladığını ifade etti.



2 yılda 405'ten 595'e çıktı

Koluman Otomotiv Genel Müdürü Cengiz Adak, tedarikçi sayılarını ve istihdamı arttırmaya devam ettiklerini belirterek, "2 yıl önce ilkini gerçekleştirdiğimiz Tedarikçi Günü'nde mevcudumuz 762 kişiydi. O tarihte 405 tedarikçimiz vardı. 2 yıl önce ISO 500 listesinde 418'inci olduk. 2 yıl içinde tedarikçi sayımızı 595'e çıkardık. Çalışan sayımızı da 972'ye çıkardık. ISO 500 listesinde 254'üncü sıraya yükseldik. Bu veriler büyüdüğümüzün güçlü bir kanıtı. Birlikte daha büyük başarılarımıza imza atacağımızın farkındayız, tedarik kelimesine yeni bir bakış açısı katarak parça tedarikinden sistem tedarikine geçiş detaylarını konuşacağız" dedi.



Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık, açılış konuşmasında küresel çalkantıların ve ekonomik dalgalanmaların zorluklarına değinerek, Koluman'ın bu dönemde sağlam adımlarla büyümeye devam edeceğini belirtti: "Hem yurtiçinde hem yurtdışında yatırımlarımız devam ediyor. Yeni projelerle, güçlü işbirlikleri ile farklı pazarlarda etkin bir şekilde yer alarak bu dönemi fırsata çevirmeyi arzuluyoruz."

Hiçbir kriz sonsuz değil

Dünya genelinde yaşanan belirsizliğe dikkat çeken **Kaan Saltık**,

partnerlerimizi belgelendirmeyi hedefliyoruz" dedi.

5 milyar TL satınalma hacmi...



**Burak
Saltık**

Satın Alma ve B2B Müdürü Burak Saltık, amaçlarının net olduğunu belirtti: "Koluman Otomotiv Endüstri AŞ olarak ana stratejimiz, alt yüklenicilerimiz ve iş ortaklarımızla kalıcı bir büyüme ile başarıya ulaşmak. En

son buluşmamız 8 Kasım 2022 yılında oldu. O günden bugüne büyüme öngörülerimizi büyük ölçüde hayata geçirdik. 2024 yılı zorluklarla geçse de hedeflediğimiz büyüme oranlarına yaklaşıyoruz. 2023 yılını yaklaşık 4.4 Milyar TL bir satın alma hacmi ile tamamladık. Bu sene, Eylül sonu itibarıyla 3.7 milyar TL'lik satın alma hacmi elde ettik. 2024 yılını yaklaşık 5 milyar TL civarında bir satın alma ile tamamlayacağız. 2023 yılında 72 tedarikçiye ziyaret gerçekleştirirken, bu yıl içerisinde 120'ye ulaştık. 2025 yılı itibarıyla stratejik tedarikçi ağıımızı genişletmeyi ve karşılıklı güven ilkimizle büyüterek hedefliyoruz."

Parça tedarikinden sistem tedarikine...

"Tedarikçilerimizin sorunlarını dinlemeye, çözüm yolları bulmaya ve hep birlikte büyümeye kararlıyız" açıklamasını yapan **Beyazıt**, "Yurtdışında 18 ülkede 45, yurtiçinde 26 şehirde 550 tedarikçimiz var. 4 kıtada 14 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu yıl iç pazarda daralma olsa da ihracat ciromuz önceki yılın üzerinde gerçekleşecek gibi görünüyor. Yeni ürün ve pazar çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Sizlere tavsiyem parça tedarikinden sistem tedarikine geçmeniz. Sizlere destek olmak adına tedarikçi geliştirme ekibimizi yeniden yapılandıracağız, tedarikçi değerlendirme sistemimizi, stratejik partnerlerimizi belirleyecek şekilde yeniden düzenleyeceğiz. Tedarikçilerimizin performans değerlendirmelerini aylık ve çeyrek dönemler olarak paylaşacağız. Biz sonraki tedarikçi günümüzde stratejik



**Ekonomist
Ali Ağaoğlu**

Ekonomide durum

Ekonomist Ali Ağaoğlu, dünya ve Türkiye ekonomisinde önümüzdeki yıl beklenen gelişmeleri tedarikçilerle paylaşarak, belirsizliklere rağmen iş dünyasında uzun vadeli stratejilere odaklanmanın önemini vurguladı.

Etkinliğin sonunda konuklar, konservatuar sanatçıları eşliğinde düzenlenen gala yemeğinde, sektörün geleceğini ve işbirliği imkanlarını değerlendirdiler. ■



Sayın Bakan Uraloğlu ve Sayın Başkan İmamoğlu'ndan randevu talebimiz var

Geçen hafta, sektörümüzün en köklü firmalarından biri olan Vangölü Turizm'in sahibi Necip Kartal ağabeyimizi kaybettik. Necip Bey, gerçekten sektörümüzde saygın, itibarlı bir meslektaşımız olarak hep hafızalarımızda yerini koruyacak. Sektörümüzün yaşayan en eski duayen isimlerinden birisiydi Necip Kartal. Hep uzlaşmacı bir tavır vardı. Necip Kartal ağabeyimize Allah'tan rahmet diliyorum. Ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileklerimi iletiyorum.

Sektörümüze gelince, çeşitli toplantılar düzenleniyor. Sektörün sorunları bu toplantılarda gündeme getiriliyor ama maalesef Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı herhangi bir çözüm veya düzenleme yapmış değil. Sadece cezaların düzenlenmesi söz konusu olduğu zaman hızlı bir şekilde hayata geçiriliyor ama sektör sorunlarının çözümüne yönelik herhangi düzenlemeye yönelik bir adım atılmıyor.

Beylikdüzü Cep Terminali

Korsan taşımacılığın en yoğun olarak yaşandığı bölge İstanbul'un Beylikdüzü bölgesi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi orada bir cep terminali gibi bir yer yaptı. Kime hizmet verecek, oradan tarifeli taşıma yapılacak mı, yapılmayacak mı, yapılsa otogardan çıkmayan bir aracın oradan sefer yapma hakkı olacak mı? O zaman sektöre bir haksızlık olmayacak mı? Sorular çok... Küçük araçlarla oradan taşımacılık yapılacak. D4 ve D2 belgeli araçlar şehirlerarası taşımada kullanılacak. Türkiye'de hükümetin ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'ne sahip çıkması gerekiyor. Mevzuata sahip çıkmazsa sektörün sorunlarına çözüm bulmak yerine yeni problemler ortaya çıkar. Onun için



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Beylikdüzü Terminali'nde gözümüz olacak. Ne şekilde kim çalıştıracak, oradan kim kalkacak, nasıl taşıma yapılacak, otogara girmeden taşıma yapmak serbest olacak mı, olmayacak mı, bunların hepsini değerlendireceğiz. Onun için İstanbul'un Anadolu yakası otogar sorunu dururken Beylikdüzü'ne bir terminal yapmak çok akil kâr değil.

Hadımköy'de cep terminali

Bizim, Beylikdüzü bölgesinde değil aslında TEM koridorunda, Hadımköy Kavşağında bir cep terminaline ihtiyacımız var. Bunu yıllardır söylüyoruz. Orada Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın 47 dönümlük arazisi var. Bunu Bakanlık ile birkaç kez görüştük ama maalesef bir çözüm bulamadık. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı, Karayolları Genel Müdürlüğü görevindeyken kendisine bu durumu aktarmıştım. Orada bir kavşak düzenlenmesi yapılması gerekiyor. Ama her zaman söylüyorum: Öncelikli sorunumuz İstanbul'da Anadolu Yakası Otogarı, ikinci sorunumuz da Hadımköy tarafına inşa edilmesi gereken cep terminali. En önemli sorunlarımız bunlar. Ama yıllardır bu iki konuda da bir adım atılmıyor ve çözüm bulunamıyor. Ne Bakanlık, ne de İBB tarafı konuya sahip çıkıyor.

Anadolu yakası otogarı hâlâ çözüm bekliyor

Anadolu Yakası Otogarı ile ilgili İBB'nin nasıl bir planı olduğunu öğrensek ona göre adım atılması için çaba göstereceğiz. Sayın Başkan Ekrem İmamoğlu ile görüşmek istiyoruz. Sayın Başkan ikinci dönemine başladı. Kendisinden aylardır, yıllardır bir randevu talebimiz var, ama bir randevu alamıyoruz. Ben buradan Sayın Başkan İmamoğlu'na bir serzenişte bulunmak istiyorum: Sayın Başkan ben şehirlerarası karayolu ve turizm taşımacılığı adına bir randevu talep ediyorum. Özel kaleminize bu isteğimizi birçok kez ilettik. Oradan "tamam, tamam" deniliyor ama bir türlü geri dönmüyorlar. Bugüne kadar hiçbir Büyükşehir Belediye Başkanı ile bu kadar kopuk bir ilişki yaşamadık. Biz sektörümüzün sorunlarına çözüm üretmek için sizinle bir araya gelmek istiyoruz. Sizin de göreviniz bu. Onun için bize bir randevu verin ve ne yapılacağına yönelik bir karar verelim. Firmalarımız perişan durumda. Anadolu yakasında, firmalarımızın çok büyük bir maliyeti var, ayrıca yolcu da eziyet yaşıyor. Bunun çözülmesi lazım. Onun için İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanımız Sayın Ekrem İmamoğlu'ndan randevu talebimizi köşemden bir kez daha dile getirmek istiyorum. İnşallah bize bir randevu verir ve biz çözüm önerilerimizi kendisine aktarırız.

Ön görüşme yaptığımız Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na, "Mehmetçik Vakfı'nın arazisine bir otogar yapalım" diyoruz. Bu konuyla bağlantılı olarak İBB ve Ulaştırma Bölge Müdürlüğü ile görüşmek ve bu sorunu çözmek istiyoruz.

100 milyona geriledik

Bir diğer sorunumuz da havayolu taşımacılığının sektörümüz üzerinde yarattığı baskı. Geçen hafta Sabiha Gökçen Havalimanından Ankara'ya uçtum. Sabah 07.00'de Sabiha Gökçen Havalimanı'nda ayakta duracak yer yoktu. O kadar kalabalık ve yoğundu. Şu anda otobüsün yarı fiyatına uçakla yolcu taşınıyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı nerede, niye bu konuda müdahale etmiyor? Özellikle Ajete düşük fiyat uygulaması yapıyor. Sübvansiyon ile havayolu taşımacılığı ne kadar sürdürülebilir? Bizden alınan vergilerle sübvansiyon yapıyorlar. Sayın Bakan'dan bir talepte daha bulunuyorum. Sayın Bakan ile bir araya gelerek sektörün görüşlerini dinlemesi çok önem arz ediyor. Bu sektör giderek uçuruma doğru sürükleniyor. Kârlılıklar çok düştü. Kış ayları geldi, öğrenci hareketleri durdu. Yıllık 200 milyon yolcudan 100 milyona kadar geriledik. Sektör giderek küçülmeye devam ediyor. Bu arada kaynaklar giderek eriyor. Bu durum ülkenin ekonomisine de büyük zarar veriyor. Akaryakıt boşa harcanıyor. Hükümetin ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın bu konuya müdahale etmesi gerekiyor.

Hem kazaların önlenmesine hem de ulaştırma alanında verimliliğin artırılmasına yönelik birtakım düzenlemelerin yapılması için bakanlıkların oluşturacağı bir yapılanma ile bir Koordinasyon Kurulu kurulmasını istedik. İsteğimiz ortada duruyor. Kimse sorunu çözmek için girişimde bulunmuyor. Ne yapmalıyız?

Son olarak Cumhuriyetimizin kurucusu, ulu önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ü ebediyete intikalinin 86. yıldönümünde saygıyla, özlemle ve minnetle anıyorum. ■

0 güzel atlara binip gidenler...

Yaşar Kemal'in bu özlü sözü ne kadar da doğru. Hep güzel insanlar erken ayrılıyor aramızdan. Belki de o nedenle, "Allah sevdiği kulu erken alır" diyor, haklılık payı olduğuna inanıyorum.

Akgün Özağır, karayoluyla yolcu taşımacılığı sektöründe herkesin sevdiği ve ilişkisini sürdürdüğü bir gazeteci idi. 2001 yılında, o zamanki "Ulaştırma Dünyası" gazetesi için Büyük İstanbul Otogarına geldiğimizde, iki kişi vardı. Biri Akgün Özağır'dı ve hep bizimle oldu. Çalışkanlığı, efendiliği, her işe yatkın olmasıyla vazgeçilmezleri arasında yer aldı gazetenin. Diğeri, belki biraz hırsına yenilen, "advortarial" denilen paralı reklam haber yapma sevdasında, kendine yontan biriydi; daha ikinci haftada foyası çıktı ortaya ve ayrıldı.

Yaşattığımızı Akgün, belki bir iki yaş büyük ama eşitlik vardı aramızda. Evliydi, iki çocuğu vardı: Meltem ve Murat. Murat tasarımcıydı ve gazetemizin (daha çok da aylık yayınlanan Otobüs Dünyası ile Metro Life'in) sayfalarını çizirdi, hazır kuvvet olarak. Çağırdığımızda koşar gelirdi, yüksünmezdi. Murat'ı da Akgün kadar çok severdik. Meltem ise üniversitenin ilgili bölümünden mezun olduktan sonra akademik kariyer yaptı ve Akgün, hemen her konuşmamızda, doktorasını tamamladığını, bir vakif üniversitesinde kadrolu eğitim üyesi olarak ayaklarının üstüne dikildiğini söylerdi büyük bir güvenle, mutlulukla.

Daha önce "Babıali"de çalışmış, oradan otogara, basın ve halkla ilişkiler bölümüne gelmişti. Haberciliğinden önce iletişimi güçlüydü ve herkesle ilişki



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

kurabildiği için haber çıkarabilirdi. Haberini kaleme aldığımda, yanına gelir, kısık bir sesle, tamamladığını, bir göz atmamı istediğini fısıldardı. Ben çok mu iyi biliyordum? Hayır, ama eğitilmiş olana saygısı büyüktü ve ben aynı zamanda bir başka üniversitede ders veriyordum. Konuşurduk, anlatırdı... Tek beklentisi, çocuklarının büyüyip iş sahibi olmaları ve mürüvvetlerini görmektir. O anlamda mutlu olarak ayrıldı aramızdan, torunlarını da kucağına almış, onları sevebilmişti...

Hep istediğimiz halde, bir iki kez gerçekleştirebildiğimiz hafta sonu buluşmalarına eşi Nermin Hanımla birlikte gelirler ve bir arada olmanın mutluluğuyla gezerdik. Bir kez Sultanahmet'te, bir kez de Abant'ta ailecek gezmiştik. Bizlerin yaşı küçük çocuklarını koruyup kollamak için hep tetik dururdu. Kendi çocukları büyük olduğu için bizlerin çocukları ona torun gibi geliyordu besbelli.

Haberciliğinin yanı sıra fotoğrafçılığında da söz etmeliyim... Sektörel gazetelerin - aslında artık hemen her basının organının- en dikkat çeken şeyi görsellerdi ve Akgün, hemen hiçbir fotoğrafta bulun(a)mazdı, çünkü o her zaman kameranın vizöründen bakıyordu. Hep söyledim: Fotoğrafi çeken de kareye dahil.

Şimdi, tüm sorunlardan, sıkıntılardan uzak, ama haklı bir mutlulukla yatıyor doğanın kucağında. ■



Akgün Özağır'ı kaybettik

Akgün Özağır son yolculuğuna uğurlandı

Ulaştırma Dünyası Gazetesi döneminde uzun yıllar birlikte mesai arkadaşlığı yaptığımız dostumuz Akgün Özağır'ı kaybettik.

Akgün Özağır, 2 Kasım 2024 Cumartesi günü Gaziosmanpaşa Bağlarbaşı Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Eyüp Mezarlığı Pierre Loti'de Aile Kabristanı'na defnedildi.

Akgün Özağır'ın bu yolculuğunda Ulaştırma Dünyası Gazetesi döneminde yıllarca mesai arkadaşlığı yapan Muammer Başkan, Erkan Yılmaz, Korkut Akın ve Lezginoğlu



Restaurant Sahibi Ferdi Gürdal'da yalnız bırakmadı.

Akgün Özağır, 68 yaşındaydı, evli ve kızıyla bir oğlu vardı.

Akgün Özağır'a Allah'tan Rahmet, ailesine, sevenlerine başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz. Akgün Özağır, şehirlerarası yolcu taşımacılığına gazeteci olarak büyük emekler veren çok değerli bir basın mensubuydu. Onu çok özleyeceğiz. ■



Her yolculukta Atatürk'ün izinden gidiyor, onun mirasıyla güvenle ilerliyoruz. 10 Kasım'da, Cumhuriyetimizin kurucusunu saygı ve özlemle anıyoruz.

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



✓ ÖZEL TURLAR ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI ✓ YURT DIŐI KÜLTÜR TURLARI

Telefon: 0 284 714 01 44 Whatsapp Hattı: +90 530 252 58 00

www.arikanturizm.com

[/arikanturizm](https://www.facebook.com/arikanturizm)

[/arikan.turizm](https://www.instagram.com/arikan.turizm)

1881 - 193∞

ULU ÖNDERİMİZ GAZİ MUSTAFA KEMAL ATATÜRK'Ü
SAYGI VE ÖZLEMLE ANIYORUZ...*Saygı ve Özlemle*ÖZİKİZLER
50.yıl

10 Kasım'da, Atatürk'ü saygı ve özlemle anıyor,
her yolculukta onun izinden gidiyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Onun gösterdiği yolda...

Mustafa Kemal Atatürk, kararlılığı, cesareti ve vizyonuyla Türk milletine aydınlık bir yol açtı; her adımında özgürlük, eşitlik ve çağdaşlık için mücadele etti.

Onun gösterdiği yolda, ilerliyoruz. Saygı ve özlemle anıyoruz.



Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı

✓ ÖZEL TURLAR ✓ HAVA ALANI TRANSFERİ ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI

Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.
Çınarlı Mah. 1587 Sk. No:2/1601 Ater Towers, Konak / İZMİR
T: 0232 449 60 60 F: 0232 449 10 70 Gsm: 0530 361 71 19
e-mail: hakan@hakanturizm.com www.hakanturizm.com

TREDER, Adıyaman'da Akıl ve Zeka Oyunları sınıfı kurdu

Deprem felaketinin ardından yardımlarını sürdüren Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER), İskenderun Nuri Uysen Ortaokulu ve Belen Sultan II. Abdülhamid Han Ortaokulu, Doğanşehir Fen Lisesi'nde Robotik Kodlama sınıfı açarken son olarak Adıyaman Şehit Mehmet Kılınc İlköğretim Okulu'na akıl ve zeka oyunları sınıfı kurdu.

Adıyaman Şehit Mehmet Kılınc İlkokulu Akıl ve Zeka Oyunları Sınıfı'nın açılışı TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, Genel Sekreter Göktan Güçlü, Milli Eğitim Şube Müdürü Mustafa Yetiş, Şehit Mehmet Kılınc İlkokulu Müdürü Murat Öztürk, öğretmen ve öğrencilerin katıldığı bir törenle 6 Kasım Çarşamba günü gerçekleştirildi.

TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, depremde en çok etkilenen Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ve Adıyaman'a eğitim destek verdiklerini belirterek "Deprem bölgelerinde hayatın yeniden olağan akışına geçmesi, çocuklarımız ve gençlerimizle mümkün olacak. Elimizden geldiğince onlara sahip çıkmaya destek vermeye çalışıyoruz. Akıl ve Zeka oyunları da buradaki çocuklarımızın hem eğitiminde hem de sosyal gelişimine katkı sağlayacaktır." dedi.

Şehit Mehmet Kılınc Müdürü Murat Öztürk ise şunları söyledi: "Deprem bölgesinde temel ihtiyaçlar bir şekilde karşılanıyor, ancak sosyal ve kültürel becerilerini geliştirilecek bu türden faaliyetlere de ihtiyaç duyuluyor. 'Akıl ve Zeka sınıfımız şimdiden çocukların en çok vakit geçirmek istediği sınıf oldu. Emegi geçen herkese çok teşekkür ediyorum.'" ■



Anadolu Isuzu'dan Kırşehir Belediyesi'ne 6 Citiport

Anadolu Isuzu, Kırşehir Belediyesi'ne şehir içi ulaşımda kullanılmak üzere 6 Citiport modelini, düzenlenen bir törenle teslim etti.

Teslimat törenine, CHP Kırşehir Milletvekili Metin İlhan, Kırşehir Belediye Başkanı Selahattin Ekicioğlu, Kırşehir Belediye Başkan Yardımcısı Mustafa Orman, Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük, Anadolu Isuzu Otobüs Satış Yöneticisi Emin Günışık, Anadolu Isuzu Otobüs Bölge Satış



Sorumlusu Ozan Şimşek ve Örnek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Öztepe katıldı.

Kent Meydanı'nda düzenlenen teslimat töreninde, Kırşehir Belediye Başkanı Selahattin Ekicioğlu'na araçların anahtarları, Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük tarafından teslim edildi. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 13 • Sayı: 439 • 10 Kasım 2024

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Bariş Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müavirleri
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

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

Teknoloji

Ekrem Özcan



İSO 25m \$'lık GSYF Kuruyor

25 milyon \$'lık fon yolda. Geçtiğimiz Ekim ayı sonunda başvuruları yapıldı. Önümüzdeki Aralık ayında kurulmuş olması bekleniyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclis Başkanı Ender Yılmaz'ın başkanlık ettiği, İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan'ın açılış konuşmasını yaptığı Eylül ayı olağan toplantısında İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı, İSO'nun hayata geçireceği Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF) hakkında bilgilendirmede bulunmuştu.

İSO 2008 yılından beri aktif olarak girişimcilik ekosistemine katkı veriyor. Şimdi ise katkılarını bir üst düzeye çıkartarak girişim sermayesi yatırım fonu kuruluşunu başlattı.

Meclis toplantısında İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı yaptığı sunumda;

GSYF'ler dünya genelinde de kamu ve girişimcilik ekosisteminde oldukça güçlü bir yer tutuyorlar.

Fransa'da başlatılan vergi avantajı programı, Almanya'da girişimcilik ekosistemine yatırım yapmak için kurulan 1 milyar avroluk fon, Suudi Arabistan'ın yabancı firmalara sunduğu 30 yıllık kurumlar vergisi muafiyeti ve 1 milyar avroluk NATO inovasyon fonu girişimcilik ekosisteminin öneminin ve potansiyelinin altını çizen önemli gelişmeler olarak değerlendirilebilir. Son dönemde sürekli gündemde olan sanayimiz için de kritik öneme sahip yapay zekâ gibi girişimleri 2023 yılında 50 milyar dolar yatırım toplamıştır.

Yatırım ekosistemine bakıldığında geçen yıl İngiltere girişimleri bin 449 anlaşma ile 15,3 milyar dolar yatırım almıştır. Türkiye'deki girişimler ise 2023 yılında 325 anlaşma ile 722 milyon dolar yatırım toplamıştır. Ülkemizin bir üst lige çıkabilmesi için 1 milyar dolar üzeri yatırım toplayacak duruma gelmesi gerekiyor. Geçen yıl ilk kez Ar-Ge indirimleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri kazanç istisnasından faydalananların fon ayırma ve yatırım yapma yükümlülüğü başlatıldı ve yüzde 2 olarak uygulanan bu oran bu yıl yüzde 3'e çıkarıldı. Bu uygulama, kuracağımız GSYF için önemli bir fırsat oluşturuyor" dedi.

Hedeflenen Büyüklük 25m \$ ve Üstü

25 m \$ büyüklüğünde hedeflenen bu fonda İSO öncü yatırımcı olacak. İSO, fona 2.5 m \$ yatıracak. Başta İstanbul Sanayi Odasının üyeleri olmak üzere, tüm şirketler, bireyler, kurumlar, KOBİler, özellikle

yüzde 3'lük yükümlülüğe sahip şirketler ile kamu fonları, emeklilik fonları ve GSYF'lerden oluşan diğer fonlar, fonun hedef yatırımcıları.

UzakDoğu Start-uplarıyla Biraraya Geliyoruz

Malumunuz bir süredir UzakDoğu'ya gidip geliyorum. Şimdi oradaki girişim ekosistemiyle ilişkileri geliştirirken bir yandan da somut projelere yönlendirme aşamasındayım. 9 Kasım Cumartesi girişim ekosisteminde Avrupa'ya Amerika'ya açılmak isteyen girişimlerle ve bazı yatırımcılarla Tayland'ın Chiang Mai şehrinde biraraya geliyoruz. Oralar için Avrupa'ya Amerika'ya açılmanın ilk durağını Türkiye yapabiliriz. TOSB İnovasyon Merkezi'nin koordinasyonunda, orada seçtiğimiz girişimlerle başta TOSB'a üye sanayicilerimiz olmak üzere otomotiv sanayimizle biraraya getireceğiz. Uzakdoğudaki bu girişimlerin çözümlerini sanayi firmalarımıza anlatmalarını sağlayacağız. Böylelikle, çeşitli işbirliklerini görüşmelerini, değerlendirmelerini sağlayacağız; bir yandan da özellikle otomotivde değişim trendine öncülük eden Uzak Doğu ile ilişkilerimizi start-uplar özelinde artırmış olacağız. Gelişmelere göre, oradaki start-uplardan ülkemize çekmeye, teknoloji alanında kritik uzmanlıklara sahip yetenekleri ülkemize kazandırmaya çalışacağız. Birkaç ay önce lansmanı yapılan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın hayata geçirdiği Türkiye Tech Visa Programı'ndan da faydalandırarak bu kişileri, start-upları sektörümüze kazandırmaya çalışacağız. ■



1881 - ∞

Atatürk'ün mirası, her adımda bizlere ilham vermeye, her yolda daha güçlü olmamıza yön veriyor. Saygılarımızla...



Canberk Demirgezer

Dörtler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Duayen Necip Kartal son yolculuğuna uğurlandı



Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanının duayen isimlerinden Vangölü Turizm'in sahibi ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi Vangölü Motorlu Araçlar'ın kurucusu Necip Kartal son yolculuğuna uğurlandı.

■ **Haber-Fotoğraf:**
Erkan Yılmaz - Muammer Başkan

Sektörün en önde gelen duayen isimleri arasında yer alan Necip Kartal, 7 Kasım 2024 tarihinde İstanbul Florya Camii'nde ikinci namazına müteakip kılınan cenaze namazının ardından Eyüp Sultan Aile Kabristanı'na defnedildi. Cenaze töreni öncesinde Vangölü Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri **Sertaç Kartal**, **Ali Sercan Kartal** ve aile yakınları taziyeleri kabul etti.

Necip Kartal'ı son yolculuğuna uğurlayanlar arasında Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, TOFED Başkanı Birol Özcan, Yönetim Kurulu Üyeleri, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk yöneticileri, bayi sahip ve yöneticileri, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, otomotiv endüstrisi yöneticileri, şehirlerarası otobüs firma sahipleri ve yöneticileri yer aldı.

Taşıma Dünyası olarak Necip Kartal'a Allah'tan Rahmet, ailesine, Vangölü Turizm ve Vangölü Motorlu Araçlar'a ve tüm sektöre başsağlığı dileklerimizi iletiyoruz. ■



Necip Kartal, son yolculuğuna yoğun bir katılımıyla uğurlandı.



BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni, Vangölü Turizm'in sahibi ve
Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi Vangölü Motorlu
Araçlar'ın kurucusu

Sn. Necip Kartal'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'I

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



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüscüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'I

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



Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangölü Turizm'in sahibi ve
Vangölü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Sektörün duayeni, Vangölü Turizm'in sahibi ve Vangölü Motorlu Araçlar kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

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

obilet

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs Sektörünün Gazetecisi,
Ulaştırma Dünyası Gazetesi ve
Otobüs Dünyası Dergisi'nde
mesai arkadaşımız, dostumuz;
Nermin Hanımın eşi, Meltem ve Murat
Özağır'ın sevgili babaları

Akgün ÖZAĞIR'ı

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

Dr. Zeki Dönmez - Erkan Yılmaz
Muammer Başkan - Korkut Akın

Taşıma Dünyası

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangölü Turizm'in sahibi ve
Vangölü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

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



<https://www.ecetransfer.com/>

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve
Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu

NECİP KARTAL'ın

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

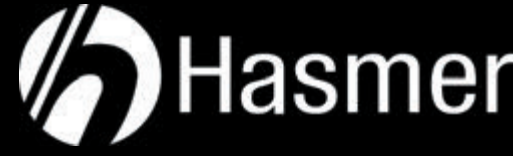


Hasmer Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



1938 - ∞

10 Kasım'da, ölümsüz fikirlerinle yolumuzu aydınlatan
Ata'mızı saygı ve özlemle anıyoruz.



Hasmer Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

vefatını derin üzüntüyle öğrendik.

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



BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

Necip Kartal'ın

vefatından dolayı üzüntülüüz.

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

NURETTİN ÜÇDAĞ
Yönetim Kurulu Başkanı

ÖZLEM
DIYARBAKIR

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangölü Turizm'in sahibi ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi
Vangölü Motorlu Araçlar'ın kurucusu

Sn. Necip Kartal 'ın

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

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangölü Turizm'in sahibi ve
Vangölü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

vefatını üzüntüyle öğrendik.

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

Seç Otobüs ve Turizm A.Ş.



BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangölü Turizm'in sahibi ve
Vangölü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

vefatından dolayı üzüntülüüz.

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



BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni, Vangözü Turizm'in sahibi ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu

Sn. Necip Kartal'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

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

Esadas

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın
sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

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

ALİ KESKİN

**malatya
medine**
turizm

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu

NECİP KARTAL'ın

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

Mengerler Otobüs

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni,
Vangözü Turizm'in sahibi ve Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisi
Vangözü Motorlu Araçlar'ın kurucusu

NECİP KARTAL'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine,
sevenlerine sabır ve başsağlığı dileriz.

KOLUMAN MOTORLU ARAÇLAR A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Sektörümüzün iş ortaklarından Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak'ın değerli annesi

Sevim YAPRAK'ı

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



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Sektörümüzün iş ortaklarından Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak'ın değerli annesi

Sevim YAPRAK'ı

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



Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Otobüs sektörünün duayeni, Vangölu Turizm'in sahibi ve
Vangölu Motorlu Araçlar'ın kurucusu,
Sertaç Kartal ve Ali Sercan Kartal'ın sevgili babaları

NECİP KARTAL'ın

vefatından dolayı üzüntülüyüz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

MEHMET ÖKSÜZ
Yönetim Kurulu Başkanı



BAŞSAĞLIĞI

Sektörümüzün iş ortaklarından Mercedes-Benz Türk
Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak'ın değerli annesi;

Sevim YAPRAK'ın

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

MEHMET ÖKSÜZ
Yönetim Kurulu Başkanı



Otobüs işletmecilerinin yaşadıkları sorunları bu kez YAPAY ZEKA'ya sorduk: İşte Otobüsçülerin Güncel Sorunları

Şehirlerarası otobüs işletmelerinin günümüzde karşılaştığı başlıca sorunlar, ekonomik, yasal, teknolojik ve rekabet koşullarından kaynaklanan zorluklarla ilgilidir. Bunun içinde yüksek maliyetler, yoğun rekabet ve fiyat baskısı, teknolojik gelişmelere uyum, yasal ve regülasyonlar sorunlar, COVID 19 etkilerinin devamı ve yolcu talebindeki değişim, sürdürülebilirlik ve çevre kaygıları, müşteri beklentilerinde değişim.

İşte YAPAY ZEKA'nın otobüs işletmecilerinin güncel sorunlarına yönelik tespitleri:

1- YÜKSEK MALİYETLER

Akaryakıt maliyetleri, bakım ve yedek parça maliyetleri ile personel maliyetleri yer alıyor.

Akaryakıt Maliyetleri: Akaryakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar, özellikle de son yıllarda artış eğiliminde olması, işletmelerin maliyetlerini önemli ölçüde artırıyor. Otobüs işletmeleri, yakıt giderleri yüksek olduğundan, kar marjlarını korumakta zorlanıyor.

Bakım ve Yedek Parça Maliyetleri: Otobüslerin düzenli bakım gereksinimleri ve yedek parça teminindeki maliyetler işletmeler üzerinde ek bir yük oluşturuyor.

Personel Maliyetleri: Şoför ve diğer personelin maaşlarının yanında, çalışma saatleri düzenlemeleri ve diğer yasal zorunluluklar nedeniyle personel giderleri yükseliyor.

2- YOĞUN REKABET VE FİYAT BASKISI

Havayolu Rekabeti: Düşük maliyetli havayolu firmalarının yaygınlaşması, özellikle kısa mesafeli şehirlerarası ulaşımda otobüs işletmeleri için ciddi bir rekabet yaratıyor.

Bireysel Araç Kullanımı ve Araç Kiralama: İnsanların özel araçlarıyla seyahat etmeyi tercih etmeleri veya araç kiralama seçeneklerinin artması, otobüs işletmelerinin yolcu sayılarını



etkiliyor.

Diğer Otobüs Firmalarıyla Rekabet: Aynı güzergahlarda hizmet veren çok sayıda firma arasındaki rekabet, bilet fiyatlarının düşmesine ve işletmelerin karlılığının azalmasına neden oluyor.

3- TEKNOLOJİK GELİŞMELERE UYUM

Dijitalleşme ve Rezervasyon Sistemleri: Çevrim içi bilet satışı, mobil uygulama ve diğer dijital hizmetlerin geliştirilmesi, işletmeler için büyük bir gereklilik haline geldi. Dijital altyapıya yatırım yapamayan veya güncelleme konusunda yetersiz kalan firmalar, rekabette geri kalabiliyor.

Güvenlik ve İnovasyon Eksiklikleri: Araç güvenliğini artırmak için yeni teknolojilere (şerit takip, çarpışma önleyici sistemler gibi) yatırım yapılması gerekiyor, ancak bu yatırımlar maliyetli olduğundan birçok işletme için zorlayıcı olabiliyor.



4- YASAL VE REGÜLASYONLAR SORUNLAR

Sektör Düzenlemeleri: Yeni regülasyonlar ve standartlar, özellikle güvenlik ve hizmet kalitesi alanında sıkılaştıkça, işletmelerin uyum sağlaması zorlaşıyor. Bu durum, küçük ve orta ölçekli otobüs işletmelerini daha çok etkiliyor.

Yol Vergileri ve Geçiş Ücretleri: Şehirlerarası yolculuklarda otoban, köprü ve diğer geçiş ücretleri, işletmelere ek bir mali yük getiriyor.

Çalışma ve Dinlenme Süreleri Düzenlemeleri: Şoförlerin çalışma saatleri ve zorunlu dinlenme süreleri gibi düzenlemeler, sefer planlamasında zorluklar yaratabiliyor.

5- COVID 19 ETKİLERİNİN DEVAMI VE YOLCU TALEBİNDEKİ DEĞİŞİM

- Pandemi süreciyle beraber yolcu taleplerindeki değişim, sosyal mesafe ve hijyen kuralları gibi ekstra düzenlemeler getirmişti. Her ne kadar pandemi etkileri azalmış olsa da, otobüs seyahatine olan talepte tam bir toparlanma sağlanmış değil.

Sosyal Mesafe ve Hijyen Standartları: Bazı yolcular, hijyen kaygıları nedeniyle otobüs yolculuğuna mesafeli yaklaşıyor ve bu durum, uzun vadede yolcu sayısında bir azalma yaratabiliyor.

6- SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE KAYGILARI

Çevresel Etki ve Karbon Salınımı: Karbon salınımının azaltılması ve sürdürülebilir ulaşım çözümlerine yönelme, şehirlerarası otobüs işletmelerinin üzerinde baskı oluşturuyor. Çevre dostu otobüs filolarına geçiş yapmak maliyetli olduğu için, işletmeler bu geçiş sürecinde zorlanabiliyor.

Alternatif Enerji Kaynaklarına Uyum: Elektrikli ve hibrid otobüslerin yaygınlaşması, işletmelerin gelecek yatırımlarını planlamasını zorlaştırıyor.

7- MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNDE DEĞİŞİM

Konfor ve Hizmet Kalitesi Beklentisi: Yolcular, daha konforlu koltuklar, internet erişimi, şarj üniteleri gibi hizmetleri standart olarak bekliyor. Bu hizmetlerin sağlanması ek yatırım gerektirdiği için, firmalar hizmet kalitesini artırmakta zorlanabiliyor.

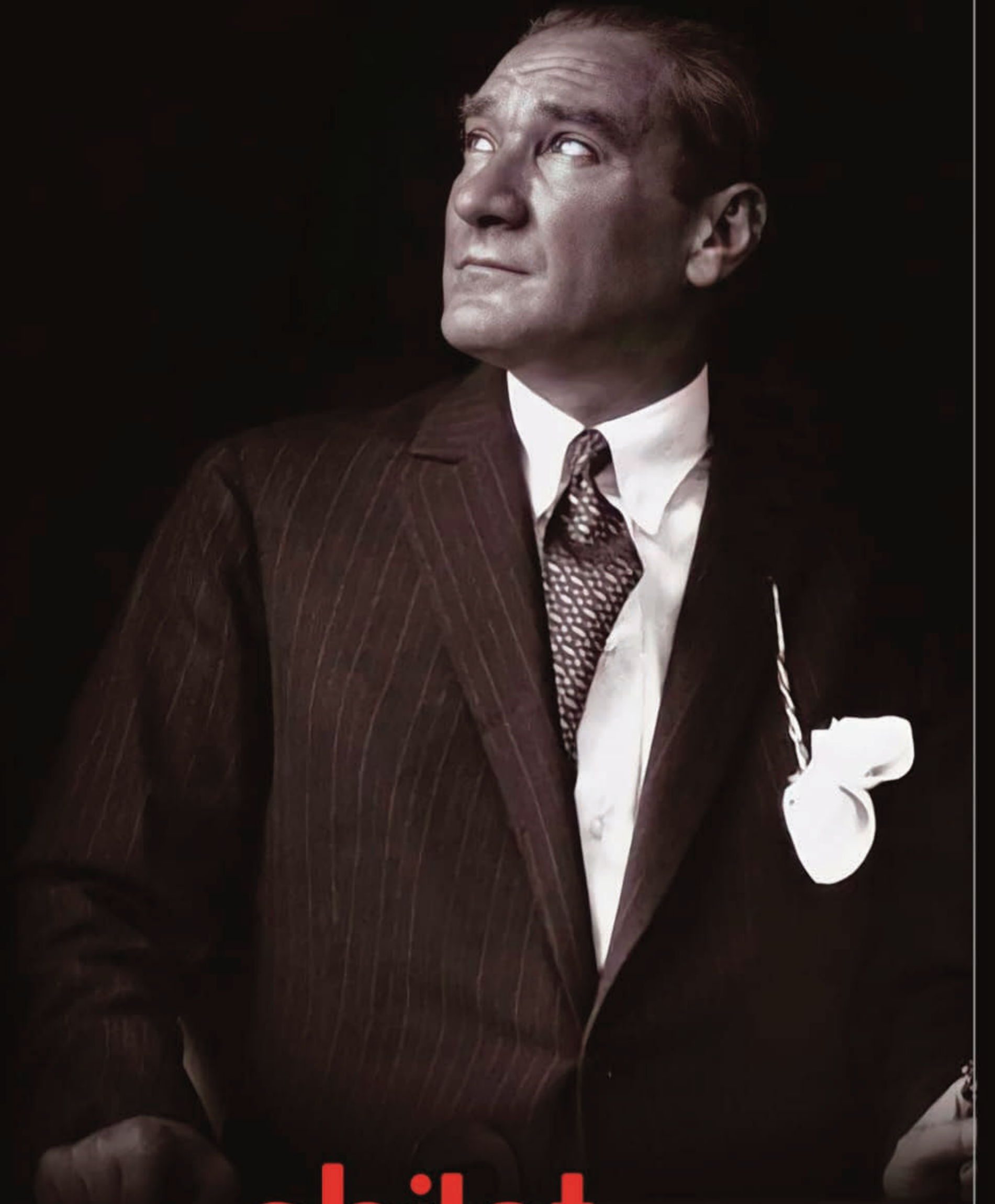
Esnek Bilet İptal ve Değişiklik Talepleri: Pandemi sonrası dönemde, yolcular bilet değişiklikleri ve iptaller konusunda daha esnek koşullar bekliyor. Ancak bu talepler, işletmelerin gelir ve planlama süreçlerini etkileyebiliyor.

Bu sorunlar, şehirlerarası otobüs işletmelerinin karşılaştığı zorlukları artırıyor. Sektörün, dijitalleşme, çevre dostu ulaşım çözümleri, müşteri deneyimi ve maliyet yönetimi gibi alanlarda yenilikçi çözümler geliştirmesi önem taşıyor. Bu adımlar, otobüs işletmelerinin sürdürülebilirliğini artırmaya yardımcı olabilir. ■

10 KASIM

1881 - 193∞

ÖZLEM VE SAYGIYLA ANIYORUZ



obilet