

İyi Hizmet Sunabilen Firmaların Yolcu Bulma Derdi Olmaz

Haberimiz Sayfa 20'de



Filoyu Büyütmeden, Yaşını Yenileyen Bir Yapıdayız

Haberimiz Sayfa 18'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 6 Sayı: 100 Tarih: 16 Şubat 2026 Fiyatı: 30 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com



SEKTÖRÜN GERÇEK YÜZÜ



Sayfa 24'te

TEMSA'dan, 2 farklı firmaya 12 Adet Maraton Teslimatı



Sayfa 2'de

Mercedes-Benz Türk Yolların Standardını Belirlerken "Bu Sefer Bir Başka!" Diyor



Sayfa 14'de

Doğ-Mer Yeni Ödüllerle Gücünü Gösterdi



Sayfa 26'da

Hasmer Konya Ağır Ticari Araç Müşterilerine Hizmet Vermeye Başladı

Yayın hayatına başladığımız ilk günden bu yana bir söz verdik: **Bu sektörün sadece vitrinini değil, arka planını da yazacağız. Masa başında üretilmiş cümlelerle değil; sahada biriken alın teriyle, direksiyon başındaki emekle, terminalde sabahlayanların sesiyle konuşacağız dedik. Bugün 100. sayımıza ulaşırken gururla söyleyebiliriz ki o sözün arkasında dimdik durduk. Tam 100 sayıdır sektörün gerçek sesini duyurmaya çalışıyoruz. Her sayıda bir adım daha ileri gittik, bir kapıyı daha çaldık, bir hikâyeyi daha kayıt altına aldık. Bazen bir cenazede Samsun'daydık; bir emektarın son yolculuğunda sektör ailesinin yanında. Bazen Adana'da bir teslimat töreninde; yeni bir yatırımın heyecanına ortak olduk. Bazen İzmir'de bir röportaj masasındaydık; yıllarını bu işe vermiş isimlerin hafızasına kulak verdik. Kimi zaman Ankara'da bir yönetmeliğin izini sürdük, kimi zaman Anadolu'nun herhangi bir şehrinde görünmeyen bir sorunun peşine düştük. **Binlerce kilometre yol yaptık. Yüzlerce röportaj gerçekleştirdik. Bini aşkın teslimat ve bülten haberini sayfalarımıza taşıdık. Ter-****

minallere girdik, yazıhanelerde çay içtik, bakım atölyelerinde ustaların eline baktık. Sektörün mutfağında ne pişiyorsa yerinde gördük, yerinde dinledik çünkü biliyorduk ki bu sektörün hikâyesi uzaktan bakılarak yazılamaz.

Her sayıda amacımız aynıydı: Doğruyu, hızlıyı ve tarafsızı aktarmak. Bir zammın perde arkasını, bir düzenlemenin etkisini, bir yatırımın anlamını masaya yatırmak. Sadece iyi günlerin değil, zor zamanların da kaydını tutmak. Görmezden gelinen sorunları görünür kılmak, dile getirilmeyen talepleri sayfalara taşımak. Kimi zaman eleştirdik, kimi zaman alkışladık; ama her zaman sektörün menfaatini önceledik. Bu 100 sayı boyunca şunu çok iyi gördük: **Bu sektör büyük bir aile. Acıda da sevinçte de bir arada durabilen, rekabet ederken bile saygıyı koruyan, emeğe değer veren bir aile.** Biz de kendimizi bu ailenin bir ferdi olarak gördük. Haber yaparken mesafemizi koruduk ama kalbimizi hiçbir zaman uzak tutmadık. Elbette bu yolculuk tek başına yürünecek bir yol değildi. Okurlarımızın ilgisi, ilan verenlerimizin güveni, paydaşlarımızın desteği, sektör temsilcilerinin

açık yürekliliği olmasaydı 100. sayıya ulaşmak mümkün olmazdı. **Her röportajda kapısını açanlara, her haberimizde bize bilgi verenlere, her eleştirisiyle yol gösterenlere minnettarız. Sizler oldukça biz daha iyisini yapmak için cesaret bulduk.** Bugün geriye dönüp baktığımızda; sadece bir yayın değil, aynı zamanda bir arşiv oluşturduğumuzu görüyoruz. **Sektörün son yıllardaki dönüşümünü, yatırımlarını, krizlerini, başarı hikâyelerini sayfa sayfa kayda geçirdik. Bu 100 sayı, aslında sektörün ortak hafızasıdır ama biliyoruz ki bu bir son değil, bir eşik. Daha anlatacak çok hikâyeye, gidilecek çok şehir, dinlenecek çok emek var. Yine sahada olacağız. Yine terminalerde, teslimatlarda, kongrelerde, kimi zaman bir cenazede, kimi zaman bir kutlamada yan yana duracağız. Çünkü bu yayın, sahadan beslendikçe güçlü.** 100 sayıdır yanımızda olduğunuz, bizi yalnız bırakmadığınız ve bu emeğe ortak olduğunuz için gönülden teşekkür ederiz. Birlikte yazdık, birlikte büyüdük. Yeni sayılarda, yine aynı heyecanla, yine sektörün tam ortasında buluşmak dileğiyle.



Sayfa 4'te

İŞİNİ SEVEREK YAPIYORSAN EN DOĞRU TERCİH: KÂMİL KOÇ!



Sayfa 16'da

BİRLİKTEN GÜÇ DOĞAR DEDİK, KÂMİL KOÇ'LA YOLA ÇIKTIK

Web Sitenizde Kampanyalarınızı

Kendiniz Oluşturun, Kendinizi Yönetin!

Yalnızca **Entegre Bilet** altyapısı kullanan siz değerli partnerlerimiz için özel olarak geliştirdiğimiz yazılım ile, yolcularınıza **Gidiş-Dönüş** biletlerinde **indirim** seçenekleri sunabileceğinizi **biliyor muydunuz?**

Üye Grubu İndirimleri

Sefer İndirimleri

Biletini Gidiş Dönüş Al İndirimi Kap

Bilet Al Para Puan Kazan

10%
20%
30%



ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com



Mercedes-Benz Türk Yolların Standardını Belirlerken “Bu Sefer Bir Başka!” Diyor

Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Travego ve Turismo ile yolların standardını belirlerken; şehir içi taşımacılıkta Conecto ile “Bu sefer bir başka!” diyor. Şirket, 2026 model yılıyla birlikte Mercedes-Benz Travego, Turismo ve Conecto otobüslerinde güvenlik, konfor, performans ve verimlilik alanlarında 36 farklı önemli yenilik sunuyor.

Ağır ticari araç sektörünün öncüsü Mercedes-Benz Türk, müşteri beklentileri, sahadan gelen geri bildirimler ve güncellenen regülasyonlar doğrultusunda geliştirdiği şehirler arası segmentte 20, şehir içi segmentte 16 olmak üzere toplam 36 yeniliği, 2026 model yılı itibarıyla Mercedes-Benz Travego, Turismo ve Conecto otobüslerinde sunuyor. Yapılan bu güncellemelerle, şehirler arası ve şehir içi taşımacılıkta sürüş güvenliğinin daha da ileri taşınması, sürücü ve yolcu konforunun artırılması ve işletmelere uzun vadeli operasyonel avantajlar sağlanması hedefleniyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel konuyla ilgili yaptığı açıklamada: “2026 model yılıyla birlikte Mercedes-Benz Travego, Turismo ve Conecto modellerimizde hayata geçirdiğimiz yenilikleri; sahadan gelen geri bildirimler, müşteri beklentileri ve güncellenen regülasyonlar doğrultusunda bütüncül bir yaklaşımla ele aldık. Sürüş güvenliğinden konfora, performanstan verimliliğe kadar uzanan bu kapsamlı güncellemelerle, hem şehirler arası hem de şehir içi taşımacılıkta Mercedes-Benz standartlarını daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz. Mercedes-Benz Travego ve Turismo modellerimizde sunduğumuz yeniliklerle uzun yol taşımacılığında sürüş güvenliğini ve yolcu konforunu ileri seviyeye taşıırken, Mercedes-Benz Conecto’da şehir içi kullanımın yoğun temposuna uygun, sürücü odaklı ve operasyonel verimliliği destekleyen çözümler sunuyoruz. Amacımız; sürücüler için daha da güvenli ve daha da konforlu, işletmeler için ise uzun vadede daha da sürdürülebilir ve daha da yüksek katma değer yaratan araçlar sunmak.” dedi.

Mercedes-Benz Travego ve Turismo: Yolların standardını belirleyen yenilikler

Mercedes-Benz Travego ve Turismo otobüsleri, 2026 model yılıyla birlikte performans, konfor ve sürüş güvenliği alanlarında önemli güncellemelerle donatılıyor. Motor güçlerinde yapılan iyileştirmeler sayesinde farklı model ve konfigürasyonlarda daha yüksek performans ve yakıt verimliliği sunuluyor. Konfor tarafında; Mercedes-Benz Travego’da halihazırda standart sunulan elektrikli tavan kapaklarının tüm Mer-



cedes-Benz Turismo modellerinde de standart hale gelmesi ve sürücünün kendi kontrol panelinden butona basarak havalandırma tavan kapaklarını rahatça açabilmesi, tavan kapağı kaplamaları ile de iç mekanda daha estetik ve bütüncül bir görünüm sağlanması öne çıkıyor. Sahadan gelen geri bildirimleri odağına alan Mercedes-Benz Türk sürücü dinlenme alanında, ahşap ve halı kaplama yerine kullanılan yeni özel zemin malzemesi; daha hafif, dayanıklı ve kendinden izolasyon sağlayan yapıyla konforu artırırken, halının kaldırılmasıyla hijyen açısından da önemli bir avantaj sunuyor. Buna ek olarak, sökülebilir ve yıkana-bilir kılıfa sahip visco ped uygulaması, sürücülere daha esnek ve kişisel bir dinlenme alanı sağlıyor. Şerit gün ışığı LED aydınlatma çözümleri ise mevcut yüksek ışık gücüne sahip aydınlatmaya alternatif olarak daha loş bir ambiyans yaratarak sürücü konforunu destekliyor. Ayrıca, Mercedes-Benz Travego ve Turismo modellerinde koltuklarda kullanılan renk ve doku seçenekleri, sahadan gelen geri bildirimler doğrultusunda yenilenerek hem görsel algı hem de uzun yol konforu açısından daha üst bir seviyeye taşınıyor. Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 model otobüslerde Lounge koltuklardan Luxline koltuğa geçiliyor. Mercedes-Benz Travego 15 model otobüste ise standart olarak sunulan ambassador koltuklar devam ederken, müşteri talebine göre Luxline koltuklar opsiyonel olarak sunu-

luyor. Bununla birlikte, Mercedes-Benz Turismo modelleri için sunulan Turizm Paketi kapsamında; rehber kullanımına yönelik 4. koltuk mikrofonu ile iki adet 19” yolcu bilgilendirme monitörü yer alıyor. Bu donanımlar, turizm taşımacılığına yönelik operasyonlarda yolcu bilgilendirme ve iletişim konforunu destekliyor.

Mercedes-Benz Travego ve Turismo otobüslerde sürüş güvenliğinde önemli yenilikler

Sürüş güvenliği alanında yapılan geliştirmelerle, tüm dış kapaklar için gösterge panelinde görsel ve akustik “açık” uyarıları standart hale getiriliyor. Önceki uygulamalarda yalnızca bagaj ve belirli kapaklarla sınırlı olan bu sistem, bakım ve bagaj kapakları dahil tüm dış kapakları kapsayacak şekilde genişletilerek olası güvenlik riskleri ortadan kaldırılıyor. Sahadan gelen geri bildirimler doğrul-

tusunda geliştirilen şanzıman bölgesi koruma çözümleriyle bu alan daha dayanıklı ve korunaklı hale getiriliyor. Ön camda sunulan ilave silecek uygulaması ise özellikle kamera görüş alanının kar ve yağış gibi olumsuz koşullarda temiz kalmasını sağlayarak sürüş güvenliğine katkı sunuyor.

2026 model yılıyla birlikte Aktif Fren Asistanı (ABA) 6 Plus sistemi de Mart 2026 itibarıyla devreye alınıyor. Güncellenen regülasyonlar doğrultusunda geliştirilen bu sistem; 60 km altı hızlarda sürücünün müdahalesi olmadığı durumlarda sesli uyarı ve kısmi frenlemeyi eş zamanlı olarak devreye alıyor, gerekli durumlarda tam frenleme ile aracı durduruyor. Daha yüksek hızlarda ise önce sesli uyarı, ardından kısmi ve tam frenleme aşamalarıyla çalışmaya devam ediyor. Ayrıca Mart 2026 yılında devreye girecek diğer bir yenilik sürücü yorgunluk algılama kamerası, kokpit üzerine entegre edilen akıllı yapısıyla sürücünün göz ve baş hareketlerini analiz ederek dikkat seviyesini takip ediyor; güneş gözlüğü kullanılsa dahi sesli ve görsel uyarılarla güvenli sürüşü destekliyor.

Yeni opsiyonel donanımlar

2026 model yılı itibarıyla Mercedes-Benz Travego araçlarda sunulan Comfort Plus kokpit ve yeni Multimedya Sistem, opsiyonel olarak Mercedes-Benz Turismo modellerinde de tercih edilebiliyor. Buna ek olarak, 21” yolcu bilgilendirme monitörü, farklı operasyonel ihtiyaçlara yönelik esnek donanım seçenekleri arasında yer alıyor. Mercedes-Benz Türk, 2026 model yılı otobüs yenilikleriyle yolcu taşımacılığında ve şehir içi taşımacılıkta güvenlik, konfor ve verimlilik alanlarında sunduğu çözümlerle sektöre yön vermeye devam ediyor.



GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



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



www.mapar.com.tr



/maparman





İŞİNİ SEVEREK YAPIYORSAN EN DOĞRU TERCİH: KÂMİL KOÇ!

Yol Arkadaşım Kâmil Koç serimizin yeni konuğu, hayatında iki tutkusu olan ama **tercihini otogardan yana kullanan bir isim: Kâmil Koç Ege Bölge Müdürü Orhan Şahin**. Gençlik yıllarında iyi bir basketbolcu olmasına rağmen **“Otogarın suyunu içtin mi bırakamazsın” sözünün hakkını vererek sahalardan çok peronları seçen Şahin**, yazıhanegünlerinden bölge yöneticiliğine uzanan yolculuğunu samimiyetle anlattı. Otogar kültürüyle büyüyen, **hizmet sektörünü yaşayarak öğrenen ve kariyer basamaklarını adım adım çıkan Orhan Şahin için Kâmil Koç yalnızca bir marka değil, aynı zamanda bir okul**. Ege Bölgesi’nin dinamik yapısından kemikleşmiş yolcu kitlesine, güçlü operasyon yapısından iş ortaklığı kültürüne kadar birçok başlıkta içten değerlendirmelerde bulunan Şahin ile, **bir markanın insanı nasıl büyüttüğünü ve “işini seviyorsan Kâmil Koç seni emekli eder” sözünün arkasındaki hikâyeyi konuştuk**. İşte Yol Arkadaşım Kâmil Koç serimizin Ege’den yükselen yeni röportajı... Keyifli okumalar!

OTOGARIN SUYUNU İÇTİN Mİ BIRAKAMAZSIN

Ben Orhan Şahin. Aslen Muş Malazgirtliyim ama Denizli’de doğup büyüdüm. 1982 doğumluyum. Evliyim, iki çocuğum var. 2010 yılından beri Kâmil Koç’ta yöneticilik yapıyorum. Aslında benim hikâyem Kâmil Koç’la 2008–2009 yıllarında, Denizli yazıhanesinde çalışmaya başlamamla başlıyor. Otobüsçülük bizim aile mesleğimiz. Babam ve amcam bu sektörün içindeydi. Yaklaşık 40–45 yıldır ailemiz Denizli Otogarı’nda faaliyet gösteriyor. Hâlâ Denizli Otogarı’nda 7–8 işletmemiz devam ediyor. Biz yazıhanecilikten gelmeyiz ama otogarın içinden geldik, o kültürle büyüdük. Ben ilkokuldan liseye kadar her yaz otogara gelirdim. Yardım ederdim, çalışırdım. O zaman büyükler derdi ki “Otogarın suyunu içtin mi bırakamazsın.” Gerçekten de öyle oldu. O dönem çok iyi bir basketbolcuydum. Spor hayatımın bir parçasıydı ama otogar da diğer parçasıydı. İnsanlara yardım etmeyi seviyordum. Hizmet sektörünü seviyordum. Otobüsçülük hoşuma gidiyordu. İnsanları bir yerden bir yere götürmek, onların hayatındaki en önemli anlara eşlik etmek... Üniversiteden dönen bir evladın mutluluğu da var, askere giden bir gencin hüznü de var. Hepsini bir arada yaşıyorsunuz. Bir de işin otomotiv tarafını hep sevdim.

KÂMİL KOÇ BİR OKUL GİBİDİR

Kâmil Koç’la tanışmamız acentelik süreciyle oldu. Acenteliğini yapıyorduk. İşimizi düzgün yaptık. Dürüst olduk. Kâmil Koç’un ahlakını, hizmet anlayışını benimsedik. Bizi sevdiler. 2010 yılının sonlarında süreç başladı, 2011’in ilk aylarında Denizli Otogarı’nda özmal yapıya geçerek birlikte çalışmaya devam ettik. O günden bugüne hâlâ buradayım. Denizli Otogar yöneticisi olarak başladım. Sonra otogar müdürü oldum. Ardından İzmir Otogar müdürlüğü geldi. Denizli devam ederken İzmir’i de üstlendim. Sonra bölge otogar müdürü, ardından bölge müdür yardımcısı ve bugün Ege Bölge Müdürü olarak görev yapıyorum.



Kâmil Koç bir okuldur. Dürüst olursan, işini seversen, işi yaşarsan seni bir yerden alır başka bir yere taşır. Kamil Koç’ta eskiden beri liyakate çok önem verilir. Ekibe katılacak her bir personel özenle seçilir, ekibe dahil olan da içerideki ortamı, kendisine verilen değeri görünce bir daha ayrılmak istemez. Bu yapı geçmiştin bu güne hiç değişmedi. Hala aynı gelenek sürüyor. O yüzden diyorum ki; işini düzgün yaparsan, Kâmil Koç seni emekli eder.

EGE BÖLGESİ KÂMİL KOÇ’UN GÖZBEBEĞİDİR

Şu anda Ege Bölgesi’nde 6 il ve 33 ilçe bana bağlı. Denizli ve İzmir özmal yapımız var. Denizli’de ve İzmir’de ekiplerimiz var. Bunun dışında host yönetimi, yer hizmetleri, yolcu ilişkileri, ikram birimi, kalite kontrol, özmal filo yapısı ve kaptan kadroları var. Her birimin ayrı yöneticisi var ama Ege’de hep birlikte tek hedef için çalışıyoruz: “Yol Arkadaşlarımızı” güvenli, kaliteli ve konforlu şekilde istedikleri yere ulaştırmak. Ege Bölgesi coğrafi olarak çok güçlü bir bölge. İstanbul’dan, Bursa’dan, Karade-

niz’den gelen herkes İzmir üzerinden sahillere akıyor. Bodrum, Marmaris, Çeşme, Alaçatı, Kuşadası... Hepsi İzmir için geçiş noktası. İzmir artık sektörde adeta Afyon gibi bir merkez konumuna geldi. O yüzden Ege Bölgesi Kâmil Koç için her zaman ilk sıralardadır. Yıllardır bu bölgeye yatırım yapılır, kaliteli acentelerle çalışılır, güçlü araç yapısı ve personel kalitesi korunur.

EGE’DE KEMİKLEŞMİŞ BİR YOLCU KİTLEMİZ VAR

Ege Bölgesi’nde Kâmil Koç’un çok güçlü bir marka algısı var. İzmir’de, Aydın’da, Manisa’da, Denizli’de kemikleşmiş bir yolcu kitlesi bulunuyor. Üç ana yolcu grubumuz var. Yetişkin yolcumuz var; Mart ayında gelir, Haziran’daki seyahatini planlar. Oturur, çayını içer, koltuk seçimini yapar. Güneşi hangi taraftan görmek istediğini bile hesaplar. Öğrenci ve turizm yolcumuz var. Yazın sahillere yoğun akış olur. Kışın öğrenci ağırlığı artar. Ekonomik şartlar tabi ki sektörümüzü de etkiledi ama sadık yolcumuz hâlâ bizimle. Yol arkadaşlarımız şunu bilir: Ne olursa

olsun Kâmil Koç verdiği hizmetin arkasında durur. Herhangi bir Kamil Koç otobüsünün herhangi bir koltuğuna oturduğu andan itibaren yüz yıllık tecrübenin güvenini hissedersin. Yolculuğa karar verdiği andan itibaren Kamil Koç’un yüzlerce kalifiye personeli sadece onun güvenliği ve konforu için çalışır... İşte bu güven duygusu Kamil Koç’un en kıymetli hazinesidir.

100 YILLIK TECRÜBE İLE OPERASYONLARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ

Bugün Türkiye’de yüzlerce firma var ama büyük bir kısmı Kâmil Koç’la çalışmak istiyor çünkü Kâmil Koç’un işi sadece yolcu taşımak değil. Arka planda raporlama, planlama, muhasebe, hukuk, insan kaynakları, yolcu ilişkileri, pazarlama, bilgi teknolojileri gibi departmanlardan oluşan çok güçlü bir yapı var. Üstelik bu yapı dünyanın her yerinde karayolu yolcu taşımacılığı dendiğinde akla ilk gelen şirket olan FlixBus’un global vizyonuna sahip. Biz 100 yıldır yollardayız ama asla sabit, yeniliklere kapalı bir şirket değiliz. Yüz yıldır sürekli üstüne koyarak edindiğimiz tecrübemizi Global otağımız FlixBus ile birleştirmemiz bunun en güzel göstergesi. İşte bu sayede Türkiye’nin Kamil Koç’u olabildik. Ege Bölgesi’nde de organik birleşmelerimiz oldu. İş ortaklarımızla aile ortamı kurarak çalışıyoruz. Şeffafız. Global otağımız FlixBus de dahil olmak üzere dünyanın her yerinde yöneticilerimiz, bizler ve iş ortaklarımız... Hepimiz aynı değerleri, aynı vizyonu paylaşıyoruz. Bireysel otobüsçülerle sürekli iletişim halindeyiz. Sektörün iniş çıkışlarını birlikte değerlendiriyoruz. Zor dönemlerde iş ortaklarımızın olası zararlarını nasıl en aza indiririz, daha yoğun dönemleri nasıl daha verimli geçiririz, hep birlikte planlıyoruz. Bu yüzden Kâmil Koç her zaman büyümeye, yol arkadaşlarına en güvenli, konforlu ve kaliteli hizmeti sunmaya devam ediyor. Her zaman söylediğimiz gibi biz sadece insanları a noktasından b noktasına taşımıyoruz. 100 yıllık tecrübemizle güven inşa ediyor, global vizyonumuzla yol arkadaşlarımızın hikayelerine ortak oluyoruz.

DEMİR GRUP İLE YOLUNUZ HEP İLERİYE

“Gelecek, Güvene İhtiyaç Duyar.”



DEMİR GRUP

Kuzey Mah. Burcu Sok. No:28
Körfez/Kocaeli
T: 0850 600 05 25
www.demirgrup.tr
temsa.com.tr

DG DEMİR GRUP

TÜMOYİD'den Sektörel Sorunlara Yönelik Yoğun Görüşme Trafiği

Köprü cezalarındaki mağduriyetler Mustafa Ilıcalı ile detaylı şekilde görüşüldü
TÜMOYİD heyeti, 22. ve 26. Dönem Erzurum Milletvekili Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı ile gerçekleştirdiği toplantıda, firmaların köprü cezaları nedeniyle yaşadığı mağduriyetleri kapsamlı şekilde aktardı. Sn. Ilıcalı, konuyu yakından takip ederek gerekli mercilerle birlikte değerlendirmeye hazır olduğunu belirtti. Sektörün sorunlarına gösterdiği duyarlılık ve destek yaklaşımı dolayısıyla TÜMOYİD olarak kendisine teşekkür edildi.



Yazıhane kira zamları ve otogarın işleyişindeki sorunlar Faruk Gökkuş ile ele alındı
TÜMOYİD Yönetim Kurulu, İBB AK Parti Grup Başkan Vekili Sn. Faruk Gökkuş ile yaptığı görüşmede Boğaziçi A.Ş.'nin uyguladığı yüksek kira artışlarını ve otogardaki işleyiş sorunlarını gündeme getirdi. Sn. Gökkuş, konuyla ilgili İBB Başkan Vekili Sayın Nuri Aslan ile bir görüşme organize edeceğini belirterek yakın zamanda dönüş sağlanacağını ifade etti.



Bayrampaşa Kaymakamı Abdullah Çiftçi'ni ziyareti ile sektörün mevcut durumunu değerlendirdi
TÜMOYİD heyeti, Bayrampaşa Kaymakamı Sn. Abdullah Çiftçi'ye gerçekleştirdiği ziyarette şehirler arası yolcu taşımacılığı ve yazıhane işletmeciliğinin sahadaki güncel durumu, yaşanan sorunlar ve çözüm önerilerini aktardı. Görüşmede kamu-STK iş birliğinin önemi vurgulandı.



Otogar esnafının yaşadığı yüksek kira artışları ve sektörel sorunlar İbrahim Akın'a aktarıldı
TÜMOYİD Yönetim Kurulu, Bayrampaşa Belediye Başkan Vekili Sn. İbrahim Akın ile gerçekleştirdiği görüşmede özellikle otogar esnafının karşı karşıya kaldığı yüksek kira artışlarını ve sektörün güncel sorunlarını paylaştı. Sn. Akın'ın yapıcı tutumu için teşekkür edilirken, sektör adına yürütülen çalışmaların kararlılıkla devam edeceği ifade edildi.



Yolların Önde Geleni : Mercedes-Benz Seyahat Otobüsleri

Mercedes-Benz seyahat otobüsleri ile her şey güvence altında;
Mercedes-Benz kalitesi ve **Gelecek Otomotiv** farkı ile yolculuklar daha güvenli, daha keyifli ve daha konforlu.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





YOLLARIN STANDARDINI BELİRLER.

2026 model Mercedes-Benz Travego ve Tourismo yenilenen özellikleriyle yolların yeni standardı. [#YollarınStandardınıBelirler](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Uğur Motorlu Araçlar İstanbul Otogarı'nda hizmete açıldı

Trieworld çatısı altında faaliyet gösteren Uğur Motorlu Araçlar, İstanbul Otogarı'nda düzenlenen törenle hizmete açıldı. Uzun yıllardır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında bulunan, sektör mensuplarının çok yakından tanıdığı isim olan Fatih Uğur, otobüslerin bakım ve onarımına yönelik bir tesis yatırımı yaptı. 5 Şubat 2026 tarihinde hizmete giren Uğur Motorlu Araçların açılışına Uğur Motorlu Araçlar Sahibi Fatih Uğur, Çözüm Ortağı Castrol Bölge Genel Müdürü Ömer Ezer, Bölge Pazarlama Yetkilileri, TOFED Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan, Bülent Yıldız, Yönetim Kurulu Üyeleri, Ankara Otobüsçüler ve Acenteler Derneği Başkanı Hacı Süleyman Barış, Uğur Taşımacılık Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Uğur ve yöneticiler Hanifi Uğur, Bülent Uğur, Interglass yetkilisi Eyüp Erdemir, Günsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Selami Günsel, Çanakkale Truva Genel Müdürü Bahtiyar

Yenginoğlu, Kütahyalılar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Yılmaz, Polat Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Üzeyir Polat, Metro Turizm Genel Müdürü Soner Balaban, Esadaş Turizm İstanbul Bölge Müdürü Musa Şenay, Başbar Sigorta sahibi Metin Akkök, Aras Sigorta sahibi İbrahim Aras, Başak Filtre Yöneticileri ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Sahadaki gerçek ihtiyaçlar esas alındı

Açılış sonrası açıklamalarda bulunan Uğur Motorlu Araçlar'ın sahibi Fatih Uğur, uzun yıllardır sektörün içinde olduğunu ve sektör mensuplarının ihtiyaçlarını ve beklentilerini bildiğini belirterek, "Uğur Motorlu Araçları'nın kuruluşunda sahadaki gerçek ihtiyaçlar esas alındı. Hedefimiz; işletmelerin hem operasyonel verimliliğini hem de sektöre sunduğu hizmet kalitesini daha da yukarıya taşımak. İstanbul Otogarı'nda hizmete açtığımız tesisimiz 2 bin metre-karelik bir alana kurulu.



Otobüsçülerin mekanik ve kaporta onarım adına tüm ihtiyaçlarına çözüm bulacakları tesisimizde 20 kişilik uzman kadro ile hizmet verecek. Aynı anda kaporta bölümünde 5 araç, mekanik bölümünde ise 5 araç olmak üzere toplam 10 araca eş zamanlı bakım ve onarım hizmeti sunulabilecek. Bu kapasiteyle tesisimiz ile özellikle şehirlerarası taşımacılık yapan firmalar için önemli bir çözüm merkezi olmayı hedefliyoruz" dedi.



GÜVENLİK. KONFOR. TEKNOLOJİ.

Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ankara: Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş - Mamak
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18

Kayseri: Örenşehir Mahallesi, 3800 Bulvarı No: 360/2, İncesu
Tel: 0 352 606 05 06 - 0 542 616 36 18

MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt /ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [X/mantruckbusturk](https://www.x.com/mantruckbusturk) [@/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



Koray Turizm'den 2026'ya Güçlü Başlangıç



Turizm taşımacılığının köklü markalarından Koray Turizm, 2026 yılı yatırım programı kapsamında filosunu yenilemeye ve güçlendirmeye devam ediyor. Firma tarafından alımı yapılan 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 model otobüsten ilk 2 adedin teslimatı gerçekleştirildi.

Bu önemli yatırımın satışı Koluman Motorlu Araçlar İstanbul tarafından gerçekleştirildi. Sürecin başından sonuna kadar yakından ilgilenen Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek,

hem operasyonel koordinasyonu hem de müşteri memnuniyetine verdiği önemle teslimat sürecinde aktif rol aldı. Teslimatta ayrıca Koluman Motorlu Araçlar Otobüs Satış Danışmanı Uğur İşgören de hazır bulundu. Yeni araçlar, Koray Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Koray Yılmaz'a teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk tarafında ise; Filo Satış Koordinatörü Selen Bal, Bayi Satış Koordinatörleri Selim Şanlı ve Batıkan Külahlı teslimatta yer aldı.

Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Otobüs

Satış Müdürü Şafak Şimşek teslimatla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Koray Turizm gibi sektörde köklü ve vizyoner bir markayla iş birliğimizi 2026 yılında da güçlendirerek sürdürmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 modellerinin; işletme verimliliği, yolcu konforu ve yakıt ekonomisi açısından firmaya önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Sürecin her aşamasında çözüm odaklı yaklaşımımızla Koray Turizm'in yanında olmaya devam edeceğiz."

Koray Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Koray Yılmaz ise yeni yatırımla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "2026 yılına güçlü bir başlangıç yapıyoruz. Filomuzu yenilerken hem yolcu konforunu hem de operasyonel verimliliği önceliklendiriyoruz. Mercedes-Benz Tourismo araçlarımız, markamızın kalite anlayışına ve hizmet standartlarına yakışır bir yatırım oldu. Bu süreçte desteklerini esirgemeyen Koluman İstanbul ekibine ve Mercedes-Benz Türk ailesine teşekkür ediyoruz."



YENİ ROTALAR, YENİ KEŞİFLER

Konfor ve güvenlikle her yolculuk ayrıcalıklı...



Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

İstanbul : 0 216 311 80 50
Ankara : 0 312 583 73 00

Gaziantep : 0 342 211 25 00
Mersin : 0 324 646 21 14

Aksaray : 0 382 215 68 10



HER KİLOMETREDE UZMANLIK

Doğ-mer Yetkili Servisi, orjinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakımlarını en hızlı ve kaliteli şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar



Doğ-Mer Motorlu Araçlar San. Tic. Ltd. Şti. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yetkili Servisi
Kemalpaşa Cd. 6108/1 Sk. No:32 Bornova /İZMİR
Tel: 0 232 478 11 04

Anadolu Isuzu Eskişehir'in Ulaşım Filosunu Güçlendirdi

Anadolu Isuzu, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi'nin toplu taşıma filosunu 25 adet NovoCiti Life aracıyla güçlendirdi. Belediyelerin yoğun ilgisi- ni çeken NovoCiti Life; düşük işletme maliyetle- ri, yüksek manevra kabiliyeti ve şehir içi kullanı- ma uygun kompakt yapısıyla öne çıkıyor. Alçak taban tasarımı sayesinde erişilebilirliği artıran ve geniş iç hacmiyle yolcu konforunu üst seviye- ye taşıyan NovoCiti Life, Eskişehir'de modern ve konforlu ulaşım hedeflerine önemli katkı sunuyor.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, şehir içi toplu taşımada konfor ve verimliliği artır- maya yönelik çalışmalarına devam ediyor. Anadolu Isuzu, Eskişehir Büyükşehir Beledi- yesi filosuna 25 adet NovoCiti Life otobüs teslim etti. Novo- Citi Life otobüsler, "2026 Es- kişehir Yılı" kapsamında özel

bir törenle büyükşehir toplu taşıma filosuna kazandırıldı. Törene Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Ayşe Ünlü- ce, CHP Eskişehir Milletve- kili Jale Nur Süllü, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi Toplu Taşıma Dairesi Başkanı Oğuz Özkara ile Anadolu Isuzu'dan Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük, Bayi Kanalı

Yönetici- si Emin Gümişik ve Bayi Kanalı Sorumlu- su Hasan Aydın katıldı.

Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış



Müdürü Murat Küçük, tören- de yaptığı konuşmada teslim edilen otomatik şanzımanlı NovoCiti Life araçlarının Eskişehir'de daha konforlu, güvenli ve kaliteli bir ulaşım deneyimi sunacağını belirtti. Murat Küçük ayrıca, Anadolu Isuzu'nun 42 yıllık tecrübe- siyle Ar-Ge Mühendisleri tarafında geliştirilen ve Gebze Şekerpınar'daki tesislerde üretimi yapılan NovoCiti Life

otobüslerin yurt içinde oldu- ğu kadar uluslararası pazarda da "En iyi Tasarım" ödülüne layık görüldüğünü vurguladı. Alçak tabanlı yapısı engel- li erişimine uygun tasarımı, GSR regülasyonlarıyla uyumu ve Türkiye'de resmi olarak ilk kez uygulanan 112 acil servis entegrasyonlu kapalı devre kamera sistemiyle araçların güvenlik ve erişebilirlik konu- sunda öne çıktığını ifade etti.

HIZLI ve GÜVENİLİR ONARIM

Her araç bir **operasyonun parçası**, her operasyon **bir sorumluluk**.
BTS OTO'da tüm bakım ve onarım adımları, kurumsal kalite standartlarıyla yönetilir.



Ticari Araçta Kalite ve Güvenin Adresi

PİLCAR OTOMOTİV



Sıfır Araç Satışı

Minibüs - Otobüs

İkinci El Satışı

Otomobil



Köşklü Çeşme, Bahariye Cad.,
41400 **Gebze/Kocaeli**

Doğ-Mer Hizmet Kalitesini Zirveye Taşıyor: Yeni Ödüllerle Gücünü Gösterdi

Mercedes-Benz'in yetkili servisi Doğ-Mer Motorlu Araçlar, satış sonrası hizmetlerde gösterdiği üstün performansla bu yıl da dikkat çekici başarılar imza attı. Atölye faaliyetleri, yedek parça yönetimi ve müşteri memnuniyeti alanlarında elde edilen dereceler, Doğ-Mer'in hizmet kalitesinin istikrarlı yükselişini bir kez daha kanıtladı.

Doğ-Mer Motorlu Araçlar, bu yıl satış sonrası hizmetlerde ortaya koyduğu performansla otobüs grubunda dikkat çekici sonuçlar elde etti. Otobüs kaporta atölyesinde yapılan toplam ciroda 1.'lik, kaporta ve mekanik atölyelerin toplam cirosunda 1.'lik ve otobüs müşterilerinin tüm yedek parça taleplerini karşılama oranında 1.'lik Doğ-Mer'in bu alandaki güçlü operasyon yapısını açıkça ortaya koydu. Ayrıca otobüs mekanik atölyesinde yapılan toplam ciroda elde edilen 2.'lik ve müşteri memnuniyeti kapsamında yapılan geri aramalarda gelen 3.'lük, merkezin hem teknik süreçlerde hem de müşteri ilişkilerinde sağladığı istikrarın önemli bir kanıtı oldu. Doğ-Mer'in bu başarı grafiği yalnızca otobüs alanıyla sınırlı kalmadı. Kamyon grubunda müşterilerin yedek parça taleplerinin karşılanma oranında elde edilen 3.'lük, merkezin farklı segmentlerde de aynı titizlik ve kalite anla-

yışıyla hizmet verdiğini gösterdi. Farklı kategorilerde kazanılan bu dereceler, Doğ-Mer'in operasyonel gücünü, disiplinli çalışma kültürünü ve satış sonrası hizmetlerde oluşturduğu güvenilir yapıyı net bir şekilde ortaya koyuyor.

Hizmet Standardını Yükselten Bir Merkez

Satış sonrası hizmetlerde ortaya koyduğu yüksek performans, müşteri memnuniyetine verdiği kesintisiz önem ve atölye operasyonlarındaki teknik yetkinlik ile öne çıkan Doğ-Mer Motorlu Araçlar, Türkiye çapındaki Mercedes-Benz yetkili servisleri arasında istikrarlı bir başarı grafiği sergilemeye devam ediyor. Her yıl farklı kategorilerde elde ettiği derecelerle adından söz ettiren Doğ-Mer, bugün artık yalnızca bir servis noktası değil; hizmet kalitesiyle sektöre yön veren, standartları yukarı taşıyan ve örnek gösterilen bir başarı modeli haline gelmiş durumda.



 yusufotojant

JANTTA ŞIKLIK LASTİKTE GÜVEN



YUSUF OTO JANT LASTİK
0535 686 80 13 - 0530 379 56 73

ROT BALANS AYARI YAPILIR 0539 986 06 00

YUSUF OTO JANT LASTİK
0535 686 80 13 - 0530 379 56 73

TELEFON
0535 686 80 13
0530 379 56 73

ADRES
Altıntepe Mahallesi Yahya Kemal Caddesi Büyük İstanbul
Otogarı No:93 İç Kapı No:1B392

OTOBÜS VE TİCARİ ARAÇ CAM MONTAJI


Lamine Ön Camlar


Temperli Kapı Camları


Temperli Arka Camlar


Isıtmalı Lamine Camlar


Temperli Kelebek Camlar



Tüm marka **oto camlarınızı** anlaşmalı olduğumuz **sigorta şirketleriyle** **ücretsiz ve kusursuz** bir şekilde **değiştiriyoruz!**

Otogar Merkez
Altıntepe Mah. Yahya Kemal Cad. No:93 İç Kapı: 2B042
Bayrampaşa / İstanbul 0(212) 658 18 60

Otogar Şube
Altıntepe Mah. Yahya Kemal Cad. No:93 İç Kapı: 2B101
Bayrampaşa / İstanbul 0(212) 658 00 68

İkitelli OSB Şube
İkitelli Org. San. Böl. Dolapdere San. Sit. 12. Ada
No:27/29/31 H1 Blok İkitelli / İstanbul 0(212) 549 78 94

KHO
KAYAHAN OTOCAM
www.kayahanoto.com.tr

DAHA AZ YAKITLA
DAHA FAZLA
MESAFE!



AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi
No:202 Aksu/ANTALYA
T: 0242 420 01 01
temsa.com.tr



TEMSA



BİRLİKTEN GÜÇ DOĞAR DEDİK, KÂMİL KOÇ'LA YOLA ÇIKTIK

“Yol Arkadaşım Kâmil Koç” serimizin sıradaki durağı Bodrum. Serinin yeni röportajında, **Kâmil Koç Bodrum Yazıhane İşletmecisi ve Mavi Bodrum Seyahat Sahibi Ersin Bozkaplan** ile bir araya geldik. Bodrum’da tek bir minibüsle başlayan yolculuğun bugün Türkiye’nin en köklü markalarından biriyle kurulan güçlü bir yol arkadaşlığına dönüşmesini konuştuk. **Bozkaplan, sahadan gelen tecrübesiyle bireysel taşımacılıktan şehirlerarasına uzanan süreci, Bodrum’un zorlu koşullarında alınan kritik kararları ve kurumsal bir yapının parçası olmanın sahaya nasıl yansıdığını samimi bir dille anlattı. İşte Kâmil Koç’un Bodrum durağından notlar... Keyifli okumalar!**

BU İŞE BODRUM’DA BİR MİNİ-BÜSLE BAŞLADIK

1985 Diyarbakır doğumluyum. Bodrum’a gelişimiz 2009 yılına dayanıyor. O dönem tek bir minibüsle Bodrum’da taşımacı bir firmaya kiralık olarak çalışmaya başladık. Açıkçası o zamanlar bu işin bizi bu noktalara getireceğini düşünmüyorduk. Kendi firmamız yoktu, tamamen taşıma işi yapıyorduk. Turizm taşımacılığıyla tanışmamız da o yıllara denk geliyor. Bodrum gibi maliyetlerin yüksek, rekabetin sert olduğu bir yerde ayakta kalmak kolay değil ama biz başından beri günü kurtarmayı değil, kalıcı olmayı hedefledik.

2016 yılında kendi firmamı kurarak turizm taşımacılığına resmen başladım. Bozkaplan Turizm olarak faaliyet gösterdik. 2019 yılında Agenda’yı açtım. Bu süreçte hem sahayı öğrendik hem de Bodrum’un gerçeklerini daha iyi gördük. 2025 yılına geldiğimizde ise Mavi Bodrum Seyahat’i kurduk. Yani bugün gelen nokta bir anda olmadı; adım adım, sabırla ve ciddi emekle oluştu.

BODRUM GİBİ ZOR BİR PAZARDA KISA SÜREDE HIZLA ÖNEMLİ BİR YER EDİNDİK

Son üç-dört yıldır turizm sektöründe ciddi bir daralma görüyoruz. Bu durum bizi de ciddi şekilde etkiledi. Araçlar yatıyor ama masraflar yatmıyor. Sigorta, bakım, personel giderleri devam ediyor. Minibüsleri sürekli yatırmak istemedik. Bu yüzden şehirlerarası taşımacılıkta bir boşluk ve potansiyel gördük. Bu alana tamamen yabancı değildim. Daha önce bireysel işletmeci olarak çalışmışlığım vardı. Şehirlerarası taşımacılığın mutfaklarını bilen biriyim. Bu tecrübeyle otobüs yatırımlarına yöneldik. 2025 yılında Mavi Bodrum Seyahat’i kurduk. Bir yıl boyunca ciddi emek verdik. Bodrum gibi zor bir pazarda firmanın kısa sürede tutulması bizim için önemli bir göstergedir.



Doğru zamanda doğru bir karar verdiğimizizi düşünüyorum.

KURUMSAL BİR YAPININ İÇİNDE OLMAK DAHA DOĞRU BİR KARAR

Kâmil Koç’la yollarımız Ege Bölge Müdürü Orhan Bey sayesinde kesişti. Bodrum’da karşılaştık, sohbet ettik, çay içtik. Daha sonra İzmir’de kendisinin misafiri oldum. Uzun uzun konuştuk, dertleştik. Sektörün nereye gittiğini, firmaların nasıl ayakta kalabileceğini değerlendirdik.

Bana “Kâmil Koç’a katılmayı düşünür müsün?” dedi. Ben de “Neden olmasın?” dedim. Böyle bir dönemde tek başına hareket etmektense güçlü ve kurumsal bir yapının içinde olmanın daha doğru olacağını düşündüm. Yaklaşık sekiz ay boyunca istişare ettik. Bizim eksiklerimiz, onların beklentileri, sistemleri, operasyon yapıları... Hepsini masaya yatırdık. Şartlarımızı netleştirdik, ortada buluştuk. Ankara’da yapılan görüşmelerden sonra bu işe onay verdik ve Kâmil Koç bünyesine dahil olduk. Bu süreç kolay olmadı ama doğru bir karardı.

KÂMİL KOÇ GÜVEN, SİSTEM VE RAHATLIK DEMEK

Kâmil Koç benim için büyük, güçlü ve güven veren bir marka. Türkiye’nin çok büyük bir kısmını taşıyan, köklü bir firma. Personel yapısı, operasyon gücü ve sistemi çok sağlam. Bu da sahada bize ciddi bir rahatlık sağlıyor. Bodrum’daki yazıhaneyi devraldıktan sonra ilk iş olarak personelle toplu bir toplantı yaptım. Hiçbir eski personeli çıkarmadım. Sadece nasıl çalışmak istediğimi, hangi düzeni görmek istediğimi anlattım. Bireysel işletmeci olduğum dönemden kalan bazı alışkanlıkları geride bırakmak gerekiyordu. Bu konuda ciddi yol aldık. Zaten bunu sahada herkes hissetti. Geçen gün Erzurum seferinden gelen bir kaptan “Abi yazıhane mi değişti?” dedi. Bu küçük gibi görünen detaylar aslında çok şey anlatır. Kâmil Koç Bodrum’da daha önce günlük 5-6 sefer yapıyordu. Kısa sürede bu sayıyı 17-18 sefere çıkardık. Yaz sezonunda hedefimiz günlük 45-50 sefer. Ankara, Eskişehir, İstanbul, Erzurum, Yozgat hatlarımız var. Mersin, Hatay ve Van için de çalışmalar sürüyor.

ÖDEMELERİMİZ ERTESİ GÜN HESABIMIZA GEÇİYOR

Ödeme sistemi benim için en kritik konu-

lardan biriydi. Kâmil Koç’ta ödemeler ertesi gün saat 15.00’te hesabımıza geçiyor. Bunu özellikle ben istedim. Aylık çalışan da var ama ben günlük ödemeyi tercih ettim. Çünkü nakit akışı bizim işimizde çok önemli. Lastik, bakım, akü, ikram, personel... Bunlar beklemesiz. Kâmil Koç bu konuda işletmecinin tercihiyle göre düzenleme sağlıyor. Bu da bizim için büyük kolaylık demek.

Destek tarafı da çok güçlü. Geçen gün İzmir’de bir aracımızın lastiği yolda patladı. Kâmil Koç’un sistemi üzerinden anında müdahale edildi, araç kısa sürede tekrar yola çıktı. Müşteri ilişkileri, çağrı merkezi ve operasyon tamamen merkezden yönetiliyor. Yolcuyla ilgili hemen hemen her konu profesyonel ekiplerce hızlı ve başarılı bir şekilde yönetiliyor. Böylece biz sahada sadece işimize odaklanıyoruz.

İŞLERİMİZİN İYİ İLERLEMESİ İÇİN CİDDİ EMEK HARCİYORUZ

Ben bu işin mutfaklarından geldim. Bireysel işletmecilik yaptım, yazıhanede çalıştım, kaptanın ne yaşadığını da çok iyi bilirim. O yüzden gelen kaptanı buyur ederim, çayını, kahvesini ikram ederim. Gerekirse yemeğini yer, dinlenir. İnsan yoruluyor bu işte. Bunu bilmeden yönetici olunmaz. Bodrum’da esnafla ilişkilerimiz çok güçlü. İnsanlar bizi tanıyor, güveniyor. Bilet almak isteyen arayıp bize soruyor. Ofisimiz şehir merkezinde olmadığı için acentelerle de görüşüyoruz. Son bir ayda yolcu artışını net şekilde hissediyoruz. Biz attığımız adımın sonuçlarından oldukça memnunuz. Yolcularımıza da bekledikleri kalitede, güvenli hizmeti sunmak için tüm personelimizle birlikte elimizden geleni yapıyoruz. Umarım Kâmil Koç ile birlikte nice uzakları yakın yapmaya yıllar boyunca devam edeceğiz. İnşallah hem bizim hem de sektörümüz için çok daha güzel günleri birlikte yaşayacağız.

ŞEHRİN FAVORİLERİ

P İ L A V C I O T O M O T İ V ' D E



PİLAVCI OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad. No:150,
Gebze/Kocaeli
T: 0850 302 00 18
temsa.com.tr



TEMSA



FİLOYU BÜYÜTMEYEN, YAŞINI YENİLEYEN BİR YAPIDAYIZ

Bu sayımızda büyümeyi rakamlarla değil, doğru planlamayla tanımlayan isimlerden **Ali Osman Ulusoy'un güçlü iş ortağı Yıltur Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Yılmaz ve Duran Yılmaz** ile bir araya geldik. 2026 yılına araç sayısını artırmadan filoyu yenileyerek girme kararı alan **Bekir ve Duran Yılmaz, sektörde yatırım yapmanın giderek zorlaştığı bir dönemde izledikleri temkinli stratejiyi anlattı.** İşte filo yönetiminden bakım paketlerine, yeni nesil araç teknolojilerinden şoför ihtiyacına kadar birçok başlıkta sahadaki gerçekleri paylaşan Yılmaz ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız!

2026'DA ARAÇ SAYIMIZI ARTIR-MAYACAĞIZ

2026 yılına girerken filoda sayısal büyümeye gitmeden mevcut araçların modelini yükseltmeyi hedefliyoruz. Bu yıl 10 yeni araç alacağız ancak bunların yerine eski araçları vereceğiz. Toplam araç sayısını artırma gibi bir planımız yok. Filo yapımızı kendi içinde yenileyerek ilerlemeyi tercih ediyoruz. Zaten sektörün mevcut şartları çok büyük bir büyümeye uygun değil. 2023 yılından itibaren bu değişim sürecini başlattık. Şu an filomuz yaklaşık 30 araç. Kısa vadede 25–30 bandının üzerine çıkmayı düşünmüyoruz.

AYNASIZ ARACIMIZDAN PERSONELLERİMİZ ÇOK MEMNUN

Aynasız sistemi olan ilk aracımızı Kayseri'de devreye aldık ve birkaç gündür aktif olarak çalışıyor. Aracı fabrikadan ilk çıktığında bizzat ben kullandım. Özellikle kalabalık ve dar alanlarda ciddi avantaj sağlıyor. Daha önce sürme ya da çarpma riski olan noktalarda büyük kolaylık sağladığını gördük. Görüş açısı çok net, aracın her tarafını detaylı şekilde gösteriyor. Bu da hem sürüş güvenliğini artırıyor hem de personelin işini kolaylaştırıyor. Şu an için bu aracı numune olarak kullanıyoruz. Şubat ayında teslim alacağımız araçlar eski tip olacak çünkü sipariş süreci tamamlanmış durumda ancak bu sistemden memnun kalırsak Haziran ve Temmuz aylarında teslim alacağımız araçlar için yeni bir yol haritası çizebiliriz.

BU ZAMANDA OTOBÜS YATIRIMI KOLAY BİR İŞ DEĞİL

Ali Osman Ulusoy ile iş birliğimiz istikrarlı şekilde devam ediyor. Türkiye'de bu alanda ciddi yatırım yapan sayılı firmalardan biri Yıltur. Açık konuşmak gerekirse, bu sektör şu an yatırım açısından oldukça zor bir noktada. Büyük sermayelerle dahi yapılması

kolay bir iş değil. Buna rağmen başka bir mesleğimiz olmadığı için tüm odağımızı buraya veriyoruz. Firmamızın kurumsal yapısı güçlü. Tasarruf, doğru bakım ve planlama ile ayakta kalmaya çalışıyoruz.

ARAÇ BAKIM PAKETLERİ BİZE BÜYÜK AVANTAJ SAĞLIYOR

Araçları bakım paketli alıyoruz ve bunun çok ciddi faydasını görüyoruz. Başlangıçta belli bir bedel ödüyorsunuz, taksitler ilerliyor ama araç 2–3 yıl boyunca sorunsuz şekilde çalışıyor. Servisle sürekli pazarlık yapmanıza gerek kalmıyor. Şoför aracı servise bırakıyor, gerekli tüm işlemler eksiksiz şekilde yapılıyor. Bu da hem zaman kazandırıyor hem de maliyetleri öngörülebilir hale getiriyor.

BAKIM PAKETLİ ARAÇ İKİNCİ ELDE CİDDİ FARK YARATIYOR

İkinci el satışta bakım paketli araçlarla diğerleri arasında ciddi fiyat farkı oluyor. Örneğin 2023 model bir aracımızı Mercedes'e geri veriyoruz. Araç yaklaşık 1 milyon kilometrede ama hiçbir eksikliği yok. Kasnaklar, balatalar, volan, baskı dahil olmak üzere yürüyen aksamda aşınan ne varsa garanti kapsamında değiştirildi. Araç benim gözümde sıfırlanmış gibi. Bu aracı alan kişi 2–3 yıl daha sorunsuz şekilde kullanabilir. Bakım paketsiz bir araçta ise bu parçaların çoğu aşınmış oluyor ve yeni sahibi kısa sürede ciddi masraflarla karşılaşılıyor.

EN BÜYÜK SIKINTIMIZ, ARABAYI GERÇEKTEN KULLANMAYI BİLEN ŞOFÖR BULMAK

Şoför konusunda en büyük problem, sadece ehliyeti olan değil aracı gerçekten tanıyan şoför bulmak. Ehliyetli çok kişi var ama teknolojiyi bilen, aracın donanımını anlayan şoför sayısı az. Yeni nesil araçlarda mesafe, takip ve güvenlik sistemleri var. Bunların ne



işe yaradığını bilmeden araç kullanan çok kişi oluyor. Eski şoförlerin tecrübesiyle yenilerin yaklaşımı arasında ciddi fark var.

RAMAZAN'IN ERKEN GELMESİ İŞLERİMİZİ CANLANDIRACAK

Sömestr tatiliyle birlikte son bir haftadır bölgemizde bir hareketlilik var. İşler gayet iyi gidiyor. Ramazan ayının bu yıl Şubat–Mart dönemine denk gelmesi, kış sezonu için bir avantaj olabilir. Normalde mart ayı otobüsçü için zayıf geçer ancak Ramazan Bayramı'nın bu döneme denk gelmesi en azından 10–15 günlük bir hareketlilik sağlar. Mart ayını bu şekilde kullanabiliriz. Zaten haziran ayında işler bayram olmasa bile yeniden başlar.

TEMEL AMACIMIZ FİLOMUZU GENÇ TUTMAK

Yıltur olarak temel politikamız fazla büyümekten ve araç sayısını artırmadan filoyu genç tutmak. Her yıl ortalama 5–8 aracı değiştirerek 25–30 araç bandında devam etmeyi planlıyoruz. Sektörün içinde bulunduğu şartlar büyümeyi zorlaştırıyor. Bu nedenle araç sayısını artırmak yerine mevcut

filoyu yenilemek daha mantıklı. Sektör küçülürken aynı araç sayısı ile devam etmek bizim için daha sağlıklı bir strateji. Bu doğrultuda her sene belirli sayıda aracı yenileyerek yaklaşık 4 yılda bir filonun tamamını elden geçirmeyi hedefliyoruz.

ARAÇLARI 1,5–2 MİLYON KİLOMETREDE YENİLİYORUZ

Araçlarımız yıllık ortalama 400–450 bin kilometre yapıyor. Çalıştıkları hatlara göre bu süre değişebiliyor. Genellikle 3–4 yıl içinde araçlar 1,5–2 milyon kilometreye ulaşıyor. Teknik olarak bir otobüs 2–2,5 milyon kilometre, hatta 3 milyon kilometreye kadar kullanılabilir ancak bu seviyelerde motor ve yürüyen aksamı ciddi şekilde aşmıyor. Bizim tercihimiz araçları bu noktaya gelmeden yenilemek. Bu sayede hem işletme güvenliği hem de maliyet kontrolü sağlanmış oluyor. Sürekli araç yenileyen ama filosunu büyütmeyen bir anlayışla ilerliyoruz. Araçların bakım paketli olması sadece kullanım sürecinde değil, satış aşamasında da büyük avantaj sağlıyor. Bu sistem filonun değerini korumasına doğrudan katkı sunuyor.

HER YOL İÇİN DOĞRU ARAÇ

TEMSA otobüsleri ve FUSO ticari araçlarıyla, ihtiyaçlarınıza uygun çözümleri tek noktada sunuyoruz.



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Doğu Mah. E-5 Yanyolu üzeri
34890 Pendik/İstanbul
T: 0216 354 14 18
temsa.com.tr





İYİ HİZMET SUNABİLEN FİRMALARIN YOLCU BULMA DERDİ OLMAZ

Otobüsçülük artık sadece yolcu taşımak değil; değişen teknolojiye, daralan ekonomiye ve dönüşen alışkanlıklara ayak uydurabilme meselesi. Konya Lüks Ereğli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ekim Kaya, sektöre çocuk yaşta girip bugün direksiyonu devralan isimlerden biri. İnternetin oyunu nasıl değiştirdiğini, borçlanma alışkanlıklarının neden yeniden yazıldığını ve klasik otobüsçülüğün neden geride kaldığını açık sözlülükle anlatan Kaya, bugünün şartlarında ayakta kalmanın formülünü sahadan örneklerle paylaştı. Değişimin tam ortasından bir röportaj sizleri bekliyor... Keyifli okumalar!

ÇOCUKLUKTAN BERİ SEKTÖRÜN İÇİNDEYİM

İlkokul, ortaokul ve lise hayatım Ereğli’de geçti. Üniversite eğitimimi Doğu Akdeniz Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü’nde tamamladım. Askerlikten sonra babamla birlikte işin içine girdim. 1995 yılında Lüks Ereğli’yi kurdular. Anonim şirket olarak kuruldu. O günden bugüne babam devam etti. Ben 2014-2015 yıllarında otogardan ayrıldım. O zamana kadar otogardaydım, kendi işlerimi yaptım. 2020 yılında pandemiyle sektörün yaşadığı sıkıntılar nedeniyle tekrar otogara döndüm. 2020’den beri buradayım ve bir yıldır yönetim kurulu başkanı olarak devam ediyorum.

TÜRKİYE’NİN HER YERİNE SEFER DÜZENLEMeye ÇALIŞIYORUZ

Şu an filomuzda 9 tane sözleşmeli aracımız bulunuyor. Toplam 25 araçla çalışıyoruz. Pandemiden önce 30 araçtık, sonra 25’e düşürdük. Otobüs sayısını artırmak elimizde olsa da belli bir potansiyeli koruyup daha iyi hizmet verebilmek için bu seviyeyi sürdürüyoruz. Lüks Ereğli, çalışanları, acenteleri ve aileleriyle birlikte 1.000’i aşkın insanın geçimini sağladığı bir kapı aslında. Biz de bu sorumluluğun bilincinde olarak çalışmalarımıza kesintisiz devam ediyoruz. Doğuda Erzurum, Erzincan, Elâzığ, Malatya gibi yerlere gidiyoruz. Onun haricinde Türkiye’nin her yerine gitmeye çalışıyoruz. Kalkışlarımız genelde Ereğli merkezli değil. Ereğli merkezli çıkan araçlarımız İstanbul ve Ankara’ya gidiyor. Diğer yerlerde İzmir, Adana, Balıkesir, Mersin gibi şehirlerden kalkış yapıyoruz. Ereğli bir geçiş güzergahıdır. Ülkemizin diğer yerlerindeki insanlar için biz bir ulusal firma gibi görülmüyoruz. İnternetin artmasıyla yerel firma mantığı azaldı.

İNTERNETİN YAYGINLAŞMASI FİRMAMIZ İÇİN DAHA İYİ OLDU

Eskiden bir sefer açacağınızda araştırma yapar, yazıhane arardınız. İnternet satışlarının artması bizim için çok iyi oldu. Yazıhane bulma sorunu yaşamıyoruz, yolcu bulma sorunu yaşamıyoruz ancak elbette internet, kazançlarımızın belli bir kısmını götürüyor. Ulusal firmalarda internet bilet satışı oranı %75-80’lere çıktı. Bizim gibi yöresel firmalarda şu anda %60-70 civarında. Sezona göre değişiyor, sezon girdiğinde %70-75’leri buluyor.

İYİ HİZMET SUNABİLEN FİRMALARIN YOLCU KAPMA DERDİ OLMAZ

İyi hizmet sunan firmanın her zaman müşteri potansiyeli vardır. Sağlıklı müşteri senden beklediğini fazlasıyla aldığı için bir saat önce, yarım saat önce ya da bir gün önce aramaz. İnternetin bize artışı oldu. Teknolojinin herkese artışı olduğu gibi otobüsçülük sektörüne de çok artışı oldu. Evet, kazançlar eski kazançlar değil. Babamın dönemindeki kazançlara bakınca şimdiki kazançlar çok düşük ancak internetin artılarına dönünce bir yere servis açacağımızda araştırma derdimiz yok. Büyük firmalarda daha çok zarar oldu bana göre. Eskiden telefon numarası bilinirdi, şimdi herkes telefonda her firmanın biletini görüyor. Artısı bizim gibi firmalara oldu. Yılların firmasıyla yeni kurulan bir firma bile bir dakika içerisinde yan yana görünebiliyor.

OTOGARLARDAN BİLET ALIMI CİDDİ ÖLÇÜDE DÜŞTÜ

Bankada nasıl bankamatik varsa sektör de ona dönecek. Elbette bu durum yazıhaneciler için zor bir hal alacak. Aldıkları komisyonun yarısını internet alıyor zaten. Otobüslerin kazançları yakıt, lastik ve genel giderlerden dolayı yükseldiği için yazıhanelere artı kâr marjı iyileştirme imkânı

kalmıyor. Yazıhaneciliğin gidişatı bana göre sıkıntılı. Yazıhaneci olmak şu an çok zor, kazançlar çok düştü. Ara duraklardan alınan biletlerin hepsi genelde internetten alınıyor. Devletimiz veya TOFED’in buna bir çözüm bulması gerekiyor, yazıhanecilerin gittiği durum iyi değil.

BORÇLANMA STRATEJİMİZİ DEĞİŞTİRMEMİZ EN DOĞRU HAMLELERİMİZDEN BİRİYDİ

Yatırım yapmak kadar borcunu rahat bir şekilde ödeyebilmek de önemli elbette. Şirkette 30 yıllık süreçte alınan otobüsler döviz cinsinden borçlanılıyordu. Krizlerde kur %100-120 artsa da hep sabit kalıyordu. 2016’da aldığımızda kur ortalama 3,28’di. 2020’de pandemi sürecinde euro artışına yakalandık, kuru 8,80’den sabitleyerek Türk Lirası’na döndük. Bu bizi kurtaran en büyük hamle oldu. Otobüslerimiz zamanla borcu ödedi. Pandemi sürecinde otogarlar kapatıldı, sessizliğe büründü, kepenkler kapandı, sokağa çıkma yasağı oldu ama borçlar devam etti.

EURO 7 MOTORLU MERCEDES-BENZ OTOBÜSLERİN, İLK SAHİPLERİNDEN BİRİ OLACAĞIZ

Tarihimizde hep sıfır araç aldık, 2-3 yaşına geçirmediğimiz. Pandemide borçlu yakalandığımız için bu süreci yaşadık. Mercedes’le ve MAN’la görüşmeler yaptık. Mercedes-Benz ile 30 yılı aşkın birlikteliğimizi devam ettirmek istedik en son. 2023 araçlarını basamak olarak kullanıp 2028 Haziran gibi sıfır araçlarla düzeltme planı yaptık. Hedefimiz bu araçları almak. Satışlar, arz-talep dengesi, bozuk pahalılık nedeniyle büyük firmalar üretimi azalttı, karlılıklarını yükselttiler. Orta firmalar eziyet çekiyor. Mercedes 2026 satışlarını 2025’in 2. Çeyreğinde neredeyse bitirdi. Sıfır araç istedik ama veremediler. Bu yüzden 2023 modelleriyle 2028 yatırımını yaptık. Sektörde yenilik yapmazsan yok

olursun. Enflasyon ortamında aldığın her şey değer kazanır. Yapabilirsek seneye yaz sonunda 2025’lerle değiştirme planı var. 2028’de Mercedes-Benz, Euro 7 motor çıkaracak, ilk müşterilerinden biri biz olacağız.

ESKİ İŞLER HİÇBİR FİRMADA YOK

İnternetle birlikte eskiden listeler bir ay öncesinden dolardı. İnsanların tek öğrenme yolu, biletimiz olup olmadığını görme yolu telefonda. Firmalar bir ay öncesinden ek seferleri belli ederdi. Şimdi listenin bir ay öncesinden dolması gibi bir şey yok. yarıyıl tatilinde okul kapandı, listeler 15-20 gün önceden doldu. Eski işler hiçbir firmada yok. Taşıdığımız yolcu oranı 700-800 bin bandındayken şimdi 800-900 bin bandında. Nüfus artışına göre 1.200.000-1.300.000 olması lazım ama artmamasının sebebi ekonomik darlık. Bu durum pandemiyle başladı, orta sınıf kalmadı.

2026 PİYASA OLARAK 2025’E BENZEYECEK

2025’te kış gibi kış olmadı, yaz gibi yaz olmadı. Yazın 10 lira kazanıyorsan kışın da 8,5-9 lira kazanıyorsun. Otobüsçülükte yazın 10 lira kar, kışın zarar oluyordu. 2025’te stabil gitti, yaz kazançları çok yüksek, kış da çok düşük değildi. Piyasaya göre kötü değiliz. İşimizin en iyi yanı peşin para olması, yolculuk başlamadan para alınması. 2026 benim bakış açım göre 2025’ten çok farklı olmayacak. Bayramların ayrılması artı oldu ama genel ekonomik durum kötü olduğu için büyük hareket beklemiyorum. 10 sene önce cenazeye 10 kişi gelirdi, şimdi 1 kişi geliyor. Masraf yüksek, alım gücü düşük. Piyasaya baktığımız zaman yine de bugünüme çok şükür diyoruz.

YOL BOYUNCA KONFOR VE GÜVENLİK **SİZİN ELİNİZDE**



MELTEM OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Orhanlı Mah. Katip Çelebi Cad. Türkiye Petrolleri
No:13/1 Tuzla/İSTANBUL
T: 0216 212 56 58
temsa.com.tr

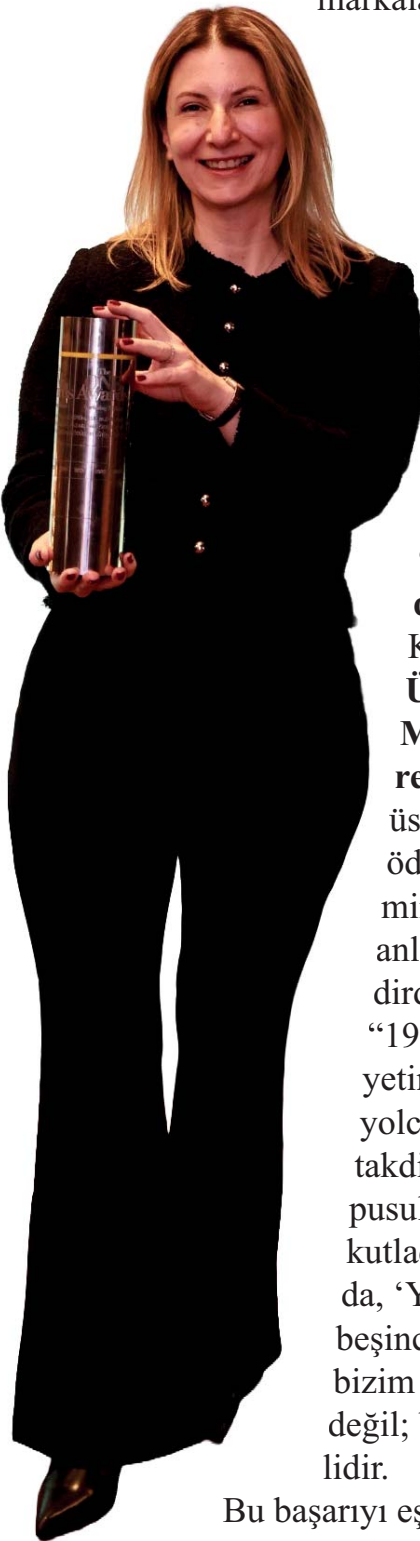




Kâmil Koç The ONE Awards'ta üst üste 5'inci kez "Yılın İtibarlısı" seçilerek "Büyük Ödül" ile onurlandırıldı

Türkiye seyahat sektörünün asırlık çınarı Kâmil Koç, The ONE Awards'ta Karayolu Taşımacılığı kategorisinde üst üste beşinci kez 'Yılın İtibarlısı' seçilerek erişilmesi güç bir başarıya daha imza attı. Halkın oylarıyla beş yıldır zirvedeki yerini koruyan firma, bu istikrarlı grafiğiyle organizasyon tarihinde bir ilke daha adını yazdırarak 'Büyük Ödül' ile onurlandırıldı. 100 yıldır seyahat sektöründe Türk halkının vazgeçilmez markalarından biri olan Kâmil Koç, bu tarihi başarıyla sektördeki liderliğini bir kez daha tescilledi.

Marketing Türkiye ve pazar araştırmaları şirketi AKADEMETRE iş birliğiyle bu yıl 12'ncisi düzenlenen The ONE Awards'ta; 70'in üzerinde kategoride markalar, performansları, itibarı artıran stratejileri ve tüketici algısı doğrultusunda değerlendirildi. 12 ilde toplam 1.200 kişiyle gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler sonucunda, yıl içinde itibarını en çok artıran markalar ödüllendirildi. Kâmil Koç, 2021 yılından bu yana sürdürdüğü liderlik serisini bozmayarak halkın oylarıyla aralıksız olarak beşinci kez zirvede yer aldı. Sektörlerinin en itibarlı markalarının ödüllendirildiği gecede, bu başarıyı üst üste beşinci kez elde eden Kâmil Koç, 100. yılında başarısını "Büyük Ödül" ile taçlandırdı. 100 yıllık yolculuğunda kalite, güven ve müşteri memnuniyetinden ödün vermeyen marka, bu özel yılda ulaştığı istikrarlı başarıyı anlamlı bir ödülle pekiştirmiş oldu. Kâmil Koç, ödülünü 3 Şubat'ta İstan-



bul'da düzenlenen törenle aldı. Gecede, yıl içinde itibarını en çok artıran markaların yanı sıra bu başarının önemli paydaşları olan reklam, medya planlama ve halkla ilişkiler ajansları da ödüllendirildi. Kâmil Koç'un PR ve sosyal medya ajansları GTC İletişim Danışmanlık ve Dijifabrik de bu özel gecede ödüle layık görüldü.

"100. yılımıza beş yıldızlı bir gururla girdik" Kâmil Koç İcra Kurulu Üyesi ve Pazarlama ve Müşteri Deneyimi Direktörü Jan Sarıgül Işık, üst üste kazanılan beşinci ödülün markanın asırlık mirası açısından taşıdığı anlamı şu sözlerle değerlendirdi: "1926 yılında Cumhuriyetimizle birlikte başlayan yolculuğumuzda, halkımızın takdiri her zaman en büyük pusulamız oldu. 100. yılımızı kutladığımız bu tarihi yılda, 'Yılın İtibarlısı' unvanını beşinci kez üst üste kazanmak bizim için yalnızca bir ödül değil; bir asırlık güvenin tescilidir.

Bu başarıyı eşsiz kılan, bizzat hizmetimizi deneyimleyen halk jürisi tarafından seçilmiş olmamızdır. Kâmil

Koç'ta stratejik kararlarımızın odağında her zaman öncelikle güvenlik ve müşteri memnuniyeti var. Tüm süreçleri müşteri deneyiminin etrafında oluşturuyoruz. Bu yaklaşımımız bizi sektörün tartışmasız lideri konumuna taşırken 5 kez üst üste aldığımız yılın itibarlısı ödülüyle de yol arkadaşlarımızın taktirinin tescilli karşılığını görmüş oluyoruz.

Nesilden nesile aktarılan bu değerli mirası, global ortağımız Flix'in teknolojik gücüyle daha da ileri taşımaya kararlıyız. Önümüzdeki dönemde de yol arkadaşlarımızdan aldığımız ilhamla kaliteyi ve itibarı daha yukarılara taşımaya ve 100. Yılımızda yol arkadaşlarımız için en iyiyi sunmaya devam edeceğiz."

Yerel tecrübe ve küresel teknolojiyle yeni yüzyılda yeni hedefler

1926 yılında Cumhuriyet'in ilk yıllarında temelleri atılan Kâmil Koç, bugün global iş ortağı Flix'in teknoloji gücünü, bir asırlık yerel tecrübesiyle harmanlayarak seyahat standartlarını yeniden tanımlıyor. "100 Yıldır Yol Arkadaşınız" mottosuyla hareket eden marka; dijitalleşme, rota optimizasyonu ve müşteri deneyimi odaklı yatırımlarıyla yol memnuniyetini her geçen yıl daha da pekiştiriyor. 2026 vizyonu kapsamında yapay zekâ destekli seyahat çözümleri, kişiselleştirilmiş yolcu deneyimi ve sürdürülebilirlik odaklı projelere ağırlık veren Kâmil Koç; 100. yılında bu köklü başarısını Türkiye'nin dört bir yanından Avrupa'nın kalbine uzanan geniş ağıyla geleceğe taşımayı hedefliyor.



The ONE Awards'ta, 5. kez
üst üste halkın oylarıyla seçilen
"Yılın En İtibarlı Markası"
Kâmil Koç





TEMSA, 2 farklı firmaya 12 Adet Maraton teslimatıyla 2026'ya güçlü başladı

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığı altında Türkiye'deki büyümesini sürdüren TEMSA, 2026 yılının ilk teslimatlarını gerçekleştirdi. Uzun soluklu iş birliklerini istikrarlı biçimde güçlendiren **TEMSA, Mesnevi Turizm ve Seç Turizm'e** toplam 12 adet Maraton teslim etti.

Avrupa'da büyümesini hızlandırarak 2026 yılına güçlü bir giriş yapan TEMSA, Türkiye genelindeki filo teslimatlarına da devam ediyor. Bu kapsamda TEMSA, Mesnevi Turizm'e 29 Ocak tarihinde 6 adet Maraton teslimatı gerçekleştirdi. Bu teslimatla birlikte Mesnevi Turizm'in filosunda yer alan TEMSA markalı araç sayısı 28'e ulaştı. TEMSA ayrıca Seç Turizm ile de 1995 yılına dayanan uzun vadeli iş birliğini

yeni nesil Maraton otobüslerle güçlendirdi. Anlaşma kapsamında ilk etapta 6 adet Maraton, 5 Şubat tarihinde teslim edildi. 2 adet Maraton teslimatı da Mart ayında gerçekleşecek. Seç Turizm'in filosunda toplam 33 adet TEMSA aracı bulunuyor.

"TERCİHLERDE KONFOR VE VERİMLİLİK ÖNE ÇIKTI"

Her iki şirket ile de uzun yıllardır güçlü bir iş birliği içerisinde olduklarının altını çizen TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü

Baybars Dağ, teslimatlara ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "TEMSA olarak 2026 yılına güçlü bir giriş yaptık. Yılın ilk teslimatlarını Mesnevi Turizm ve Seç Turizm ile gerçekleştirdik. Yeni yatırımlarını ve gelecek dönemdeki planlamalarını TEMSA'dan yana yapmalarından memnuniyet duyuyoruz. Firmaların beklentileri verimlilik, konfor, sürdürülebilir işletme maliyetleri etrafında şekilleniyor. İlk üretimini 1987 yılında gerçekleştirdiğimiz Maraton,

bugün şehirlerarası yolcu taşımacılığında işletmeciler ile yolcuların önceliklerini buluşturan güçlü bir çözüm olarak konumlanıyor. Maraton modelimizin her iki firma tarafından tercih edilmesinde geniş bagaj hacmi, düşük yakıt tüketimi, yolcu koltuklarının sunduğu konfor ve peron görünümü gibi önemli kriterler belirleyici oldu. Yıl boyunca farklı segmentlerde teslimatlarımızı artırarak iş ortaklarımızın büyüme yolculuğuna katkı sunmaya devam edeceğiz."



TEŞEKKÜR

KIYMETLİ ANNEMİZ

**ASUMAN
KARAKAÇAN'ın**

vefatı dolayısıyla cenaze merasimine katılan,
taziyemize gelerek veya telefonla arayarak
veya elektronik mesajları ile taziyelerini ileten,
hayır kurumlarına bağışta bulunan
tüm dost, akraba, arkadaş ve
sektör mensuplarına
teşekkür ederiz.

ARİF BAKİ KARAKAÇAN ve AİLESİ



Hasmer Konya Ağır Ticari Araç Müşterilerine Özel Tesisinde Hizmet Vermeye Başladı

Türkiye'nin yedi bölgesinde yaklaşık 4 Milyar TL'yi aşkın yatırımla bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılandırılan Mercedes-Benz Türk, stratejisi kapsamında önemli bir adımı daha Konya'da hayata geçirdi. **Hasmer Konya**, ağır ticari araç müşterilerine özel olarak tasarlanan yeni mimari yapıya sahip tesisinde hizmet vermeye başladı. **Modern tasarımı, yüksek operasyon kapasitesi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla tesis**, markanın ağır ticari araç segmentindeki hizmet standartlarını daha da yukarı taşıyor.

Mercedes-Benz Türk, müşteri deneyimini güçlendirmeyi merkezine alan bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanmasını yeni yatırımlarla sürdürüyor. Bu kapsamda Hasmer Konya, Mercedes-Benz Türk'ün kurumsal kimlik dönüşümünü hayata geçirirken aynı zamanda kamyon ve otobüs müşterilerinin ihtiyaçlarına göre baştan sona yeniden tasarlandı. Konya'nın önemli ticari akslarından biri olan Konya-Ereğli yolu üzerinde yer alan tesis; geniş servis alanı, modern mimarisi, operasyonel verimliliği artıran yapısı ve ağır ticari araç müşterilerinin beklentilerini merkeze alan planlamasıyla dikkat çekiyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün açılıшта yaptığı konuşmada: "Mercedes-Benz Türk olarak ağır ticari araç endüstrisinde kesintisiz sürdürdüğümüz öncülüğümüzde en önemli rollerden birini ülke geneline yayılmış bayi ve yetkili servis ağıımız üstleniyor. Her yatırımımızda müşterilerimizin beklentilerini ve sektörün dönüşen dinamiklerini dikkate alıyoruz. Hasmer Otomotiv'in, Konya'da hayata geçirdiği yatırımı, yeni bayi ağı yapılanmamızda önemli bir adımı temsil ediyor. Tesis, en yoğun ticari akslardan biri olan Konya Ereğli Yolu üzerindeki konumu ile ağır ticari araç müşterilerine çok daha yakından hizmet sunacak; ayrıca bölgenin ekonomisine ve istihdamına da katkı sağlayacak. Bugün 120 çalışanı ile ağır ticari araç müşterilerine hizmet sağlayan Hasmer Otomotiv, yeni tesisi Hasmer Konya'da fiziksel yatırımın dışında insan kaynağına da yatırımı odağına alarak tesiste 50 kişiye istihdam sağlıyor. 17.000 metrekarelik alanda konumlanan tesis; 6.100 metrekarelik kapalı alanı ve 1.750 metrekarelik mekanik atölyesi ile bölgedeki ağır ticari araç kullanıcılarının operasyonel sürekliliğine doğrudan katkı sağlayacak. Hasmer Otomotiv ile 1994 yılından bu yana devam eden iş ortaklığımızı Konya'da açılan yeni tesisimizle daha da güçlendirmekten memnuniyet duyuyoruz. Yeni tesisin tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.



Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı ise: "Hasmer Otomotiv olarak Mercedes-Benz Türk ile 31 yıllık iş ortaklığımız boyunca en büyük önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlı ve doğru şekilde yanıt verebilmek oldu. Bugün Düzce ve Konya'da ağır ticari araç müşterilerimize Hasmer Otomotiv çatısı altında hizmet sunuyoruz. Konya'da ağır ticari araçlara özel bu yeni yapılanmayı hayata geçirirken yalnızca bir tesis açmayı değil, bölgenin beklentilerine doğrudan karşılık veren güçlü bir hizmet ekosistemi kurmayı amaçladık. Günlük 80 araca kadar servis hizmeti verebilecek geniş atölye kapasitemiz, teknolojik altyapımız ve 13 eğitilmiş sertifikalı teknisyen ekibimizle müşterilerimize daha hızlı, daha erişilebilir hizmet sunmanın gururunu yaşıyoruz. Atölye bölümümüz tamamen çelik konstrüksiyon tek parça olarak inşa edilirken, tüm süreçler dijital altyapı ve otomasyon odaklı olarak tasarlandı. Tesisimizin bulunduğu konum, Türkiye'nin doğu-batı lojistik hattının merkezinde yer alması nedeniyle büyük bir stratejik önem taşıyor. Bu yapılanmayla birlikte ağır ticari araç kullanıcılarına yol üzerinde kesintisiz destek verebilecek, operasyonel verimliliklerini sağlayabilecek bir merkez oluşturduk. Hasmer Otomotiv olarak Konya'daki yeni tesisimizin, hem markamız hem de ülkemizin taşımacılık sektörü için uzun vadeli değer üreteceğine inanıyoruz" dedi.



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 · Sayı: 99 · 19 Ocak 2026

Genel Yayın Yönetmeni
Recep Yalamacılar

Genel Müdür
Rafi Candan

Yazı İşleri Müdürü
Emirhan Yağcı

Yönetim Yeri
Altıntepsi Mahallesi Yahya Kemal Caddesi No
93/2 (A2 Kulesi) Çıkışı No:3409
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: 0553 358 16 73
info@haberulasim.com

www.haberulasim.com

Reklam Rezervasyon
0536 365 15 11

ET GARANTİ GÜVEN MEMNUNİYET GARANTİ GÜVEN ME

BU KOLTUKLARDA

GÜVENLİK VE KONFOR

BİR ARADA

Sensör & Uyarı Mekanizmalı 3 Nokta Emniyet Kemerleri

Yüksek Malzeme Kalitesi

Hafif ve Dayanıklı Yapı



Türkiye Distribütörü



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

Veysel Karani
6. Ege Sk. No:27, 16090
Osmangazi / Bursa



İritibat Telefon
0532 640 40 16



Kâmil Koç, 100. Yılını Dev Bir Kampanyayla Karşıyor: 2026 boyunca her ay 100 şanslı yolcuya ücretsiz bilet

Türkiye'nin ilk seyahat firması olarak 1926 yılında yola çıkan Kâmil Koç, halkın güveniyle 100 yılı geride bırakmanın gururunu yaşıyor. Köklü mirasını global iş ortağı Flix'in küresel vizyonu ile buluşturan firma, asırlık yolculuğunu kapsamlı bir kampanyayla kutluyor. "100 Yıldır Yol Arkadaşınız" mottosuyla 100. yıl coşkusunu tüm Türkiye'ye yaymayı hedefleyen Kâmil Koç, yeni kampanyayla **2026 yılı boyunca her ay 100 yolcusuna ücretsiz seyahat imkânı sunuyor**. Bir asırdır seyahat sektöründe Türk halkının ilk tercihi olan Kâmil Koç, bu anlamlı kampanyayla yol arkadaşlarına teşekkür ediyor.

Türkiye karayolu taşımacılığının lider ve öncü markası Kâmil Koç, 100. kuruluş yıl dönümünü yolcularına bir teşekkür niteliği taşıyan özel bir projeye karşılıyor. Yüz yıldır müşteri memnuniyetine verdiği değer sayesinde Türkiye'nin en başarılı karayolu seyahat şirketi olan Kâmil Koç 1926'dan bu yana seyahat sektöründe kesintisiz devam eden köklü mirasını, bugün global iş ortağı Flix ile uluslararası hizmet standartlarına taşıyor. Firma 100 yaşını yolcuları ile birlikte kutlamak amacıyla 2026 yılı boyunca her ay düzenlenecek çekilişlerle yol arkadaşlarını ücretsiz biletlerle buluşturuyor.

Kâmil Koç, 100. yıl iletişim projeleri kapsamında hayata geçirdiği bu kampanyayı yıl boyunca her ay düzenli olarak gerçekleştirmeyi planlıyor. Kullanıcı dostu dijitalleşme vizyonunu ön plana çıkaran marka, bir önceki ay içerisinde mobil uygulaması veya web sitesi üzerinden bilet alan tüm yolcularını otomatik olarak çekiliş havuzuna dahil ediyor.

Yıl içinde diledikleri zaman ve güzergahta kullanabilecekler 100 yıllık köklü tecrübesini modern teknoloji ile birleştiren Kâmil Koç her ayın başında gerçekleştirileceği çekilişleri dijital kanallar üzerinden duyuracak. Buna ek olarak Kazanan talihlilere e posta ve sms bildirimleri ile bilgilendirme yapılacaktır. Çekilişle belirlenen her ayın 100 kazananı, 1.000 TL tutarına kadar olan ücretsiz bilet haklarını 2026 yılı sonuna kadar, diledikleri tarihte ve Kâmil Koç'un Türkiye genelindeki geniş hizmet ağında kullanabilecek. Kazanan yolcuların biletleme işlemleri için yapmaları gereken tek şey, Kâmil



Koç müşteri temsilcileriyle iletişime geçerek seyahat planlarını paylaşmak olacak.

"Kampanya, yol arkadaşlarımıza 100. yıl teşekkürümüz"

Kâmil Koç Genel Müdürü Kağan Kepek, 100. yıla yeniliklerle başladıklarını belirterek, kampanyaya ilişkin şunları söyledi:

"1926 yılında Cumhuriyetimizin ilk

adımlarıyla başlayan yolculuğumuzda, bugün 100 yıllık köklü bir çınara dönüşmenin gururunu yaşıyoruz. Bizim için 2026 sadece bir takvim yılı değil; halkımızın güveniyle büyüyen bir başarı hikâyesinin de yeni yüzyıldır.

Kâmil Koç olarak, '100 Yıldır Yol Arkadaşınız' diyerek başladığımız bu özel yılı yolcularımızla birlikte kutlamak istedik. İlk günden bugüne markamıza duydukları güvenle bizleri hiçbir zaman yalnız bırakmayan, bizi ülkemizin en çok tercih edilen seyahat markası haline getiren tüm yol arkadaşlarımıza teşekkür etmek amacıyla bu kampanyayı hayata geçirdik. Her ay hediye edeceğimiz 100 biletle bu güven bağını pekiştirmeyi; yol arkadaşlığımızı yeni hikâyelerle daha da büyötmeyi hedefliyoruz. 2025 yılında milyonlarca kişinin yol arkadaşı olabilmemizin nedeni her zaman güven ve konforu önceliklendiren anlayışımızdı. 100. yılımızda hizmet anlayışımızı geliştirirken yol arkadaşlarımızın gösterdiği bu teveccühe ücretsiz biletlerimizle teşekkür ederek, Kâmil Koç'u birlikte daha güçlü bir geleceğe taşımayı amaçlıyoruz."

Bir asırlık güven, yeni yüzyıla taşıyor

Kâmil Koç'un, "100 Yıldır Yol Arkadaşınız" mottosuyla hayata geçirdiği bu kampanya, markanın nesilden nesile aktarılan güven anlayışını, yenilenen hizmet vizyonunu ve güçlü dijital altyapısını geleceğe taşıma hedefinin de ilk adımını oluşturuyor. Yıl boyunca hayata geçirilecek iletişim projeleri, kampanyalar ve özel uygulamalarla Kâmil Koç; geçmişten aldığı güçle yolcularıyla birlikte yeni bir yüzyıla ilerlemeyi hedefliyor.



MAN TGE Next Level, “2026 Yılıının Sürdürülebilir Hafif Ticari Aracı” seçildi

MAN TGE Next Level, Milano merkezli İtalyan yayınevi Vado e Torno Edizioni tarafından düzenlenen Sürdürülebilir Yılın Ticari Aracı (STY) 2026 ödülleriinde, HTA kategorisinde birincilik ödülünü aldı. STY 2026 jürisi bu kararıyla, hafif ticari araç segmentinde sürdürülebilirliğin sadece tahrik sistemleriyle ilgili bir konu olmadığını; aynı zamanda insanları korumayı, direksiyon başındaki çalışma koşullarını iyileştirmeyi ve kentsel çevre üzerindeki olumlu etkileri de yapmayı kapsadığını vurguladı.

STY 2026 jürisi açıklamasında ise; “MAN TGE Next Level, konfor, ergonomi, işlevsellik ve güvenlik alanlarındaki önemli iyileştirmeleriyle dikkat çekiyor. Bu unsurlar, operasyonel verimlilik, araç performansı ve pro-



fesyonellerin genel çalışma kalitesini doğrudan etkiliyor. Özellikle, kaza risklerini azaltan, sürüş konforunu yükselten ve hem sürücü hem de yolcuların refahını iyileştiren yeni nesil yardım sistemleri ön plana çıkıyor. Bu sistemler ise performans optimizasyonu ve araç verimliliği açısından açık ve somut faydalar sağlıyor” değerlendirilmesine yer verdi.

MAN TGE, “Next Level” ile 2025’te kapsamlı bir revizyondan geçti. MAN TGE, “Next Level” ile 2025’ten itibaren kapsamlı teknik revizyonlardan geçirildi. Bu süreçte tüm elektronik mimari yenilendi; yeni kontrol üniteleri, sensörler ve kameralar araca entegre edildi. Söz konusu yeniliklerle birlikte TGE kullanıcıları ve diğer yol kullanıcıları açısından gelişmiş sürücü yardım sistemleri devreye alındı, güvenlik seviyesi daha artırıldı. Sürücü çalışma alanı da bu kapsamda yeniden tasarlandı. Standart olarak sunulan dijital gösterge paneli, merkezi MAN Media Van dokunmatik ekran ve ergonomik çok fonksiyonlu direksiyon simidi ile sürücü ergonomisi ve kullanım kolaylığı iyileştirildi. Yeni gösterge paneli düzeni sayesinde kabin içinde daha ferah ve işlevsel bir

alan oluşturuldu.

Bu teknik dönüşümle birlikte MAN TGE Next Level, yeni ve geliştirilmiş sürücü yardım sistemleriyle donatıldı. Kör Nokta Uyarısı, Kalkış Uyarısı, Cruise Assist (Sürüş Yardımı), Cruise Assist Plus (Artırılmış Sürüş Yardımı) ve Dönüş Yardımı sistemleri araca eklendi. Mevcut yardım sistemlerinin büyük bölümü ise işlevsellik açısından yenilendi ve kapsamları genişletildi. Ayrıca standart donanım seviyesi önemli ölçüde artırıldı. Her MAN TGE Next Level; Yorgunluk Algılama, Trafik İşareti Bilgisi, Akıllı Hız Yardımı, Acil Fren Yardımı, Park Yardımı (Düz şasili ve kaputlu araçlar hariç), Aktif Şerit Koruma Sistemi, Hız Sabitleyici ve Lastik Basıncı İzleme Sistemi ile donatıldı. Bu bütüncül donanım yaklaşımı, MAN nakliye araçlarının aktif güvenlik seviyesini üst düzeye taşıdı.

Maxion Jantaş’a Otokar’dan “Kalite Ödülü”

Maxion İnci Jant Grubu bünyesinde ağır vasıta ticari araçlar için jant üretiminde lider konumda faaliyet gösteren Maxion Jantaş, Türkiye’nin önde gelen otomotiv üreticilerinden Otokar tarafından “Yılın Kalite” kategorisinde Bronz ödüle layık görüldü.

Maxion Jantaş, Otokar’ın tedarikçileriyle birlikte düzenlediği “Tedarikçi Geliştirme Günü” kapsamında kalite, teslimat, performans ve maliyet iyileştirme kriterlerinde gösterdiği yüksek uyum ve istikrarlı performansı ile bu ödülün sahibi oldu.

Bu ödül, Maxion İnci Jant Grubu’nun global kalite yaklaşımının, Maxion Jantaş’ın süreç uyumu, operasyonel disiplini ve yüksek ürün kalitesiyle birleşerek ortaya koyduğu başarılı performansın bir göstergesi oldu. Maxion Jantaş’ın bu alanlardaki istikrarlı başarısı, etkinlikte örnek iş birliği uygulamaları arasında değerlendirildi.

Sektörün lider üreticileri arasında

yer alan Otokar’a uzun yıllardır jant tedarik eden Maxion Jantaş, otomotivin yanı sıra savunma sanayisindeki geniş ürün gamı, güçlü üretim kabiliyeti ve global pazarlarda sahip olduğu köklü varlık sayesinde stratejik çözüm ortağı konumunu pekiştiriyor.

Kalite Anlayışı Ödüllerle Taçlanıyor

Maxion İnci Jant Grubu’nun kalite ve tedarik performansındaki sürdürülebilir başarı çizgisi, yıllar içinde farklı OEM ve sektör kuruluşları tarafından verilen ödüllerle düzenli olarak teyit ediliyor. Maxion Jantaş’ın bu alandaki güçlü performansı, geçtiğimiz yıl Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) tarafından verilen “Tedarik Başarı Ödülü” ile de takdir edilmişti. Grubun bir diğer şirketi olan Maxion İnci Alüminyum ise Chery tarafından Avrupa’daki üretim ağına sunduğu yüksek iş birliği ve teslimat performansı nedeniyle “Yurtdışı Mükemmel İş Birliği Tedarikçi Ödülü”nün sahibi olmuştu.



OSD’nin “Tedarik Sanayi Sürdürülebilirliğe Katkı Ödülü”, Toyota’nın “Kalite Performans Ödülü” ve çeşitli Avrupa tedarik kategorisi başarı ödülleri gibi önemli değerlendirmeler de Maxion İnci

Jant Grubu’nun kalite, sürdürülebilirlik ve operasyonel mükemmeliyet alanlarındaki güçlü konumunu pekiştirerek yüksek standartlara dayalı üretim kültürünü bir kez daha ortaya koyuyor.



Boğaziçi Filo Hizmetleri, Filosunu Volkswagen Crafter ile Güçlendiriyor

İstanbul'da araç kiralama ve filo yönetimi hizmeti sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Boğaziçi Filo Hizmetleri, filo yenileme ve büyüme stratejisi kapsamında 22 adet Volkswagen Crafter'ı filosuna kattı. Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran yetkililerinin katılımıyla düzenlenen teslimat töreninde Boğaziçi Filo Hizmetleri 22 adet Crafter modelini teslim aldı.

Filo yönetim hizmeti sektöründe lider firmalarla iş birliklerini sürdüren Volkswagen Ticari Araç'ın donanım ve performans özellikleriyle sınıfının en önemli modellerinden biri olan Crafter, Boğaziçi Filo Hizmetleri'nin de tercihi oldu.

Sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomik işletme maliyetleriyle iddiasını koruyan Volkswagen Craf-

ter modelleriyle filosunu güçlendirmeye ve kapasitesini artırmaya devam eden Boğaziçi Filo Hizmetleri, 22 adet Volkswagen Crafter modelini düzenlenen törenle teslim aldı.

Törene, Boğaziçi Filo Hizmetleri firma sahibi Bülent Özkalan'ın yanı sıra Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun, Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran Otomotiv Satış Müdürü Deniz Ko-

caoğlu ve Satış Yetkilisi Barış Balıkcıoğlu katıldı. Törenin ardından, Volkswagen Ticari Araç tarafından Bülent Özkalan'a iki marka arasındaki güçlü iş birliğini temsil eden bir plaket takdim edildi.

Boğaziçi Filo Hizmetleri firma sahibi Bülent Özkalan, yenilikçi hizmet anlayışı ve vizyonları doğrultusunda hayata geçirilen filo yenileme projesinde; yüksek teknolojisi, düşük

yakıt tüketimi, sunduğu sürüş ve yolcu konforu ile ikinci el değeri gibi avantajları nedeniyle Volkswagen Crafter'ı tercih ettiklerini ifade etti.

Temelleri uzun yıllara dayanan Boğaziçi Filo Hizmetleri, araç kiralama ve filo yönetimi alanında yüksek hizmet standartlarıyla bireysel ve kurumsal müşterilerine verimli, güvenilir ve sürdürülebilir çözümler sunuyor.

Mercedes-Benz Türk, 6 Şubat depremlerinin yıl dönümünde toplumsal iyileşmeye yönelik çalışmalarını sürdürüyor

1967 yılından bu yana Türkiye'de üretim, mühendislik ve ihracat faaliyetlerinin yanı sıra sosyal fayda projelerine de yön veren Mercedes-Benz Türk, 6 Şubat 2023 Kahramanmaraş merkezli depremlerin 3'üncü yıl dönümünde, toplumsal iyileşmeye katkı sağlayan çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor. Depremi hemen ardından başlatılan destek süreci, acil ihtiyaçlara yönelik çalışmalarla zaman içinde sosyal yaşamın yeniden güçlendirilmesi, çocukların ve gençlerin gelişiminin desteklenmesi ve toplumun dayanıklılığının artırılması hedefleri doğrultusunda şekillendi. Mercedes-Benz Türk, bu süreci tek seferlik bir yardım faaliyeti olarak değil; ihtiyaçlara göre gelişen ve derinleşen uzun soluklu bir toplumsal destek alanı olarak ele aldı.

Çocuk İyilik Merkezi Kalıcı Bina ve Konuk Evinin temeli nisan ayında atılacak Bu yaklaşım doğrultusunda yü-

rütülen çalışmaların merkezinde, çocukların ve gençlerin iyilik hâlinin desteklenmesi yer aldı. Aynı zamanda afetin toplumsal etkilerinin yalnızca fiziksel boyutlarla sınırlı olmadığı anlayışıyla, sosyal ve kültürel alanlara yönelik destekler de bu bütüncül yaklaşımın bir parçası olarak konumlandı. Böylece Mercedes-Benz Türk'ün deprem sonrası çalışmaları; çocuklar, gençler ve kültür-sanat üreticileri başta olmak üzere toplumun farklı kesimlerine temas eden uzun vadeli bir iyileşme perspektifiyle şekillendi. Bu bütüncül yaklaşımın önemli adımlarından biri, Çukurova Üniversitesi işbirliğiyle depremde ampüte kalan çocukların tedavisine yönelik hayata geçirilen Çocuk İyilik Merkezi oldu. Mart 2023'ten bu yana faaliyet gösteren merkeze, bölgedeki çocukların merkeze güvenli ve sürdürülebilir şekilde ulaşımını sağlamak amacıyla 2 adet araç desteği sağlandı. Bu desteğin



devamı niteliğinde, Çocuk İyilik Merkezi'nin uzun vadeli ve kalıcı bir yapıya kavuşması amacıyla planlanan kalıcı hizmet binası ve konuk evi için yeni bir aşamaya geçildi. Çukurova Üniversitesi işbirliğiyle hayata geçirilmesi planlanan yaklaşık 2.500 metrekarelik hizmet binası ve 24 odalı

konuk evinin temelini nisan ayında atılması hedefleniyor. Yeni yapı ile birlikte merkezin sunduğu desteklerin sürdürülebilirliği güçlendirilirken, şehir dışından gelen çocuklar ve bakım verenleri için erişilebilir ve bütüncül bir destek ortamı oluşturulması amaçlanıyor.

Hayırlı Yolculuklar



obilet

BU SAYFA SİZİN İÇİN

2020
YILINDA

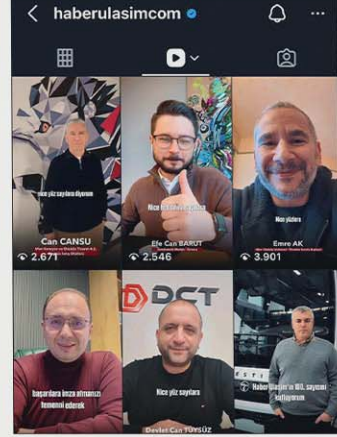
Haberimiz Sayfa 18'de

haberulasimcom
Haber Ulaşım | Ulaşım Gazetesi
1471 gönderi 7.547 takipçi 207 takip
Haber ve medya sitesi
Haber Ulaşım Gazetesi Resmi Instagram Hesabı
Bizi takip edin, sektörden #haberinizOlusun
Altınordu Mahallesi Yahya Kemal Caddesi No:93/2 A2
Beyrantepe, İstanbul, Turkey 34095

ÇIKTIĞIMIZ
BU YOLDA
BİZİ

Haberimiz Sayfa 20'de

Haber Ulaşım
29.8 takipçi 0 takip



Yıl: 5 Sayı: 100 Tarih: 16 Şubat 2026 Fiyatı: 10 TL
HABER ULAŞIM
www.haberulasim.com

YALNIZ BIRAKMADIĞINIZ İÇİN TEŞEKKÜRLER



Her Sayının Arkasında
Emek Var



Biz Yazdık
Siz Güç Verdiniz



Bir fikirle başladık
büyük bir aileye
dönüştük



Her sayıda daha
güçlü olmamızı
sağladınız

Yayın hayatına başladığımız günderi beri sektörün sadece görüneni değil, **sahadaki gerçeklerini anlatmaya çalıştık**. Güncel haberleri sizlerle buluştururken; **masa başından değil, sahadan konuşmayı tercih ettik**.

Şehir şehir dolaştık, terminallere girdik, **direksiyon başındaki emeği dinledik**. Sorunları yerinde gördük, talepleri birinci ağızdan duyduk. Paydaşlarımızla buluştuk, firmalarla, emek verenlerle aynı masaya oturduk. **Kimi zaman bir zammın, kimi zaman bir yönetmeliğin, kimi zaman da görmezden gelinen bir sorunun sesi olmaya çalıştık**. Her sayıda amacımız aynıydı: Sektörün gündemini doğru, hızlı ve tarafsız bir şekilde aktarmak. **Dertlerinize kulak vermek, taleplerinizi duyurmak ve sektörün sesi olmak**.

Bugün 100. sayımıza ulaşırken biliyoruz ki bu yolculuk sizin desteğiniz olmadan mümkün olmazdı. Okurlarımız, ilan verenlerimiz, paydaşlarımız ve yol arkadaşlarımızla birlikte güçlendik, büyüdük. **100 sayıdır yanımızda olduğunuz, yalnız bırakmadığınız ve bu emeğe ortak olduğunuz için gönülden teşekkür ederiz**.



100 SAYIDIR BİRLİKTEYİZ



DAHA GİDECEK ÇOK
YOLUMUZ VAR



100. Sayıya Birlikte Bakarken

100. Sayıya Birlikte Bakarken
Bu yol tek başına yürünmedi.
Her karar, her risk, her sayı
bir inanç ortaklığıydı.
Başlarken şunu hedefledik:
Hızlı olmak değil, doğru olmak.
Yüksek sesle konuşmak değil,
yerinde söz söylemek.
100 sayı boyunca şunu gördük:
Bu sektör ancak kendine dü-
rüst olursa büyür.
Gerçekler ertelenebilir ama
yok sayılmaz.
Zaman değişti.
Araçlar, sistemler, alışkanlıklar
yenilendi.
Ama meselenin özü aynı
kaldı:
Sorumluluk.
Bugün 100. sayıya bakarken
bir gururdan çok, bir yüküm-
lülük hissediyorum.

Çünkü bu gazete artık yalnız-
ca bir yayın değil,
sektörün kendine tuttuğu bir
aynadır.
Önümüzde hâlâ uzun bir yol
var.
Bu yolu; doğruyu aramaktan
vazgeçmeden,
gerektiğinde zor soruları
sormaya devam ederek yürü-
yeceğiz.
Yarını kazanan, bugünü doğ-
ru okuyanlardır.
Biz de okumaya devam ede-
ceğiz.
Bu emeğin parçası olan her-
kese teşekkür ederim.
Ve bu yola inananlara...



Rafi Candan - Kurucu

100. Sayıya Bir Not

Bu gazete bir masa başında kurul-
madı.
Bir yol kenarında, bir telefonun
ucunda, bazen bir gecenin tam orta-
sında doğdu.
İlk sayıyı hazırlarken aklımızda bü-
yük laflar yoktu.
Sadece şunu biliyorduk:
Bu sektörün anlatılmayan bir hikâ-
yesi vardı.
100 sayı boyunca;
yollarda alın teri dökenleri,
sessizce işini yapanları,
zor zamanlarda sorumluluk alanları
yazdık.
Bazen alkışlandık, bazen eleştiril-
dik.
Ama hiçbir zaman tarafımızı eme-
ğe, sırtımızı yola dönmedik.
Bugün dönüp baktığımda şunu net
görüyorum:
Bu gazete benim değil, bu sektörün
hafızasıdır.
100. sayı bir son değil.
Aksine, daha dikkatli bakmamız

gereken bir eşik.
Çünkü yollar değişiyor, şartlar zor-
laşıyor
ve bu sektör, her zamankinden fazla
doğru söze ihtiyaç duyuyor.
Yarını kazanan, bugünü doğru oku-
yanlardır.
Biz de tam 100 sayıdır bugünü anla-
maya, yarını anlatmaya çalışıyoruz.
Bu yolculukta yanımızda olan her-
kese teşekkür ederim.
Okuyana, eleştirenlere, katkı sunan-
lara...
Ve en çok da bu işi sessizce omuz-
layanlara.

Yol bitmedi.
Biz buradayız.



Recep Yalamacılar - Kurucu

100 Sayı, 100'lerce Emek, %100 Güven

Haber Ulaşım, medyada gü-
ven ve kalitenin adresi olarak
konumlanıyor. Ekibimizle
birlikte, bu kaliteyi korumayı
ve her gün bir adım ileri taşı-
mayı kendimize görev edin-
dik. Bugün ulaştığımız 100.
sayı, bu anlayışın en somut
göstergesidir.

Gazetemizde ve dijital plat-
formlarımızda ulaşım sek-
törünün nabzını tutuyoruz.
Gündemi yakından takip
ederek, fırından yeni çıkmış
bir haberi en hızlı ve doğru
şekilde okuyucularımıza ulaş-
tırmak için yoğun bir emek
harcıyoruz. Aynı zamanda ha-
berlerimizin içeriklerini titiz-
likle düzenliyor, “Nasıl daha
kaliteli sunabiliriz?” sorusunu
sürekli kendimize sorarak
gelişmeye devam ediyoruz.

Bizim için haberler yalnızca
okunup geçilen içerikler de-
ğil; geleceğe ve sektöre ışık
tutacak bir arşiv niteliği taşı-

yor. Ulaşım sektörünün her
alanından kıymetli isimlerle
gerçekleştirdiğimiz röportaj-
larla, sektörün sesi olmayı
ve farklı bakış açılarını oku-
yucularımızla buluşturmayı
amaçlıyoruz.

Benim bir işi icra ederken
felsefem şudur: Daha iyisini
düşün, en iyisini yap. Bu yak-
laşım işi unutulmaz ve vazge-
çilmez kılar. Haber Ulaşım'ı
da bu anlayış ve ekip ruhuyla
100. sayıya ulaştırdık.
Bu başarıda emeği olan ekibi-
mize tüm gönlümle teşekkür
ediyorum.

Nice 100 sayılara...



Arda Yağcı - Editör

100 Sayılık Yolculuğun Görünmeyen Yüzü

Öncelikle adımı bilmeyen tüm paydaşlarımıza
selamlar; evet, teslimatları, videoları, bülten-
leri ben yayınlıyorum ama bu iş benim için bir
gazete macerasından çok daha önce başladı.
Sektördeki birçok insan gibi benimde otobüs-
lere olan sevdam küçük yaşta başladı. Amatör
bir telefonla çektiğim fotoğrafları, hevesle
açtığım “Otobüsçüler Mekanı” isimli sosyal
medya hesabımda paylaşıyordum. O dönem
için bu sadece bir hobiydi. Sonrasında yolum
Haber Ulaşım'la kesişti. O zamanlar Haber
Ulaşım bir gazete değil, forum ve haber porta-
lıydı.
2017 yılında, henüz 16 yaşındayken bir üye
olarak bu yapının içine girdim. 10 kişiyi aşkın,
üretmeyi seven, birbirinden öğrenen ve işini
ciddiye alan bir ekip vardı. Buradaki ortam ve
kurulan ilişkiler benim hayatımı da farkında
olmadan şekillendirdi. Farklı şehirlerden dost-
luklar kurdum, sektörü benden önce tanımış
abiler edindim. Photoshop'la tanıştım, tasarım
ve sosyal medya tarafında kendimi geliştirme-
ye ilk adımlarımı burada attım.
Zamanla üyelikten forum adminliğine, oradan
sosyal medya yönetimine uzanan bir süreç
yaşadım. Her adımda hem sorumluluklarımız
arttı hem de Haber Ulaşım büyüdü. Biz bü-
yürken sektörlle olan temasımız da güçlendi.
Organizasyonlarda sektör temsilcileriyle bir
araya geldik, sahayı tanıdık, işi mutfağından
öğrenme şansı yakaladık, erken yaşta çok
güzel tecrübeler edindim.
Sosyal medyada yakaladığımız etkileşim ve
görünürlük, Haber Ulaşım için yeni bir kapı

araladı. 2020 yılında artık daha net bir yol
haritasıyla ilerlemeye başladık ve gazetemizi
kurduk. Bir zamanlar bana “Bir insan neden
otobüs fotoğrafı çeker?” diye sorulan sorular,
yerini “Helal olsun, gazeteleri var. Nereden
nereye...” cümlelerine bıraktı. Hobi, zamanla
daha fazla sorumluluk isteyen profesyonel bir
işe dönüştü.
Bugün, bu yolculuk 100. sayısına ulaşmış
durumda. İşin mutfağında olmak; yaşanan
sektörel gelişmeleri her gün takipçilerle doğru
bir şekilde zamanında buluşturmak demek.
Bu sürecin en keyifli tarafı ise sektör paydaş-
larından gelen geri dönüşler ve sosyal med-
yada kurulan güçlü etkileşim. Otobüs sektörü
özelinde birçok ilke birlikte imza attık ve bu
ilklerin bir parçası olmaktan mutluyum.
100. sayılık bu yolculukta bizi destekleyen
tüm paydaşlarımıza, forum döneminden bu
yana birlikte yol aldığım tüm ekip arkadaşla-
rına ve sürecin en başından beri aynı yolda
yürüttüğümüz Recep Yalamacılar'a ayrıca
teşekkür ederim.

Nice sayılara, birlikte nice yollara...



Emirhan Yağcı - Sosyal Medya Direktörü

Haber Ulaşım Bizim İçin Hep Aynı Yerde

Haber Ulaşım dijitalde doğduğu
günlerde,
henüz her şey bu kadar hızlı ve görü-
nür değilken
biz o yolun içindeydik.
Haber girdik, sahaya çıktık,
telefonla teyit aldık,
bazen bir başlığı defalarca tartıştık.
Çünkü bu iş bizim için yalnızca içe-

rik üretmek değil,
bir duruşu korumaktı.
Zaman geçti.
Yollar ayrıldı, roller değişti.
Ama şunu hiç unutmadık:
Haber Ulaşım, emek verdiğimiz bir
işten öte,
büyümesini izlediğimiz bir çocuk
gibiydi.

Bugün 100. sayıya uzaktan bakarken
bile,
o ilk günlerin heyecanını,
geceye kalan haberleri,
“Bu doğru mu?” diye sorulan cümle-
leri hatırlıyoruz.
Her çocuğun yolu büyüdükçe değişir.
Ama karakteri, ona ilk dokunanlar-
dan iz taşır.

Haber Ulaşım'ın bugün geldiği nok-
tayı görmek
bizim için bir gurur.
Çünkü bu hikâyenin bir yerinde
bizim de izimiz var.
Yolu açık olsun.
Kalemi güçlü, sözü sağlam olsun.

Bir Zamanlar Haber Ulaşım'daydık.

Birkan Kılıç - Doğukan Aydın - Mertkan Boran Yavuz - Osman Caner Bozoklu

HABER ULAŖIM'IN

100.

SAYISINI KUTLUYORUZ!



- in TEMSA
- f y temsaofficial
- @ x temsaofficial / temsaturkiye

temsa.com



HABER

ULAŞIM

HABER ULAŞIM GAZETESİ

1000.SAYI

Ulaşımın Nabzını Tutmaya Devam Ediyor

MAPAR olarak bu değerli yolculuğun parçası olmaktan gurur duyuyoruz.



**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**



Ali Osman
Ulusoy

100



Ulaşım Sektörüne Kattığı Deęerle
Haber Ulaşım Gazetesi'nin 100. Sayısını

Kutluyoruz!

Sektörün Yol Arkadaşı

100. Sayıda

Bilgiyle büyüyen, güvenle ilerleyen **Haber Ulaşım Gazetesi'ni**
100. sayısı dolayısıyla tebrik ediyoruz.

 **DCT** MOTORLU ARAÇLAR



 **DCT**
MOTORLU ARAÇLAR

DCT MOTORLU ARAÇLAR

Abdurrahmangazi, Alparslan Cd. NO:11/1,
34885 Sancaktepe/İstanbul
0541 387 35 00

100. Sayı

Sektörün gerçeklerini anlatan bu başarıyı kutluyoruz...



Albaşlar

Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100. SAYISINI

Tebrik Ederiz



PİLAVCI
O T O M O T İ V

Haber Ulaşım'ın



**Sayısını Tebrik Eder Başarılarının
Devamını Dileriz.**



YOLA GÜÇ KATAR, SEKTÖRE YÖN VERİR

Yerli ve milli üretimin güçlü temsilcisi
TEMSA'nın bayisi **Demir Grup** olarak;
ulaşım sektörünü referans yayını **Haber Ulaşım Gazetesi**'nin
100. sayısını gururla kutluyoruz.

Sektöre yön veren yayıncılığınızın nice başarılarla ulaşmasını diliyoruz.



DEMİR GRUP

Kuzey Mah. Burcu Sok. No:28
Körfez/Kocaeli
T: 0544 501 08 17
www.demirgrup.tr
temsa.com.tr

DG DEMİR GRUP

Ulaşım sektörüne değer katan yayıncılığıyla
Haber Ulaşım Gazetesi'nin

1000

sayısını kutluyoruz.



 **PAMUKKALE**



Ulaştırma ve turizm taşımacılığı sektörünün gelişimine katkı sunan,
sektörel iletişimin güçlenmesinde önemli bir rol üstlenen
Haber Ulaşım'ın 100. sayıya ulaşmasını memnuniyet ve takdirle karşılıyoruz.

Yayın hayatı boyunca;

Sektörümüzün gündemini objektif bir bakış açısıyla ele alan,

Yatırımları, yenilikleri ve gelişmeleri kamuoyuyla buluşturan,

Kurumlar arası iletişime katkı sağlayan bir platform oldunuz.

100 sayı boyunca ortaya koyduğunuz istikrarlı yayıncılık anlayışı;
sektörümüz adına değerli bir birikim ve güçlü bir hafıza oluşturmuştur.

TUİDER olarak; turizm ve ulaştırma sektörünün sürdürülebilir büyümesine
katkı sağlayan her çalışmayı destekliyor, sektörel dayanışmanın güçlenmesini önemsiyoruz.

Bu anlamlı başarı dolayısıyla **Haber Ulaşım ailesini tebrik ediyor;**
yayın hayatınızda nice başarılı sayılar diliyoruz.

MÜMTAZ ER

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

TUİDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

Yolların izini süren, sektörün sesini büyüten

100. sayı

Ulaşım sektörünün gelişimini sayfalarına taşıyan,
şehirlerarası yolcu taşımacılığının
hafızasını oluşturan **Haber Ulaşım'ın 100. sayısına**
ulaşmasını büyük bir gururla kutluyoruz.

Her manşette bir yatırım,
Her haberde bir emek,
Her sayıda sektörün yarını var...

Pilcar Otomotiv olarak;
yollara değer katan markaların temsilcisi olmanın sorumluluğuyla,
sektörümüzün **güçlü sesi olan Haber Ulaşım'ın** yanında olmaktan mutluluk duyuyoruz.



PILCAR



HABER

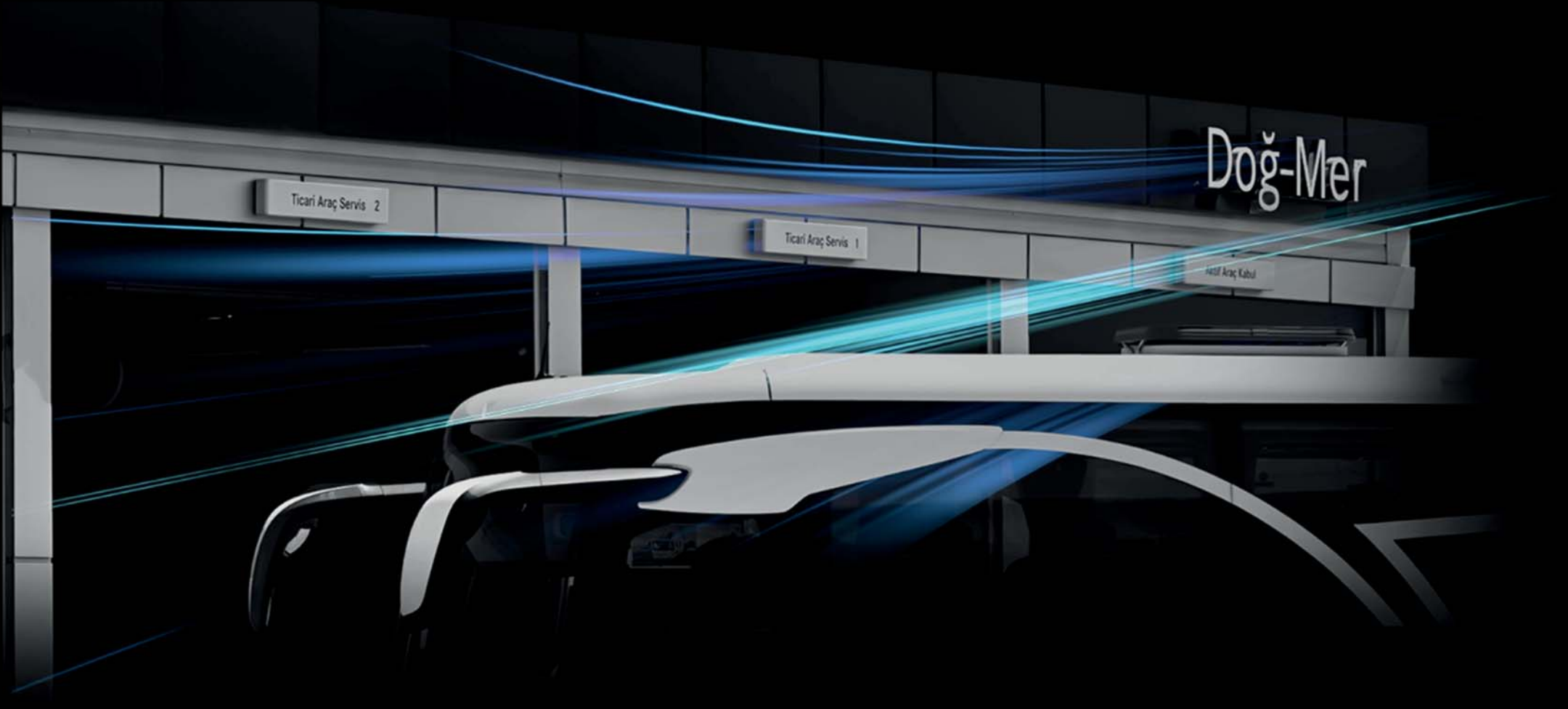
ULASIM

Gazetesinin

100. Sayısı

kutlu olsun





YILDIZ GİBİ PARLAYAN 100. SAYI.

Ulaşım sektörünün gelişimine katkı sağlayan, bilgi ve deneyimiyle sektörel iletişime değer katan Haber Ulaşım Gazetesi'nin 100. sayıya ulaşmasını memnuniyetle karşılıyor ve içtenlikle tebrik ediyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar



Doğ-Mer Motorlu Araçlar San. Tic. Ltd. Şti. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yetkili Servisi
Kemalpaşa Cd. 6108/1 Sk. No:32 Bornova /İZMİR
Tel: 0 232 478 11 04

Her kilometrede bir haber,
Her durakta bir emek,
Her sayfada bir sektör var...

100 sayı boyunca sadece haberyapmadınız;
sektöre yön verdiniz, hafıza oluşturdunuz, köprü kurdunuz.

Yolların Geçtiği, Sektöre İz Bırakan 100 Sayı! Tebrik ederiz...

100 Sayı



ÖZEL
ÖZEL TURİZM OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
0212 230 46 56 & 0 532 058 28 78
www.ozelturizm.com

HABER

ULASIM
GAZETESİ

100. SAYISINI

t e b r i k e d e r i z



CAVUSOGLU®

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100

sayısını kutlarız



HRN
TRAVEL

PAMUKKALE
iş ve operasyon ortağı

Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100. Sayısını

kutlarız



şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

HABER ULAŖIM GAZETESİ'NİN

100. SAYISINI

Kutlamız



ÇINARALP OTOMOTİV
Arafat

Her koşulda sahada olan, sektörün nabzını yerinde tutan
Haber Ulaşım Gazetesі'nin

100. Sayısını

T e b r i k E d e r i z



**ASANTALYA
OTOMOTİV**

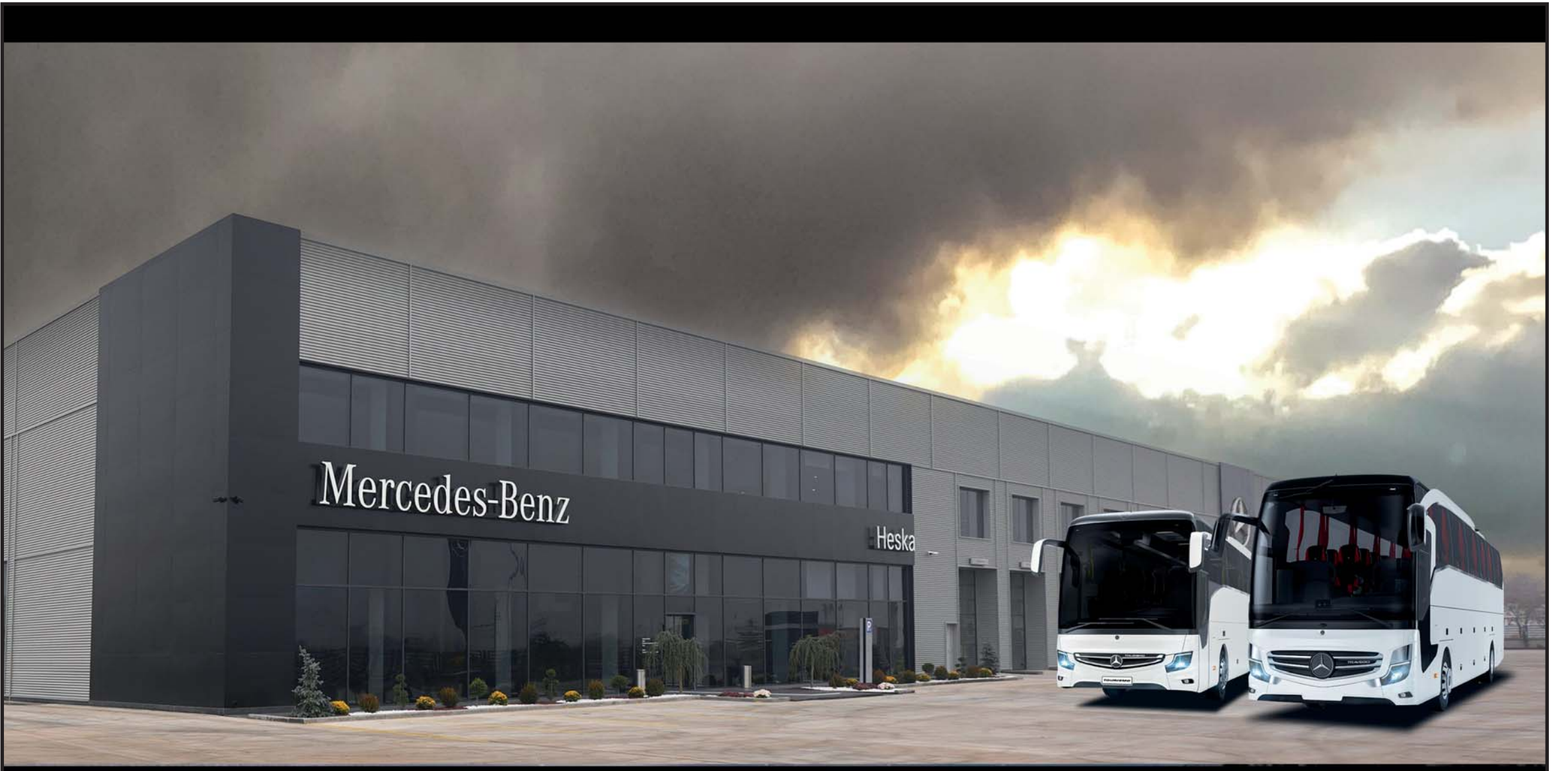
TEMSA&FUSO YETKİLİ SATICISI

0 312 945 04 14

Kızılırmak Mah. Dumlupınar Bulv.
Next Level 3A Blok No : 10 Çankaya / ANKARA

Yolcu taşımacılığı sektörünün gerçek dijital gazetesi Haber Ulaşım'ın 100. sayısını kutlarsınız!





GÜVENİN VE İSTİKRARIN 100. SAYI YOLCULUĞU

Ulaştırma camiasının gelişimine katkı sunan, sektörün nabzını tutan
Haber Ulaşım Gazetesi'nin 100. sayısını takdirle kutluyoruz.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ankara: Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş - Mamak
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18

Kayseri: Örenşehir Mahallesi, 3800 Bulvarı No: 360/2, İncesu
Tel: 0 352 606 05 06 - 0 542 616 36 18

Yollarda Emek, Sayfalarda Haber

100. Sayı

Sektörümüze kattığınız değer için teşekkür eder, nice sayılar dileriz.

BTS
BİRANT TEKNİK SERVİSLERİ

0(216)575 33 55
www.btsoto.com.tr

Büyükbakkalköy Mah. Aynur Sok
No:4 Maltepe/İstanbul



MÜKEMMELLİK YOLUNDA 100 GÜÇLÜ SAYI.

Haber Ulaşım'ın 100. sayısını kutluyor, istikrarlı yayıncılığının devamını diliyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

İstanbul: Fatih Mah.Yakacık Caddesi No:33 Sancaktepe, İstanbul Telefon:0216 311 80 50 Fax:0216 311 82 29

Ankara: Ehlîbeyt Mahallesi, Mevlana Bulvarı, No:199/A Cankaya, Ankara Tel:0312 583 73 00 Fax:0312 473 70 41

Gaziantep: Nesimi Mahallesi Gaziantep Caddesi No:70 Şehitkamil, Gaziantep Şube Telefon:0342 211 25 00 Fax: 0342 437 84 00

Mersin: Mersin-Tarsus Karayolu Üzeri Bağcılar Beldesi, Huzurkent, Mersin Telefon:0324 646 21 14 Fax:0324 646 29 13

Yollar uzun, başarı kalıcı. Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100. Sayısını

T e b r i k e d e r i z



www.tamertur.com.tr



GÜÇ, İSTİKRARLA ANLAM KAZANIR.

Ulaşım sektörüne değer katan güçlü yayın anlayışıyla 100. sayıya ulaşan Haber Ulaşım Gazetesi'ni kutluyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Erzurum

İletişim: (0442) 329 04 50

HABER **ULASIM**
GAZETESİ

100. Sayısını

Tebrik ederiz



ege
hakan

www.hakanturizm.com

Sektörümüzün paydaşlarından,
yayınlarıyla sektöre değer katan
Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100. sayısı kutlu olsun!

100



Yollardan gelen emegin

100.

sayısını kutluyoruz



Esadaş®



Yayınlarıyla sektörümüze değer katan
Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100.sayısını kutlarız!



@ / malatyabeydagiturizm

Sektörümüzün paydaşlarından,
Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100. sayısını kutlarız!



HABER ULAŞIM'IN

100.

Sayısını Kutluyoruz.



e fe tur
— efetur.com.tr

(0850) 600 00 10

Çağrı merkezimizi arayarak rezervasyon yapabilir, bilet satın alabilir, değişiklik işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz

Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100. Sayısını Kutluyoruz

Ulaşım sektörüne değer katan yayıncılığıyla nice sayılara.

GURSEL

0216 **575 3355**
gurseltur.com.tr

VANGÖLÜ



Sektörümüzün önemli
haber kaynaklarından
Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100.sayısını kutluyoruz!



100 Sayılılık

bu anlamlı yolculukta emeği geçenleri
tebrik ederiz.



LİDER
SIRT

444 77 56
www.haslidersiirt.com

@ / yilturturizm | www.yiltur.com.tr

Sektörümüzün paydaşlarından
Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100. sayısını kutlarız.



Aker®
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

Yollarda Emeli Olan

100.

Sayınızı Kutlarız



akerotobus.com.tr
deryatur.com.tr

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

Sektöre Işık Tutan
100. Sayınızı
tebrik ederiz



MINI TUR
miniturizm.com

Aynı yolu paylaştığımız

100.
Sayınızı kutlarız



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100. Sayısını

Tebrik ederiz



SEC

www.sec.com.tr **444 27 27**

Yolcu taşımacılığı sektörünün
önemli haber kaynaklarından
Haber Ulaşım Gazetesi'nin
100. sayısını kutlarız.

100



ULUĞAĞ

www.uludagturizm.com.tr

Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100.

sayısını tebrik ederiz



BS TEKNİK OTOMOTİV
MAN Yetkili Servisi

İstanbul Servis (Büyük İstanbul Otogarı)
Altıntepsi Mah. Yahya Kemal Cad. No:93/2
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: 0533 603 80 29

Hendek Servis (Park Shop Tesisleri)
Kargalıyeniköy Mah. Merkez Sok. No:85
Hendek / Sakarya
Tel: 0530 478 82 47



Ulaşım sektörünün nabzını tutan,
bilgiyle yön veren ve sektöre değer katan
Haber Ulaşım Gazetesi'nin 100. sayısını
gururla kutluyoruz.

Dijital dönüşümün hız kazandığı bu dönemde,
sektörel iletişimin güçlü sesi olmayı başaran
Haber Ulaşım'ın istikrarlı yayıncılığı
takdire şayandır.

Entegre Bilet olarak; sektöre katkı sağlayan,
paydaşlarını bir araya getiren ve geleceğe
ışık tutan bu değerli yayın hayatının
nice yüzlü sayılara ulaşmasını temenni ediyoruz.



Haber Ulaşım Gazetesi'nin

100.

Sayısını kutluyoruz.



Sahadan kopmayan yayın anlayışınızla nice sayılara.

AHMET UĞUR

Yönetim Kurulu Başkanı



100.

*SAYINIZI
tebrik ederiz*



Süha

Nice 100 sayılara...
Nice güçlü manşetlere...
Nice güvenilir haberlere...

100. SAYI

Tebrikler

KHO
KAYAHAN OTOCAM

100.

Yolu bilenlerin yayınına **nice sayılar...**

Sektörümüze kattığınız değer için teşekkür eder,
nice sayılar dileriz.



Cizre Nuh

www.ozlemcizrenuh.com

EMEK, İSTİKRAR VE BAŞARIYLA DOLU

100 sayı...

Haber Ulaşım Gazetesi'ni gönülden tebrik ediyoruz.



obilet