

Ekrem İmamoğlu, yerel seçim kampanya döneminde ulaşım projeleri arasında yer verdi:

İSTANBUL'A İKİ YENİ OTOGAR

31 Mart 2024 tarihinde yerel seçimler yapıldı ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı Ekrem İmamoğlu yeniden kazandı.

İmamoğlu'nun seçim öncesindeki vaatlerinde öne çıkan konulardan birisi de İstanbul'a iki yeni otogar projesi oldu. İmamoğlu, Asya Yakası'nda Pendik-Kurtköy ve Avrupa Yakası'nda Sultangazi-Habipler'e raylı sistemlerle bağlantılı iki yeni otogar inşa edeceklerini 13 Mart 2024 tarihinde

'Ulaşılabilir İstanbul' başlığıyla gerçekleştirdiği toplantıda açıklamıştı: Otogar işletmek de yapmak da bizim işimiz. Pendik-Kurtköy ve Sultangazi Habipler'de, yeri hazır, projesi hazır, raylı sistemlerle tam entegre, iki yeni otogarımızın inşaatına başlayıp, önümüzdeki dönemde tamamlayarak halkımızın hizmetine sunacağız.

Ekrem İmamoğlu, 31 Mart seçimlerinde yeniden İBB'nin Başkanı oldu. Şimdi sektörün beklentisi; Başkan Ekrem İmamoğlu tarafından bu iki projenin hayata geçirilmesinde.

Önemli noktalar

- ✓ Otogarların raylı sistemler ve otoyollara yakın olması.
- ✓ Otobüsçülerin bilgilendirilmesi ve görüşlerinin alınması.
- ✓ Asya Yakası'ndaki otogar yerini uygun görülmele birlikte Avrupa Yakası'ndaki otogar merkezden çok uzak da gibi görünüyor. Bir değerlendirilmeli.
- ✓ Bu yeni otogarların devreye girmesi halinde bile Alibeyköy'de mevcut terminalin faaliyetini sürdürmesi ve FSM geçişli seferlerde kullanılması. ■

Türkiye yerel yönetimlerini belirledi

Yolcu taşımacılığı açısından başta terminaller olmak üzere çeşitli açılardan özel bir öneme sahip olan yerel yönetimlerin seçimleri 31 Mart 2024 tarihinde tamamlandı ve gelecek dönemin yöneticileri belirlendi.

Yolcu taşımacılığı ve turizm faaliyetleri açısından büyük önem taşıyan başta İstanbul, Ankara ve İzmir olmak üzere büyükşehirler de yönetimler partiler arasında aşağıdaki şekilde paylaşıldı.

CHP 14, AKP 12, DEM 3, YRP 1
İl merkezi belediye yönetimlerinin partilere dağılımı:

CHP 21, AKP 12, MHP 8, DEM 8, İYİ PARTİ 1, YRP 1

İlçe merkezi belediyelerinin partilere dağılımı:

AKP 356, CHP 337, MHP 122, YRP 24, İYİ PARTİ 17, BÜYÜK BİRLİK 14

Belde belediyelerinin partilere dağılımı:

AKP 125, CHP 48, MHP 54, YRP 19, DEM 7, BÜYÜK BİRLİK 6

Seçimler sonrasında artık sıra taşımacılığın taleplerini iletmeleri ve belediyelerin de bunları gerçekleştirme gayreti içinde olması gerekiyor. ■

Arıkan Turizm

Temsa MD9 ile turizm taşımacılığına hızlı bir giriş yaptı



Turizm taşımacılığı alanında 31 yıldır hizmet veren Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, turizm taşımacılığının özellikle orta mesafede yaptıkları seferlerde TEMSA MD9 araçların beklentileri tam anlamıyla karşılayacak bir ürün olduğunu söyledi. **14'te**

LKS Group YK Üyesi Fatih İslam: "Yaz aylarında sektörümüz kendi içinde fiyat rekabeti etmez ise para kazanır"

Yatırım bedellerinin karşılığında elde ettiğimiz kazançlar tatmin edici olmadı. Kış sezonu boyunca koyduğumuz sermayenin karşılığını alamadık. Yaz sezondanun beklentim kötü değil. Yazın sektör kendisiyle savaşmaz ise para kazanır. Kendisiyle yine savaşır ise para kazanması çok mümkün olmayacak. ■ **8'de**

Man'dan LKS Group Lüks Karadeniz'e 5 Lion's Coach 2+1 otobüs



Transay Taşımacılık AŞ, Çetaş Otomotiv'den

10 Citroen Jumpy 8+1 araç aldı 6'da



ÇETAŞ Otomotiv'den Travelium Turizm'e 11 Citroen Jumpy 6'da



Antalya turizm sezonunu erken açtı

Antalya'da turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ece Transfer Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna, "Antalya'da geçmiş yılların aksine turizm sezonunun erken açıldığını belirtti". **23'te**

Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Kartal: **51 Yıldır Tercihimiz Mercedes**



Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Kartal ile Mercedes-Benz marka otobüs yatırımlarına, sektördeki mevcut duruma ve geleceğe yönelik planlarına dair özel bir söyleşi gerçekleştirdik. **10'da**

Malatya Beydağı Turizm'e Travego



Malatya Beydağı Turizm YK Üyesi Sönmez İkde, Mercedes otobüslerde yenilik ve gelişimin hiç hız kesmediğine dikkat çekti. **15'te**

VIPPAL Tours'dan Maraton ve Safir yatırımı



Fahrettin Aydın **16'da**

Dr. Zeki Dönmez
Otogar projeleri ve ekonomik durum **18'de**

Mustafa Yıldırım
Eski bayramları arar olduk **24'te**

Cumhur Aral
Bayram, Sezon Ve Taşımacılık **2'de**

Korkut Akın
Türkiye nefes alabilecek (mi?) **24'te**

Bayram, Sezon Ve Taşımacılık

Turizm, birçok ülke ve şehir için ekonomik açıdan önemli bir dönemdir. Tatilcilerin, gezginlerin ve turistlerin artan talebi, turizm sektörünün yanı sıra bizim de içinde bulunduğumuz ulaşım endüstrisini de etkiler.

Dünyada ve ülkemizde turizm, genel olarak yaz aylarında ve tatil dönemlerinde gerçekleşir. Bu dönemlerde insanlar, dinlenmek, keşfetmek ve yeni yerler görmek için seyahat etmeyi tercih ederler. Tatil beldeleri, tarihi mekânlar, doğal güzellikler ve şehirler, turizm sezonunda özellikle yoğun ilgi görür. Bu yoğunluk, ilk ulaşım sektöründe hissedilir.

Buna ilave olarak dini bayramlar ulaşımında yoğunluğu arttıran bir dönemlerdir. Böyle zamanlarda, otobüs, tren, uçak ve diğer ulaşım araçları, artan talebi karşılamak için ek seferler düzenlerler. Kapasitelerinin üzerinde çalışabilirler.

Bu durum, bilet fiyatlarının yükselmesine, rezervasyonların dolması ve hatta bazı durumlarda seyahat edilecek rotalarda yer bulamama gibi sorunlara neden olur.

Turizm sezonunda talebi yönetmek ve planlamak, hem turizm endüstrisi hem de ulaşım şirketleri için kritik öneme sahiptir. İşte bu süreci kolaylaştırmak için bazı stratejiler gerektirir. Bunlardan başlıcaları,

Erken Rezervasyon Teşvikleri: Ulaşım şirketleri, önceden rezervasyon yapmaları durumunda indirimler veya ek avantajlar sunarak, erken rezervasyonu teşvik edebilirler. Bu, talebi daha dengeli



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

bir şekilde dağıtarak yoğunluğu azaltmaya yardımcı olabilir.

Esnek Fiyatlandırma: Fiyatlandırmada esneklik, talep seviyelerine göre bilet fiyatlarını ayarlamak anlamına gelir. Yoğun dönemlerde fiyatları artırarak talebi dengelemek ve düşük talep dönemlerinde ise cazip fiyatlar sunmak, ulaşım şirketlerinin gelirlerini optimize etmelerine yardımcı olabilir.

Alternatif Rotalar ve Ulaşım Modları: Turistleri yoğun bölgelerden uzaklaştırmak için alternatif rotalar ve ulaşım modları sunulabilir. Örneğin, bir tatil beldesine giden ana yolu kullanmak yerine, demiryolu veya denizyolu gibi alternatif yollar tercih edilebilir.

Yoğunluğu Dağıtmak: Turizm sezonunda yoğunluğu azaltmak için seyahat dönemlerini çeşitlendirmek önemlidir. Örneğin, hafta içi seyahat edenlere indirimler sunmak veya farklı gün ve saatlerde daha fazla sefer düzenlemek, talebi daha dengeli bir şekilde dağıtabilir.

Sonuç olarak, **turizm sezonu, ekonomik büyümeyi ve kültürel etkileşimi teşvik eden önemli bir dönemdir.** Ancak, bu dönemde yaşanan yoğunluklar, ulaşım

sektörünü etkileyebilir ve tatilciler için rahatsızlık yaratabilir. Bunu önleyecek şekilde, talebi yönetmek, planlamak ve dağıtmak, turizm sezonunun hem tatilciler hem de ulaşım şirketleri için daha keyifli ve verimli olmasını sağlayabilir.

Bayramlarda ulaşımın yoğun olmasının birkaç nedeni vardır. Bunlar arasında tatil döneminde insanların sevdikleriyle bir araya gelmek için seyahat etme isteği, şehirlerarası ve yakın yerlere yapılan ziyaretler, akraba ve arkadaşlarla buluşma gibi sosyal etkinlikler önemli rol oynar. Bu durum, ulaşım araçlarının daha fazla talep görmesine ve dolayısıyla da yoğunluğa neden olur.

Bu hafta sezon başlangıcı, mevsim olarak havalarda güzel gitmesi ve Ramazan Bayramının da bu döneme denk gelmesi, hükümetin de tatili 9 gün olarak ilan etmesi ile turizmci ve taşımacılar adına mükemmel bir durum oluştu.

Ülkemizin içinde bulunduğu olumsuz ekonomik koşullar, kış döneminin getirdiği zorluklar ve oldukça hareketli geçen yerel seçim dönemi yüzünden, yeterince yolunmuş ve bunalmış insanlarımız için bulunmaz bir dinlenme fırsatı oldu.

İnsanımızın seçimlerde verdiği kararın güzel bir dönemin başlangıcı olmasını diliyorum, Milletimizin ve İslam âleminin mübarek Ramazan Bayramın kutluyorum.

Bu olumlu günlerin, Ülkemiz için güzel ve umutlu dönemin başlangıcı olmasını temennisi ile...

21. ÜNİVERSİTELERARASI
LOJİSTİK VAKA YARIŞMASI
Gerçek sorunlar yaratıcı çözümlerini bekliyor,
takımın hazır mı?

Lojistik sektöründen vakalar
Yaratıcı fikirleriyle ekip olarak çözümler
Başarı ve ödülleri sahibi ol!

Son başvuru tarihi: **15 Nisan 2024**
www.marslogistics.com

LODER **MARS LOGISTICS**

Genç lojistikçilerin yarışması başlıyor! Son başvuru tarihi 15 Nisan

Mars Logistics ve Lojistik Derneği (LODER) iş birliği ile 21 yıldır düzenlenen Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması'nın başvuruları açıldı. Lojistik sektöründen gerçek sorunlara yaratıcı çözümlerin bulunduğu, tüm üniversite öğrencilerine açık yarışmanın başvuruları için son başvuru tarihi 15 Nisan 2024. ■

Turizm taşıma sektörüne hizmet üreten
Değerli Meslektaşlarım;
Ramazan Bayramı'nın getirdiği sevgi,
dostluk ve dayanışma duygularıyla,
Bayramınızı kutlar, sağlık, mutluluk ve
başarılarla dolu nice bayramlar
dilerim.

ÖZER BÜR
Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Bayramınız kutlu olsun!

ÖZER BÜR
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ÖZİKİZLER
www.ozikizlerturizm.com

Busworld Türkiye'ye yeni katılımlar

29-31 Mayıs 2024 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde HKF Fuarçılık tarafından gerçekleştirilecek olan Busworld Türkiye Fuarı'nda yerini alan şirketler arasına Gökhan Elektrik, Hürpaz Otobüs Yedek Parça ve Pazarlama San. A.Ş., Mubitek ve Oto Numune'de katıldı.

Otobüs endüstrisi 29-31 Mayıs 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan Busworld Türkiye Fuarı'nda buluşmaya hazırlanıyor. Fuara katılan şirketler arasına hergün yenileri katılmaya devam ediyor.

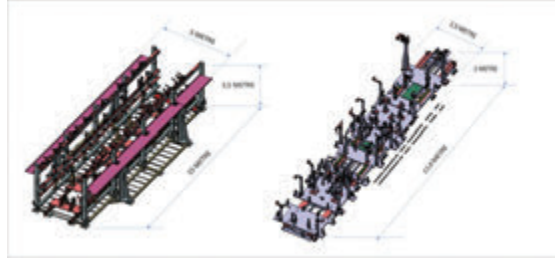
Gökhan Elektrik Busworld Fuarı'nda

1987 yılında kurulan Gökhan Elektrik Malzemeleri San. Tic. Ltd şirketi, sanayi otomasyonu konusunda ülkemizin sayılı kuruluşlarına hizmet vermeye başladı. Temsilciliğini yapmış olduğu ürünlerin kullanıldığı sektörler Savunma Sanayii, Otomotiv İmalatı, Marin, Makine İmalatı, Raylı Ulaşım, Enerji, Medikal, Gıda, Telekom, Paketleme, Aydınlatma ve Otomasyon. Firma Almanya menşeli E-T-A- ADLER- -ESCHA- THEBEN- HUMMEL-, Fransız menşeli MAFELEC ,ABD menşeli BANNER firmalarının Türkiye distribütörlüğü ve Alman menşeli HARTING firmasının da Türkiye bayiliğini üstlenerek ürün yelpazesini genişletti.



25 yıllık gücüyle Hürpaz da Busworld Türkiye Fuarı'nda

Hürpaz Otobüs Yedek Parça Pazarlama San. İth. İhr. Ve Tic. Aş. 1999 yılında kuruldu. Otobüs, minibüs ve midibüs gibi ticari araçların yedek parçalarının yurtiçi toptan satışında etkili olduğu kadar dış piyasada da ihracatta da deneyim sahibi. Bununla birlikte Mercedes-Benz, Temsa, Man, Setra, Isuzu, Otoyol ve Otokar marka araçlar için otobüs yedek parça, karoseri aksesuar, koltuklar, koltuk kumaşları, koltuk yedek parçaları, taban muşambaları, kontraplak, bagaj kapak-kilit ve ekipmanları, iç ve dış aydınlatma ürünleri, havalı kapı sistemleri, iç-dış aynalar ve amortisör çeşitlerinin satışını yapıyor.



Mubitek, bu sene Busworld Türkiye'de

Mubitek, tasarım mühendisliği faaliyetlerinde bulunmak üzere 2005 yılında kuruldu. Türkiye'nin ilk direk kalıp tasarım ihracatını İspanya Matrici firmasına gerçekleştirdi.

Şirket, Mercedes, BMW, Porsche, Opel, Audi, Ford, Renault, PSA, Nissan, Lancia, Fiat, Iveco, Ferrari, Maserati, Aston Martin, McLaren gibi otomobil markalarının ana gövde parçaları için 1000'den fazla kalıp tasarımı yapmış ve üretim takibini başarıyla gerçekleştirdi. 2019 yılında, MAN Türkiye ve Polonya için otobüs kaynak aparatı tasarım ve üretim yapmaya başladı..



Oto Numune Busworld Türkiye 2024'te yerini aldı

1969'da kurulan Oto Numune, tır, kamyon, kamyonet, otobüs, minibüs gibi ticari araçların iç ve dış dikiz ayna üretimini ve ihracatını yapıyor. Türkiye'de MAN, MERCEDES Türkiye, Anadolu ISUZU, TEMSA Global, BMC, OTOKAR, KARSAN, GULERYUZ, AKIA HESS, TCV, İLESBUS gibi OEM ler referansı. Fransa, İspanya, İtalya, Macaristan, Estonya, Portekiz, Slovakya, Polonya, Almanya, Sırbistan, Romanya, Amerika, Meksika, İsrail, Rusya, İran, Gana, Tunus, Güney Afrika, Birleşik Arap Emirliği ve Mısır'a ihracat yapıyor. Ürünler NZN logosu altında lisanslı olarak üretiliyor. ■

www.busworldturkiye.com



Busworld Türkiye Gold Sponsoru Anadolu Isuzu

Sektörün en önemli buluşması olarak 29-31 Mayıs tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi 1 ve 3. Salonlarda gerçekleşecek fuarın bu seneki Gold Sponsoru ise Anadolu Isuzu oldu.

Anadolu Isuzu, İstanbul Fuar Merkezi 1. Salon Stant E02'de katılımcı ve ziyaretçilerle bir araya gelecek.



Karsan, Basın Yemeği Sponsoru oldu!

Busworld Türkiye bu sene 10. edisyonuyla 29-31 Mayıs 2024 tarihlerinde İFM (İstanbul Fuar Merkezi) 1. ve 3. Salonlarda gerçekleşecek.

Otomotiv sanayinde 50 yılı geride bırakan Karsan, 27 Mayıs 2024 Pazartesi akşamı gerçekleşecek Basın Yemeği'nde birbirinden değerli yerli ve yabancı basın mensuplarıyla bir araya gelecek.

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



busworld®

TÜRKİYE İSTANBUL

29-31 MAY 2024

Diamond Sponsor

Platinum Sponsor

Gold Sponsor

Basın Yemeği Sponsorları / Press Dinner Sponsors

İşbirliği ile / In co-operation with

Organizator / Organizer

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

Otokar

AKTEPE

ANADOLU ISUZU

bozankaya

Otokar

busworld

ifm

hkf

WWW.BUSWORLDTURKIYE.COM

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

EGO filosuna 16 Otokar Kent LF otobüs kattı



Ankara Büyükşehir Belediyesi Başkentte ulaşımın daha güvenli ve konforlu olması için çalışmalarını sürdürüyor. EGO Genel Müdürlüğü; içerisinde güvenlik kamera sistemi, alçak tabanlı ve engelli yolcu erişimine uygun 16 adet Otokar Kent solo tip otobüsün alımını gerçekleştirdi.

DMO üzerinden alınan 16 adet Otokar Kent LF otobüslerle birlikte araç filosunu genişleten EGO Genel Müdürlüğünün, bünyesinde hizmet veren

otobüs sayısı 1879'a yükseldi.

Başkentlilere konforlu ve güvenli ulaşım sağlamak için çalışmalarını sürdüren Ankara Büyükşehir Belediyesi araç filosunu da genişletmeye devam ediyor.

Kendi işlettiği raylı ve lastik tekerlekli taşıtlar ile günde ortalama 1 milyon 550 bin yolcuya hizmet veren EGO Genel Müdürlüğü, zorlu ekonomik şartlarda bile vatandaşlara konforlu bir ulaşım sunmak için çalışmalarını sürdürüyor.

Yeni otobüsleri sosyal medya hesaplarından yaptığı paylaşım ile müjdeleyen **Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş**, "2013 yılından beri Ankara'ya hiç yeni otobüs alınmamıştı. Göreve gelir gelmez 400 yeni EGO aracını filomuza kattık. Bugün 16 yeni aracı daha filomuza dahil ettik. Her geçen gün daha da gelişerek ve yenilenerek devam edeceğiz" ifadelerini kullandı. ■



Otokar Kent LF marka, düzel yakıtlı, 12 metre uzunluğunda solo tip araçlarda; güvenlik kamera sistemi, alçak taban ve engelli yolcu erişimine uygun donanımlar ve yolcu bilgilendirme sistemi yer alıyor.

Sevdiklerinizle birlikte geçirdiğiniz
Mutlu Bayramlar dileriz.



www.sec.com.tr

444 44 27



HER BAYRAM, KAVUŞMALARIN EN KIYMETLİSİNE ŞAHİTLİK EDİYORUZ. İYİ BAYRAMLAR.

Gülümsemenin yüzünüzden, sağlık ve mutluluğun
ailenizden ayrılmadığı huzurlu bir bayram olması dileğiyle.
Ramazan Bayramınız kutlu olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Transay Taşımacılık AŞ, Çetaş Otomotiv'den 10 Citroen Jumpy 8+1 teslim aldı

Yolcu taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan İstanbul merkezli Transay Taşımacılık AŞ filosuna, Çetaş Otomotiv'in satışını gerçekleştirdiği 10 adet Citroen Jumpy 8+1 kattı.

1989 yılından beri personel, öğrenci, araç kiralama ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Transay Taşımacılık AŞ yeni araç yatırımları ile filosunu büyütmeye devam ediyor. Çetaş Otomotiv Transay Taşımacılık AŞ'ye 10 adet Citroen Jumpy 8+1 araç teslimatı gerçekleştirdi. İşbirliğine yönelik Çetaş Otomotiv PSA Ticari Araç

Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın'a bir plaket sundu.

Hizmet yarışımıza katkı sağlayacak

Sektörde 35 yıldır kaliteli ve güvenli hizmet anlayışı ile yolculuklarını sürdürdüklerini belirten **Transay Taşımacılık AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın**, "Birinci önceliğimiz müşterilerimize kaliteli ve güvenli hizmet sunmaktır. Bu anlayış çerçevesinde filomuzu da yeni teknolojiye ve konfora sahip araçlarla büyütmeye de devam ediyoruz. 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde Çetaş Otomotiv'den 10 adet Citroen Jumpy

8+1 alımı gerçekleştirdik. Citroen Jumpy araçlar bizim hizmet yarışımıza katkı sağlayacak ve ihtiyaçlarımıza uygun teknolojik yapıya ve konfora sahip. Hüseyin Özcan uzun yıllardır tanıdığım ve her zaman işini başarılı bir şekilde yapan çok değer verdiğim bir kardeşim. Citroen Jumpy araçların yatırım sürecinde bize verdiği destekler ve gösterdiği ilgi için de çok teşekkür ederim. İşbirliğimiz devam edecek" dedi.

İşbirliğinden mutluyuz

Çetaş Otomotiv PSA Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Transay Taşımacılık AŞ'nin yolcu taşımacılığı alanında verdiği kaliteli ve güvenli hizmet süreci ile her zaman fark yarattığını belirterek, "Transay Taşımacılık ile işbirliği içinde olmaktan mutluluk duyuyoruz. Sayın Halim Aydın ile çok uzun yıllardır tanışıyoruz. Bu süreçte hep çok iyi bir diyalogumuz oldu. Birçok kez araç yatırımda bir araya geldik.



Halim Aydın

Hüseyin Özcan

Kendisinin tecrübesi ve bilgisi her zaman bizlere de yol gösterdi. Transay Taşımacılık her zaman bu alanda fark yaratan bir şirket oldu. 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde de ilk etapta 10 adetlik Citroen Jumpy teslimatı gerçekleşti. Biz işbirliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz. Citroen Jumpy araçlarımızın Transay Taşımacılık şirketine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

ÇETAŞ Otomotiv'den Travelium Turizm'e 11 Citroen Jumpy

1989 yılından beri turizm taşımacılığı ve araç kiralama alanında hizmet veren Travelium Turizm'in 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde tercihi Citroen Jumpy 8+1 araçlar oldu. Araçları Çetaş Otomotiv Büyükçekmece Şubesi PSA Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan Travelium Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Babur Arslan'a teslim etti. İşbirliğine yönelik günün anısına Hüseyin Özcan Babur Arslan'a bir plaket sundu.

Citroen Jumpy 8+1 beklentilerimizi karşılıyor

2024 yılından umutlu olduklarını ve bu beklentiler çerçevesinde de yeni yatırım planları oluşturduklarını belirten **Travelium Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Babur Arslan**, "35 yıldır turizm hizmet yolculuğumuza yenilenerek devam ediyoruz. Filonuzun güçlü, araçların yeni olması kaliteli ve güvenli hizmet sunulmasında çok önemli katkılar sağlıyor. 2024 yılı yatırım planı çerçevesinde bizim ihtiyaçlarımıza ve beklentilerimize uygun olan Citroen Jumpy 8+1 araçları filomuzda katmaya karar verdik. Çetaş Otomotiv ile bir araya geldik ve Sayın Hüseyin Özcan ile yaptığımız görüşmelerde 11 adet Citroen Jumpy yatırımında buluştuk. Bu işbirliği sürecinde hem Sayın Hüseyin Özcan'a hem de Çetaş Otomotiv'e bize gösterdikleri ilgi ve destekler için teşekkür ediyoruz" dedi.

Turizmde Citroen Jumpy dönemi

Çetaş Otomotiv PSA Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan da, Citroen Jumpy 8+1 araçların turizm taşımacılığı alanında



Hüseyin Özcan

Babur Arslan

faaliyet gösteren firmaların hizmet süreçlerindeki beklentilerine uygun araçlar olduğuna dikkat çekerek, "Travelium Turizm 35 yıldır turizm taşımacılığı alanında başarıyla hizmet veriyor. Yeni araç yatırımda da tercihinin Citroen Jumpy araçlar olması bizleri çok memnun etti. Bu araçların kaliteli ve güvenli hizmet anlayışı ile hareket eden Travellium Turizm'in hizmet süreçlerine katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Yeni işbirlikleri de yapmaya da hazır olduğumuzu belirterek, Citroen Jumpy araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Anadolu Isuzu Çocukları Kitaplarla buluşturmaya evam ediyor



Anadolu Isuzu desteği ile İnci Vakfı'nın 2015 yılında başlattığı Gezici Kütüphane projesinde bugüne kadar on binlerce çocuk kitapla buluştu.

Anadolu Isuzu'nun destek verdiği, İnci Vakfı tarafından 2015 yılında hayata geçirilen Gezici Kütüphane Projesi'nde, bugüne kadar eğitim imkânlarına erişimi kısıtlı bölgelerdeki 130 binin üzerinde ilköğretim çağındaki çocuğa ulaşıldı. Araçlarından birini gezici kütüphaneye çeviren Anadolu Isuzu, vakfın çocuklara okuma alışkanlığı kazandırma ve kitaplara ulaşmaya okulları kitapla buluşturma hedefine olan desteğini sekiz yıldır sürdürüyor.

2015 yılında başlayan ve günümüze kadar kesintisiz olarak devam eden proje kapsamında İzmir'in imkanları kısıtlı bölgelerindeki ilköğretim çağı öğrencileri kitaplarla

buluşuyor. İnci Vakfı'nın, Anadolu Isuzu'nun araç desteği ile devam eden Gezici Kütüphane projesi kapsamında 2022-2023 eğitim ve öğretim döneminde, 13 okulda toplam 26 bin 733 çocuk kitapla buluşurken aynı zamanda yıl içerisinde düzenlenen çocuk şenliklerine de katılım sağlandı.

Gezici Kütüphane, geçtiğimiz yılın Haziran-Ağustos ayları boyunca da afet bölgesinde Adıyaman'a giderek Hayata Destek Derneği çalışmalarına destek sağladı. Kütüphane aracı Adıyaman'da iki ay süresince psiko-sosyal görüşmeler ve çocuklara yönelik çeşitli oyun atölyesi çalışmaları yaptı. Anadolu Isuzu tarafından tahsis edilen araçta yer alan kütüphanede, Bornova İlçe Halk Kütüphanesi tarafından temin edilen binlerce kitap bulunuyor. 2015 yılında hayata geçirilen ve Anadolu Isuzu desteği ile 130 binden fazla öğrenciye ulaşılan Gezici Kütüphane Projesi 2024 yılında da çocuklarla buluşmaya devam edecek. ■

GRAND TORO

Kısa ve orta mesafeli servis, turistik ve havaalanı taşımacılığı seyahatleri için ideal bir ortak olan Grand Toro ile Anadolu Isuzu, iyi bayramlar diler.





Meslektaşlarımızın,
iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın
Bayramını en içten dileklerle
kutlar, sağlıklı ve mutlu günler dilerim.

Ahmet Yıldızhan
Yönetim Kurulu Başkanı

YILDIZHAN
TURİZM

www.yildizhanturizm.com

Merhaba İlkbahar!

Bir yolculuk yapsak nereye gideriz. tabii ki, sevdiğimiz yanına, işte tam burada baharın müjdecisi olan Nisan ayı bizler için çok kıymetlidir. Kış ayından çıkılan şu anlar insanların tatil hayallerini ve birçok işlerin planlamasının yapıldığı dönem içine girmiş bulunmaktayız.

Sektörümüzde çok güzel işler yapılsa da, dönem dönem sıkıntılarda yaşanmaktadır. İşte o dönemlerden biri. Kredilerin daralması, faiz oralarının yükselmesi, araç fiyatlarının artması, kesilen faturaların mali değerlerinin çok üstünde olması, mazot fiyatları, kasko ve trafik sigortalarının tavan yapması, işlerin düşmesi, pazarın daralması vb. Gibi sebepler önümüzde çığ gibi büyümekte, 1 veya 2 dönemdir uygulanan ön ödemeli araç siparişleri de eskisi gibi hızlı olmadığı, hatta iptallerin bile yaşandığı konuşulmaktadır.

Her dönem yaşadığımız, kışın işler yavaşlar, yazın yükselir derken bu sene böyle bir şey demek çok zor gözüküyor, seçimdi, oydu, buydu derken gözümüzün önünden hop diye uçup giden 3 ay, bir önceki yazımda bahsettiğim gibi, gözümüzün önüne bakalım istihdam yaratma yolları arayalım diye, yoksa o gelsin, bu gitsin diye beklesek sonuçlarına da, katlanmak zorunda kalırız.

Araç satışları olmuyor değil, bir şekilde alınıp satılıyor, sanki 2002 yıllarına geri döndük diye düşünüyorum. Bankaların kredi vermediği bu dönemlerde, güçlü esnafların bünyesinden yarattığı kredilendirme imkanları, alıcılar ve satıcıların buluşma adresi olmaktadır. Üretici firmaların 2. El takas destekleri de, kesildi. nedeni aynı sebepler, faiz, kredi ve maliyet. Bu yüzden araç alım ve satım işlemi yapmak isteyenler esnafları tercih etmişlerdir. Sektörün canlı kalması ve işlemsel hareketliliğin sürmesi adına bu tür esnaflara her zaman ihtiyacımızın olduğu anlaşılmaktadır.

Sektörümüzün bel direkleri diyebiliriz esnaflara. Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış, irili ufaklı esnaflarımızın

İkinci El

**Sami
Acerüzümoğlu**

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



oluşturduğu istihdam ve süreklilik, sektörümüzün önünü açmasında büyük rol oynamaktadırlar. Bu anlamda çok büyük sorunlarımızdan biri de elaman sıkıntısı, Bu konu ile ilgili, Has Otomotiv İzmir bünyesinde hafif ticari araçlarda satış danışmanı olarak görev yapmakta olan Cihat DEMİR arkadaşımızın bu konuyla ilgili ilginç düşüncelerini aynen paylaşıyorum.

"TAŞIMA SEKTÖRÜNE İLGİLİ YENİ BİLGİLERİ SİZİNLE PAYLAŞMAK VE SİZLERE GELECEKLE İLGİLİ AYDINLATMADA BULUNMAK İSTİYORUM"

"Yollarda insanları birbirine kavuşturan, askerlerimizi taşıyan, öğrencilerimizi okullarına ve ailelerine ulaştıran, toplantılara ulaşılmasını sağlayan, kısacası ulaşımımızı sağlayan otobüslerin gelecek 5 yıl içinde otobüs taşımasında çok büyük bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Yetkin araç sürücülerini bulmak ve araçların a noktasından b noktasına götürecektir, potansiyeli olan şoför arkadaşların 5 senesi olduğunu düşünürsek ve o dönemden sonra artık otobüs sürücüsü olarak inanılmaz sorun yaşanacak ve eski muavinlikten gelen kaptan olmak için kıymet bilen ve çalışan kimse olmayacak.

Saygılarımla"
Cihat DEMİR

Bize vermiş olduğu bilgi ve düşüncelerinden dolayı kendilerine teşekkür ediyorum.

Tüm sektörümüzün Ramazan Bayramını kutlar, yeni sezonun taşımacılar için kazasız, belasız ve bol kazançlı geçmesini dilerim.

Bir sonraki yazımda buluşmak dileği ile, hoşça kalın, Saygılarımla... ■

MINİ TUR
www.miniturizm.com

Taşımacılık sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın,
iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın
Bayramını kutlar, sağlıklı ve mutlu günler dilerim.

MEHMET ÖKSÜZ



Man'dan LKS Group Lüks Karadeniz'e 5 Lion's Coach 2+1 otobüs teslimatı

Yurt içi ve yurt dışı yolcu taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren LKS Group Lüks Karadeniz araç parkını, 5 adet Man Lion's Coach 2+1 otobüs ile genişletti. Otobüsler, Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Ankara lokasyonunda düzenlenen törenle teslim edildi.

Şehirler arası ve turizm yolcu taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren LKS Group - Lüks Karadeniz, Man Lion's Coach otobüslerle büyümeye devam ediyor. Araç parkına yaptığı yatırımlara son sürat devam eden LKS Group, son olarak Man Otobüs Kamyon Ticaret A.Ş. den aldığı 5 adet Lion's Coach 2+1 otobüsleri de filosuna ekledi.

Şehirler arası ve turizm yolcu taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren LKS Group - Lüks Karadeniz, Man Lion's Coach otobüslerle büyümeye devam ediyor. Araç parkına yaptığı yatırımlara son sürat devam eden LKS Group, son olarak Man Otobüs Kamyon Ticaret A.Ş. den aldığı 5 adet Lion's Coach 2+1 otobüsleri de filosuna ekledi.

Man Otobüs Kamyon Ticaret A.Ş. Otobüs Fabrika'sında üretilen 2024 model Man Lion's Coach 2+1 otobüsler için 7 Mart 2024 tarihinde bir teslimat töreni düzenlendi.

Törende 5 adet Man Lion's Coach 2+1 araç, Man Otobüs Kamyon Ticaret A.Ş. Satış Direktörü **Can Cansu**, MAN

Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Ufuk Demirer** tarafından LKS Group Yönetim Kurulu Başkanı **Abdullah İslam**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Mustafa İslam** ve **Fatih İslam**'a teslim edildi.

"Man marka otobüslerin Kalitesinden ve Müşteri Geri dönüşünden çok memnunuz"

Törende konuşan LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi **Fatih İslam**, 1981 yılından beri şehirler arası, 2010 yılından beri turizm taşımacılık sektöründe faaliyet gösterdiklerini belirterek şunları söyledi: "Büyüme stratejimizin bir parçası olarak araç parkına yaptığımız yatırımları aralıksız sürdürüyor, her geçen gün filomuzu daha da büyütüyoruz. Müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için sürekli çalışıyoruz. Sunduğumuz hizmet kalitesinin en temel göstergelerinden biri olan otobüslerimize yatırım yaparken çok seçici davranıyoruz.

Man marka otobüslere yaptığımız yatırımların firmamıza yansımaları pozitif yönde oldu. Önceki yıllarda teslim aldığımız otobüslerden duyduğumuz memnuniyetin yanı sıra düşük yakıt tüketimi ve yolcu memnuniyeti yeni yapacağımız araç yatırımlarında Man'ı tercih etmemizi sağladı. Bugün teslim aldığımız 5 adet ve haziran ayında teslim alacağımız 2 adet Man Lion's Coach 2+1 araç ile ortaklığımızın, karşılıklı güven içerisinde, daha uzun yıllar, verimli bir şekilde devam edeceğine inanıyorum." ■



LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam: "Yaz aylarında sektörümüz kendi içinde fiyat rekabeti etmez ise para kazanır"

Kış sezonunda Yeni araçlara yaptığımız Yatırım bedellerini düşündüğümüzde elde ettiğimiz kazançlar çok da tatmin edici olmadı. Yaz sezonundan beklentim güzel geçeceği yönünde Yaz sezonunda sektör kendi içinde fiyat rekabetine gitmez ise para kazanır. Kendi içinde yine fiyat rekabeti olursa beklenen paraların kazanılması çok mümkün olmayacak gibi.

LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam ile sezon beklentilerine yönelik bir görüşme gerçekleştirdik.

Sezondan umutlu olduklarını belirten Fatih İslam, "Kış sezonu bilet fiyatları açısından beklenildiği gibi iyi geçmedi. Enflasyon artışları fiyat konusunda hemen hemen her sektörde ciddi hissedilirken bizde Beklentileri çok karşılamadı. Bilet fiyatları sermaye ve hizmetimizin karşılığı değildi. Kış sezonunda sektör içinde Ciddi bir fiyat rekabeti oldu. Geçiş noktalarından büyükşehirlere çok düşük bilet fiyatları kesildi. Her sene yaşadığımız kış senaryosu aslında bu yıl da yaşandı ama geçmiş yıllardan farkı maliyetlerin daha ağır hale gelmiş olmasıydı. Araç yatırım maliyeti de çok yüksek hale geldi. Yatırım bedellerinin karşılığında elde ettiğimiz kazançlar tatmin edici olmadı. Kış sezonu boyunca koyduğumuz sermayenin karşılığını tam olarak alamadık. Yaz sezonundan beklentim güzel geçeceği yönünde. Uçak bilet fiyatları yaz aylarında yüksek olur düşüncesindeyim. Bayramda uçak bilet fiyatları az çok sezonda nasıl fiyatlamaya olacağını belli etti.

"Yaz sezonuna tüm sektör para kazanma beklentisi ile giriyor"

açıklamasında bulunan Fatih İslam şunları söyledi: emeğimizin karşılığını tam manasıyla alamadığımız kış sezonunun ardından gelen yaz sezonunda hepimizin ortak gayesi emeklerimizin karşılığını alabilmek. Yaz sezonunda da para kazanmazsak ayakta kalmak zorlaşacak. Bir diğer konuda Bireysel otobüsçülerimiz çok ciddi borçlanmalar ile araç aldılar



kredi taksitlerini otobüsünün geliri ile ödeyemez ise önümüzdeki kış sezonu aracını sürecekle dermanı kalmaz. Firmaların birçoğu da ciddi ölçüde büyük yatırımlar yaptılar. Bu yatırımların bir kısmı özkaynak bir kısmı kredi. Firmaların filo yapısı büyük olabilir. Ama günün sonunda muhasebeye oturduğunda verdiği ile aldığı birbirini karşılamadığı takdirde ticari olarak hataya düşer. Bu sefer o da kendini sorgulamak zorunda kalır. Burada firmanın iyi olması, ödemeyi yapabilecek güçte olması önemli değil. Burada bir yatırımın karşılığında elde edilen kazancın tatmin edici olup olmaması önemli.

2024 yılının ilk çeyreğinde toplam 13 otobüs yatırımı

gerçekleştirdiklerini belirten Fatih İslam, "biz 6 adet Mercedes, 7 adet Man yatırımı yaptık. 13 adet 2024 model otobüs yatırımı ciddi bir maliyet. Biz çoğunu özkaynakla aldık, bir kısmı da kredi. Bizde sezon sonu baktığımızda kazanç bizi tatmin etmiyorsa hesaba kitaba baştan bakmamız gerekecek. Adetli araç sürüp bu işten tatmin edici para kazanamadığımız takdirde aldığımız riski ve yaptığımız işi sorgulamamız gerekecek. "Sektör olarak çok iyi sorgulama yaptığımızı düşünmüyorum büyük bir kısım olarak firmalarımıza karşı duygusal davranıyoruz" diye konuştu.

Ramazan Bayramını kutlar, bereketli bir yaz sezonu dilerim

LKS Group Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam, sözlerini "Tüm sektör ve sektör paydaşlarımızın Ramazan Bayramını kutlar, kazasız bereketli bir yaz sezonu geçirmesini dilerim" diyerek tamamladı. ■

Bayram, sevdiklerimize kavuşunca daha güzel.
Sevdiklerinizle birlikte, mutlu bir bayram dileriz.

Mutlu Bayramlar!




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



Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Kartal: 51 Yıldır Tercihimiz Mercedes

51 yıldır yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Van Gölü Turizm, 2023 yılı içerisinde 30 adet Travego yatırımı ile filosunu yeniledi. Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Kartal ile Mercedes-Benz marka otobüs yatırımlarına, sektördeki mevcut duruma ve geleceğe yönelik planlarına dair özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Kartal:

“Yolcumuzu en iyi, en güvenli, en konforlu araçlarla taşımak istiyoruz.” diyerek açıklamalarına başlayan Sertaç Kartal, şu şekilde devam etti:

Yatırım kararı alınırken geçmişte ve bugün bizim için en önemli nokta yolcumuzun ihtiyaçlarına en doğru cevabı veren aracı seçmek oldu. Şu anda Mercedes-Benz Türk’ün ürettiği otobüslerin bizim yolcumuza maksimum faydayı sağladığını görüyoruz. Tabi yolcu taşımacılığı pazarında pek çok aktör var; her birinin talepleri, beklentileri çeşit çeşit...

Ancak bizim firmamız gibi bir seyahatin yaklaşık olarak 2 bin km’ye yakın olduğu durumda, her detayın incelikte düşünülmesi gerekiyor. Yolcumuzun her bir km’yi en rahat şekilde geçirmesini istiyoruz. Bu sebeple, 51 yıldır tercihimiz Mercedes..



Ali Sercan Kartal

Sertaç Kartal

Büyük İstanbul Otogarı, Vangözü yazıhanesi

Mercedes-Benz marka otobüsler ile bugünlere ulaştık

Sertaç Kartal, 51 yıllık sektör yolculuğunda geldikleri noktada Mercedes-Benz otobüslerin sağladığı katkıları şu şekilde anlatıyor: 1972 yılında babamız Necip Kartal bu mesleğe başlamış ve başladığı günden beri Mercedes-Benz marka otobüsler ile bu işi bu noktaya getirmiş. Bugünden geçmişe baktığımızda şunu söylüyoruz; biz mesleğe başladığımızda Mercedes-Benz marka değil de farklı bir ürün ile bu işi yürütmüş olsaydık, inanın firma başarısı ve verimliliği açısından bugünkü noktaya ulaşmamış olurduk.

Bugün Edirne’de, İzmir’de veya yurtdışında Mercedes-Benz markasını kullanan bir başka kişinin de hemen hemen bizim gibi düşündüğünü biliyorum. Bu bize büyük bir güven sağlıyor. Firmaların hem alırken hem kullanırken ticari olarak kar ettikleri;



Ali Sercan Kartal, Sertaç Kartal; Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi, Otobüs Teslimat Holü

bunun yanı sıra yolculuklarda müşterilerin memnun kaldığı araçlar bunlar.

Biliyorsunuz biz aynı zamanda Mercedes-Benz Türk’ün yetkili servisiyiz; bu durumun artılarını seneler boyunca hep gördük, görmeye de devam ediyoruz. Yetkili servis, en iyi haliyle aldığımız otobüsü, senelerce o “en iyi olma” halini koruyarak kullanmamızı sağlıyor. Yetkili servis sayesinde kaliteden ödün vermeden, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak otobüslerimizden maksimum faydayı almaya devam ediyoruz.

Filodaki araç sayımız 90

Özmal ve kiralık araçlarla birlikte filolarındaki Mercedes-Benz marka otobüs sayısının 90’a ulaştığı bilgisini veren Sertaç Kartal, “Bu otobüslerin 45 adeti 2020-2023 model. 2020 model 6-7 adet var. Geri kalan otobüslerin çok büyük bölümü 2016 model. Birkaç tane 2014 model

otobüsümüz var. Onları da zaten şu an kullanmıyoruz, satışını bekliyoruz” dedi.

2 milyon 700 bin km yapan araçlarımız var

2023 model yeni aldığımız Travego araçları incelemeyen önce biraz geçmişe giderek gözlemlerimi aktarmak istiyorum. Otobüslerin son 30 yıllık gelişimine baktığımızda

araçlar zaman içerisinde bazen uzunluk olarak büyüdüler, bazen de yükseklik olarak. Mesela 2016 model Mercedes-Benz marka otobüsler o günün şartlarına göre çok ciddi değişiklikler içeriyordu. Gerek motor, gerek şanzıman özellikleri; otobüsün kupa olarak dediğimiz üst ve alt yapıları, bagaj ve teknik özellikleri ile bu otobüsler hem çok tasarrufluydu ve hem de birçok yeniliği barındırıyordu.

O zamandan bu yana aldığımız Mercedes-Benz marka hiçbir otobüsten pişman olmadık; her yeni modelde hayranlığımız bir kat daha arttı.

Bakin size çok ilginç bir şey söyleyeyim; bizim filomuzda 2 milyon 700 bin km yapan ve motoru hiç işlem görmemiş otobüslerimiz var. Bu kadar km yapmalarına rağmen defransiyel, şanzıman veya direksiyon kutuları bozulmadan çalıştılar. Üstelik, bizim taşımacılık yaptığımız rotadaki yollar nispeten biraz daha kötü olmasına rağmen otobüslerimiz yıllarca sorunsuz olarak hizmet verdiler.

Yeni Travego’lar eksiksiz bir noktaya geldi

Filomuzda kattığımız 2023 model araçlar geçtiğimiz 3 yıllık dönemde hem piyasanın isteklerine, hem de teknik gelişimlere bağlı olarak Mercedes-Benz’in eksiksiz denilebilecek bir noktaya taşıdığı araçlar oldu. Benim düşüncem bundan sonraki süreçte alternatif yakıtlara yönelik bir çalışma yapılacağı yönünde. 2016’da başlayan Travego serileri ve 2023’e tamamlanan özelliklerine baktığımızda özellikle otomatik şanzıman oluşu güzel bir avantaj oldu. Otomatik şanzıman şoförün kullanımını kolaylaştırıyor, yorgunluğunu azaltıyor. Aracın gerek motor, gerek diğer aparatlarının ömrünü uzatıyor. 2023 modellerde kullanılan led farların da yol koşullarına çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Biz rotamız gereği karanlık yollardan geçtiğimiz için led farlar sürüş güvenliğini çok artırdı. Aynı şekilde 360 derece kamera da şoförlerimizin araç dışındaki engeller ve hareketli cisimlere yönelik kullanım konforu ve güvenliğini artıracak bir adım oldu. Sadece kaptanlarımız değil yolcularımız da araçlardan çok memnun.

Örneğin, bu araçta kullanılan klima sistemlerinin verimliliğini yaz seferlerimizde tatbik etme imkanı bulduk ve yolcularımızdan ‘yıldızlı pekiyi’ aldık. Yolcuları memnun eden bir diğer husus da koltuklar. Aracın sunduğu ergonomik ve yolcu dostu uygulamalar sayesinde, yolcuların bizimle tekrar seyahat etme isteklerinin arttığını görüyoruz. Bu da bizi memnun ediyor.

Kaptan eğitimlerine çok önem veriyoruz

Mercedes-Benz Türk’ün kaptanlara yönelik düzenlediği eğitimlerin çok verimli sonuçları olduğunu da belirten Sertaç Kartal, “Araçları aldığımızda Mercedes-Benz Türk’ün ilk tavsiyesi kaptan eğitimleri oldu. Bu hem taşıma güvenliğinin sağlanması hem de araçların daha verimli kullanılması açısından çok isabetli bir tavsiye oldu. Mercedes-Benz Türk ekibinin Van’a gelerek yerinde eğitim etkinliği düzenlemesi ise bizi çok memnun etti. Eğitimlere biz de katıldık ve gördük ki gerçekten araçlar 4/4 lük üretilmişler; ancak marifet bu fonksiyonlardan tam manasıyla yararlanabilmekte. Hem teorik hem pratik eğitimler kaptanlarımızı kullandıkları araçlar konusunda daha da bilgilendirdi. Her bir kaptanımız elbette işinin uzmanı ancak ben kaptanlarımızın şunu unutmaması gerektiğini düşünüyorum. Bu araçlar ağır ticari araçlar; dolayısıyla hem güvenlik hem de yakıt tasarrufu açısından her daim yeni şeyler öğrenmek ve tatbik etmek gerekiyor.

Her zaman yeni ödevler çıkarılıyor

Mercedes-Benz Türk yönetiminin gelişim noktasında her zaman kendilerine yeni ödevler çıkardığını da gözlemlediğini de belirten Sertaç Kartal, “Mercedes-Benz Türk sektörle ilgili pek çok konuda sorumluluk taşıdığı bilinciyle hareket ediyor. Sektörde yaşanan bir eksikliği tamamlamak adına yoğun çaba gösteriyor. Bu bazen kaptan tarafında, bazen firma sahibi tarafında, bazen de satış sonrası hizmet tarafında oluyor. Tüm süreçleri daha iyi hale getirmek adına sürekli yeni ödevler çıkarıyorlar. Bunun için de emek veriyor, zaman ve para harcıyorlar.”

2023 iyi geçti, 2024’ün de iyi geçeceğine inanıyorum

2023’ün yolculuk talebi açısından çok verimli geçtiğini de belirten Sertaç Kartal, “Bizim yöremizde Mayıs ayında sezon hareketliliği başlar ve okulların kapanması ile tepe noktaya çıkar. Bu sene Temmuz-Ağustos ve Eylül ayı gayet verimli geçti. Hatta kapasitemizden yüzde 50 daha fazla otobüs olsaydı bunları da çalıştırabilecektik. Eskiden yakıt fiyatları sebebiyle insanlar özel araçları ile seyahate çıkmayı tercih ediyorlardı. Şimdi ise son iki yıldır daha çok toplu ulaşımaya yönelimin olduğunu gördük. Havayolu taşımacılığının da daha karlı yurtdışı hatlara yönelmesi ve iç hat seferlerini azaltması yolcu otobüse yönlendiren bir etken oldu. Ancak Türkiye’de artık işler bir anda keskin şekilde artıyor, bir anda da keskin şekilde düşüyor. Ekim ayı ortalarından sonra bu düşüşü yaşadık. Bu durum işletmeleri çok yönlü şekilde düşünmek ve kararlar almak zorunda bırakıyor. Ben yaşanan ekonomik koşullara rağmen 2024 yılı sezonunun verimli olacağını düşünüyorum” dedi.

Otobüsçünün alması gereken kararlar

Artan maliyetlerle birlikte otobüsçülerin alması gereken kararlar olduğunu belirten Sertaç Kartal, “Yazın otobüs firmalarının bir çoğu para kazanır. Kazandıklarının bir kısmını da kışın iş sürecini devam ettirebilmek için harcarlar. Ancak kışın kazanımlar paralar sadece masrafları karşılıyor. Hatta maliyetin de altında seferler düzenleniyor. Bu noktada seferlerdeki doluluk oranını arttıracak adımlar atılması gerekiyor. Firmaların seferlerini daha iyi planlaması ve ortak hareket etmesi doluluk oranları daha iyi noktalara gelebilir. Yoksa otobüsçünün zorunlu harcamalarından kısması mümkün değil. Şoförden, yakıttan, sigortadan, bakım masraflarından kısamazsınız. Bir aracın yolda kalması onun yerine ikame bir araç gönderilmesi 60-70 bin TL bir maliyet getiriyor. Yeni Mercedes araçlar daha düşük yakıt tüketimi ile önemli bir avantaj sağlıyor ama bu tek başına yeterli değil. Yine Mercedes araçların sağlamlığı da sizin yedek parça maliyetinizi aşağıya çekebiliyor. Ama dediğim gibi sadece bu da yeterli değil. Ortak planlama ile zarar eden seferlerin sayısını azaltmak veya zarar edilen bir seferi gerçekleştirilmemek gerekiyor” dedi. ■





RAMAZAN BAYRAMINIZ

Mübarek Olsun



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

Daimler Truck ve Mercedes-Benz Türk

Sürdürülebilirlik Yolculuğunda İlerliyor



Sıfır emisyonla ulaşım ve karbon nötr dönüşüme öncülük etme hedefi doğrultusunda uzun yıllardır çalışmalarını sürdüren Mercedes-Benz Türk'ün çatı şirketi Daimler Truck, sürdürülebilirlik alanında sektörüne öncülük etmeye devam ediyor. Mercedes-Benz Türk de küresel hedeflere paralel sürdürülebilirlikte son hızla ilerliyor. Mercedes-Benz Türk'ün çatı şirketi Daimler Truck, 2023 yılında da sürdürülebilirlik ve dönüşüm faaliyetleri kapsamında önemli kilometre taşlarına ulaştı.

Batarya elektrikli araç satışları yüzde 277 arttı.

2023 yılında batarya elektrikli araç satışlarını 2022'ye

göre yaklaşık dört kat artıran Daimler Truck, batarya elektrikli uzun yol taşımacılığına yönelik geliştirdiği ve tek batarya şarjıyla 500 km menzile ulaşan eActros 600'ü de kamuoyuna tanıttı.

Sıvı hidrojen yakıtıyla bin kilometre rekoru

Prototip olarak geliştirilen hidrojen yakıtlı Mercedes-Benz GenH2 kamyonu, bin 47 kilometreyi aşan test sürüşüyle, teknolojinin özellikle esnek ve zorlu uzun yol taşımacılığı koşullarında ne kadar yüksek performans gösterebileceğini ortaya koydu. Daimler Truck, Mercedes-Benz GenH2'nin ilk müşteri deneme filosunu 2024'ün ortalarında oluşturacak.

Daimler Truck, ayrıca üretim faaliyetlerindeki araç başına enerji tüketimini daha da azalttı. 2021 yılından günümüze üretimde kamyon başına yüzde 36, otobüs başına ise yüzde 14 daha az enerji kullanımı sağlandı.

Sürdürülebilirlikte son hız

Mercedes-Benz Türk, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı

Mercedes-Benz GenH2 Truck



rehber olarak hayata geçirdiği ESG (Çevre - Sosyal ve İyi Yönetişim) stratejisi ile sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarına devam ediyor. İklim krizinin etkilerini azaltmak ve gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak için çalışmalarını sürdüren Mercedes-Benz Türk, Daimler Truck'ın 2039'a kadar tüm üretim tesislerinde karbon nötr üretim hedefine paralel olarak projelerini yürütüyor.

Mercedes-Benz Türk, İstanbul'daki Pazarlama Merkezi'nin tüm elektrik enerjisi ihtiyacını karşılıyor. Yıllık 4,5 milyon kWh elektrik enerjisi üretimi hedeflenen santral ile yıllık 2 bin 762 ton CO2 emisyon azaltımı ve yıllık 52 bin 650 ağaç dikmeye eşdeğer düzeyde fayda sağlanması amaçlanıyor.

Kadınlar iş başında

2008 yılından bu yana "Çeşitliliklerin Yönetimi" çerçevesinde kadınların yeteneklerinin ve

eActros 600



potansiyellerinin ortaya çıkarılması, eşit fırsatlara, haklara ve imkanlara sahip olmaları için kapsamlı çalışmalar yürüten Mercedes-Benz Türk, özellikle ağır sanayi kadınların tercih etmeyeceği varsayılan kaynak, robot, forklift operatörlüğü gibi alanlarda kadınların mesleki yeterliliklerini sağlamak, kadınları sektöre kazandırmak ve mevcut istihdamın sürekliliği için önemli adımlar atıyor.

Şirketin üst yönetim kadın yöneticisi ile kadın ofis çalışan oranları yüzde 30'un üzerine çıktı. Şirket, Daimler Truck'ın liderlik görevlerinde kadınların istihdam oranını artırma hedefine katkısı sürdürüyor. ■

Mercedes-Benz Türk, Depremzede Çocukları Çocuk İyilik Merkezi'ne Taşıyacak

Mercedes-Benz Türk; depremde uzuvlarını kaybeden çocuklara ücretsiz olarak ortez, protez, fizik tedavi ve psikolojik rehabilitasyon desteği veren Çocuk İyilik Merkezi'ne sağladığı 2 adet araç desteği ile deprem bölgesinde bu desteğe

ihtiyaç duyan ancak ulaşım imkanı olmayan çocukların merkeze taşınmasına katkıda bulunacak.

6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinin ardından bölgeye ve bölge halkına geniş kapsamlı ve uzun süreli projelerle destek veren Mercedes-Benz Türk, depremden en çok etkilenen grupların başında gelen çocukların ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik adımlar atmaya devam ediyor.



Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, depremde uzuvlarını kaybeden çocuklara ortez, protez, fizik tedavi ve psikolojik rehabilitasyon desteği sunan Çocuk İyilik Merkezi'ne araç desteği vererek, deprem bölgesinde merkeze ulaşım imkanı bulunmayan çocukları Çocuk İyilik Merkezi'ne taşıyacak.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Deprem bölgesine ve bölge halkına destek olurken ihtiyaçları anlık olarak takip etmek ve desteklerin sürekliliğini sağlamak çok önemli. Bu nedenle sık sık bölge ziyaretleri gerçekleştiriyor ve ihtiyaçları yerinde tespit ediyoruz. Geçtiğimiz günlerde de depremde uzuvlarını kaybetmiş, 21 yaşına kadar olan çocuklara ve gençlere en ileri teknoloji ile ortopedik ve psikolojik destek sağlayan Çocuk İyilik Merkezi'ni ziyaret ettik. Çevre illerde de bu desteğe ihtiyaç duyan ancak ulaşım imkanı olmayan çocukların olduğu bilgisini aldık. Bu kapsamda merkezimize 2 adet araç desteği sağlayarak, bu çocuklarımızın da Adana'da bulunan merkeze ulaşmalarına katkı sağlamak üzere yola çıktık. Çocuklarımızın yanında olmak, onları desteklemek, özellikle geleceğimizin inşası bakımından üzerinde titizlikle durulması gereken bir konu. Biz de Mercedes-Benz Türk olarak, çocuklarımızın yaşamlarını kolaylaştıracak projelerimize, desteklerimize devam edeceğiz." dedi. ■



Mercedes-Benz eCitaro Fuel Cell, "Yılın Otobüsü" ve "Yılın Çevre Dostu Otobüsü" Ödüllerini Kazandı

Hidrojen bazlı yakıt hücresine sahip Mercedes-Benz eCitaro Fuel Cell, İspanyol yayın grubu EDITEC tarafından düzenlenen ve 24 şirketin taşımacılık faaliyetlerinde kullanılan 28 farklı model ticari aracının değerlendirildiği yarışmada; "Yılın Otobüsü" ve "Yılın Çevre Dostu Otobüsü" ödüllerine layık görüldü. Yarışmada ticari araçlar, 817 taşımacılık şirketi yöneticisi ve teknik uzmanlardan oluşan bir jüri tarafından çeşitli kategorilerde değerlendirildi.

Yakıt hücresiyle donatılarak daha uzun bir menzile sahip olan, tamamen elektrikli ve alçak tabanlı bir kabine sahip olan Mercedes-Benz eCitaro, şehir içinde sürdürülebilir ve verimli ulaşım için sıfır emisyonlu bir çözüm sunuyor. İlave yakıt hücresi sayesinde Mercedes-Benz eCitaro, tek şarjda 400 km'ye kadar yol katedebiliyor. Bu da Mercedes-Benz eCitaro Fuel Cell otobüs serisinin, daha önce dizel motorlu araçların hizmet sağladığı neredeyse tüm şehir içi güzergâhlarda kullanılabilmesi anlamına geliyor. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Sosyal Fayda Sağlayan Proje: "Yemeğim Evimde"

Mercedes-Benz Türk'ün, şirket içi girişimcilik ruhunu yaşatmak hedefiyle faaliyetlerini sürdüren Koza Merkezi'nin yeni projesi "Yemeğim Evimde", Mercedes-Benz Türk çalışanlarının yanı sıra ailelerinin de hayatlarını kolaylaştırıyor. Düşük maliyetiyle bütçelere katkı sağlarken, aynı zamanda çalışanlarının hayatlarını zaman tasarrufu da dahil olmak üzere sosyal olarak destekliyor.

"Yemeğim

Evimde" Projesi ile çalışanlar, yemekhanede çıkan yemekleri sipariş verip, satın alabiliyorlar. 1 haftalık menüyü görebildikleri ekran üzerinden yemek siparişlerini veren çalışanlar, ilgili günde termos çanta ile beraber siparişlerini teslim alıyorlar.

Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs & Kamyon Satış Direktörü & Mercedes-Benz Koza Merkezi Kurucusu Didem Daphne Özensel, "Ortak akıl kullanmak felsefesi üzerine kurulu Koza Merkezimiz, her yıl binlerce çalışanımızın dahil olduğu 'Fikir Haftaları' düzenliyor. Amacımız; insana dokunacak ve çevreci yaklaşımlarla doğayı koruyacak fikirlerin ortaya çıkması ve desteklenmesi. Yeni projemiz Yemeğim Evimde de çalışanlarımızın sosyal anlamda desteklenmesi amacıyla geliştirildi" dedi. ■



İYİ BAYRAMLAR...

Ramazan Bayramı'nın bereketi ve coşkusuyla,
sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu nice bayramlar dileriz.
Sevgi ve Saygılarımızla...



"Yeni sezonda, yollarda fark yaratma zamanı!"



ŞEREF OTO

Satış

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

Şeref Oto Servis

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

temsa.com



TEMESA



FUSO

Arıkan Turizm

Temsa MD9 ile turizm taşımacılığına hızlı bir giriş yaptı



Murat Arıkan

Turizm taşımacılığı alanında 31 yıldır hizmet veren Arıkan Turizm TEMSA MD9 yatırımı yaptı. Bu yıl içinde 3-4 adet daha MD9 yatırımı daha planladıklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, turizm taşımacılarının özellikle orta mesafede yaptıkları seferlerde TEMSA MD9 araçların beklentileri tam anlamıyla karşılayacak bir ürün olduğunu söyledi.



Erkan YILMAZ
RÖPORTAJ

Arıkan Turizm filosuna 1 adet TEMSA MD9 otobüs kattı. MD9, Temsa'nın Adana'daki merkezinde düzenlenen törenle Temsa Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel tarafından Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan'a teslim edildi.

Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan ile hem TEMSA MD9 yatırımı hem de sezon beklentilerini konuştuk.

MD9 araçları uzun süredir takip ediyorduk

Birçok ürün grubuyla turizm taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini ancak midibüs segmentinde turizm sektörünün ihtiyaçlarına yönelik orta segment olarak adlandırılan araç bölümünde çok fazla seçenek bulunmadığına dikkat çeken Murat Arıkan, "Küçük segment midibüs araçlar servis taşımacılığı ve 100 km'ye kadar olan kısa mesafeli taşımacılık için ihtiyaçlara çok uygun. Bu araçlar turizm taşımacılığı tarafına da satılıyor ancak turizm tarafındaki ihtiyaçlara çok uygun çözümler sunmuyor. Çok uzun yıllardır üreticilerle bu konuda şikayetlerimizi ve isteklerimizi bildiriyoruz. Fakat çok fazla bir geri dönüş olmuyordu. Araçlar biraz daha makyajlanıp pazara sunuluyordu. Temsa MD9 aracı uzun yıllardır yurtdışına satılıyordu. Yurtdışında turizm ve intercity olarak dediğimiz şehirlerarası alanda bu araçlar kullanılıyor. Biz şirket olarak MD9 araçları uzun süredir takip ediyorduk. Orta segment araç ihtiyacımız çok fazlaydı. Diğer araçlarla ilgili müşterilerimizden olumsuz geri dönüşler alıyorduk. Özellikle 250-300 km ve üstü turlarda bu şikayetler

oluyordu. Biz de MD9 için Temsa ile görüşmelere başladık. Onlarda sağolsunlar bizi çok büyük ilgiyle dinlediler. Otomatik bagaj, geri dönüş kamerası ve yine bagajlarda kamera sistemi konulması yönünde taleplerimizi de yerine getirdiler ve çok güzel bir araç ortaya çıktı. Biz çok memnunuz" dedi.

MD9'u gerçekten sevdik

Bu yıl içinde 3-4 adet daha Temsa MD9 yatırımı planladıklarını belirten Murat Arıkan, "Bu işbirliğinin hayata geçmesinde gösterdikleri ilgi ve destekler için özellikle Temsa Satış Direktörü Sayın Baybars Dağ'a, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Sayın Fatih Demirel'e ve Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hasan Pilavcı'ya çok teşekkür ediyorum. Biz bu aracı gerçekten sevdik. Meslektaşlarımızın da, yolcularımızın da bu aracı çok seveceğini ve bu aracın turizm taşımacılığı alanında çok fazla yer alacağını düşünüyorum. Ara segment olarak bu araç büyük bir eksikliği giderecek. 39+1 koltuklu MD9 hem 20 kişilik hem 30-35 kişilik gruplarda ihtiyacımızı karşılayacak. Ayrıca artık maliyetleri de düşünerek yatırımı yapmanız gerekiyor. Daha küçük midibüs araçlarla yolcu uzun mesafeye gitmek istemiyorduk. Büyük otobüslerle de biz zarar ediyorduk. Daha fazla yakıt tüketimi ve işletim maliyeti açısından da yüksek maliyete neden oluyordu. 100 km'de 20 litre gibi bir yakıt tüketimi söyleniyor. Orta segment olarak yer alan bizim maliyetlerimiz için de MD9 emsalsiz bir araç. Bu maliyet avantajı ile ben daha çok MD9 aracını tercih etmeye başladım. Aracın performansı, seriliği ve ataklığı konusunda bizi şaşırttı. Biz bu kadar beklemiyorduk. Ayrıca Balkan ülkelerinde yollar daha dar ve virajlı olduğu için MD9 araçların çok uygun olduğunu düşünüyorum. Biz MD9 aracımızı hem uzun yol taşımacılığımızda, hem yurtiçi ve yurtdışı turlarımızda her rutumuzda kullanacağız" dedi.

Ön ödemli sistem 2025'in ikinci çeyreğine kadar devam edecektir

Yeni otobüs yatırımları noktasında ön ödemli sistemli alımların devam ettiğini belirten Murat Arıkan, "Ben bu sistemin 2025'in ikinci çeyreğine kadar da devam edeceğini düşünüyorum. Sektörde ön ödemli sistem 'kapama' olarak adlandırılıyor. Bu enflasyonist ortamda markalar



Fatih Demirel

fiyat politikasını belirleyemeyeği için bu yönde bir sistem oluştu. Ben enflasyonun Eylül ayı sonrasında düşüşe geçeceğini de düşünüyorum" diye konuştu

Turizm de hareketlilik

Yerel seçimlerin de tamamlanmasıyla birlikte bu yıl turizm de yüksek bir hareketlilik yaşanacağını düşündüğünü ifade eden Arıkan, "Maliyetler yerine oturacak. Pahalılığın da kanıksandığını ve artık seçimlerin de bitmesiyle önümüzde bir engel kalmadı. 4 sene seçim yok ülkede. İnşallah bundan sonra bir sorun yaşanmaz. Biz ekonomik krizlere alışkın bir toplum olduk. Önemli olan coğrafyamız bir ateş çemberinde yer alıyor. Ukrayna'da, Orta doğu da çok büyük sıkıntılar olmadığı takdirde sezonun iyi geçeceğini düşünüyorum. İncoming de hareketlilik çok büyük olmayacağını çünkü biraz pahalı bir ülke haline geldik. Yerli turiste bir hareketlilik olacak. Bizim ülke olarak en büyük sıkıntımız cari açık. Biz cari açığı azaltmamızda en büyük yardımcı unsur ihracat ve turizm. Kurların bu seviyesi ile ihracatçı mal satamaz. Kurlar seçimden sonra yerine oturacak ve gün aşırı olarak biraz artışlarla dengeyi bulacak ve artacak" dedi.

Vize krizi turları çok olumsuz etkileyebilir

Bu yıl geçtiğimiz yıl gibi Balkan turlarına ilgi çok yoğun. Ama çok ciddi bir vize krizi ile karşı karşıyayız. Uçaklı Balkan turları belki daha yoğun ilgi görebilir. Dışişleri Bakanlığının bu

konuya çok hızlı el atması gerekiyor. Vize başvurusu için alınan randevular iptal oluyor. Burada TÜRSAB'ın Dışişleri Bakanlığı ile koordineli bir çalışma yapması gerekiyor. Acenteler Temmuz-Ağustos turlarını satmışlar, paralarını almışlar. Nisan-Mayıs-Haziran ayına randevu almışlar. Ama bu randevular iptal ediliyor. Bu konuda çok büyük sıkıntı ve dayatmalar var. Bu konu bizi çok olumsuz etkileyecek.

Ramazan Bayramını kutlar, bereketli bir yaz sezonu dilerim

Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, sözlerini "Tüm sektör ve sektör paydaşlarımızın Ramazan Bayramını kutlar, kazasız bereketli bir yaz sezonu geçirmesini dilerim" diyerek tamamladı. ■

Murat Arıkan kimdir?

31 yıldır yurt içi ve yurt dışı turizm taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren aile şirketine 18 yıldır yönetim kurulu başkanlığı yapıyor. İngilizce Ekonomi Bölümü mezunu olan Murat Arıkan, İngilizce ve Yunanca biliyor. Ayrıca şirket merkezinin bulunduğu Edirne/Keşan'da, Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini 2 dönemdir yürütüyor. Her zaman, nicelik yerine niteliğe önem vererek, yenilikçi ve dinamik yönetme anlayışı ile hareket ediyor

Bayraktarlar Merkon'dan Malatya Beydağı Turizm'e Travego

'Bu araçlara artık daha ne yapılabilir ki' dediğimiz anda bir farklılık oluyor.

■ Erkan YILMAZ

2024 yılı içinde 10 adet Mercedes-Benz Travego yatırımı hedefleyen Malatya Beydağı Turizm 3'üncü Travego'yu 6 Nisan 2024 Cumartesi günü filosuna kattı. Şirket, Mayıs ayında 5, Haziran ayında ise 2 adet Travego'yu daha teslim alacak. Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, Mercedes otobüslerde yenilik ve gelişimin hiç hız kesmediğine dikkat çekti: 'Bu araçlara artık daha ne yapılabilir ki' dediğimiz anda her araca yeni bir donanım eklendiğini görüyoruz. Çok ince nüanslarla araçlara dokunuşlar yapılıyor. Çıta hep yukarı taşıyor.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında 52 yıldır faaliyet gösteren Malatya Beydağı Turizm yeni otobüs yatırımlarıyla filosunu güçlendirmeye devam ediyor. 10 adetlik anlaşmanın 3'üncü aracı Travego Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Sönmez İkde'ye teslim edildi. Teslimatta firma çalışanları da hazır bulundu.

10 adetlik yatırım Haziran ayında tamamlanacak

2024 yılı için Mercedes-Benz Travego yatırımına yönelik 10 adetlik bir anlaşma yaptıklarını belirten Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, "Ocak ayında ilk 2 adet Travego'yu filomuza kattık. Bayram öncesinde de 3'üncü Travego filomuza katıldı. Mayıs ayında 5 adet ve Haziran ayında ise 2 adet Travego ile yatırım planımızı gerçekleştirmiş olacağız. Bu alımlar aynı zamanda filomuza yenileme yatırımları ve 10 adetlik tamamı da filomuza katıldığında toplam otobüs sayımız 21 olacak" dedi.

Bayraktarlar Merkon ile işbirliğinden memnunuz

Otobüs yatırımlarına yönelik Bayraktarlar Merkon ile işbirliği içinde olmaktan mutlu olduklarını belirten Sönmez İkde, "Otobüs Satış Müdürü Sayın Cezmi Ağırtaş ile çok iyi bir diyalog sürecimiz var. Kendisi her süreçte ilgisini ve desteğini esirgemedi. İşini çok iyi yapıyor. Kendisine çok teşekkür ederim" dedi.

Mercedes, müşterisi için düşünüyor

Mercedes otobüslerde yenilik ve gelişimin hiç hız kesmediğine dikkat çeken Sönmez İkde, "Mercedes otobüsler artık bir noktaya oturdu. 'Bu araçlara artık daha ne yapılabilir ki' dediğimiz anda her araca yeni bir donanım eklendiğini görüyoruz. Çok ince nüanslarla araçlara dokunuşlar yapılıyor. Çıta hep yukarı taşıyor. Örnek vermem gerekirse, emniyet kemerlerinin kırmızı renkte olması bile bunda gösterge. Böylece hangi yolcunun emniyet kemeri takmadığını kolaylıkla görme imkanınız oluyor. Yine kaptanların yatma yerinde kaptanların ayakkabılarını çıkardıklarında nereye konulacağı bile düşünülerek yatma yerine ayakkabılık koyuyorlar. Spotlarda dış görünüm açısından değişiklikler var. Bunu uzun ömürlü olması ve kaliteli kullanım için düşündüklerine inanıyorum. Bunlar çok önemli detaylar. Biz bu ince detayları düşünmüyoruz, Mercedes müşterisi için düşünüyor. 2020 ve 2024 model aracı yan yana koyduğumuzda belirgin şekilde farklılıkları görebiliyorsunuz. Bunu ancak bu işi yapanlar anlayabilir, yolcu bunun çok farkında olmayabilir" dedi. ■

Sezon sıkıntılı geçebilir

Bayrama yönelik yolcu talebinde bir yoğunluk olduğunu belirten Sönmez İkde, "Ramazan ayının ilk 25 gününde yolcu talebinde çok sert düşüşler yaşandı. 'Bıçak gibi kesti' denir ya öyle de değil. Bıçak öyle derinden değil, kopardı attı. Ramazan ayı bitip bayrama geldiğimizde yoğunluk Cuma-Cumartesi ve Pazar gününe birikti. Okul tatili ile birleşmesi aslında hareketliliği etkileyecek. Bayram sonrasında tam işler düşecekken okul tatili başlasaydı hareketlilik biraz daha farklı olurdu. Bu tür uzun bayramlar sonrasında ertesi hafta işler de çok hızlı düşüşler oluyor. Bu ekonominin geneline de yansır. Sezona gelince de akaryakıt fiyatlarını öngörmek çok zor. Tahminim akaryakıt fiyatları artacak ve karlılık açısından sezon biraz sıkıntılı geçebilir. Bu yönde endişelerim var" dedi.

Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, tüm sektör mensuplarının bayramını kutladığını, kazasız belasız geçmesini ve bol kazançlar elde edilmesini dilediğini



belirterek, "Umarım yeni sezonda sektöre bol kazançlar getirir" dedi.

Malatya Beydağı ile işbirliğinden çok memnunuz

Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş, Malatya Beydağı Turizm'in şehirlerarası yolculuk sürecinde

52 yıldır varlığını başarıyla sürdürdüğüne dikkat çekerek, "Malatya Beydağı gibi çok köklü bir geçmişe sahip firma ile işbirliği yapmaktan mutluyuz. Yeni Travego araçlarımızın firmaya hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum. Ayrıca tüm sektörümüzün de bayramını kutluyor, kazasız, belasız bol kazançlar diliyorum" dedi. ■



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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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



VİPPAL Tours'dan Maraton ve Safir yatırımı



Fahrettin Aydın

Temsa tercihi

2024 yılından beklentilerinin çok olumlu olduğunu ve bu doğrultuda yeni yatırımlarla filolarını büyüttüklerini belirten Fahrettin Aydın, "Yeni araç yatırımında önceliğimiz Temsa otobüsler oldu. Bundan en büyük etken Temsa'nın yerli bir marka ve Sabancı ailesi ile yıllardır süren iyi ilişkilerimiz oldu. Rahmetli Sayın Sakıp Sabancı ile birebir görüşmelerde de bulundum. Rahmetli Sakıp Sabancı'yı da burada anmak istiyorum. Mekânı cennet olsun. Çok değerli bir işadamydı. Sabancı ailesini yakından tanıyan biri olarak Temsa'yı her zaman desteklemeye özen gösterdim. Temsa'nın ilk kuruluşundan beri ben müşterisiyim. Araçlar da ayrıca çok süper. Bizim bölgemizin zorlu şartlarına da çok uygun ve dayanıklı araçlar. Yakıt tüketimi konusunda da memnunuz. Maraton araçları filomuza yeni katmaya başladık. Bu araçların da konfor ve teknolojik özelliklerini çok beğendik. Temsa'nın satış sonrası hizmet süreçlerinden de memnuniyetimi ifade etmek isterim. Her zaman çok kolay ulaşıp, sorun olduğunda çözüm üretiyorlar. Daha geniş bir servis ağıyla hizmet veriyorlar. Bu işbirliği sürecinde TEMSA Otobüs Satış Direktörü Sayın Baybars Dağ'a da ayrıca teşekkür ederim. Çok uzun yıllardır tanıyorum kendisini; destekleri ve ilgisiyle her zaman yanımızda oldu. Bu işbirliklerinde çok emekleri var. Çok değerli bir arkadaş ve iyi bir yönetici. Ekibi de çok iyi" dedi.

1983 yılından beri personel ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Erzurum merkezli VİPPAL Tours 1 adet Temsa Maraton, 2 adet Temsa Safir yatırımı yaptı.

Erkan YILMAZ

VİPPAL Tours yeni araç yatırımları ile filosunu büyütme devam ediyor. Şirket, aynı zamanda 2 adet Mercedes-Benz Vito yatırımı da gerçekleştirdi.

Temsa'nın Adana'daki merkezinde düzenlenen törenle 1 Maraton ve 2 Safir, Temsa Araç Teslimat Sorumlusu Mustafa Güleriyüz tarafından VİPPAL Tours Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Aydın'a teslim edildi. Yeni yatırımlar ve sezonla ilgili beklentilerle ilgili Fahrettin Aydın ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.



Mustafa Güleriyüz

Yatırımlar devam edecek

VİPPAL Tours Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Aydın, 2024 yılı içerisinde yine filoyu büyütme yönelik yatırımlar yapacaklarını da vurguladı.

Yüksek gelire sahip turiste odaklanmalıyız

Yerel seçimlerin de gerçekleşmesinin ardından, turizm sektöründe önemli bir hareketlilik beklentisi içinde olduklarını belirten Fahrettin Aydın, "Artık kurların seyri ne olacak, bunu bilmek zor. Artarsa turist için ülkemiz cazip olacak, ama bu kez de yaşam maliyetleri artacak. Şu anda da yabancı turist için Türkiye cazip bir ülke. O yüzden turizmde hareketlilik olacak, bu yıl güzel geçecek. Ancak benim burada özellikle vurgulamak istediğim, düşük gelir grubunda yer alan değil daha yüksek gelir grubuna sahip turisti ülkemize çekmemiz gerekliliği... Bundan hem ülkemiz hem acentelerimiz hem de bizler

daha iyi sonuçlar elde edebileceğiz. Buradan Kültür ve Turizm Bakanlığı ve TÜRSAB'a bir çağrıda bulunmak istiyorum: Daha yüksek gelir grubuna sahip turisti ülkemizi çekmeye çaba göstermeliyiz. Ülkemiz bir yolgeçen hanına dönüşmesin, en büyük isteğimiz bu. Bu şekilde ülkemiz zenginleşir" dedi.

Personel bulmak zor

En büyük sorununun iyi personel bulmak haline geldiğine dikkat çeken Fahrettin Aydın, "Bütün sektörlerde iyi personel bulma yönünde sıkıntılar var. Bizim sektörümüzde de iyi kaptan ve araç personeli sıkıntısı giderek büyüyor. Araba almak daha kolay, iyi personel bulmak çok zor. Temsa otobüs teslimatı sırasında da bu konuyu aktardık. Bu sıkıntıları onlar da kabul ediyorlar ve personel yetiştirilmesine yönelik Sabancı Holding'in attığı adımları ve okullarda açtıkları bölümleri anlattılar. Gerçekten çok beğendim ve mutlu oldum. Rahmetli Sakıp Sabancı adına, 4-5 okulda çıraklık eğitimi ve mesleki eğitim sınıfları açmışlar. Bu çok önemli bir adım. Bu soruna gerçekten çözüm bulunması için yönetenlerin planlı çalışmalar yürütmesi büyük önem taşıyor" dedi. ■



Vito araç yatırımı

Mercedes-Benz Vito 2 araç yatırımı da yaptıklarını belirten Fahrettin Aydın, "Özellikle pandemi süreciyle birlikte grupların daha küçülmesi ve transfer sürecinde VIP araç tercihi devam ediyor. Burada da, acentelerin ve yolcuların talebi ağırlıklı olarak Vito araçları oluyor. Bu araçlara sahip olduğunuzda tercih ediliyorsunuz. Biz de Koluman Mersin'den 2 adet Vito aracımızı teslim aldık" dedi.



Sevgi Dolu Yolculuklarımız
Mutluluk Dolu Varışlarımız Olsun

Ramazan Bayramımız

KUTLU OLSUN

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



"Değerli Müşterilerimiz,

Ramazan Bayramı'nın mutluluğunu ve huzurunu yaşarken, sevdiklerinizle birlikte güzel anlar geçirmenizi dileriz. Bu özel günlerde seyahat etmek isteyen herkesin güvenli ve keyifli bir yolculuk geçirmesini temenni ediyoruz.

Turizm taşıma hizmetlerimizle, siz değerli müşterilerimize en iyi deneyimi sunmaya devam edeceğiz. Ramazan Bayramı'nın bereketi ve coşkusuyla, sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu nice bayramlar dileriz.

Sevgi ve Saygılarımızla,



Camikebir Mah. Necat Hepkon Cd. No: 25 Seferihisar / İzmir 0 (232) 743 54 54 e-mail: info@fulyaturizm.com.tr www.fulyaturizm.com.tr

Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş., Araç Parkına 6 Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel Otobüs Ekledi

Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş., Mercedes-Benz yıldızına yatırım yapmaya devam ediyor. Bu kapsamda İETT'ye bağlı Özel Halk Otobüsü olarak kullanılmak üzere, 6 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel otobüs, Mercedes-Benz Türk yöneticileri tarafından Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş.'ye teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk, Daimler Buses'ın dünyadaki en büyük otobüs üssü olan Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği son teknolojiye sahip modern ve güvenli otobüsleriyle şehir içi toplu ulaşımda kaliteyi artırmaya devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk tarafından, Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş.'ye 6 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel otobüs teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlüğü Otobüs Teslimat Holü'nde düzenlenen törene Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş. Genel Müdürü Kani Coşkun, Yeni İstanbul Halk Otobüsleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Beşir, Elit Kooperatif Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Dindar, Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Sonrası Teknik Operasyonlar Grup Müdürü Selim Eyüboğlu ve Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Otobüs Pazarlama Grup Müdürü Kıvanç Aydılek katıldı.

Törende konuşma yapan Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş. Genel Müdürü Kani Coşkun; "Bu önemli teslimatla beraber filomuzun tamamını Mercedes-Benz kalitesiyle donatmanın gururunu yaşıyoruz. Şirket olarak her zaman yolcularımıza ve kaptanlarımıza güvenli ve konforlu bir seyahat deneyimi sunmayı amaçlıyoruz. Bu nedenle 2017 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk teknolojisine, performansına, kalitesine ve güvenilirliğine yatırım yapıyoruz. Filomuza kattığımız 2024 model Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel otobüsler ile güncel araç parkımızı modern bir görünüme kavuşturduk. İş birliğimizin karşılıklı güven içinde uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Orhan Çavuş da yaptığı konuşmada şunları söyledi; "Mercedes-Benz Türk olarak son teknolojiyi, çağının ötesinde bir tasarım anlayışını ve yeni nesil güvenli, konforlu sürüş sistemlerini bir araya getirerek sektöre yön veriyoruz. Bugünkü teslimatımızla birlikte, 2024 yılı içinde İstanbul Özel Halk Otobüsü filosuna 25 adet Mercedes-Benz Conecto otobüs kazandırmış olduk. İETT bünyesinde çalışan İstanbul Özel Halk Otobüsü filosunun 5 yaştan küçük 12 metre araç parkına baktığımızda; 2024 Şubat sonu itibarıyla toplamda 297 adet araç bulunduğunu görüyoruz. Bu parkın içinde 78 adet ile Mercedes-Benz Conecto otobüslerimiz birinci sırada yer alıyor. Özel Halk Otobüsü firmalarının Mercedes-Benz Conecto otobüslerimize ilgisinden memnuniyet duyuyoruz. Bu kapsamda, Coşkunlar Toplu Taşıma A.Ş. ile 2017'den bu yana sürdürdüğümüz iş birliğimizin güçlenerek devam etmesini diliyor, teslim ettiğimiz yeni Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel otobüslerimizin hayırlı olmasını temenni ediyoruz." ■



Konforlu ve güvenli yolculuklarınıza, siz değerli müşterilerimize en iyi deneyimi sunmaya devam edeceğiz.

Gelecek Otomotiv olarak Ramazan Bayramı'nın bereketi ve coşkusuyla, sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu nice bayramlar dileriz.

Mercedes-Benz

The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Diyarbakır İletişim: (0412) 252 00 52

Otogar projeleri ve ekonomik durum



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yerel seçimlerin de tamamlanmış olması nedeniyle yolcu taşımacılığının ve ülkenin ekonomik durumuna bir göz atmakta fayda görüyorum. Ayrıca İstanbul'a ilişkin vaatler arasında en dikkatimi çeken proje olarak yeni otogarlar yapımı konusunu gündeme almak istiyorum.

Geçen yıl, seçim dönemi olan Mayıs ayında, enflasyonun ve olumsuz etkilerinin uzun süreli olacağını ve zorluklar getireceğini yazmıştım. Beklentilerimin gerçekleşmesi üzerine sonbaharda aynı yazıyı bir kez daha tekrarlamıştım. Şimdi yeni ekonomik programın uygulandığı şartlarda yerel seçimler sonrası bazı hususlara değinmek istiyorum.

Enflasyon ve faiz açmazı

İnsanlar bir kimseye verdikleri borç parayı aynı değerinde geri almak isterler. Aynı değerinde alınan parada büyük faizden söz edilemez. Enflasyon olmayan ortamda bu iş kolaydır. Ama enflasyon olduğunda işler karışır. Yüzde 50 enflasyon olan bir ortamda verdiğiniz 100 lirayı bir yıl sonra 100 lira olarak almışsanız aslında 67 lira olarak almış olursunuz. Yani paranız 33 lira değer kaybetmiştir. Aynı değerinde para almak için verdiğiniz 100 lira karşılığında 150 lira almalısınız. Bu 150 liranın gerçek değeri veya alım gücü sadece 100 liradır. Burada gerçek anlamda bir faiz söz konusu değildir. Böyle bir faizden söz edilebilmesi için enflasyonun, yani yüzde 50'nin üzerinde faiz alınması gerekir. Eğer 100 lira verip bir yıl sonra yüzde 20 faizle 120 lira olarak alırsanız aslında geri aldığınız para aslında sadece 80 liradır. İnsanların bu yüzde 20'den bile şikayet etmeleri parayı veren yönüyle haklı değildir.

Hükümet politikaları

Geçen dönemde hükümet, enflasyonun çok altındaki faizlerle çokça kredi kullandı. Bunun amacı ekonomiyi ve yatırımları canlandırmaktı ve büyümeyi arttırmak, işsizliği azaltmak gibi cazip yanları vardı. Ama düşük faizle verdiğiniz kredilerde, verdiğiniz parayı bile gerçekte geri

alamıyorsunuz. Yani krediyi veren zarar ediyor. Üstelik bu krediyi düşük faizle alan bile şikayet ediyor. Ya da dağıtılan krediler aslında bütçe kaynaklarına ve tasarruflara pek de dayalı değil. Bunları borçlanarak veya döviz satarak finanse etmek pek de doğru adımlar değil. Burada döviz satarak, dövizini düşük tutmanın da ayrıca da olumsuzlukları var.

Yeni ekonomik program

Artık çok düşük faizle zararına krediler verilmeyecek. Devlet kredi verirken veya para verirken enflasyonu önemseyecek. Bu şimdilik böyle gidiyor. Tabii, bunun sıkıntıları da olacak. Bunu biraz da hak etmeden yaşadığımız kolaylıkların bugünkü karşılığı olarak görmek gerekir.

Geleceğe bakış

Önceki yazılarımda da sözünü ettiğim yüksek enflasyon ve artışı devam ediyor; daha da devam edecek gibi. Makul bir süre sonra artışlar durdurulabilirse bile enflasyonda hızlı düşüşler çok zaman alacak. Sıkça sözü edilen tek haneli enflasyonun 2027 yılında bile gelmesini sürpriz bulurum. Hele bir de bu yaşanan zorlukların getirdiği olumsuzlukları ve baskıyı görüp vidalar gevşetilirse bu zor durum çok daha fazla sürebilir, hatta daha da kötü olabilir. Umarım bu ihtimal hiç gerçekleşmez.

Yolcu taşımacılığı

Tarifesiz taşımaların biraz keyfi yanı varsa da ulaşım her zaman bir ihtiyaçtır. İnsanlar otobüslere talep gösterecektir. Hele otomobil kullanımının maliyetli olması insanları buna yöneltebilir. Bu nedenle kötümser değilim. Yalnız hesaplı ve dikkatli olmak gerekli. Bilmelisiniz ki, hükümetten bir şeyler isteyerek rahatlamak gibi bir seçeneğiniz yok. Ayrıca serbest piyasaya aykırı çözümleri unutun. Kimse bunda size yardımcı olmayacağı gibi müsaade de etmeyecektir. Gereççeleriniz ne olursa olsun bu böyledir. Geriye sizin hat, sefer ve ücret politikalarında dikkatli olmanız kalıyor. Yolcu talebine göre sefer ve maliyetlere göre yeterli ücret uygulamak zorundasınız. Kimse başkalarının sefer kısmasını kendisinin ek sefer yapması için fırsat olarak görmemeli. Keza birilerinin uygulayacağı yüksek fiyatlar sizin düşük fiyat uygulayarak onun yolcusunu alma fırsatı olarak görülmemeli. Herkes samimi bir şekilde başkalarını da aptal yerine koymadan politikasını belirleyip uygulamalı.

İSTANBUL OTOGARLARI

Eskiden beri büyükşehirlerde insanları bir büyük otogara toplamanın hem taşımacılara hem yolculara hem de şehrin diğer insanlarına büyük yük getirdiğini söylemişimdir. İstanbul'da herkesi Büyük İstanbul Otogarı'na yönlendirmek çok büyük yükler ve maliyetler getirmektedir. İki yakalı bir şehir olan İstanbul'da Anadolu yakasında mutlaka bir terminal yapılmalıdır. Mümkünse terminal sayısı yüksek tutulmalıdır.

İmamoğlu'nun projeleri

Sayın İmamoğlu, 'Ulaşılabilir İstanbul İçin Tam Yol İleri Sunumu'nda 10 başlık altında içlerinde 10'ar proje bulunan toplam 100 projelik bir gelecek vizyonu çizdi. Bu vizyon içerisinde ulaşım ile ilgili konular da yer aldı. Bunlardan en dikkat çekici olanı İstanbul'un Asya yakasında Pendik Kurtköy ve Avrupa yakasında Sultangazi Habipler'de iki yeni otogar projesiydi. Yerleri kabaca tarif ediliyor ve toplu taşıma/raylı sistemler ile de entegre olacakları ifade ediliyor. Bunlar beni çok mutlu etti. Bu noktaların ayrıca otoyollara yakın olmasını da dilerim. Şimdilik memnuniyet verici bir durum var. Eğer bu noktalar tam kesin değilse titiz çalışma ile geliştirilmeleri doğru olabilir. Bu konuda otobüsçülerin de bilgilendirilmesi ve olası görüşlerinin de alınması düşünülebilir.

Asya yakasındaki otogar yerini kabaca uygun görmekle birlikte Avrupa yakasındaki otogar merkezden çok uzak gibi görünüyor. Bir kez daha değerlendirilmeli. Bu yeni otogarların devreye girmesi halinde bile Alibeyköy'de mevcut terminalin faaliyetini sürdürmesi ve FSM geçişli seferlerde kullanılması uygun olabilir. Ayrıca yeni terminaller yapılan kadar Büyük İstanbul Otogarı'na yapılan seferlerde Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün tarifeli otobüslere de kullandırılması kararı alınması çok yerinde olur.

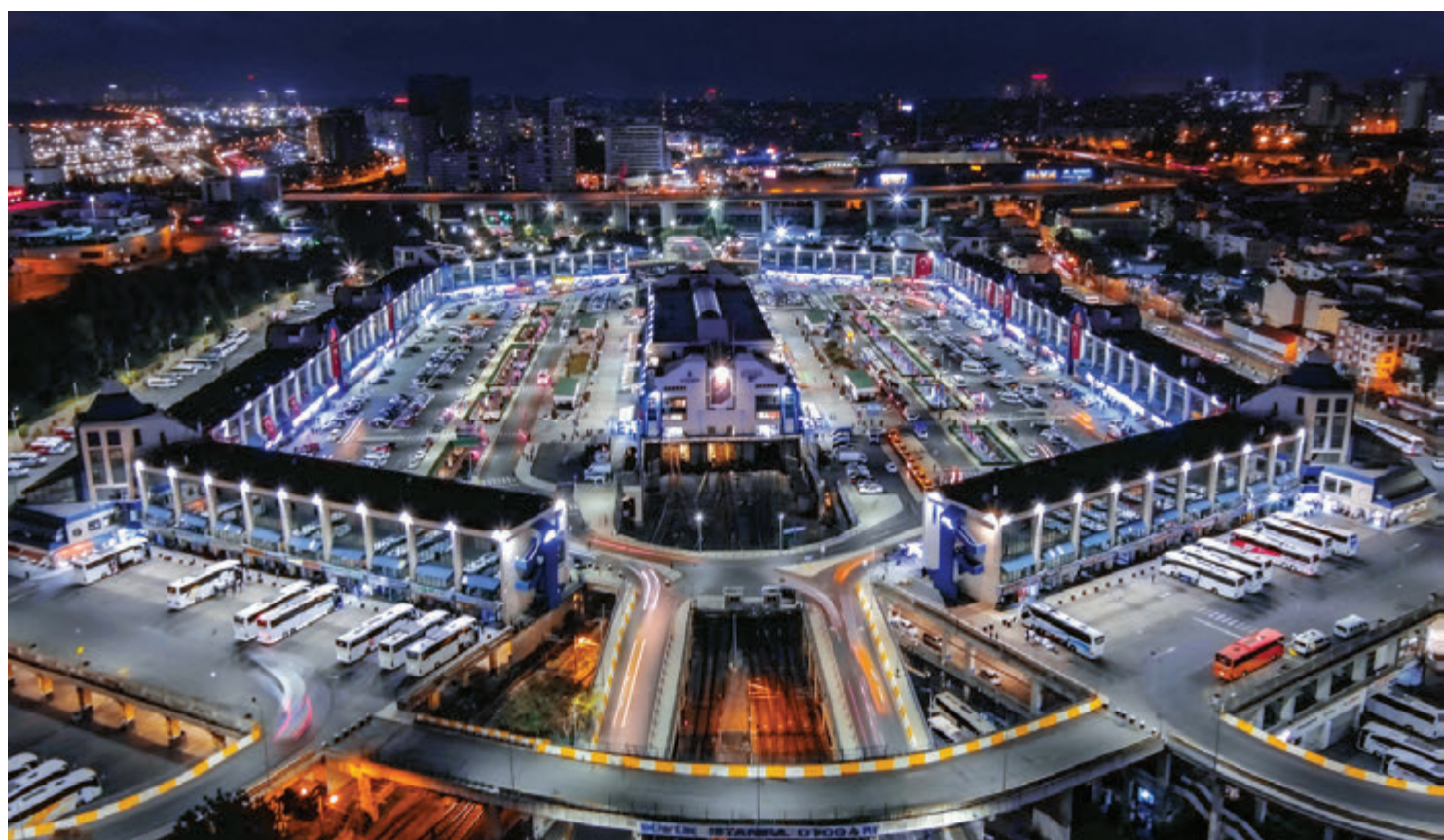
Kim yapmalı ve işletmeli

Mevcut mevzuata göre büyükşehir belediyeleri dışında terminal yapılıp, işletilmesi zaten pek mümkün görünmüyor. Üstelik taşımacılar ve yolcular belediyelerin işlettiği terminallerden çok da memnunlar; isteyen araştırıp görebilir. Bu nedenle bu projelerin yapılması ve işletilmesi aşamalarına özel sektör dahil edilmemelidir. Özel sektör kapsamı içine, otobüsçülerin yapılıp, işletmesi düşüncesi de dahildir. Zaten otobüsçünün kim olduğu da tanımsız ve belirsizdir. Firma sahibi, acente, otobüs sahibi ve taşıma çalışanlarından hangileri otobüsçüdür. Bir de yüksek maliyetli ve düşük hizmet kaliteli otogar işletiminin otobüsçülerce yapılması neyi değiştirir ki? Önemli olan paranın kime gittiği değil, taşımacının cebinden çıkıp çıkmadığıdır.

Sayın İmamoğlu, yeniden seçilmekle bu vaatlerini gerçekleştirme imkan ve sorumluluğuna gelmiştir. Artık hızla olgunlaştırılıp yapım aşamasına geçilmeli ve 2028 seçimleri öncesinde hizmete girmelidir.

Tıpkı FSM Köprüsü'nün kullanımında olduğu gibi bazı konular İmamoğlu'nun yetki alanının dışında olup UKOME konusudurlar. Bu kapsamda UKOME'de karar alınarak, Ankara örneğinde olduğu gibi, terminal kalkışları sonrasında şehirlerarası otobüslerin otoyollar üzerinde uygun noktalarda yolcu indirme/bindirme alanları belirlenmesi ve izin verilmesi çok faydalı olacaktır.

Hükümetin bayram tatilini 9 güne çıkartması kararı öncesinde talep etmiş kişi olarak bu bayramın ülkemize, yolcu taşımacılarına, taşıma çalışanlarına ve onlara hizmet veren kamu görevlilerine güzellikler getirmesini diler, herkesin bayramını kutlarım. ■



Hasmer Otomotiv'den 4 firmaya 4 Tourismo, 1 Travego

Mercedes-Benz Türk bayii Mersin Nur Turizm'e 1 Travego, Mali Tur'a 2 Tourismo, Pınar Turizm'e 1 Tourismo ve Pamukkale Turizm bireyselci grubu Dirikoç Otomotiv'e 1 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Şehirlerarası ve turizm taşımacı firmaları yeni sezon öncesinde otobüs filolarını güçlendirmeye devam ediyor.

Mali Tur Grup'a 2 adet Tourismo

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Mali Tur'a Hasmer Otomotiv 2 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.



Mersin Nur Turizm'e Travego

Hasmer Otomotiv şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında 2016 yılından beri hizmet veren Mersin Nur Turizm'e 6 adetlik anlaşmasının ilki olan 1 adet Travego teslimatı gerçekleştirdi. Aracı Mersin Nur Turizm İstanbul Yazıhane İşletmecisi Kadir Başboğa teslim aldı. 2'inci Travego Haziran ayı içinde teslim edilecek.



Pamukkale Turizm bireyselcisi Dirikoç'lara Tourismo

Hasmer Otomotiv, Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veren Dirikoçlar Otomotiv, 1 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi



Pınar Turizm'e 1 adet Tourismo

Hasmer Otomotiv Bolu merkezli Pınar Turizm'e 1 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi. Aracı firma sahibi İsmail Kuzbınar teslim aldı.

Kaliteli ve güvenli hizmet anlayışıyla Mercedes tercihi buluşuyor

Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, bayram öncesinde hem şehirlerarası hem turizm taşımacılarına teslimatlar gerçekleştirdiklerini belirterek, "2024 yılından hem şehirlerarası hem turizm taşımacılarının beklentileri yüksek. Kaliteli ve güvenli hizmet anlayışı ile yeni yatırımlarda da tercihlerini Mercedes-Benz marka otobüslerden yana kullanıyorlar. Yeni otobüslerin Mersin Nur Turizm'e, Pamukkale Turizm bireyselcisi Dirikoçlar Otomotiv'e, Mali Tur Grup'a ve Pınar Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum. Bu vesileyle tüm sektörümüzün bayramını kutlar, kazasız, belasız, bol kazançlı seferler gerçekleştirmelerini dilerim" dedi. ■



Bayramınız kutlu olsun!

Yolculuklarınızın sağlıklı, konforlu geçmesi ve mutlu kavuşmalarınıza ulaşmanız için geceli gündüzlü çalışıyoruz. Ailenizle birlikte mutlu bayramlar dileriz.

 Hasmer



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ufuk Mahallesi 106.Sokak No:46 Üçköprü Kaynaşlı 81010

Merkez / Düzce

Telefon: 444 8 144

<https://hasmer.com.tr/>

— • Otomotiv • Akaryakıt • Turizm • İhracat • İmalat San. —

BADNAN Bulut

“Kalite, Güven ve İstikrar”



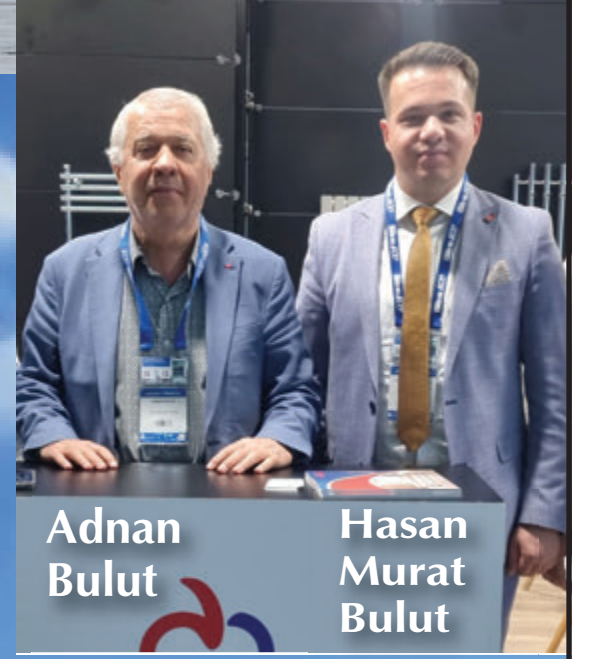
Bayramınız kutlu olsun!

Seyahat etmek isteyen herkesin güvenli ve konforlu bir yolculuk yapabilmesini sağlamak için, her zaman yanınızdayız.

Siz organizasyonunuzu yapın, araçlarınız bizde hazır. Yolcularınızı daha konforlu taşımak

sevdiklerine ulaştırmak bizim için bir onurdur.

Ramazan Bayramı'nızı en içten dileklerimizle kutlar, sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu bir bayram geçirmenizi temenni ederiz. Sevgi ve Saygılarımızla...



Adnan Bulut

Hasan Murat Bulut





Ramazan Bayramınız kutlu olsun.

ege
hakan
turizm

Mehmet Hakan Özkaralı
Yönetim Kurulu Başkanı

Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.
Mansuroğlu Mah. 1593/1 Sk. No:4 / 28 Bayraklı / İzmir
T: 0.232.449 60 60 F: 0.232.449 10 70
e-mail: hakan@hakanturizm.com www.hakanturizm.com

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



ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER

Bayramınız
kutlu olsun!



Seyahat
didim

www.didimseyahat.com

GRAND
BUS MARKET

Mutlu Bayramlar!

Ramazan Bayramı'nızı en içten dileklerimizle kutlar, sağlık, mutluluk ve huzur dolu bir bayram geçirmenizi dileriz.

**Siz yolculuklarınızı organize edin,
biz size aracınızı sunalım!**



Otobüs Alım Satımı'nda
Güvenli Adres.
Erman GEYİK

info@grandbusmarket.com
www.grandbusmarket.com



Arıkan Ailesi olarak, Ramazan Bayramı'nın tüm insanlığa barış, sevgi ve hoşgörü getirmesini diler, sağlık, mutluluk ve huzur dolu günler geçirmenizi temenni ederiz.

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı

30 Years

arıkan
TURİZM
Güvenilir Yol Arkadaşı!

- ✓ ÖZEL TURLAR
- ✓ KONGRE SEMİNER
- ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI
- ✓ YURT DIŞI KÜLTÜR TURLARI

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

www.arikanturizm.com  /arikanturizm  /arikan.turizm

Ailenizle birlikte
BAYRAMINIZI kutlar,
sağlık ve mutluluklar
dilerim.

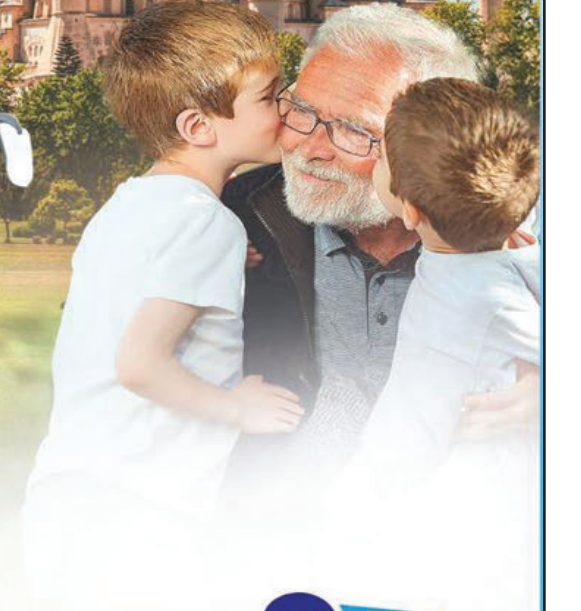
Özdemir Şengörenoğlu
Balıkesir Uludağ
Yönetim Kurulu Başkanı



<https://balikesiruludag.com.tr/>

Ramazan

BAYRAMIMIZ
MÜBAREK OLSUN



www.flixbus.com.tr
Detaylı bilgi ve rezervasyon
444 7 562
444 0 562

SALTANAT TURİZM &
KARAGÜL GRUP



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Ramazan Bayramı'nın tüm insanlığa sevgi ve hoşgörü getirmesini diler, sağlık, mutluluk ve huzur dolu günler geçirmenizi temenni ederiz.



✓ TURİZM TAŞIMACILIK ✓ VIP TAŞIMACILIK ✓ KONGRE TAŞIMACILIK ✓ KURUMSAL TAŞIMACILIK



Dijital Ulaşım Partneriniz System Transport!

Turizm sektörüne her çeşit araç parkı ile hizmet sunan System Transport Yönetimi ve çalışanları olarak Bayramınızı kutlar, sağlıklı ve mutluluk dolu yarınlar dileriz.

TAŞKIN ARIK

Yönetim Kurulu Başkanı



systemtransport

www.systemtransport.com.tr

Ece Transfer

Antalya turizm sezonunu erken açtı

Antalya'da turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ece Transfer Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna, Antalya'da geçmiş yılların aksine turizm sezonunun erken açıldığını belirterek, "Önceki yıllarda Nisan sonu, Mayıs gibi başlayan turist hareketliliği bu yıl Mart ayının ikinci haftası itibarıyla başladı. Biz bu hareketliliğin artarak sürmesini bekliyoruz" dedi.

■ Erkan YILMAZ

1987 yılından beri Antalya'da turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ece Transfer'in Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna ile turist hareketliliği ve beklentilerine yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik. Daha önceki yıllarda sezonun açılmasının Mayıs ayı ortasını bulduğuna dikkat çeken Taner Akartuna, "Hatta Mayıs sonunu bile bulduğumuz oluyordu. Bu sene Mart ayının ikinci haftasından itibaren hareketlilik başladı. Çok yüksek bir hareketlilik olmasa bile geçen yıla oranla yüksek başladı ve Nisan ayı dolulukları şu anda hedefimiz doğrultusunda. Gün geçtikçe de rezervasyon artıyor. Bu yıl Nevruz ve Paskalya için talep çok yoğun geldi. Özellikle benim çalıştığım pazarlar bu yönde; ayrıca İngiltere, Norveç, Almanya da sırada. Ekim ayına kadar da rezervasyonlar alıyoruz. Umarız erken başlamasının yanı sıra sezon da uzar ve kasım ayına kadar bir hareketlilik yaşarız" dedi.



Taner Akartuna

Turist rekoru kırılabilir

Bu yıl sezonun erken açılmasında Türkiye'nin yurtdışında tanıtımının yapıldığı fuarların çok verimli geçmesinin önemli etkisi olduğunu düşündüğünü belirten Taner Akartuna, "Kış sezonunda, özellikle oteller yurtdışına özgü çeşitli indirimler ve kampanyalar uyguladılar. Bununla birlikte uçak firmalarının charter seferlerine ağırlık vermesiyle turistlerin sayısı daha da arttı. Rusya-Ukrayna savaşının etkisinin azalması, pandeminin etkilerinin tamamen bitmesi sezonu daha yoğun hale getirdi. Şu andaki rezervasyonlar 2023'ten daha iyi bir yıl geçireceğimizi gösteriyor. Ülke olarak istediğimiz turist hedeflerine ulaşabiliriz, hatta rekorlar kırabiliriz. Ancak dövizde kur politikası uygulanmasının daha dikkatli yöne-

tilmesi ve baskı altından çıkarılması çok önemli. Bu kur seviyesiyle Türkiye, yabancı turist için biraz pahalı hale gelebiliyor. Öte yandan yerli turist açısından ise yurtdışında tatil yapmak daha uygun halde, kendi vatandaşımızı yurtdışına kaptırma riski ile karşıyoruz. İran-İsrail arasındaki gerilimin büyümesinin turizm tarafına ve ekonomik boyutlarda getireceği olumsuzluklar olabilir" dedi.

Dört gözle beklediğimiz çalışma

Antalya Havalimanında ek bina inşaatlarının sürdüğü bilgisini veren Akartuna, "Kesin bir tarih olmamakla birlikte Mayıs ortasında bitebilir. Havalimanında otopark sorunu çok büyüktü. Karşılıyıcıların işi çok zordu. Terminalin içine katlı otoparklar inşa edilmesiyle özel aracıyla gelen çok rahatlayacak. Terminal içinde turizm acentelerine yönelik sabit karşılama yerleri hazırlıyorlar; biz de dört gözle onu bekliyoruz. Biz misafirimizi beklerken, oluşan kalabalık hem yanlış anlaşılma hem de kargaşaya neden oluyordu. Bizlere sabit yerler verildiğinde yolcumuzu oraya yönlendirebileceğiz. Bu hallolduğunda müşteriye karşılama ile ilgili problemimiz ortadan kalkacak" dedi.

TÜRSAB plakaları

Taner Akartuna, TÜRSAB yetkililerinin havalimanlarında taşımacıya yönelik çok haksız uygulamalar yaptığını vurguluyor: "İncomingciler olsun, Türkiye Tanıtma Vakfı olsun, yeri geliyor TÜRSAB olsun, yeri geliyor biz acenteler olalım herkes ülkemizin tanıtımına ama az, ama çok bir katkı sağlıyoruz. Turisti buraya getirdikten sonra bu kadar evrak yükü ile uğraşmak ve belge sorulması artık dayanılmaz hale geldi. Bizler D2 belgeli taşımacıyız. Acente ile anlaşmamızı yaptıktan sonra arabanın ön camına konulan TÜRSAB plakasının hiçbir anlam ifade etmediği gibi turistleri havalimanından araca aldığı zaman turizm polisini yanına alarak yolcu listesini veya TÜRSAB plakasını sorgulamak turistte tedirginlik yaratıyor; sanki kaçak iş yapıyormuşuz gibi."

Otel güvenliği bile TÜRSAB plakası soruyor

"Dijital bir dünyada yaşıyoruz" diyen Taner Akartuna, "Bugün bir aracın plakası tabletlere girildiğinde UETDS sisteminde aracın nereden nereye gittiği yolcu listesi, belgeleri her şey görülebiliyor. Araçların uygun şekilde çevrilmesi, TÜRSAB'ın özellikle Antalya'daki otelleri



yönlendirmesiyle otel güvenliklerinin bile arabamızı çevirip, 'TÜRSAB plakası yoksa içeri giremezsiniz' demesi gerçekten çok garip bir uygulama. Bir kere otel güvenlik görevlisinin bunu yapmaya hiçbir hakkı yok. Herkes yetkisi dışında 'yetkim var' gibi davranıyor. TÜRSAB, bir kontrol sağlamak istiyorsa, önce denetime yetkisi olmayan kişilerin bu işe karışamayacağını bir yazı ile duyurmalı. Turist otel girişinde araçtan indiriliyor, bunu yapmaya hakları yok. Biz ülkemize turist getirmek için çaba harcarken haksızca yapılan bu hareketler turizme zarar veriyor. Bir endişe varsa aracın plakası alınır, koluk kuvvetlerine bildirilir. Her türlü kontrolünü dijital olarak yapılabilir. Camda duran bir plaka korsan taşımacılığı önlemez. Ayrıca bu plaka için her yıl para alınması da doğru değil. Plaka varken 'belgenin aslı gibidir nerede' diye şoföre sormak niye? Bunu anlamak güç.

TÜRSAB Plakası sadece evrak yükü getiriyor

TÜRSAB acentecilik işi yapsın. Kara taşımacılığında işi yok. Acentelerini denetlesin, ören yerlerinde rehber var mı bunu denetlesin... Bunun dışında taşımacının camında duran plaka bir şey ifade etmiyor; sadece evrak yükü. Aracın torpidosunda 8-10 evrakla geziyoruz. Sicil gazetesi, vergi levhası, sözleşme, 'TÜRSAB aslı gibidir' evrakları bulunduruyoruz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı araç denetimlerinde çok hassas davranıyor ve hiçbir zaman aracı keyfi şekilde durdurmuyor. Kontrollerini genelde araba boşken yapmıştır, araç parktayken plakadan sorgulamıştır, eksikliği varsa uyarıştır. TÜRSAB'ın havalimanı polisini yanına alarak taşımacıya baskı kurarak ortada dolaşmaması gerekiyor. Bir de her havalimanı Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'ni kendi kafasına göre uyguluyor. Ben iddia ediyorum, Antalya, İstanbul, İzmir, Ankara çalışma şartları birbirinden farklı. Hele ki Gazipaşa Havalimanı, otoparkta bize yer verilmiyor. Havalimanı çok dar ve yetersiz. Araba sağda solda kalıyor. Haftada 5 kez gidiyorsak ikisinde kesin trafik cezası yiyoruz. Bu tür haksızlıkların bir an önce son bulmasını bekliyoruz" dedi. ■

RAMAZAN
BAYRAMINIZ

Mübarek Olsun!

"Ece Transfer olarak, tüm meslektaşlarımızın, acentelerimizin ve değerli yolcularımızın Ramazan Bayramı'nı en içten dileklerimizle kutlarız. İyi bayramlar!"



Eski bayramları arar olduk!

Ramazan'ı geride bıraktık. 10 Nisan Çarşamba günü Bayram başlıyor. 9 günlük tatil kararı hareketlilik getirdi, ama yolcu talebine baktığımızda geçmiş bayramları andırmadığını görüyoruz. Yolcu talebi geçmiş bayramlarla mukayese edilemeyecek kadar düşük. Bayrama 4 gün kaldığı halde ortalama 1300 günlük otobüs çıkışı var. Normalde bayramdan bir hafta önce bu rakamın 1800-2000 adetleri bulması gerekirdi. Hafta sonu ve Pazartesi-Salı günü bu seviye 1500-2000'lere çıkabilir.

Seyahat talebi düşüyor

Yolcu talebini ekonomik koşullar etkiliyor. Bu ağır ekonomik koşullar vatandaşların hareketliliğini engelliyor. İlave seferler yapıyor ama bu hiçbir zaman geçmiş bayramlarla ölçülebilir seviyede değil. Şu an yaşadığımız seviyeler bize geçmiş bayramları aratır duruma getirdi. 1800-2000 adet seviyelerindeki otobüs çıkışları bizim için normal seviyeler olması gerekirken biz bu seviyeye bayramda bile ulaşmakta zorlanıyorsak, bu sektör için önemli bir sıkıntıdır. Yani Türkiye genelinde 15 bin seferin altına düşmememiz gereken bir dönemde 10 bin sefer ancak yapılabiliyor. Maliyetler çok yüksek, firmalar hakikaten zor durumda. Bayram öncesinde çok yoğun bir yıkıcı rekabet vardı. Bayram nedeniyle belirli bir merkeze oturdu ama bundan sonra yine yoğun bir şekilde yıkıcı rekabet başlayacak. Tarihimize hiçbir zaman yaşamadığımız zor bir dönemi yaşıyoruz. Bayram yine de sezon için bir gösterge olabilir.

6.5 milyon insan

Bayram sürecinde otobüslerle seyahat edecek yolcu sayısı 6.5 milyon olabilir diye hesaplıyoruz. Artık memleketine giden insanlar çoğunlukta. Öğrenciler eskisi gibi seyahat etme imkanına sahip değiller. Eskiden haftada bir ailesinin yanına giden öğrenciler ekonomik koşullar nedeniyle ayda bir gidebiliyorlar. Hakikaten hem ülke olarak, vatandaşlar olarak hem de otobüsçüler olarak çok zor bir süreci yaşıyoruz. İnşallah akaryakıt fiyatları ve kurlar bu seviyede durur. Pek öyle olacak gibi görünmüyor ama temennimiz bunlar. Akaryakıt fiyatlarının mutlaka düşmesi gerekiyor. Yoksa sürdürülebilir bir iş değil, karayolu taşımacılığı için zor bir süreç.

Uzun süredir umuda yolculuk yapıyoruz

Hep iyi olacak beklentisi hakim, ama iyi olmuyor. Şimdi seçimler sonrası ekonomik politikaların topluma ve sektöre nasıl yansımalarının olacağını göreceğiz. Artan maliyetler nedeniyle önümüzü göremiyoruz. Biz hiçbir zaman geleceğe bu kadar umutsuz



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

bakmadık. 1970'li, 80'li yıllarda bile gelecek bu kadar karanlık değildi. Otobüs seferlerinin günlük düşük seviyesi bize bunu gösteriyor.

Şoför için bir statü şart

Seçim sürecinin tamamlanmasının önemli bir sonucu da artık sorunlarımızın çözümüne yönelik adımların atılması olacak. Birçok talebimiz var. Yaptırımlar, korsan taşımacılıkla mücadele konuları var. İnşallah bayramdan sonra ilgili bakanlıklar ile görüşerek taleplerimizi ileticeğiz. Şoför sorunumuz giderek büyüyor. Bu konuda İçişleri Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın ortak bir çalışma yürüterek şoförlük mesleğine bir statü kazandırmaları gerekiyor. Bunu her zaman söylüyorum. Dilimde tüy bitti. Bu maaşlarla, bu çalışma şartları nedeniyle sektöre yeni girişler olmuyor. Şoför yaşı yükseldikçe sağlık sorunları başlıyor, kaza riski de artıyor. Bizim öncelikli konumuz, şoförlük mesleğini gelecek nesillere sevdirecek şekilde ücretlendirmenin, çalışma şartlarını iyileştirmenin koşullarını oluşturmamız ve mesleki bir statü kazandırmamız.

Tüm sürücüler dikkat!

Kazaların azaltılmasına yönelik denetimlerin artırılması, akıllı sistemlerin çok etkin şekilde kullanılması için atılması gereken adımlar var. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Araç Takip Sistemini (ATS) devreye soktu. Her ne kadar şu an yaptırım uygulanmasa da bizim sürücülerini daha dikkatli olmaları konusunda önlemleri almamız, direksiyon başında telefon kullanmamaları konusunda uyarmamız gerekiyor. Bayramda, ister otobüs, kamyon, minibüs, isterse otomobil sürücülerinin yorgun bir şekilde yola çıkmaması büyük önem taşıyor. Tüm sürücülerin trafik kurallarına uymaları gerekiyor. Firmaların da gerekli denetimleri yapması şart. Başka türlü kazaların önüne geçmek mümkün değil. Hepsinden önemlisi, bütün sürücülerin ve yolcuların emniyet kemerini bağlamalarını çok önemsiyoruz. Kazalarda daha fazla can kaybı yaşanmaması için bu çok önemli. Canını seven emniyet kemerini taksın.

Bu vesileyle herkese iyi bayramlar ve iyi yolculuklar diliyorum. ■

Tasima Dünyası



Bayram'da ücretli ve ücretsiz köprüler ve otoyollar

Ramazan Bayramı'nda Karayolları Genel Müdürlüğü'ne bağlı köprü ve otoyollar ücretsiz olacak. 'Kamu Özel İşbirliği' ile inşa edilen köprüler ve otoyollar paralı olmaya devam edecek.

2003 yılı öncesi inşa edilen ve Karayolları Genel Müdürlüğü'nün işletmesindeki köprü ve otoyollar, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın kararıyla bayram tatili boyunca (9 gün) ücretsiz olacak.

2023 yılı sonrası 'Kamu Özel İşbirliği' (KÖİ) projeleri ile inşa edilen köprü ve otoyollar, ücretli olmaya devam edecek.

İşte ücretli olacak köprü ve otoyollar:

Osmangazi Köprüsü: Araç Sınıfı 1 için 290,00 TL, Araç Sınıfı 2 için 465,00 TL.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü: Araç Sınıfı 1 için 35,00 TL, Araç Sınıfı 2 için 45,00 TL.

1915 Çanakkale Köprüsü: Araç Sınıfı 1 için 295,00 TL, Araç Sınıfı 2 için 370,00 TL.

Kuzey Marmara Otoyolu: Otomobil için 89,50 TL, hafif ticari araçlar için 143 TL, motosiklet için 62,50 TL.

İstanbul-İzmir Otoyol Ücretleri 2024

Otomobillerde; Osmangazi Köprüsü 290 TL, Bursa Kuzey 380, TL Manisa Turgutlu 675, TL İzmir Çıkış 710 TL.

Hafif ticari araçlarda; Osmangazi Köprüsü 465 TL, Bursa Kuzey 615 TL, Manisa Turgutlu 1.080 TL, İzmir Çıkış 1.140 TL.

Avrasya Tüneli Geçiş Ücreti 2024

Avrasya Tüneli'nde yalnızca 1. ve 2. sınıf araçlar geçebiliyor. Tek yön olarak hesaplanan Avrasya Tüneli geçiş ücretleri 1. sınıf araçlar için 53 TL, 2. sınıf araçlar için ise 79,5 TL olarak değişiyor. Gece tarifesi için ise Avrasya Tüneli geçiş ücreti 1. sınıf araçlarda 26,50 TL, 2. sınıf araçlarda ise 39,75 TL oluyor. Gündüz tarifesi 05:00 - 23:59 saatleri arasında, gece tarifesi ise 00:00 - 04:59 saatleri arasında uygulanıyor. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Türkiye nefes alabilecek (mi?)

Dikkat ettiniz mi? Hemen her yıl bir seçim sandığı konuyor önümüze. Kimi zaman referandum kimi zaman genel kimi zaman da yerel, hepsi "milat" olarak tanımlanan seçimler. Ama hiçbir şey değişmiyor. Şöyle bir bakın, önce kendinize, çevrenize, ülkeye, dünyaya... Ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel, çevresel bir değişiklik var mı? Varsa da iyiyeye değil kötüye doğru bir değişim var ve ona değişiklik değil düşüş dememiz gerekir.

Genel seçim havasında bir yerel seçim geçirdik. Belediye görevleri ve/veya yükümlülüklerinden çok sosyal, siyasal, ekolojik sorunlar dile getirildi. Bilinen bir gerçektir "boş tencere iktidar devirir". Buna bağlı olarak siyasi iktidarda da bir hareketlilik yaşanmaya başladı. Olası kabine değişikliğine hazır olmak gerekir.

Yerel de olsa seçim öncesi "istikrar kazanmalı" diyenler, bugün döviz ve değerli madenlerde yaşanan dalgalanmayla kendilerini haklı gösterme telaşında... Oysa bu dalgalanmanın en çok da de siyasi iktidarın irade gaspından olabileceğini hiç dile getirmediler.

Önümüzde açılan pencere pek geniş değil ve ilerisi de pek puslu görünüyor, belki de görüş alanımız çok dar. 31 Mart'tan birkaç gün önce gündemi karıştırmak için Cumhurbaşkanının anayasal olarak bir daha seçilemeyecek olması ortaya atıldı. İktidardakiler de biliyordu ki, seçim sonuçları hiç de istedikleri gibi olmayacaktı.

Peki, başlıkta da yer aldığı gibi Türkiye rahat bir nefes alabilecek mi? Pek görünmüyor. Seçim sonuçlarına itirazlarla başlanan, Van'da son anda (hiç mahkemeye işin düşüyü mü, yıllar sürer, unutursunuz bile ne olduğunu) mesai saatinin bitmesine beş dakika kala alınan kararlar, büyük farkla kazanan yerine, onun yarısı kadar oy alana verildi başkanlık mazbatası.

Aynı üçüncü günlerinde enflasyon durumu açıklanıyor, biliyorsunuz. Cetveli deldi geçti, tutulması mümkün değil. Bunca sorunun arasına bir de "irade gaspı" sıkıştırılırsa olacakların önüne geçilmesi de mümkün olmayacak. Güvenlik sorunu yeniden gündeme gelecek, analar yine ağlayacak, çocuklar yine okuluna gidemeyecek, otobüsler yine korku dolu olarak yol alacak.

Demokrasiye karşı atılan her adım ne istikrar getirir ne de rahat bir nefes aldırır. İyi çalışsaydınız (ya da iyi kontrol edip) seçilme izni vermeseydiniz demek hakkımız değil mi?

Barış ve kardeşlik demek olan bir bayramın arifesindeyiz. Belirsizlikler o kadar çok ki, kimse yarınını göremiyor. Ekonomiye düzeltmeden bir şeylerin iyiyeye gitmesi kolay değil; insanlar ceplerinde üç kuruşla bırakın çay içip simit yemeyi, evini nasıl geçindireceğini düşünüyor. Vaatler yerine getirilmediği sürece bu tepki daha da artacaktır. Ancak seçmenin verdiği oylarla iradesini göstermesi, güzel günlerin de habercisidir yine de...

Bayramda ve sezonda tekerleğiniz taşaya değmesin.

İyi bayramlar... ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Seyahat etmek yaşamak demektir.

Askere giden, Anadolu'nun kendine has duygularını iştiriyor ülkenin dört bir yanından gelen arkadaşlarından... Doktora gelen, sağlık buluyor... Okula giden eğitim görüyor, geliyor... Çalışmaya giden bilgi birikimini ve deneyimini taşıyor her yere, en ücre köylere bile... Kiminle başlıyor, hiç sordunuz mu, kiminle başlıyor?

Güvenli, huzurlu, konforlu ve zamanında Türkiye'nin her yerleşim merkezine ulaşan karayolu yolcu taşımacılığı sektörüyle başlıyor her şey.

Biz bu umutlu başlangıcın sahipleri olarak yolcularımızın seyahat güvenliğini, huzurunu, canlarını koruyacağız. Buna söz verdik.

Yolunuz açık olsun! İyi bayramlar.



Tüm Otobüsçüler Federasyonu Yönetim Kurulu



Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 12 • Sayı: 428 • 8 Nisan 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

Barış Can BAŞKAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

Reklam Rezervasyonu

0537 508 07 55

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Tasima Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

TAYSAD 45'inci Genel Kurulu Gerçekleştirildi



Türkiye Otomotiv Sektörü Üretimde Rekabetçiliğini Kaybediyor!

Türkiye otomotiv tedarik sanayinin çatı kuruluşu Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) 45'inci Olağan Genel Kurul Toplantısı, üyeler ile paydaş kurum temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Genel Kurulda; mobilite değil hareketlilik sloganıyla yakın geçmiş hakkında bilgiler ve TAYSAD vizyonu bir kere daha paydaşlarla paylaşıldı.



Toplantının açılışında TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert

Saydam, "1990'larda ihracat payımızı yüzde 15'lere çıkarmak gibi bir hedefimiz vardı. Bugün ise fiilen satışlarımızın, üretimimizin yüzde 50'den fazlasını 190 ülkeye ihraç eder duruma geldik. Sadece ihraç etmiyoruz, kapısında Türk bayrağı dalgalanan Bursa'da, İzmir'de, Kocaeli'de, Sakarya'da, Sivas'ta geliştirilmiş ürünleri, 200'e yakın tesiste yurt dışında üretiyoruz" dedi. ■

TAYSAD Başarı Ödülleri

"En fazla ihracat yapan üyeler" kategorisinde **Bosch** birincilik ödülünü alırken, **CMS Jant** ikincilik, **Maxion İnci Jant** ise üçüncülük ödülüne layık görüldü.

"İhracatını en fazla artıran üyeler" kategorisinde de **Doku-San Otomotiv** birincilik, **Linde Opsan Otomotiv** ikincilik, **Özer Toprak** da üçüncülük ödülünün sahibi oldu.

"Patent" kategorisinde birincilik ödülü **Tırsan Treyler**'e takdim edilirken, **Vestel Elektronik** ikincilik, **Bosch** da üçüncülük ödülünü aldı.

Mercedes-Benz Türk'ten

Kamyon Şoförlerinin Yol Arkadaşlarına Bakım Fırsatı

Müşterilerine; uzman ekipler ve en son teknolojiye sahip ekipmanlarla donatılmış, Türkiye genelinde kamyon ürün grubunda 46 yetkili servis lokasyonu ile 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet sağlayan Mercedes-Benz Türk, Euro 6 ve Euro 5 motorlu kamyonlara yönelik yeni bakım kampanyalarıyla da müşterilerine birbirinden cazip avantajlar sunuyor.



Satış Sonrası Hizmetleriyle müşteri memnuniyeti kriterlerini en iyi karşılayan marka olan Mercedes-Benz Türk bu kapsamda "Yol Arkadaşınız için Bakım Vakti" sloganıyla başlattığı kampanya ile Euro 6 motora sahip, model yılı 2016-2021 arasında olan Mercedes-Benz Actros, Arocs ve Atego araçlar için motor ve zaman bakımı seçeneklerinde cazip indirim fırsatları sunuyor.

Mercedes-Benz Türk'ün yeni başlattığı ve 30 Nisan'a kadar geçerli olan "Efsane Kamyonlarınıza Efsane Bakım!"

tipinde cazip fiyatlar sunuyor. Mercedes-Benz Türk ayrıca "Sıfır gibi motor!" kampanyası ile eskiyen OM471 motorları için müşterilerine ekstra indirim sunuyor.

Bakım Kampanyaları hakkında ayrıntılı bilgiye **444 628 4** no'lu telefondan veya <https://www.mercedesbenzturk.com.tr/kampanyalar/kamyon/satis-sonrasi-kampanyalari> linkinden ulaşılabilir. ■

Kampanyası kapsamında da Euro 5 motora sahip Mercedes-Benz Axor, Actros ve Atego araçlarda motor ve zaman bakımı seçeneklerinde cazip yedek parça fiyatları ile birlikte ücretsiz işçilik sunuluyor.

Mercedes-Benz Türk'ün bir diğer kampanyası olan "Hızlı çözüm, cazip fiyat!" Kampanyası'nda motor değişimine ihtiyaç duyan OM 471, OM457 ve OM501 motorlu Euro 5 ve Euro 6 araçlar için 3 motor



TIRSAN, TAYSAD Ödülleri Patent Kategorisinin 4. Kez Şampiyonu Oldu

Tırsan, 2023 TAYSAD Ödülleri Patent kategorisinde 1.lik ödülünün sahibi oldu. Ar-Ge çalışmalarına sürekli devam eden Tırsan, En Çok Patent Tescilli Alan Üyeler kategorisinin dördüncü kez şampiyonu oldu.

Türkiye otomotiv tedarik sanayinin çatı kuruluşu Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'nin (TAYSAD) 46'ıncı Olağan Genel Kurul toplantısı düzenlendi. Olağan Genel Kurul Toplantısı çerçevesinde gerçekleştirilen Başarı Ödülleri Töreni'nde Tırsan, Patent kategorisinde 49 patent ile 1.lik ödülüne layık görüldü.

Tırsan, 2023 yılında En Çok Patent Tescilli Alan Üyeler kategorisinde şampiyonluğu ile 2018 yılından günümüze, son 6 senede dördüncü kez patent kategorisi şampiyonluğunu aldı.

Müşterilerinin rekabetçiliğini artırmak için Ar-Ge çalışmalarına sürekli devam eden Tırsan, Turkishtime tarafından hazırlanan 2022 Ar-Ge Merkezinde Alınan Ulusal Patent Sayısına Göre otomotiv sektörünün en çok patent alan 3. şirketi oldu. Tırsan son 5 senedir, Ar-Ge İlk 50 Patent Sayısı listesinde ilk 3'te yer almaktadır.

Tırsan, treyler sektörünün en prestijli inovasyon ödülü olan "Avrupa İnovasyon Ödülleri"nde 2021 yılında en kısa sürede tüm kategorilerde ödül alan ilk ve tek üretici olmuştur. 2023 yılında aldığı 2 yeni ödül ile Şasi, Gövde, Akıllı Treyler, Güvenlik, Çevre, Konsept ve Komponent kategorilerinde toplam 9 ödüle ulaşmıştır ve treyler teknolojilerinin gelişimine Avrupa'da da öncülük etmektedir. ■



Scania, Servis Kontratları ile tam zamanlı hareketliliğe odaklanıyor

Scania, satış sonrası hizmetler kapsamında sunduğu servis anlaşmaları ile müşterilerine birçok avantaj sağlıyor.

Galataport Doğu Otomotiv Plus'ta düzenlenen basın toplantısında, Doğu Otomotiv Scania Servis Kontratları Müdürü **Suna Türk Tuzcuoğlu**, Pazarlama Müdürü **Ömer Madazlıoğlu** ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Onur Yereşer**'in katılımıyla servis

kontratları, onarım ve bakım anlaşmaları hakkında bilgiler verildi.

Tuzcuoğlu, müşterilere sunulan servis paketlerinin, öngörülen bakım maliyetleri ile birlikte toplam işletme maliyetlerini düşürdüğünü belirtti. Ayrıca, Suna Türk Tuzcuoğlu, farklı paketlerin detaylarını da açıkladı ve Scania parça bulunabilirliğinin yüzde 98 civarında olduğunu vurguladı.

2023 yılında 4.500 adet servis kontratı yapıldığı ve şu anda yollarda 10.000 adet servis kontratı araç bulunduğu ifade edildi.



Suna Türk Tuzcuoğlu

Tuzcuoğlu, 2024 hedefinin 5.500'den fazla servis kontratı yapmak olduğunu belirtirken, 31 Mart'a kadar müşterilerin indirimli paketlere sahip olabileceği bilgisini paylaştı. ■



Eurotürk Lojistik, Güçlü Filo için Tırsan tercihini sürdürdü

Türkiye-İngiltere arasında müşterilerine taşımacılık hizmeti sunan Eurotürk Lojistik, filosuna 20 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride ekledi.

Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirdiği teslimat törenine, Eurotürk Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Samet Ali Amet ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı.

Eurotürk Lojistik Genel Müdür Yardımcısı **Samet Ali Amet** ile Tırsan Treyler Satış Yöneticisi **Özgür Ayçiçek** işbirliklerinin başarıyla sürdüğünü, hem zamandan hem de maliyetten tasarruf ettiklerini bildirdi. ■



Akmis Süt 5 MAN TGX çekici aldı

Mevcut MAN araçlarından duyduğu memnuniyetle filosunun tamamını MAN'a dönüştürme kararı alan Niğde merkezli Akmis Süt, 5 adet TGX 18.520 4X2 BL_SA çekiciyi törenle teslim aldı. Türkiye'nin litre/kapasite bakımından ikinci büyük süt toplama merkezi olan ve lider markalara süt temini yapan firma, ayrıca Mayıs ayı için de 5 adet MAN TGX çekici siparişi verdi.

Yeni MAN çekiciler Akmis Süt'ün Niğde'deki tesislerinde firma yetkililerine teslim edildi. Teslimat törenine Akmis Süt Genel Müdürü **Lütfü Yılmaz** ve MAN Kamyon Otobüs Ticaret AŞ Bölge Satış Yöneticisi **Nurettin Aktemur** katıldı. ■

Renault Trucks'ta üç yeni atama

Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü **Özgür Fırat**, şirketin rekabet gücünü ve müşteri memnuniyetini artırmak için geliştirilen yeni yapılanma ile tüm araç satışlarından sorumlu Ticari Direktör olarak atandı. Ayrıca şirkette Satış ve Servis Bölge Müdürü olarak görev yapan **Cihan Kayan**, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü olarak çalışmalarına devam edecek. Renault Trucks ekibine yeni katılan **Mehmet Doğan**, Renault Trucks Türkiye Satış Sonrası Hizmetler ve Bayi Geliştirme Direktörü olarak atandı.



Özgür Fırat



Cihan Kayan

Renault Trucks Ticari Direktörü olarak yeni görevine başlayan Özgür Fırat'a, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü olan Cihan Kayan'a, Satış Sonrası Hizmetler ve Bayi Geliştirme Direktörü olan Mehmet Doğan'a Taşıma Dünyası olarak başarılar diliyoruz. ■



Mehmet Doğan



Azem Lojistik 21 Renault Trucks T520'yi teslim aldı

Azem Lojistik, filosunu 21 adet Renault Trucks T 520 çekicileri ile yeniledi. Bu araçlar Azem'in ilk Renault Trucks çekicileri olurken, Mersin bayisi Erman Ticari Araçlar'ın teslim ettiği 600. Renault Trucks aracı da bu teslimat içinde yer aldı.

Azem Lojistik'in kurucusu Hasan Aktaş, Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Aktaş ve Celal Aktaş'ın katıldığı törende yeni araçlar, Renault Trucks Bayi Ağı Ticari Direktörü Özgür Fırat, Satış ve Satış Sonrası Bölge Müdürü Cihat Kayan, Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deniz, Genel Müdürü Ahmet Gözü, Satış Müdürü Can Arış ve Renault Trucks Finans Ülke Satış Müdürü Emrah Barış tarafından teslim edildi. ■



Renas Lojistik filosuna 12 Renault Trucks T520 çekici kattı

Mersin'in gıda lojistiği alanında uzman lojistik firmalarından, tüm Avrupa ülkelerine ve Türkiye Cumhuriyetleri'ne yaş meyve-sebze lojistiği gerçekleştiren Renas, filosuna 12 adet Renault Trucks T520 çekici kattı. 2023 yılında başlayan alımlarıyla filosunun yaklaşık yüzde 60'ını Renault Trucks çekicilere dönüştüren Renas'ın tüm Renault Trucks araçları 520 beygir gücünde yola çıkıyor.

Renas Lojistik'in yeni araçları Yönetim Kurulu Başkanı Masum Aktaş'a Renault Trucks Türkiye ve Erman Ticari Araçlar'ın yöneticileri tarafından teslim edildi. ■

BAŞSAĞLIĞI

Topçam Turizm sahipleri Sayın Erkut Dizman ve Sayın Olgun Dizman'ın
değerli annesi

Sn. Şahine Dizman'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Temizsoy Turizm kurucusu Sayın Ali Temizsoy'un değerli annesi,
Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Serkan Temizsoy'un değerli babaannesi

Sn. Emine Temizsoy'un

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Topçam Turizm sahipleri
Erkut Dizman ve Olgun Dizman'ın
değerli annesi

ŞAHİNE DİZMAN'ın

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

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

Temizsoy Turizm kurucusu Ali Temizsoy'un annesi,
Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Temizsoy'un babaannesi

Emine TEMİZSOY'un

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

obilet.com

biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

Topçam Turizm sahipleri Erkut Dizman ve
Olgun Dizman'ın değerli annesi

ŞAHİNE DİZMAN'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Temizsoy Turizm kurucusu
Ali Temizsoy'un annesi,
Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Temizsoy'un
babaannesi

Emine TEMİZSOY'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Topçam Turizm sahipleri
Erkut Dizman ve Olgun Dizman'ın
değerli annesi

ŞAHİNE DİZMAN'ın

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



Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu



Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu

BAŞSAĞLIĞI

Temizsoy Turizm kurucusu Ali Temizsoy'un
annesi, Yönetim Kurulu Üyesi Serkan
Temizsoy'un babaannesi

Emine TEMİZSOY'un

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



Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu



Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu

BAŞSAĞLIĞI

Temizsoy Turizm kurucusu Ali Temizsoy'un annesi,
Yönetim Kurulu Üyesi Serkan Temizsoy'un babaannesi

Emine TEMİZSOY'un

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

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



obilet

biletall

Ramazana Bayramımız

KUTLU OLSUN

