



HERKES TAŞIN ALTINA ELİNİ KOYMALI

Yeni sayımızda direksiyonumuzu Sakarya'ya kırdık ve kararlılığıyla sektöre yön veren önemli bir isimle, **VİB Turizm Kooperatifi Başkanı Suat Akın** ile bir araya geldik. Otobüsçülüğü yalnızca bir meslek değil, bir miras olarak gören Başkan, bizlere hem kişisel yolculuğunu hem de kurumsal hedeflerini içtenlikle anlattı. 1997'de temelleri atılan bir yapının nasıl ulusal bir markaya dönüştürülmek istendiğine, sektörün karşı karşıya kaldığı sorunlara ve çözüm önerilerine kulak verdik. **“Bu şehir bize dar geliyor”** diyen bir vizyonun; yazılımdan fiyatlandırmaya, hattın düzeninden hizmet kalitesine kadar tüm detaylara dokunduğu kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik. Keyifli okumalar!

HEDEFE ULAŞMAK İÇİN KARARLILIKLA YOLA DEVAM EDİYORUZ!

1973 yılında Sakarya Karasu'da doğdum. Lise mezunuyum. Evli ve iki çocuk babasıyım. Sakarya'nın öz evladı olarak bu şehirde doğdum, büyüdüm ve iş hayatına da yine burada adım attım. Otobüsçülük mesleği bizde baba mesleğidir. Ailemizin büyük bir bölümü bu sektörün içinde aktif olarak yer almıştır. 1997 yılında kurucu üyelerinden biri olduğum Sakarya VİB Turizm Kooperatifi'ni hayata geçirdik. Bu tarihten itibaren kooperatifin çeşitli yönetim kademelerinde görev aldım. Son 5 yıldır ise başkanlık görevini yürütüyorum. 2025 yılı Mart ayında yapılan seçimde üyelerimizin güvenini bir kez daha kazanarak, hedeflerimize kararlılıkla devam ediyoruz.

VİB'İ ULUSAL ÖLÇEKTE BİR MARKA HALİNE GETİRMEK İSTİYORUZ

Zor bir dönemde başkanlık görevini devraldım. Pandemi, sektörümüzü olduğu kadar bizi de ciddi şekilde etkiledi. Dört yılımız neredeyse tamamen pandemi ve sonrasında oluşan ekonomik sıkıntılarla mücadele etmekle geçti. Sefer sayılarımız yarı yarıya düştü ancak bu krizi fırsata çevirmek için yoğun çaba sarf ettik. Bu süreçte kısmen başarılı olduk diyebilirim çünkü vizyonumuz henüz tamamlanmış değil. VİB'i yerel bir marka olmaktan çıkarıp ulusal ölçekte bir marka haline getirmek için var gücümüzle çalışıyoruz.

Bu bir süreçtir; “bugün yaptım, bitti” diyemeyiz. Sabırla, azımla, kararlılıkla ilerliyoruz. Artık Sakarya bize dar geliyor; bu kabuğu kırıp butik ama ulusal çapta bilinen bir marka olmayı hedefliyoruz. Sakarya bizim doğduğumuz yer, geçmişimizi unutmadan bu topraklardan aldığımız güçle daha da büyüyeceğiz.

İSTANBUL'DAN ARTVİN'E KADAR KESİNTİSİZ HİZMET VERİYORUZ

Şu an filomuzda 54 araçla hizmet veriyoruz. Yakın zamanda 25 araçlık bir yatırım planımız var. Yeni araçların filoaya katılmasıyla birlikte yeni güzergâhları da belirleyeceğiz. Hem mevcut hatlarımızdaki hizmet kalitesini artıracacağız, hem de yeni hatlarda varlık göstereceğiz. Gittiğimiz bölgelerde yolcu memnuniyeti bizim için her zaman ön plandadır. Bugüne kadar da bu konuda ciddi bir şikayetle karşılaşmadık. İstanbul'dan Artvin'e kadar kesintisiz hizmet verebiliyorsak bu bizim açımızdan önemli bir başarıdır.

REKABET, HİZMET KALİTESİ İLE YAPILIR

Gittiğimiz güzergâhlarda huzuru bozmaya değil, kalite getirmeye gidiyoruz. Rekabeti asla fiyat üzerinden yapmadık. Bizim için rekabet, hizmet kalitesi ile yapılır. Zaten doğrusu da budur. Araç içinde sunduğumuz konfor, personelimizin tutumu ve genel hizmet yaklaşımımızla fark yaratmaya çalışıyoruz. TOFED yönetiminde aktif olarak yer alıyorum. Bakanlık



nezdinde de sektörel çalışmaların takipçisiyiz. Ancak bazı konularda rahatsızlıklarımız var. Örneğin, güzergâh üzerindeki bazı noktalarda “ne bulursan sat” anlayışı hâkim. Bu kısa vadede araçları doldurabilir ama uzun vadede zarar ettirir. Rekabet yazıhanelerde ya da online sistemlerde değil, araç içerisinde hizmet kalitesiyle yapılmalıdır.

Bayram dönemlerinde sık sık gündeme gelen “fahiş fiyat” tartışmalarını da haksız buluyorum. Bilet fiyatları Ulaştırma Bakanlığı'nın belirlediği tavan tarife göre şekilleniyor. Yani sistem böyleyken bir bileti 3-4 katına satmak teknik olarak mümkün değil ancak genelde son koltuğu alan yolcunun ödediği ücret daha yüksek olduğu için bu durum kamuoyunda yanlış bir algıya yol açıyor. Oysa fiyatlar sistem tarafından otomatik belirleniyor ve bu sınırların dışına çıkmak

yorum. Federasyon olarak yöntemlerimizi daha stratejik hale getirmeliyiz. Kapı aşındırarak, ısrarla taleplerimizi sonuçlandırmalıyız.

SEKTÖR OLARAK KENDİ YAZILIM SİSTEMİMİZİ KURMAMIZ GEREKİYOR

Bu sektör çok zor bir sektördür. Kar, kış, yağmur, çamur demeden hizmet veren, en zor şartlarda bile faaliyetini sürdüren bir alandır. Uçaklar iptal olur, trenler çalışmaz, deniz yolu kapanır ama karayolu durmaz. Biz yollar kapanmadığı sürece hizmete devam ediyoruz. Üstelik, bu sadece bir ulaşım değil; bir memnuniyet ve güven işidir. Arabada 40 yolcu aynı anda memnun etmeye çalışıyoruz. Bu kolay değil.

Müşteri memnuniyeti bizim temel prensibimiz. Yolcu haklı olmasa bile gönlünü alır, misafirperverlik gösteririz. Çünkü bir yolcunun gönlünü kırarsak bu zincirleme olarak firmaya zarar verir. Bugüne kadar bu hassasiyeti hep taşıdık. Ayrıca sektör olarak artık kendi yazılım altyapımızı kurmamız gerektiğini düşünüyoruz. Bugün birçok firma büyük yatırımlar yapmasına rağmen, bilet satışında tamamen dış sistemlere bağlı kalmış durumda. Bu da bizi dijital anlamda bağımlı hale getiriyor. Kendi biletleme ve rezervasyon sistemimizi kurarsak hem bu bağımlılığı kırarız hem de gelirleri daha kontrollü ve adil şekilde yönetebiliriz. Bu sistem TOFED çatısı altında, tüm sektörün ortak kullanacağı şekilde kurulmalı. Mevcut başkanımızın dönemine

iz bırakacak en önemli adımlardan biri bu olabilir. Herkes kendi işini yapıyor ama sektörün ortak bir çatısı varsa oraya da sahip çıkmak gerekir. Bu artık bireysel değil, sektörel bir sorumluluk.

2025 YILINA DAİR BEKLENTİM YÜKSEK DEĞİL

Ülkemizdeki ekonomik kriz devam ettikçe, maliyetler artmaya devam ettikçe, sektörümüz de zorlanacaktır. 2024 yılı da beklentilerin altında geçti. Doluluk oranları düşüş gösterdi. Ay ay karşılaştırmalar yaptığımızda bunu net olarak görebiliyoruz. Kurban Bayramı da benzer şekilde dağılacaktır. 9 gün olması işleri yayar ama 12 ay boyunca sadece iki bayramla bu sektör dönmez. Ramazan'da kazanamadığımızı Ramazan Bayramı'nda telafi etmeye çalıştık. Kurban Bayramı ise biraz daha dağınık geçiyor.

Ramazan ayının yıl içinde daha kış aylarına kayması sektöre bir nebze olsun rahatlama getiriyor. Eskiden sezonun tam ortasına denk gelen Ramazan, artık daha sezon dışı dönemlere denk geliyor. Bu da hizmet sürekliliği açısından avantaj sağlıyor. Geçmişten bugüne kadar en iyi şekilde hizmet vermeye çalıştık. Sektörümüze olan inancımızı hiçbir zaman kaybetmedik. Ancak artık daha yapısal, kalıcı adımlar atmamız gerekiyor. Bunun için sektörün tüm paydaşları aynı çatı altında birlikte hareket etmeli ve üzerimize düşeni kararlılıkla yapmalıyız.