

Bir Kızın Eğitimi, Bir Toplumun Geleceğidir

Haberimiz Sayfa 5'te



Hassoy'da Otobüs: Bir Aidiyet Hikayesi

Haberimiz Sayfa 26-27-28'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 6 Sayı: 101 Tarih: 9 Mart 2026 Fiyatı: 30 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com



TAŞIMACILIK SEKTÖRÜ ÇÖKÜŞÜN EŞİĞİNDE

SAVAŞ, CEZA VE BÜROKRASI KISKACI

Peş peşe patlak veren bölgesel çatışmalar, tavan yapan yakıt maliyetleri ve her geçen gün şişen bürokratik yük; Türkiye taşımacılık sektörünü derin bir krizin içine sürükliyor. Ne hükümetin kulak verdiği bir ses var ortada, ne de somut bir çıkış yolu.



Mercedes-Benz Türk'ten İlham Veren Kampanya: "İşin Cinsiyeti Yok"



Volkswagen Ticari Araç, İSTAB ve Sektör Temsilcileriyle İftarda Buluştu



KOTAB İftar Buluşması Pilavcı Otomotiv Sponsorluğunda Gerçekleşti



Ali Osman Ulusoy Geleneksel İftar Sofrasında Buluştu

TURİZMCİ HER BAHAR MUTSUZ...

Yakın coğrafyamızda birbirini izleyen savaşlar ve siyasi krizler, zaten yıpranmış olan taşımacılık sektörünü adeta çıkmaza mahkûm etti. **2019 rakamlarına dönme umuduyla hafifçe nefes almaya başlayan sektör, her seferinde ansızın patlak veren yeni bir çatışma haberiyle yeniden dibe çekiliyor.** Bu kısır döngünün en yıkıcı boyutu şudur: **Herhangi bir krizde ulaşım modlarının tamamı eş zamanlı ve orantısız biçimde sektreye uğruyor.**

Bu kırılganlığın ilk ve en ağır faturasını turizm taşımacılığı ödüyor. **Bir gecede kesilen seferler, art arda gelen iptal bildirimleri; milyonlarca lira borçlanarak filosunu büyüten ya da yenileyen şirketleri mali bir felaketin ortasında bırakıyor.** Döviz gelirlerinin en büyük kalemlerinden birini oluşturan turizm sektörünün bu denli stratejik bir konumda olmasına karşın, hiçbir hükümet döneminde elle tutulur bir teşvik ya da destek mekanizmasıyla karşılanmadığı görüldü. **Aksine; sektör, sürekli yenilenen genelgeler, makam olurları, kısıtlayıcı kanunlar ve keyfi uygulamalarla sistematik biçimde mali açıdan cezalandırıldı. Bu cezalandırma politikası bugün de katlanarak sürmektedir.**

OTOBÜŞÇÜYE CEZALAR YAĞMUR GİBİ YAĞIYOR

Krizin bir sonraki durağı şehirlerarası taşımacılık sektörü oldu. Burada da tablo iç açıcı değil; **üst üste yığılan ağır cezalar, sektörün belini büküyor. Kamuya ait denetim birimleri adeta asıl görevlerini unutmuş, ulaşım araçlarına ceza kesmek için mesai üstüne mesai yapıyor.** Bu cezaların önemli bir bölümü ise gerçek anlamda skandal niteliği taşıyor: **Yetkili denetçilerin, bizzat yazdıkları cezanın hukuki karşılığından habersiz oldukları gözlemleniyor. Göz yumarak, sorgusuz sualsiz biçimde gelene geçene kesilen bu cezalar hukuk devleti anlayışıyla bağdaşmıyor.** Bölgesel savaşların tetiklediği krizle birlikte yakıt fiyatları da tavan yaptı. **Otobüsler için söz konusu olan yakıt maliyetleri artık öylesine ağır bir yük haline geldi ki, bazı işletmeler için sefere çıkmamak sefere çıkmaktan daha az zararlı hale geldi.** Çevre ülkelerdeki çatışmaların Türkiye ekonomisine ve taşımacılık sektörüne verdiği bu dolaylı hasar, artık görmezden gelinemez boyutlara ulaştı. Yatırımcı artık iki kez değil, en az beş kez düşünmek, kâr-zarar dengesini milimetrik hassasiyetle hesaplamak zorunda.

SERVİS ESNAFI, ARTIK KEYFİ UYGULAMALARDAN BIKTI

Şehir içi servis taşımacılığı da bu olumsuz tablodan nasibini fazlasıyla alıyor. Okul, kamu kurumları ve fabrikaların personelini taşıyan servis işletmecileri; büyükşehir ve il belediyelerinin tutarsız, keyfi uygulamalarının altında ezilmekten artık bıktıklarını dile getiriyor. **Her işlem için ayrı belge, her belge için ayrı ücret ve bu belgelerin çoğu zaman pratik bir işlev taşımaması, meselenin en vahim boyutunu gözler önüne seriyor. Yol belgeleri, şoför kartları ve dayatılan içi boşaltılmış prosedürler, nitelikli personel istihdam etmeyi giderek güçleştiriyor.** Kamunun birincil işlevi çalışma hayatını ve vatandaşın gündelik yaşamını kolaylaştırmak olmalıdır. **Oysa ortada bunun tam tersi bir tablo var: Bürokrasi, esnafı ezip geçiyor; anlamsız uygulamalar sektörün önünü kapatıyor.** Sivil toplum kuruluşları çözüm üretmek için var güçleriyle çalışıyor ve bu çabaları takdire şayan. **Bu çalışmalara bu sayfalardan her zaman yer verdik, vermeye de devam edeceğiz.**



KÂMİL KOÇ'UN OPERASYON GÜCÜ, UFKUNUZU GENİŞLETİYOR



Otokar, 17. Kez Üst Üste Türkiye Otobüs Pazarının Lideri Oldu

Web Sitenizde Kampanyalarınızı

Kendiniz Oluşturun, Kendiniz Yönetin!

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

ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com

Üye Grubu İndirimleri

Sefer İndirimleri

Biletini Gidiş Dönüş Al İndirimi Kap

Bilet Al Para Puan Kazan

10%
20%
30%





Otokar, 17. Kez Üst Üste Türkiye Otobüs Pazarının Lideri Oldu

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2025 yılında Türkiye otobüs pazarında 17. kez zirvede yer aldı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye’de satılan her 3 otobüsten 1’i Otokar markalı olurken, şirket alternatif yakıtlı araç yatırımları ve küresel stratejik iş birlikleriyle Avrupa’da büyümeye devam etti

Türkiye’de 60 yılı aşkın süredir otomotiv sektörünün öncü ismi olan Otokar, 2025 yılında Türkiye otobüs pazarında 17. kez liderliği elde ederken Avrupa’da otonom teknoloji ve stratejik üretim iş birlikleriyle küresel konumunu güçlendirdi. 6 metreden 21 metreye uzanan geniş ürün gamı, alternatif yakıt teknolojileri ve güçlü Ar-Ge altyapısıyla şirket, sürdürülebilir ulaşım dönüşümünde öncü rol üstlenmeye devam etti.

KÜRESEL ÜRETİM GÜCÜNDE STRATEJİK ORTAKLIK

Otokar, 2025 yılında Avrupa’nın önde gelen otobüs üreticilerinden Daimler Buses ile stratejik bir üretim anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında Mercedes-Benz Conecto model otobüsleri Otokar’ın Sakarya fabrikasında üretilmeye başlayacak. Bu iş birliğiyle Otokar, kendisinin de aralarında olduğu Avrupa’nın en büyük beş otobüs üreticisinden ikisine daha üretim yapar hale gelerek küresel otomotiv değeri zincirindeki konumunu pekiştirdi.

AVRUPA’DAKİ AÇILIMINI SÜRDÜRÜYOR

Sakarya’dan 60’tan fazla ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla Türk mühendisliğini dünyaya taşıyan Otokar, 2025 yılında küresel ayak izini genişletmeye devam etti. Fransa, İtalya ve Almanya gibi ana pazarlarındaki konumunu korurken, İsveç’e gerçek-

leştirdiği ilk ihracat ve Jersey Adası’nda hizmete giren sağdan direksiyonlu otobüsleriyle yeni pazarlarda yerini aldı. Busworld Ödülleri kapsamında e-Territo modeliyle “Ekoloji Ödülü”nü kazanan şirket, çevre dostu ulaşım çözümlerindeki yetkinliğini uluslararası otoriteler nezdinde tescilledi. Otokar, İtalya’da hizmete başlayan 60’a yakın alternatif yakıtlı otobüsü ve Fransa’da e-Territo’nun ilk satışıyla düşük ve sıfır emisyonlu araçlardaki başarılı performansını sürdürdü.

OTONOM TEKNOLOJİDE TÜRK MÜHENDİSLİĞİ İMZASI

Otonom sürüş yetkinliklerini bir üst seviyeye taşıyan Otokar, tamamen kendi mühendislik ve yazılım kaynaklarıyla geliştirdiği Otonom e-Centro ile Avrupa’da bir ilki gerçekleştirdi. Macaristan’da TÜV Rheinland tarafından 30 gün boyunca 148 farklı senaryoda 600’ün üzerinde teste tabi tutulan araç, bu kapsamlı süreci başarıyla tamamlayan ilk Türk otonom aracı unvanını kazandı. Test başarısının ardından İspanya’nın Madrid şehrindeki Mercamadrid akıllı kentsel alanında yolcu taşımaya başlayan Otonom e-Centro, Otokar’ın gelecek nesil mobilite çözümlerindeki iddialı konumunu simgeliyor.

“MÜHENDİSLİK BİRİKİMİMİZİ KÜRESEL BAŞARIYA DÖNÜŞTÜRÜYORUZ”

Şirketin 2025 yılı performansıyla ilgili değerlendirmede bulunan Oto-

kar Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman; “17 yıldır aralıksız sürdürdüğümüz liderlik, müşterilerimizin Otokar’a duyduğu güvenin en somut göstergesi. Uzun yıllardır lider oluşumuz bize her zaman daha iyisini yapma yönünde sorumluluk yüklüyor ve motive ediyor. Türkiye otobüs pazarının büyüme sergilediği 2025 yılında, toplu taşımadaki artan ihtiyaç sebebiyle özellikle belediye/halk otobüsü segmentinde büyüme gerçekleşti. Otokar olarak biz de bu alanda önemli teslimatlara imza atmamızın yanı sıra turizm ve servis alanında da Sultan aracımızla uzun süredir devam eden satış başarılarımızı pekiştirdik” dedi.

Daimler Buses ile gerçekleştirilen stratejik üretim iş birliğine değinen Erman: “Otokar’ın da aralarında olduğu Avrupa’nın en büyük otobüs üreticilerinden ikisine daha üretim yapacak olmamız, mühendislik yetkinliğimizin ve üretim kalitemizin dünya çapında takdir gördüğünü gösteriyor” açıklamasını yaptı.

Otonom teknoloji ve sürdürülebilirlik yatırımlarını da değerlendiren Kerem Erman şunları söyledi: “Otonom e-Centro projemiz, Türk mühendisliğinin teknoloji ihracatında ulaştığı noktayı kanıtlıyor. TÜV Rheinland tarafından test edilen ilk Türk otonom aracı olması ve ardından İspanya’da toplu taşımada kullanılmaya başlanması bizim için büyük bir gurur kaynağı.

Bu araç sadece bir otobüs değil; yazılım ve otonom teknolojilerde Türkiye’nin küresel sahneye çıkışının sembolü. 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefiyle ilerleyen Koç Holding Karbon Dönüşüm Programı’nın aktif bir parçası olarak elektrikli ve alternatif yakıtlı araç portföyümüzü genişletmeye devam ediyoruz. e-Territo ile kazandığımız Busworld Ekoloji Ödülü bu alandaki kararlılığımızın bir yansıması. 2026 yılında Avrupa’daki varlığımızı yeni nesil elektrikli araç ailesiyle genişleterek sürdürülebilir mobilite alanındaki öncü rolümüzü güçlendireceğiz.”

TİCARİ ARAÇLARDA DİĞER GELİŞMELER

Ar-Ge ve mühendislik gücüyle geçen yıl ürün çeşitliliğini artıran Otokar, hafif kamyon pazarında 7-15 ton segmentinde adet bazında satışlarını 2024 yılına oranla yüzde 21 artırdı. Kendi satış ağıyla Avrupa’ya resmi olarak ihracat yapabilen tek hafif kamyon üreticisi olan şirket, yurt dışındaki distribütörleriyle ihracat faaliyetlerine devam etti. Pick-up pazarına ise 2024’ün son çeyreğinde Foton Tunland modeliyle giriş yapan Otokar, 2025 yılında bu segmentte başarılı bir performans sergiledi. Hibrit motor seçeneği, yüksek konfor seviyesi ve gelişmiş teknolojik donanımıyla öne çıkan Foton Tunland V9’un satışlarıyla ürün gamını genişleten şirket, yıl sonunda 4x2 versiyonunu da ürün ailesine ekledi.

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





KÂMİL KOÇ'UN OPERASYON GÜCÜ, UFKUNUZU GENİŞLETİYOR

“Kâmil Koç Yol Arkadaşım” serimiz bu kez rotasını Karadeniz’e çeviriyor. **Yeni durağımız Kdz. Ereğli / Zonguldak.** Konuğumuz ise iki farklı dünyanın disiplinini aynı çizgide buluşturan bir isim: **Kâmil Koç Zonguldak ve Düzce İşletmecisi Op. Dr. Hülya Karadeniz.** **Bir yanda 25 yıllık hekimlik tecrübesi, diğer yanda sahada büyüyen bir işletmecilik hikâyesi...** Planlı adımlar, güçlü bir operasyon yapısı ve detaylara gösterilen titizlik. **Karadeniz’in anlatımında otobüsçülük sadece araç sayısı ile değil; sistem kurmak, güven üretmek ve kaliteyi sürdürülebilir kılmakla anlam kazanıyor.** 100 yıllık bir markayla yol yürürken **“kadın eli değen” bir hizmet anlayışının bölgedeki yansımalarını ve Karadeniz’den yükselen yeni bir vizyonu konuştuk.** Keyifli okumalar!

BİRİKİMİMİ, YATIRIMA ÇEVİRMEK İÇİN DOĞRU BİR ADIM ATTIM

Karadeniz Ereğli doğumluyum. Uzun yıllar Ereğli’de yaşadım. Üniversite eğitimimle birlikte İstanbul’a geçtim. Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi mezunuyum. Yaklaşık 25 yıldır doktorum. Mesleğim benim için sadece bir iş değil; disiplin, emek ve sorumluluk demek. Şirket tarafına gelirsek; Otobüsçülük bende bir heves değil, aslında bir aidiyet oldu çünkü ailemde bu iş var. Babam otobüsçüydü, kardeşlerim otobüsçüydü. Ben de bu bilgi birikimini değerlendirerek bu alana yatırım yapmak istedim. Yatırım dediğiniz şey sadece parayla ilgili değil; takip etmek, doğru planlamak, riski yönetmek, devamlılığı sağlamak... Ben de bu bakışla bu sektöre girdim. Kardeşlerim yanımda, benimle birlikteler; her zaman destek oluyorlar. Yani ben sahada yalnız değilim ama kararlarımı, hedefimi ve çizgimi her zaman net tutarım.

KÂMİL KOÇ İLE KİMYAMIZ TUTTU VE GÜÇLÜ BİR BİRLİKTELİK KURDUK

Otobüsçülükte geçmişimiz var. Daha önce de bireysel otobüs yatırımcılığı yaptık. Bize saha tecrübesi kazandıran, işi içeriden öğreten süreçlerdi. Sonrasında şartlar ve hedefler aynı noktada buluşunca Kâmil Koç’la güçlü bir birliktelik kurduk. Bugün geldiğimiz noktada Zonguldak ve Düzce’de işletmecisi olarak sorumluluk alıyoruz. Bu da benim için önemli çünkü bir kadın olarak “işletmecilik” tarafını üstlenmek, sadece yatırım yapmak değil; sistemi kurmak, düzeni oturtmak, kaliteyi korumak demek.

Kâmil Koç’la yol arkadaşlığımızın başlaması aslında bir süreç sonucu gerçekleşti diyebilirim. Birkaç kez görüşmenin ardından durumu 7-8 ay enine boyuna düşündük. Bu süreçte kafamızda olgunlaşan fikirlerle yeniden görüşmelere başladık ve 2 ay içinde değerlendirmelerimizi tamamlayıp, önce 1-2 aracı sisteme yazdık, çalışmaya başladık. Sonra baktık ki kimyamız tutuyor. Kâmil Koç

zaten Türkiye’nin en büyük firması; bunu anlatmaya gerek bile yok. Hem sektörün içindeki bir paydaş olarak gördüklerimiz hem de geçmişte kısa süreli de olsa Kâmil Koç ile yaptığımız birliktelik neticesinde daha güçlü şekilde yeniden başlamanın doğru olacağına inandık. İlk etapta 10 araçla başladık; Ereğli-Zonguldak projesi olarak yola çıktık.

PLANSIZ DEĞİL, SAĞLAM ADIMLARLA İLERLİYORUZ

Bu birliktelik çok hızlı büyüdü çünkü iki tarafta da enerji vardı. Biz Kâmil Koç’tan memnunuz, Kâmil Koç da bizden memnun. Bu kadar net. Daha sonra Kâmil Koç yetkilileriyle birlikte Düzce projesini de yürüttük ve Düzce bölgesini de aldık. Şu an Düzce yazıhanesi, Ereğli yazıhanesi aktif. Bu ay sonunda açacağımız yeni yazıhanelerle de operasyonumuzu daha da büyüteceğiz. Araç sayımızı 16’ya çıkardık, 4 araç daha geliyor. 20 araçla Zonguldak hattından çıkan sıraların tamamını yapacak güce geliyoruz. Ben bu büyüme-yi “gümbür gümbür” diye tarif ederim; çünkü plansız değil, sağlam adımlarla ilerliyoruz.

100 YILI DEVİRMİŞ KAÇ TANE FİRMA VAR Kİ!

Kâmil Koç benim için ne ifade ediyor diye sorarsanız... Kâmil Koç 100. yılında gerçekten bir çınar. Cumhuriyetten sonra 100 yılı devirmiş ya da 100 yılı görmüş firma sayısı iki elin parmaklarını geçmez diye düşünüyorum. Kâmil Koç, rahmetli Kâmil Koç’tan bu yana Türkiye’de iz bırakmış, adını altın harflerle yazdırmış bir marka. Bayrak el değiştirdi ama hala ilk günkü gibi çok güçlü bir şekilde taşıyor. FlixBus gibi küresel bir güçle birlikte bu bayrağın zirvede kalmaya devam edeceği-ne inanıyorum.

Ben Kâmil Koç’a “bir yuva” gibi bakıyorum. Ailemi, çocuklarımı emanet edebileceğim; bir yerden bir yere giderken kendimi emanet edebileceğim bir yapı. Aynı zamanda değişik şehirlerin lezzetini, tadını görerek izlediğimiz bir yol arkadaşımız... Bu cümleyi özellikle seviyorum

çünkü biz bu işte sadece araç çalıştırmıyoruz; insanları, hayatları, hikâyeleri taşıyoruz.

ÖDEMELERDE “BİR KURUŞ” BİLE SAPMIYOR

Ödeme tarafında şunu çok net söyleyebilirim: Kâmil Koç’ta ödeme problemi diye bir şey asla söz konusu değildir. Zaten Kâmil Koç bu konuda çok farklı bir firma. Kuruş sapmayan, 0.01’i bile hakkaniyetle hesap eden bir sistem var. Taahhüt edilen günlerde ödemelerimiz düzenli şekilde gelir. Biz de zaten bu düzen sayesinde kaliteli hizmet verebiliyoruz. Sonuçta para kazanmalıyız ki kaliteyi sürdürebilelim. Kalite bir gün olur, iki gün olur; asıl mesele bunu sürekli hale getirmek. Kâmil Koç’un sistemi bunu mümkün kılıyor.

GÜNDE 20’Yİ AŞKIN SEFER DÜZENLİYORUZ

Sefer tarafında da oldukça hareketliyiz. Zonguldak’tan Antalya var, karşılıklı gidip geliyor. Zonguldak-Marmaris, Zonguldak-Fethiye var. Zonguldak’tan yedi tane İstanbul seferimiz var. Zonguldak-Bodrum, Zonguldak-Kayseri, Zonguldak-Hatay var. Ereğli’den Ankara seferlerimiz var. Günde ortalama 23, bazen 24 sefer çıkışı yapıyoruz. Bu yoğunluk, doğru yönetilmezse zorlar; doğru yönetilirse büyütür. Biz de doğru yönetmeye çalışıyoruz.

BÖLGE MÜDÜRLERİMİZLE KESİNTİSİZ İRTİBAT HALİNDEYİZ

Yönetim kademesiyle iletişime gince... Kâmil Koç’un en güzel taraflarından biri bu. Samimiyet ve ilgi gerçekten yüksek. İstanbul Bölge Müdürümüzle günde üç kere konuştuğumuz olur. Ankara’yla haftada bir mutlaka görüşürüz. 15 günde bir farklı vesilelerle bir araya geliriz. Biz arasak onlar arar. Bazen o kadar arıyorlar ki “Acaba eksik bir şey mi yaptık?” diye kendimizi kontrol ediyoruz ama mesele eksik aramak değil; işi nasıl geliştirebiliriz diye sürekli istişare etmek. Ankara, Antalya, İzmir, İstanbul... Dört bölgeyle çalışıyoruz ve dördünden de güçlü bir enerji alıyoruz. Saatlerimiz, sefer sayılarımız bu

yönlendirmelerle artıyor, güncelleniyor. Bu elektriği başka hiçbir yerde yok. Bence bu, Kâmil Koç’un ülkenin her noktasına ulaşan yapısıyla doğru orantılı.

“BU SEKTÖRDEN KAÇIN” DİYENLER İNSANLARI YANLIŞ YÖNLENDİRİYOR

Ben “Bu sektörden kaçın” denmesine çok karşıyım. İnsanlar bence yanlış yönlendiriliyor. Bu sektör yaz-kış dengesi olan bir sektör. Bir doktor olarak bunu çok net görüyorum. Mesleğimde de devamlılık önemlidir: hastaya ilgi gösterirsen seni daha sık tercih ederler böylece daha çok hastanın şifa bulmasına vesile olabilirsin. Burada da yolcuya ilgi gösterirsen seni tercih ederler böylece daha çok insanın yol arkadaşı olabilirsin. Devamlılık buradan gelir. Bir bölgede iki sefer açıp bir araçla gidip gelerek yolcuyu mutlu edemezsiniz. Yolcu geldiğinde maksimum iki saatte bir gideceği şehre araç bulmalı. Kâmil Koç’ta bu sistemi görebiliyorsunuz. Bir de Kâmil Koç’ta ufkunuz geniş. Şu an gitmediğimiz bölgeler var ama araç sayımız arttıkça Kâmil Koç’la yeni yollara açılabilirsiniz. Bugün Çorum’a da gitmek isterseniz gidebilirsiniz, Mardin’e de. Bunu birçok firmada yapamazsınız. Yerel firmalarla çalıştığınızda ufkunuz daha sınırlı olur. Kâmil Koç’un en büyük avantajı; her yola, her bölgeye, her çeşit yolcuya ulaşabileceğiniz bir sistem sunması.

KÂMİL KOÇ OLARAK TERCİH EDİLEN BİR FİRMAYIZ

Şoförlerimiz, hostlarımız, hosteslerimiz, bilet satış görevlilerimiz ... Eğer yolcuya kaliteli hizmet sunarsak, yolcu mutlu olursa bizi tercih eder. Biz Kâmil Koç olarak her zaman yolcunun ilk tercihiyiz. Bu devamlılığı korumak da bizim elimizde. Sadece “bagaj taşımak” gibi düşünmemek lazım. Bu sektör lastikçisinden akaryakıtçılarına, ikramcısından şoförüne kadar büyük bir ekosistem. Maliyetler arttı, doğru ama kaliteli hizmet verdiğiniz sürece bu sektör bitmez. Sektörün lideri olan Kâmil Koç ve Kâmil Koç gibi düşünen firmalar her zaman var olmaya devam eder.



BİR KIZIN EĞİTİMİ, BİR TOPLUMUN GELECEĞİDİR

Fabrika sıralarında kaynak tutan eller artık yalnızca erkeklere ait değil. Kamyon direksiyonunda binlerce kilometre yol alan, mühendislik fakültelerinde denklem çözen, kurumların iletişim stratejilerini yöneten kadınlar; artık “olağandışı” değil, norm haline geliyor. **Dünya Kadınlar Günü’nde sorularımızı yönelttiğimiz isim, bu dönüşümün hem tanığı hem de mimarlarından biri: Mercedes-Benz Türk İletişim Müdürü Miray Demirel.** Otomotiv ve üretim gibi geleneksel olarak “erkek alanı” sayılan bir sektörün kalbinde görev yapan **Demirel, şirketinin hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle kadınların eğitimden istihdama uzanan yolculuğunu nasıl şekillendirdiklerini anlattı, mesajı ise netti: “İşin cinsiyeti yok.”** Peki bu sözü söylemek mi zor, yoksa yaşatmak mı? Yanıtlar, bu özel röportajda.

EĞİTİMDE FIRSAT EŞİTLİĞİ SAĞLANMALI

Eğitimde fırsat eşitliği birinci önceliğimiz. Özellikle de kızlarımızın eğitimi çok çok önemli. Her Kızımız Bir Yıldız projemiz de fırsat eşitliği alanında hayata geçirdiğimiz çok kıymetli projelerimizden biri. Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) iş birliği ile yürüttüğümüz “Her Kızımız Bir Yıldız” programımız ile bugüne kadar 63 ilde 6.500’e öğrenciye ulaştık ve toplamda 20.000’e yakın burs sağladık. Her Kızımız Bir Yıldız ile yalnızca burs desteğiyle sınırlı kalmıyoruz aynı zamanda bölge ziyaretleri, mentorluk programları, kişisel gelişim eğitimleri ve kültürel etkinliklerle öğrencilerin akademik, sosyal ve kültürel gelişimine katkı sunuyoruz. Programımız kapsamında 750’si lise ve 250’si üniversite olmak üzere her yıl yaklaşık 1.000 öğrenci destekliyoruz. Kız çocuklarını eğitimde eşit fırsatlara kavuşturmak, kadınların istihdama katılımını artırarak toplumda eşit fırsatlara erişmelerine katkı sağlamak önceliğimiz. Bu vizyonla hayata geçirdiğimiz bir diğer projemiz ise “Mühendisliğin Yıldızları”. 2018 yılında Boğaziçi Üniversitesi Vakfı iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz “Mühendisliğin Yıldızları” programımız ile 40’a yakın kadın mühendis adayına burs ve eğitim desteği sağladık. Burada amacımız, sadece burs vermek ya da maddi bir destekten ibaret değil. Amacımız, kız çocuklarına güçlü bir gelecek vizyonu kazandırmak. Aslında burada temelde kız çocuklarının eğitiminden başlayan ve kadınların istihdamına uzanan uzun bir yolculuktan bahsediyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak kadınların her alanda eşit fırsatlara



erişmesi için canla başla ve kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz.

KADINLARIN İŞ HAYATINDA DAHA GÜÇLÜ YER ALMASI İÇİN KARARLIYIZ

Mercedes-Benz Türk olarak sorumluluk bilinciyle hareket ediyoruz. Fırsat eşitliğini önemsiyor, tek bir gün değil her zaman ‘İşin Cinsiyeti Yok’ diyoruz. Eğitimde de mevcut istihdamın sürdürülebilirliğinde de istihdamın artırılmasında da somut adımlar atıyoruz. Aksaray Kamyon Fabrikamız ve Hoşdere Otobüs Fabrikamızda hayata geçirdiğimiz “Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programları” ile son üç yılda her iki fabrikamızda da kadın saha çalışanı oranımızı iki katına çıkardık. Ofis çalışanları ve yönetim kadrolarındaki oranlarımızla da ayrıca gurur duyuyoruz. Ofis çalışanları içerisindeki yaklaşık yüzde 35’lik kadın çalışan oranı

ile, Türkiye otomotiv sektör ortalamasının üzerinde istihdam sağlamaya devam ediyoruz. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu’ndaki kadın üye oranımız ise yüzde 25. Bugüne kadar kadınların toplumda her alanda hak ettikleri güce kavuşmalarında inançla sağladığımız destekleri kısa süre önce lojistik ve taşımacılık sektörlerine de taşıdık ve “Benzersiz Kadınlar” projemizi hayata geçirdik. Her zaman yineliyoruz, kadınların istihdama katılmasını özendirmemiz gerekiyor. Muhakkak eğitim seviyesine dokunmamız, özellikle kadınların da mesleki eğitime ulaşmasını ve eğitimde kız çocuklarına fırsat eşitliğini sağlamamız lazım.

KADINLAR DİREKSİYONDA, GELECEK YOLDA

Lojistik ve taşımacılık sektöründe kadınların daha güçlü temsil edilmesini desteklemek amacıyla, Lojistik ve Taşımacılık

Enstitüsü (CILT - The Chartered Institute of Logistics and Transport) Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren Kadın Çalışmaları Kanadı WiLAT iş birliğiyle yürütülen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesine dahil olduk. “Benzersiz Kadınlar” ana sloganı altında sürdürdüğümüz proje kapsamında kamyon ve otobüs segmentlerinde kadın sürücü istihdamının artırılmasına yönelik eğitimden istihdama uzanan somut destekler sunuyoruz. Müşterilerimizle iş birliği içinde 10 kadın kamyon sürücüsü ve 10 kadın otobüs sürücüsünün sürücü kursu, ehliyet, SRC belgesi, psikoteknik değerlendirme ve ilgili yasal süreçlerine destek sağlıyoruz. Projemiz kapsamında kadın sürücü adaylarımız için ileri sürüş teknikleri eğitimleri de düzenleyeceğiz. Kısa süre önce kadın sürücü adaylarımızı belirledik. Adaylarımızın çıkacakları uzun yollar için hep birlikte ilk adımı attık. Gelecek adımlar için heyecanlıyız.

CESARETİNİZ YOLUNUZU AÇSIN!

Kadınlarımıza verebileceğim ilk mesaj kendilerine inanmaları ve güvenmeleri. Merak duygularını kaybetmesinler ve öğrenmeyi süreklilik haline getirsinler. Zorluklar karşısında cesaretleri kırılmasın. Ne olursa olsun ellerinden gelenin en iyisini yaparak ilerlemeye devam etsinler. Sanayide, sahada, lojistikte, taşımacılıkta, işin kaynağında, kadının tercih etmeyeceği varsayılan birçok alanda var olmaya ve işin cinsiyeti olmadığına kararlılıkla inançlarını sürdürsünler.

Çünkü biz biliyoruz ki **“İşin Cinsiyeti Yok”.** **Dünya Kadınlar Günü**müz kutlu olsun!



KALE SEYAHAT'E KIBRIS'TA "YILIN TURİZM İNOVASYON PROJE BAŞARI ÖDÜLÜ"

Ulaşım sektörünün köklü markalarından Kale Seyahat, Dijitürk tarafından Kıbrıs'ta düzenlenen 2025 yılı Zirvedekiler organizasyonunda "Yılın Turizm İnovasyon Proje Başarı Ödülü" nün sahibi oldu. Şirketin dijitalleşme odaklı yaklaşımı ve yolcu deneyimini geliştirmeye yönelik yatırımları bu kıymetli ödülle karşılıklı buldu. Ödül, Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Alırıza Çelebi adına Satış Pazarlama Direktörü Erhan Güler tarafından tes-

lim alındı. Kale seyahatte yolcular, QR kod aracılığıyla beIN Connect platformuna bağlanarak yolculuk süresince dijital içeriklere erişebiliyor. Bu sistem sayesinde seyahat deneyimi yalnızca ulaşım hizmeti olmaktan çıkıp, aynı zamanda kesintisiz bir dijital eğlence deneyimine dönüşüyor. Spor karşılaşmalarından dizilere, filmlerden özel içeriklere kadar geniş bir yayın yelpazesi yolculara sunuluyor. Sektör temsilcileri, projenin ulaşım alanında dijital yayıncılığa yeni bir

soluk getirdiğini belirtiyor. Özellikle teknolojiye entegre yaşam tarzını benimseyen yolcuların uygulamaya yoğun ilgi gösterdiği ifade ediliyor. Rekabetin her geçen gün arttığı sektörde alınan bu ödül, Kale Seyahat'ın yenilikçi vizyonunu ve sürdürülebilir büyüme hedeflerini destekleyen önemli bir gelişme olarak değerlendiriliyor. Şirketin önümüzdeki dönemde de dijital dönüşüm yatırımlarını sürdürerek yolcu memnuniyetini artırmaya yönelik projelere ağırlık vereceği bildirildi.



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisleri, geniş servis ağı, orijinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakım ve onarımını en etkili şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

#TekNiyetMemnuniyet

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



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



HIÇBİR YOL, BİR KADININ AZMINDEN DAHA UZUN DEĞİLDİR

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yıllardır erkek egemen bir sektör olarak bilinse de bu algıyı sahada başarıyla kıran güçlü kadınlar da var. **Kâmil Koç'un Zonguldak, Kozlu, Karadeniz Ereğli ve Düzcce yazıhanelerini işleten; aynı zamanda 20'nin üzerinde otobüsten oluşan bir filonun yönetimini üstlenen Kadın Doğum Uzmanı Dr. Hülya Karadeniz**, sektörün dikkat çeken isimlerinden biri. **Hem hekim kimliği hem de işletmeci vizyonuyla ulaşım sektöründe önemli bir rol üstlenen Karadeniz ile 8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle bir araya geldik.** İşte erkek egemen sektörde bir kadın stratejisinin hikayesi!

BU İŞ SADECE BİLET SATMAKTAN İBARET DEĞİL

Şehirlerarası otobüs işletmeciliği dışarıdan bakıldığında yalnızca bilet satışından ibaret gibi görünebilir. Oysa işin mutfakı çok daha kapsamlı ve detaylıdır. Benim için bu iş, büyük bir operasyonu yönetmek anlamına geliyor. Bugün Kâmil Koç'un Kozlu, Karadeniz Ereğli, Zonguldak ve Düzcce yazıhanelerinde yürüttüğümüz operasyonun içinde; araçların teknik takibinden sefer planlamalarına, personel yönetiminden finansal süreçlere kadar çok geniş bir sorumluluk alanı bulunuyor. Şunu özellikle vurgulamak isterim: Bu sektör yalnızca bilet satıp yolcu taşımak değildir; strateji, disiplin ve planlama gerektiren ciddi bir yönetim işidir. Her gün onlarca insanın güvenli bir şekilde seyahat etmesinden sorumlusunuz ve bu sorumluluğun bilinciyle hareket etmek zorundasınız.

KADIN TİTİZLİĞİ İLE OPERASYONEL DETAYLAR DAHA SAĞLIKLI YÖNETİLİR

İnsanlar otobüsleri sadece yollarda görüyor ama işin arka planında çok büyük bir organizasyon var. Bir otobüsün sefere çıkabilmesi için onlarca detayın kusursuz şekilde işlenmesi gerekiyor. Benim için işletmecilik; şoförlerimizin dinlenme saatlerinden araçlarımızın en küçük teknik detayına kadar her süreci yakından takip etmek demektir. Yolcunun bindiği andan indiği ana kadar yaşadığı deneyimin her aşamasında bizim imzamız vardır.

Otobüsümüzün tekerinden, yolcunun ikramına kadar her şey bizim sorumluluğumuzdadır. Bir kadın titizliğiyle yaklaştığınızda bu detayların çok daha sağlıklı yönetildiğini düşünüyorum. Disiplinli ve sistemli çalıştığınızda hata payı da ciddi şekilde azalıyor.

BAŞTA 'KADIN BU İŞİ YAPABİLİR Mİ?' DİYE BAKIYORLARDI; ŞİMDİ SAYGIYLA YAKLAŞIYORLAR

Sektöre ilk adım attığım dönemlerde açıkçası bazı önyargılarla karşılaştım. Terminal ortamında bir kadın yöneticiyi görmek birçok kişi için şaşırtıcıydı. "Acaba



bu işin altından kalkabilir mi?" bakışlarını oldukça sık hissettiğimi söyleyebilirim ancak zaman içinde disiplinli çalışmanın ve doğru bir sistem kurmanın ne kadar önemli olduğunu herkes gördü. İşinizi ciddiyetle yaptığınızda o önyargılar yerini saygıya bırakıyor. Bugün geldiğimiz noktada ekip arkadaşlarımız, sektör temsilcileri ve yolcularımız bu düzenin farkında. Artık kadın olduğum için değil, iyi bir işletmeci olduğum için takdir görüyorum.

BİR KADIN ELİ DEĞDİĞİNDE KALİTEYİ HERKES HİSSEDİYOR

Yolcularımızdan aldığımız geri dönüşler benim için çok kıymetli. Birçok yolcu özellikle şunu söylüyor: "Bir kadın eli değdiği belli oluyor." Otobüsün temizliğinden personelin üslubuna, hizmet kalitesinden yolcu memnuniyetine kadar birçok noktada kadın bakış açısının fark yarattığını düşünüyorum. Kadınlar detaylara daha fazla önem veriyor ve bu da hizmet kalitesine doğrudan yansıyor.

ASIL HEDEFİMİZ BÖLGEDEKİ ULAŞIM STANDARTLARINI YÜKSELTMEK

Sektörde var olmanın yalnızca araç sahibi

olmakla sınırlı olmadığını düşünüyorum. Bizim hedefimiz her zaman daha iyisini yapmak ve bölgedeki ulaşım standartlarını yükseltmek oldu. Bu nedenle teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, filomuzu sürekli yeniliyor ve yolcu güvenliğini en üst seviyede tutacak yatırımlar yapıyoruz. Ben kendimi sadece bir otobüs sahibi olarak değil, sektöre yatırım yapan bir işletmeci olarak görüyorum.

OPERASYONUN HER NOKTASINA "KADIN ELİ" DEĞMESİ GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM

Yazıhane tarafında da ben olaya biraz "kadın gözüyle" bakıyorum. Bizim yazıhanelerimizde önceliğimiz temizlik ve güler yüz. Bunlar her yerde söylenir ama ben bunu "politikamız" olarak görüyorum; esnetilemez, suistimal edilemez. Ayrıca bu bakış açısı doğrultusunda kadın çalışan istihdam etmeye de özellikle özen gösteriyoruz. Bilet satış görevlilerinde, yazıhane tarafında kısacası işimizin her noktasında kadın eli olsun istiyorum. Bu bölgede farklı bir tarz yaratmak hedefimiz. Bunun dışında araç sayımızla ve güzergâhlarımızla da sahada fark yaratıyoruz. Kadın çalışan ağırlığı konusunda da net bir

hedefim var. Bu açıdan da Kamil Koç'un hedefleri ile ciddi bir uyum yakalıyoruz. Çünkü Kamil Koç sektörde kadın istihdamını desteklemek başta olmak üzere yaptığı sosyal sorumluluk projeleri ile yolcu deneyimine bakış açısı ile hemen hemen her noktada kadınları desteklemeyi görev edinmiş bir şirket. Özellikle erkek egemen olan kara yolu yolcu taşımacılığı sektöründe bu konuda da liderliği göğüsleyen bir şirket ile birlikte çalışmak benim için çok önemli. Biz de Kamil Koç'tan aldığımız ilhamla kadın hostes istihdamımızı arttırdık. Şu an dört hostesimiz kadın. Bir kadın otobüs şoförümüz var, ikincisi de yolda geliyor. Ben minimum beş kadın şoför olmasını istiyorum. Hostes kadromuzun da en az yüzde 50'sinin kadın olmasını hedefliyorum çünkü kadın eli bazı yerlerde hizmetin tonunu değiştiriyor; daha düzenli, daha nazik, daha özenli bir yaklaşım geliyor.

KADINLAR HAYATIN HER ALANINDA OLMALI

8 Mart Dünya Kadınlar Günü benim için yalnızca bir kutlama günü değil; aynı zamanda dayanışmanın ve farkındalığın günü. Kadınların ekonomik özgürlüğü ve karar mekanizmalarında daha fazla yer alması toplum için çok önemli. Kadınlar detaycıdır, sabırlıdır ve aynı anda birçok süreci yönetebilir. Bu özellikler işletmecilikte büyük bir avantaj sağlar. Kadınlar sadece mutfakta ya da ofiste değil; terminalde de şantiyede de yönetim masasında da var olmalı çünkü biz karar mekanizmalarında olduğumuz sürece dünyanın daha düzenli ve dengeli bir yer olacağına inanıyorum. Şunu özellikle söylemek isterim: Direksiyonun başında olun ya da masanın arkasında... Önemli olan rotanızı kendinizin çizmesidir. Ve ben her zaman şuna inanırım: Hiçbir yol, bir kadının azminden daha uzun değildir.

Tüm emekçi kadınlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum.

ANTALYA'DA ŞEHİR İÇİ YOLCU SERVİSLERİ 1 MART İTİBARIYLA KALDIRILDI

Türkiye genelinde akaryakıt fiyatlarına gelen art arda zamlar ve operasyonel giderlerdeki yükseliş, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe yeni kararları beraberinde getiriyor. Özellikle sezon öncesi dönemde maliyet baskısını daha yoğun hisseden firmalar, gider kalemlerini yeniden yapılandırma sürecine girdi. Bu kapsamda, turizmin başkenti olarak anılan Antalya'da hizmet veren birçok şehirlerarası otobüs firması, 1 Mart itibarıyla şehir içi yolcu servis uygulamasını sonlandırma kararı aldı.

SERVİS GİDERLERİ ANA MALİYET KALEMLERİNDEN BİRİ

Şehir içi yolcu servisleri; yakıt, personel, araç amortismanı, bakım ve sigorta giderleriyle birlikte firmalar için önemli bir operasyon maliyeti oluşturuyor. Özellikle yüksek enflasyon ortamında artan akaryakıt fiyatları, servis araçlarının günlük operasyon maliyetlerini ciddi seviyelere taşıdı. Aylık bazda bakıldığında toplamda 750.000 - 1.000.000 TL arasında bir maliyeti olduğu ve bu maliyetin her ay düzenli bir şekilde arttığı firma yetkilileri tarafından dile getirildi.

Sektör temsilcileri, şehir içi servis uygulamasının bilet fiyatlarına doğrudan yansıtılamayan bir maliyet kalemi olduğunu vurgularken bu yükün sürdürülebilirliğinin zorlaştığını ifade ediyor. Antalya özelinde bakıldığında; geniş şehir coğrafyası, turistik bölgelerin merkeze uzaklığı ve dağınık yerleşim yapısı servis maliyetlerini daha da artıran unsurlar arasında gösteriliyor.



SEZON ÖNCESİ “KONTROLLÜ TASARRUF” DÖNEMİ

Yaz sezonu öncesinde talep artışı beklense de firmalar belirsiz ekonomik koşullar nedeniyle temkinli hareket etmeyi tercih ediyor. 1 Mart itibarıyla şehir içi servislerin kaldırılması kararı; operasyonel maliyetleri düşürme, sezon öncesi finansal dengeyi koruma amacıyla alınmış bir önlem olarak değerlendiriliyor.

YOLCUYA YANSIMASI NE OLACAK?

Servis hizmetinin kaldırılmasıyla birlikte yolcuların terminal ulaşımını kendi imkanlarıyla sağlaması gerekecek. Bu durum kısa vadede yolcu tarafında

ek bir ulaşım maliyeti doğurabilecek ancak sektör temsilcileri, servis maliyetlerinin bilet fiyatlarına yansıtılmaması adına bu adımın zorunlu hale geldiğini belirtiyor. Aksi durumda bilet fiyatlarında daha yüksek oranlı artışların kaçınılmaz olabileceği ifade ediliyor.

SEKTÖRDE YENİ BİR DÖNEMİN İŞARETİ Mİ?

Antalya'daki uygulamanın, diğer büyük şehirlerde de benzer kararların habercisi olabileceği konuşuluyor. Artan maliyet baskısı, şehirlerarası taşımacılıkta “ek hizmetlerin yeniden yapılandırılması” sürecini hızlandırabilir.



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.



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Kamyon & Otobüs Bayi ve Yetkili Servis Toplantısı Gerçekleştirildi

Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye genelindeki bayi ve yetkili servis ekibini buluşturan Satış Sonrası Hizmetler Kamyon & Otobüs Bayi ve Yetkili Servis Toplantısı'na, Mercedes-Benz Türk yöneticilerinin yanı sıra Türkiye'nin dört bir yanına yayılan 28 şehirdeki 45 bayi ve yetkili servis lokasyonundan yöneticiler de katıldı. Toplantı, Türkiye genelinde yaygın hizmet ağıyla faaliyet gösteren bayi

ve yetkili servis teşkilatının stratejik uyumunu daha da güçlendirmeyi ve yeni dönem hedefleri doğrultusunda ortak yol haritasını netleştirmeyi amaçladı.

2025 Performansı ve Yeni Dönem Öncelikleri Ele Alındı

Toplantıda 2025 yılına ilişkin iş sonuçları, sektördeki gelişmeler ve pazardaki güncel durum kapsamlı şekilde değerlendirildi. 2025 yılı kamyon ve otobüs satış

sonrası iş sonuçları, mevcut gidişat ve müşteri beklentileri doğrultusunda önümüzdeki dönemde odaklanılması gereken alanlar detaylı sunumlarla paylaşıldı. Satış Sonrası Hizmetler tarafında yürütülen projeler, hizmet kalitesini artırmaya yönelik çalışmalar ve operasyonel verimlilik odaklı uygulamalar da toplantının ana gündem maddeleri arasında yer aldı.

2025 iş sonuçlarından elde edilen içgörüler doğrultusunda, 2026 yılına ilişkin stratejik öncelikler ve yol haritası da netleştirildi. Değişen pazar dinamikleri ve müşteri beklentileri ışığında belirlenen aksiyon planları paylaşılırken müşteri memnuniyetini odağa alan çalışmaların da çerçevesi çizildi.

Bayi ve Yetkili Servis Teşkilatının Gücü Vurgulandı

Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu,

son yıllarda elde edilen başarıların arkasında bayi ve yetkili servis teşkilatının önemli rolü bulunduğunu vurguladı. Satış sonrası hizmetlerin, müşterilerle kurulan uzun vadeli ilişkinin en kritik yapı taşlarından birini oluşturduğunu söyleyen Tolga Bilgisu, "Bayi ve yetkili servis teşkilatımızla birlikte; hız, kalite ve erişilebilirlik alanlarında süre-

li gelişimi odağımıza alarak müşterilerimizin operasyonel sürekliliğine katkı sağlamaya devam ediyoruz. 2026 yılında da müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için tam gaz çalışmayı sürdüreceğiz." dedi.

Ödül Töreni ile Tamamlandı

Toplantı kapsamında, yıl boyunca üstün performans gösteren bayi ve yetkili servisler farklı kategorilerde ödüllendirildi. Çeşitli kriterler

doğrultusunda yapılan değerlendirmeler neticesinde başarılı bayi ve yetkili servisler sahnede ödülleri aldılar. Program, soru-cevap bölümü ve ödül töreninin ardından sona erdi.

Mercedes-Benz Türk, güçlü bayi ve yetkili servis ağıyla müşterilerine kesintisiz ve yüksek kaliteli satış sonrası hizmet sunmaya devam ederken, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıma hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor.



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

Ticari Araç Üst Yapı Sektörü TÜSTED Çatısı Altında Birleşti

Bursa merkezli olarak kurulan Ticari Araç Üst Yapı Üreticileri ve Tedarikçileri Derneği (TÜSTED), sektördeki üretici ve tedarikçileri tek çatı altında topladı. Dernek aracılığıyla sektörün rekabet gücünün artırılması, sorunların ilgili makamlara aktarılması ve sektörün uluslararası platformlarda güçlü bir şekilde temsil edilmesi hedefleniyor.

Bursa merkezli kurulan **Ticari Araç Üst Yapı Üreticileri ve Tedarikçileri Derneği (TÜSTED)** faaliyete geçti. Kurulan dernek ile ticari araçlar üst yapı sektöründe faaliyet gösteren üretici ve tedarikçilerin tek çatı altında buluşturulduğu bildirildi.

TÜSTED Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arslan tarafından yapılan değerlendirmelerde, sektördeki dağınık yapının geride bırakılması gerektiği vurgulanarak, ticari araç üst yapı sektörünün hem Türkiye’de hem de uluslararası platformlarda güçlü ve ortak bir sesle temsil edileceği ifade edildi. Bursa’nın otomotiv ve yan sanayideki üretim gücünün bu alanda da önemli bir potan-

siyel barındırdığına dikkat çekilirken, Türkiye’de sektörün gelişimine öncülük edilmesinin amaçlandığı kaydedildi. Hedefin yalnızca üyeler arası dayanışmayı artırmak değil; sektörü kamu kurumları, özel sektör platformları ve uluslararası ağlar nezdinde en üst düzeyde temsil etmek olduğu aktarıldı. Üretici ve tedarikçilerin aynı çatı altında buluşmasının ortak sorunların daha güçlü şekilde dile getirilmesini sağlayacağı belirtilirken; özellikle mevzuat, standartlar, ihracat süreçleri ve finansmana erişim konularında çözüm odaklı bir yaklaşım izleneceğinin altı çizildi.

Bilgi ve Dokümantasyon Merkezi Kurulacak

Üyelerin rekabet gücünü artırmak amacıyla sektöre yönelik bir bilgi ve dokümantasyon merkezi oluşturulacağı, bilgiye erişimin günümüzde üretim kapasitesi kadar kritik olduğu vurgulandı. Ayrıca TÜSTED’in kamu kurum ve kuruluşlarıyla ortak projeler geliştirmesinin planlandığı, sektörün sorunlarının somut verilerle ilgili makamlara iletileceği ve dağınık yapı yerine kurumsal bir temsil anlayışının



benimsendiği bildirildi. Uluslararası faaliyetlere de ağırlık verileceği, derneğin yurt dışındaki kuruluşlarla iş birliği geliştirerek üyelerin küresel sektörel ağlara erişim imkanını artıracacağı belirtildi.

Merkezi Bursa’da bulunan derneğin Türkiye genelindeki tüm üretici ve tedarikçilere açık olduğu hatırlatılarak; şeffaf ve katılımcı bir yapının kurulma-

sının hedeflendiği aktarıldı. Bursa’dan doğan girişimin kısa sürede Türkiye çapında referans alınan bir sektör örgütüne dönüştürülmesinin amaçlandığı ifade edilirken; halihazırda Antep, Ankara, Kırklareli, Balıkesir, İstanbul ve Denizli gibi illerden katılımların sağlandığı bilgisi paylaşıldı. Yurt dışına araç üretimi yapan firmalar ile bu alandaki ana sanayilerin dernek bünyesinde bulunması-

nın yapıya güç kattığı belirtildi. **Grl Otomotiv’den Murat Arslan’ın Yönetim Kurulu Başkanlığını** üstlendiği derneğin yönetim kurulunda; Güler-yüz Karoseri’den Savaş Keskin, Anlaş Kalıp’tan Bahtiyar Yenizağra, Tekaydınlar’dan Bayram Taşocak, Yüksel Dizayn’dan Yusuf Can Aydın, Arobus’tan Serhat Akpınarlı ve İLES Otomotiv’den İlker Yıldırım’ın yer aldığı duyuruldu.

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.



KOTAB İftar Buluşması Pilavcı Otomotiv Sponsorluğunda Gerçekleşti



Kocaeli’de faaliyet gösteren Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (KOTAB) tarafından geleneksel hale getirilen iftar programı bu yıl üçüncü kez sektör temsilcilerini bir araya getirdi. **TEMSA bayii Pilavcı Otomotiv’in sponsorluğunda** düzenlenen program, sektörde birlik ve dayanışma mesajlarının verildiği önemli bir buluşmaya sahne oldu. Kocaeli’de 4 Mart 2026 tarihinde Workinn Hotel’de gerçekleştirilen iftar organizasyonuna sektörün önde gelen isimleri yoğun katılım sağladı. Programa KOTAB Başka-

nı Bilal Cem Acar başta olmak üzere Yönetim Kurulu üyeleri Yekta Türker, Raşit Arslan, Önder Kara, Kani Furkan Kaçar, Nail Gülhan, Metin Çakmak ve Dursun Özdemir katıldı.

İftar davetinde ayrıca Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Hasan Soba, Gebze Ticaret Odası Başkanı Abdurrahman Aslantaş, İSTAB Başkanı Aziz Baş ve yönetim kurulu üyeleri de yer aldı. Sektör temsilcileri tarafında ise TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Midibüs

Yurtiçi Satış Yöneticisi Fatih Demirel, Bölge Satış Yöneticileri Mehmet Akiz ve Ali Acıbadem, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu ile Pilavcı Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Murat Korkmaz programa katılan isimler arasında yer aldı. Samimi ve sıcak bir atmosferde gerçekleşen iftar buluşmasında sektör temsilcileri Ramazan ayının birlik ve beraberlik ruhunu aynı sofrada paylaştı. Programda konuşan KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar,

organizasyonun gerçekleşmesine katkı sağlayan tüm paydaşlara teşekkür ederek özellikle iftar programına destek veren Pilavcı Otomotiv’e katkılarından dolayı teşekkür etti. Acar, sektör temsilcileri arasındaki dayanışma ve iş birliğinin güçlenmesinin önemine vurgu yaptı.

Sektör temsilcilerinin yoğun ilgi gösterdiği iftar organizasyonu, toplu taşımacılık sektöründe birlik ve beraberliğin güçlenmesine katkı sağlayan önemli bir buluşma olarak değerlendirildi.



YENİ ROTALAR, YENİ KEŞİFLER

Konfor ve güvenlikle her yolculuk ayrıcalıklı...

KOLUMAN



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

Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri'ne 15 adet 2026 Model Mercedes-Benz Conecto

Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi, filosundaki otobüsleri Mercedes-Benz markasıyla yenileyerek toplu taşımada kalite, konfor ve sürdürülebilirlik standartlarını bir üst seviyeye taşıyor. Bu kapsamda Halk Otobüsü yolcu taşımacılığında kullanılmak üzere; 13 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel ve 2 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Hybrid Dizel otobüs, Mercedes-Benz Türk yöneticileri tarafından Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi'ne teslim edildi.



Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası ve şehir içi yolcu taşımacılığında güçlü iş ortaklarını büyümeye devam ediyor. Bu kapsamda; 1960 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörüne adım atan ve 1985 yılından bu yana şehir içi toplu taşıma alanında faaliyet gösteren Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri, filosunu Mercedes-Benz Türk'ün Conecto otobüsleriyle yeniledi. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen 2026 model 13 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel ve 2 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Hybrid Dizel otobüsün teslimatıyla birlikte, firmanın filosu tamamen Mercedes-Benz marka otobüs otobüslerden oluşuyor.

Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi Genel Müdürü Kani Coşkun, teslimatla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi olarak, sunduğumuz hizmetin odağında her zaman 'insan' ve 'güvenli ulaşım' yer alıyor. Bugün filomuza dahil ettiğimiz 15 adet Merce-

des-Benz Conecto Solo Dizel ve Conecto Solo Hybrid otobüsümüzle, bu vizyonumuzu bir adım daha ileriye taşımanın gururunu yaşıyoruz. Yeni yatırımlarımızla birlikte filomuzdaki Mercedes-Benz yıldızlı araç sayımızı 21'e yükselttik ve filomuzun tamamı şu anda Mercedes-Benz marka otobüsten oluşuyor. Özellikle hybrid teknolojisine yaptığımız bu yatırım, sadece hizmet kalitemizi artırmakla kalmıyor, aynı zamanda çevreye duyarlı ve sürdürülebilir bir toplu taşıma anlayışına olan bağlılığımızı da simgeliyor. Teslim aldığımız bu araçların, yolcularımıza konfor, işletmemize ise yüksek verimlilik sunacağını düşünüyoruz. Mercedes-Benz Türk ile yıllardır süregelen güvene dayalı iş ortaklığımızın, gelecek yıllarda da güçlenerek devam edeceğine inanıyoruz."

Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Selim Eyüboğlu ise iş ortaklığıyla ilgili olarak: "Bu Sefer Bir Başka" diyerek 2026 yılında birçok yeni donanım ile zenginleştirdiğimiz ve müşteriler-

rimizin beğenisine sunduğumuz Mercedes-Benz Conecto otobüslerimiz teknoloji, tasarım, güvenlik ve konforlu sürüş sistemlerinde ulaştığı başarıyla toplu taşıma sektörüne yön vermeye devam ediyor. Bugün gerçekleştirdiğimiz teslimatla birlikte, yılın hemen başında 2026 model Mercedes-Benz otobüslerimizi Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri'ne kazandırmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri araç parkındaki Mercedes-Benz markalı araç sayısının artması, otobüslerimize ve müşterilerimize sunduğumuz çözümlere duyulan güvenin en somut göstergesidir. Şehirlerin temposuna uyum sağlayan güvenli ve konforlu bir toplu taşıma çözümü olan Mercedes-Benz Conecto modellerimize gösterilen yoğun ilgiden dolayı çok mutluyuz. Uzun yıllardır karşılıklı güven esasıyla sürdürdüğümüz değerli iş ortaklığımızın uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz. Şehrin ulaşım standartlarını yükselten bu yeni araçlarımız Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri firmasına ve İstanbullulara hayırlı olsun."

 yusufotojant

JANTTA ŞIKLIK

LASTİKTE GÜVEN



Kaliteli ve Dayanıklı Otobüs Lastikleri

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
HİZMETLERİNDEN JANT OREKİNDE UZMANLIK



Kaliteli ve Dayanıklı Otobüs Lastikleri

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.kayahano.com.tr



ALİ OSMAN ULUSOY GELENEKSEL İFTAR SOFRASINDA BULUŞTU

Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu'nun geleneksel iftar programı, Trabzon'da Zorlu Grand Otel'de yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. Şirket yöneticileri, çalışanlar ve sektör temsilcilerinin bir araya geldiği gecede birlik, beraberlik ve kurumsal dayanışma mesajları öne çıktı.

Her yıl düzenlenen iftar programına Yönetim Kurulu Başkanı **Hülya Ulusoy**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları **Ahsen Aydın** ve **Gülşah Helva**, Grup Başkanı **Murat Seymen**, Otobüs Genel Müdürü **Eray Eray**, Otomotiv Genel Müdürü **Selim Saral**, Finans Direktörü **Şule Kandemir** ile birlikte şirket yöneticileri ve çalışanlar katıldı. Program kapsamında ayrıca uzun yıllardır kuruma emek veren çalışanlar için kıdem ödül töreni düzenlendi.

Doğduğu toprak olan Trabzon'da geniş katılımlı bir iftar sofrası kuran Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu, ulaşım ve otomotiv sektöründe büyüyen ailesiyle bir araya geldi. Karadeniz'in köklü markası, çalışanları, yatırımcıları ve acenteleriyle birlikte aynı sofrayı paylaşarak kurumsal bağlarını bir kez daha güçlendirdi.

Programda konuşan **Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy**, birlik ve dayanışmanın şirket kültüründeki önemine dikkat çekti. Ulusoy konuşmasında şu ifadeleri kullandı: **"Rahmetli babam Ali Osman Ulusoy'un** adını yaşatmak için çıktığımız bu yolda bugün çok önemli noktalara ulaştık. Bu başarıda en büyük pay, yıllardır özveriyle çalışan ve kurumumuza gönül veren ekip arkadaşlarımızdır. **Ali Osman Ulusoy markasının** bugünlere ulaşmasında çalışanlarımızın emeği ve kuruma duydukları bağlılık büyük rol oynadı. Kurumsal kültürümüzün sürdürülebilirliğinde uzun soluklu çalışma birlikteliklerinin çok önemli bir yeri var. Davetimizi kabul ederek iftar soframızı paylaşan tüm misafirlerimize teşekkür ediyorum."





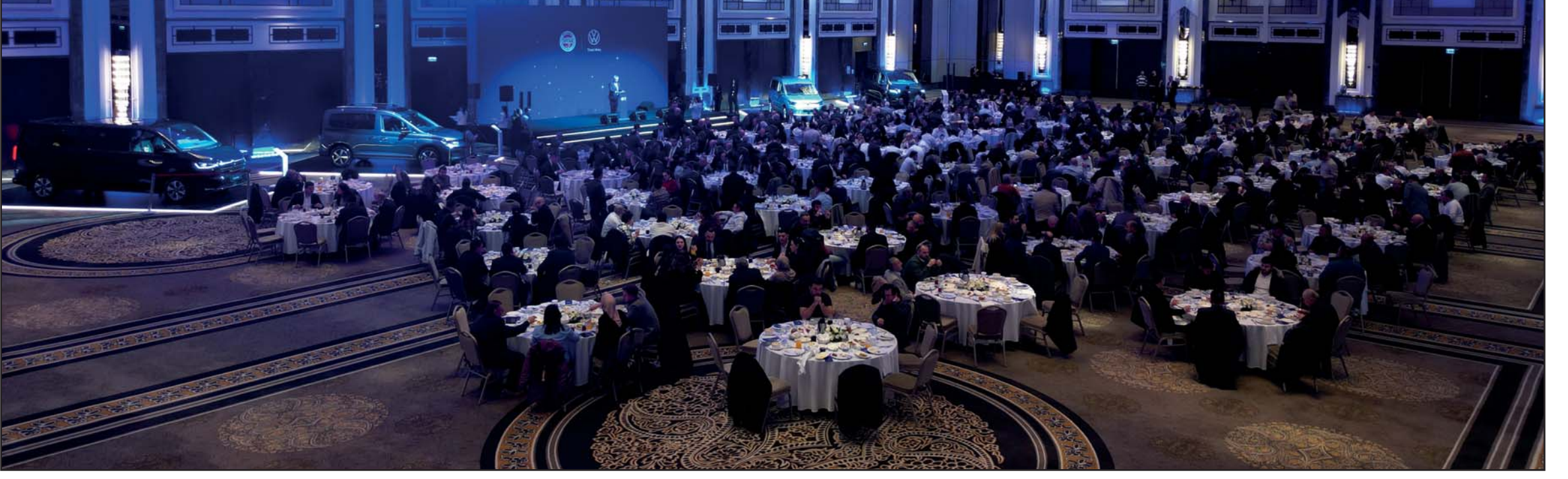
HER KİLOMETREDE UZMANLIK

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



Volkswagen Ticari Araç, İSTAB ve Sektör Temsilcileriyle İftarda Buluştu

Volkswagen Ticari Araç; İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) üyeleri ve sektör paydaşlarıyla, düzenlenen bir iftar yemeğinde bir araya geldi.

Sektörün önemli temsilcilerinin katıldığı gecede; İstanbul Ticaret Odası (İTO) Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, İSTAB Başkanı Aziz Baş ve Yönetim Kurulu Üyeleri'nin yanı sıra, Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, Özel Araçlar Müdürü Polat Dükkancı ve Filo Yöneticisi Onurcan Tosun, marka satış, satış sonrası hizmetler ve pazarlama ekipleri ile İstanbul'daki Yetkili Satıcıların satış ekipleri yer aldı.

“Sektörün Yanında Olmak Temel Amacımız”

Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, Volkswagen Ticari Araç markası olarak yalnızca ürün ve hizmet sunan bir marka değil; sektörün her koşulda yanında olan, ihtiyaçlara çözüm üreten ve sürdürülebilir gelişimine katkı sağlayan güçlü ve güvenilir bir iş ortağı olma sorumluluğunu taşıdıklarını ifade etti. Göktaş, özellikle şehir içi ve personel taşımacılığı alanında faaliyet göster işletmelerin değişen ihtiyaçlarına uygun ürün ve finansman çözümleri geliştirmeye devam ettiklerini vurguladı.



“Gelenekselleşen Buluşmalarla Güçlenen Fikir Alışverişi”

Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu da etkinliği ilişkin değerlendirmesinde, ikincisi düzenlenerek gelenekselleşen bu buluşmaların yalnızca sektör temsilcilerinin



ve markanın bir araya geldiği sosyal bir organizasyon olmadığını; aynı zamanda güçlü fikir alışverişinde sayesinde iş birliğinin daha da pekiştirildiği önemli bir platform olduğunu ifade etti. Madazlıoğlu, Volkswagen Ticari Araç olarak sektör paydaşlarıyla sürdürülebilir iletişimi önemsediklerini ve bu tür organizasyonların karşılıklı güven ortamını güçlendirdiğini belirtti.

“Sektöre Değer Katan İş Birliklerini Önemsiyoruz”

İSTAB Başkanı Aziz Baş iftar yemeğinde yaptığı konuşmada, sektör paydaşlarıyla bir araya gelmenin önemine dikkat çekerek, “Ramazan ayının birlik ve beraberlik ruhunu sektörümüzle paylaşmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Üyelerimizin ihtiyaçlarına çözüm üreten, sektöre değer katan iş birliklerini önemsiyoruz. Bu anlamlı organizasyon için Doğu Otomotiv ailesine ve Volkswagen Ticari Araç yönetimine teşekkür ederiz.” ifadelerini kullandı.



“Değer Katan Yeni Fırsatlar”

Yaptığı konuşmada, bu tür buluşmaların sektörde iş birliğini güçlendirmek, güncel sorulara birlikte çözüm üretmek ve yeni fırsatlar yaratmak açısından büyük önem taşıdığını vurgulayan Volkswagen Ticari Araç Filo Yöneticisi Onurcan Tosun ise markanın fonksiyonellik, ürün çeşitliliği ve kalite odaklı yaklaşımıyla her ihtiyaca uygun çözümler sunmaya ve topluma değer katmaya devam edeceğini ifade etti.



Gecede ayrıca, tüm katılımcılar adına Ayhan Şahenk Vakfı'na bağışta bulunulmasıyla etkinliğe anlamlı bir değer katıldı.



Ticari Araçta Kalite ve Güvenin Adresi

PİLCAR OTOMOTİV



Sıfır Araç Satışı

Minibüs - Otobüs

İkinci El Satışı

Otomobil



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



TÜRKİYE'DE TÜM SERTİFİKALARI BÜNYESİNDE BARINDIRAN TEK FİRMAYIZ

Otomotiv sektöründe araç dönüşümü ve koltuk üretimi gibi kritik alanlarda kalite, güvenlik ve mühendislik standartları her zamankinden daha fazla önem taşıyor. Türkiye’de bu alanda gerçekleştirdiği yatırımlar, üretim kapasitesi ve teknik altyapısıyla dikkat çeken Çınaralp Otomotiv ise sektördeki güçlü konumunu her geçen gün daha da pekiştiriyor. Bu sayımızda, Çınaralp Otomotiv’in Kurucu Ortak ve Yönetim Kurulu Üyesi Cevat Sevinç ile kapsamlı bir söyleşi gerçekleştirdik. Orijinal kumaş kullanımıyla kaliteyi bir üst seviyeye taşıyan yeni uygulamalardan, Bursa’da kurdukları yeni fabrika yatırımlarına kadar birçok önemli başlığı kendisiyle konuştuk. Aynı zamanda sektörün bu alandaki kanayan yaralarından biri olan merdiven altı dönüşümler ve üç nokta emniyet kemeri uygulamaları hakkında da dikkat çeken değerlendirmelerde bulundu. Cevat Sevinç’in sektöre dair önemli mesajlar verdiği röportajımız sizlerle. Keyifli okumalar!

ORİJİNAL KUMAŞ KULLANIMI İLE KALİTEYİ BİR ÜST SINIFA ÇIKARDIK

Bu yıl Çınaralp Otomotiv olarak önemli bir uygulamayı hayata geçirdik. Artık kullandığımız kumaşlarda araç üreticilerinin kendi araçlarında tercih ettiği orijinal kumaşları kullanmaya başladık. Bu bizim için kalite anlamında çok önemli bir adımdı çünkü bu kumaşların en büyük özelliği yanmazlık seviyelerinin oldukça yüksek olmasıdır. Bunun yanında terletme yapmaması da kullanıcı açısından ciddi bir konfor sağlıyor. Biz de kalite standartlarımızı daha yukarı taşımak adına ciddi bir yatırım yaparak orijinal kumaş kullanımına geçtik. Şu anda ortalama 25 farklı model kumaşla çalışıyoruz. Eski model araçları da bu sayede çok daha kaliteli bir şekilde yenileyebiliyoruz. 2026 model standartlarına yakın bir dönüşümü, çok daha uygun maliyetlerle müşterilerimize sunabiliyoruz.

Araçların içini tamamen yeniliyoruz. Koltukları başlık ekleyerek modern bir hale getiriyoruz. Boya fırınlarımızda gerekli aksamaları araçların orijinal renklerine uygun şekilde boyuyoruz. Plastik aksamaların tamamını da yine orijinal parçalarla değiştiriyoruz. Yani buraya gelen bir araç, adeta yeniden doğmuş gibi oluyor. Müşterilerimiz de bunu gördüklerinde hem kaliteyi hem de yapılan işçiliği çok net bir şekilde fark ediyorlar.

FABRİKAMIZI KURARAK BÜYÜK BİR YATIRIM HAMLESİ YAPTIK

Bu yıl yatırımlarımıza hız vererek çok önemli bir adım daha attık ve yeni fabrikamızı kurduk. Yaklaşık 2500 metrekare açık alan ve 1800 metrekare kapalı alan üzerine kurulu yeni fabrikamızın açılışını da çok yakında gerçekleştireceğiz. Bu yatırım bizim için yalnızca bir tesis kurmaktan ibaret değil. Aynı zamanda Bursa’ya ve ülke ekonomisine ciddi bir istihdam ve katma değer kazandırma hedefi taşıyor. Fabrikamızda kesimhane, dikimhane ve montaj bölümleri yer alacak. Bu alanlarda çalışacak 40 kişilik yeni bir ekip oluşturduk. Yakın zamanda bu fabrikamızda sıfırdan koltuk üretimine de başlayacağız. Mevcut

yerimizi ise kapatmıyoruz. Orada da karoser ve araç dönüşüm işlerimiz tüm hızıyla devam edecek. Yani fabrikamız mevcut faaliyetlerimizin yerine geçmeyecek; aksine onları büyüten ve güçlendiren yeni bir yatırım olacak. Bilindiği gibi GRL Koltuk Türkiye distribütörü. Bu iş birliğimiz de büyüyerek devam ediyor. Yeni fabrikamızda GRL Koltuk Sistemleri ile birlikte sıfırdan koltuk üretimini gerçekleştireceğiz. Bu da hem üretim kapasitemizi artıracak hem de sektördeki gücümüzü daha da yukarı taşıyacak.

YURTDIŞI PAZARINDA BÜYÜMEYE BAŞLADIK

Son dönemde yurtdışı açılımlarımız da hız kazandı. Yakın zamanda Gürcistan’da önemli bir anlaşma yapma aşamasındayız. Planımız her ay yaklaşık 1200 koltuk ihracatı gerçekleştirmek. GRL ve Çınaralp iş birliğiyle birlikte ihracatta yeni pazarlara açılmayı sürdüreceğiz. Bunun dışında uzun yıllardır Balkan ülkeleri de bizim için önemli bir pazar konumunda. Yunanistan, Bulgaristan ve diğer Balkan ülkelerinden birçok otobüs firması araçlarını yenilemek için bize geliyor. Bu firmalar araçlarını getiriyor, biz de kaliteli işçilik ve uygun maliyetlerle araçları adeta sıfırlayıp yeniden hizmete hazır hale getiriyoruz. Almanya ile de şu anda ciddi görüşmelerimiz var ve yakın zamanda olumlu sonuçlanacağını düşünüyoruz. Balkanlar ve Avrupa pazarı gerçekten çok büyük bir potansiyel taşıyor. Bu pazarda söz sahibi olmak hem firmamız adına hem de ülkemiz adına büyük bir gurur kaynağı çünkü kaliteli bir işçilik sunduğunuzda, müşteri memnuniyetini sağladığınızda insanlar sizi tekrar tercih ediyor. Bu da doğal olarak büyümeyi beraberinde getiriyor.

MERDİVEN ALTI DÖNÜŞÜMLER ÖZELLİKLE “HATAY’DA” CİDDİ SORUNLARA YOLAÇMAKTA!

Yatırımlarımızın yanı sıra Hatay’da yeni bir şube açmayı da planlıyoruz. Bunun en önemli nedeni o bölgeden bize gelen yoğun şikayetler oldu. Hatay ve çevre illerden birçok

otobüs sahibi bize ulaşıyor. Araçlarını başka yerlerde yaptırdıklarını fakat ciddi sorunlar yaşadıklarını söylüyorlar. Bu durumun nedenlerini araştırdığımızda maalesef ruhsatsız ve sertifikasız dönüşüm yapan birçok işletme olduğunu gördük. Bu işletmelerde yapılan araçların büyük bir kısmı muayeneden geçemiyor. Sonuçta da araç sahipleri ciddi mağduriyet yaşıyor. Bizim tahminimize göre bölgede 1500 ile 2000 arasında sertifikasız dönüşüm yapılmış araç bulunuyor. Bu nedenle Hatay’da tüm sertifikalara sahip, gerçek mühendislik projeleri ile çalışan bir şube açma kararı aldık. Yakın zamanda faaliyetlerimize başlayacağız. Orada araçlarını muayeneden geçiremeyen ya da sorun yaşayan tüm otobüsçü dostlarımıza destek vereceğiz. Bizim firmamızda kontrol süreçleri çok titizdir. Mühendislerimiz tüm aşamaları detaylı şekilde denetler. Normal kontrollerin yanında ekstra kontroller de yapılır. Bu yüzden yapılan her iş güvenle teslim edilir.

ÜÇ NOKTA EMNİYET KEMERİ İLE GÜVENLİK STANDARTLARINI YÜKSELTTİK

Son dönemde üzerinde en çok durduğumuz konulardan biri de güvenlik oldu. Bu kapsamda araçlarda üç nokta emniyet kemeri dönüşümünü başlattık. Bu sistem güvenlik açısından çok önemli. İlk uygulamayı biz yaptık ve zamanla müşterilerimiz de bu sistemin önemini görmeye başladı. Şu anda gelen birçok müşteri araçlarını özellikle bu sistemle donatmak istiyor. Özellikle çocuk yolcular için yüksekliği ayarlanabilir emniyet kemeri, olası bir kaza anında hayat kurtarıcı bir rol üstlenebiliyor. Bu sistemi büyük servis filolarında da uygulamaya başladık. Gürsel Turizm güvenlik konusunda çok ciddi bir duruş sergiliyor. Servis filosuna kattıkları araçların emniyet kemeri üç noktalı sistemle değiştirme işini biz gerçekleştiriyoruz. Kendilerine bu konuda gösterdikleri hassasiyet için özellikle teşekkür ediyoruz. Ancak burada da maalesef TSE belgeli olmayan bazı işletmelerin emniyet kemeri

montajı yaptığını görüyoruz. Bu tür montajlar çoğu zaman muayeneden geçemiyor. Daha da önemlisi, bir kaza anında kemerlerin görevini yerine getirememesi ciddi sonuçlar doğurabiliyor. Bu yüzden bu işin mutlaka sertifikalı ve uzman firmalar tarafından yapılması gerekiyor.

ÇINARALP OTOMOTİV OLARAK SEKTÖRDE KENDİMİZİ İSPATLADIK

Bugün geldiğimiz noktada Çınaralp Otomotiv sektörde kendini ciddi şekilde ispatlamış bir firma haline geldi. Dönüşüm, karoser ve diğer tüm sertifikaları aynı çatı altında bulunduran tek firma olma özelliğine sahibiz. Her branşımızın mühendis kadrosu ayrı, ekipleri ayrı çalışıyor. Tüm çalışanlarımız alanlarında uzman ve sertifikalı kişilerden oluşuyor. Bu da işimizi çok daha güvenli ve profesyonel bir şekilde yapmamızı sağlıyor. Koltuk üretiminden karoser işlemlerine kadar tüm süreçleri kendi bünyemizde gerçekleştirebiliyoruz. Buraya gelen bir otobüs, bütün işlemleri tamamlanmış şekilde anahtar teslim olarak müşteriye teslim edilir.

2+1 VE 2+2 DÖNÜŞÜMLERİYLE ARAÇLARI YENİDEN SEKTÖRE KAZANDIRIYORUZ

Şehirlerarası otobüs firmalarında belirli bir yaş skalası bulunuyor. Bu yaş sınırının altına düşen araçlar firmaların filosundan çıkarılıyor ve ikinci el olarak satılıyor. Bu araçlar artık şehirlerarası taşımacılıkta kullanılmayacaksa turizm veya servis taşımacılığına yöneliyor. İşte burada devreye biz giriyoruz. Bu araçların 2+1’den 2+2’ye dönüşümlerini ya da tam tersine 2+2’den 2+1’e dönüşümlerini tesislerimizde gerçekleştiriyoruz. Tüm işlemleri yine orijinal malzemeler kullanarak yapıyoruz. Şehirlerarasından çıkan otobüsler sadece turizm taşımacılığında değil, servis taşımacılığında da kullanılabilir. Güçlü ekibimizle araçları kullanım amacına uygun şekilde yeniden hazırlıyoruz ve müşterilerimize teslim ediyoruz. Bu sayede hem araçlar ekonomiye yeniden kazandırılıyor hem de firmalar uygun maliyetlerle filolarını güçlendirebiliyor.

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

ŞEHİRLERARASI YOLCU TAŞIMACILIĞINDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM: RESTELSOFT'TAN YERLİ YAZILIM TAKİPYOL UYGULAMASI

Şehirlerarası otobüs taşımacılığı sektöründe sefer sırasında yürütülen birçok operasyon süreci hâlâ manuel yöntemlerle yönetiliyor. Yerli yazılım girişimi **RestelSoft** tarafından geliştirilen **TakipYol**, otobüs firmalarının sefer operasyonlarını dijital olarak yönetmelerine yardımcı olmayı hedefleyen yeni nesil bir yazılım çözümü olarak dikkat çekiyor.

TakipYol Nedir?

TakipYol, şehirlerarası otobüs firmalarının otobüs içi operasyon ve hizmet süreçlerini dijitalleştirmek amacıyla geliştirilen bir yazılım sistemidir. Sistem; yolcu hareketlerinin takibi, durak yönetimi, operasyon kayıtları ve sefer sırasında oluşan bazı süreçlerin daha kontrollü şekilde yönetilmesine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

Otobüs firmalarının mevcut bilet satış altyapıları ile entegre çalışabilecek şekilde tasarlanan TakipYol, firmaların mevcut sistemlerini değiştirmeden operasyon süreçlerini dijital çözümlerle desteklemelerine imkân tanımaktadır.

Dijital Muavin Uygulaması

TakipYol sisteminin önemli bileşenlerinden biri de muavinler için geliştirilen mobil uygulamadır.

Şehirlerarası otobüs taşımacılığında muavinler sefer sırasında yolcu listelerini, koltuk planlarını ve biniş-iniş süreçlerini yönetmektedir. Geleneksel sistemlerde bu süreçler çoğu zaman kâğıt listeler üzerinden yürütülmekte ve takip edilmektedir.

TakipYol ile bu süreçlerin dijital ortama taşınması hedeflenmiştir.

Sistem, sefer sırasında yolcu bilgilerinin merkezi sistem üzerinden yönetilmesini esas alır. Bu nedenle muavin uygulaması üzerinden yolcu listesine doğrudan müdahale edilemez ve yolcu verilerinin kontrolü firma sisteminde kalmaya devam eder.

Firmaların belirlediği özel duraklar bulunuyorsa bu duraklara yapılan biniş ve iniş işlemleri muavin uygulaması üzerinden sisteme kaydedilebilmektedir.

Uygulama içerisinde ayrıca bir gider modülü yer almaktadır. Sefer sırasında oluşabilecek terminal giriş ücretleri veya anlık operasyon giderleri muavin tarafından uygulama üzerinden sisteme

girilebilmekte, bu veriler firma yönetimi tarafından yönetim paneli üzerinden görüntülenip raporlanabilmektedir.

Muavin uygulamasında ayrıca bagaj takibine yönelik bir kayıt sistemi de bulunmaktadır. Yolculara ait bagajlar sefer sırasında uygulama üzerinden sisteme kaydedilebilmekte, böylece bagaj işlemleri de dijital olarak takip edilebilmektedir.

Bu yapı sayesinde sefer sırasında oluşan operasyon verileri dijital olarak kayıt altına alınarak yönetim tarafında daha şeffaf bir şekilde takip edilebilmektedir.

Akıllı Uyarı Sistemi

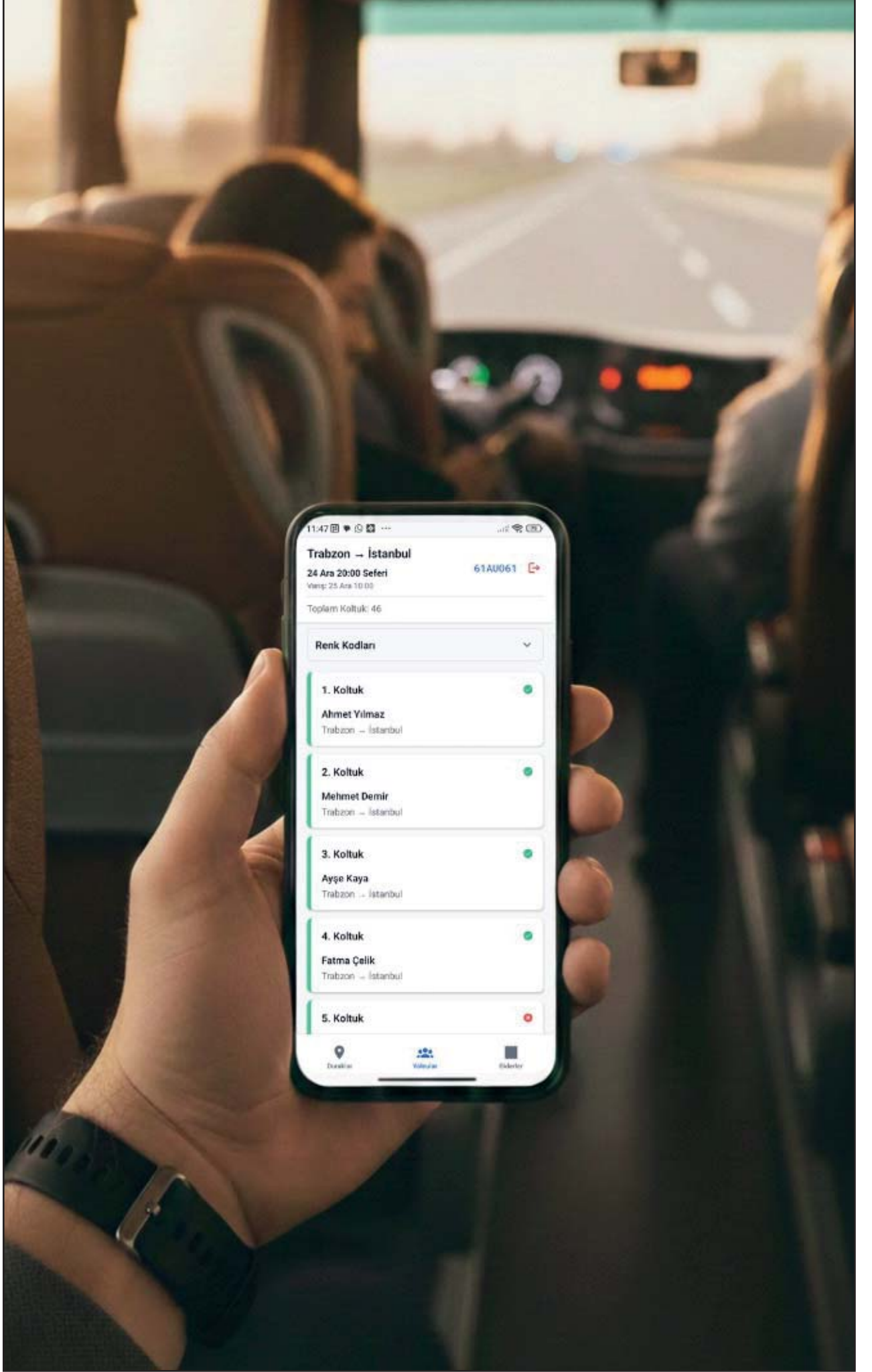
TakipYol sisteminin dikkat çeken özelliklerinden biri geliştirilen akıllı uyarı mekanizmasıdır.

Bu sistem sayesinde sefer sırasında yaklaşan duraklarda binecek veya inecek yolculara ilişkin bilgiler otobüs personeline otomatik olarak bildirilebilmektedir. Böylece sefer sırasında yolcu hareketleri daha kontrollü şekilde takip edilebilmektedir.

Bu sistem özellikle şehirlerarası taşımacılıkta zaman zaman yaşanabilen yolcu biniş ve iniş karışıklıkları, durak iletişim problemleri ve sefer sırasında oluşabilecek operasyonel hataların azaltılmasını hedeflemektedir.

Operasyonel Sorunlara Dijital Yaklaşım

Şehirlerarası otobüs taşımacılığı sektöründe sefer sırasında yaşanan bazı ope-



rasyonel sorunlar hem firmalar hem de yolcular açısından çeşitli zorluklara yol açabilmektedir.

Manuel yöntemlerle yürütülen operasyonlarda zaman zaman kayıt dışı yolcu taşınması, duraklarda yaşanan iletişim problemleri veya personel kaynaklı operasyon hataları gibi durumlarla karşılaşabilmektedir.

TakipYol sistemi, bu süreçlerin dijital ortamda daha kontrollü ve düzenli bir şekilde yönetilmesine yardımcı olmayı hedeflemektedir. Operasyon verilerinin dijital olarak takip edilmesi sayesinde sefer yönetiminin daha şeffaf hale getirilmesi ve operasyonel hataların azaltılması amaçlanmaktadır.

Bir Yolculuk Sırasında Doğan Fikir

TakipYol projesinin ortaya çıkmasında gerçek bir yolculuk sırasında yapılan bir gözlem önemli rol oynadı. RestelSoft kurucusu Burak Ofloğlu, İstanbul'dan Düzce'ye yaptığı bir şehirlerarası otobüs yolculuğu sırasında sefer operasyonlarıyla ilgili yaşanan bir tartışmaya şahit oldu. Yolcuların biniş ve iniş süreçleri konusunda şoför ve muavin arasında yaşanan bu durum, sektörde bazı operasyon süreçlerinin hâlâ manuel yöntemlerle yürütüldüğünü gösteriyordu. Bu gözlem sonrasında şehirlerarası yol-

cu taşımacılığı sektöründeki operasyon süreçleri daha yakından incelenmeye başlandı.

Türkiye Geneline Saha Araştırmaları

Bu gözlemin ardından şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörüne yönelik kapsamlı saha araştırmaları başlatıldı. Türkiye'nin farklı bölgelerinde faaliyet gösteren otobüs firmalarıyla temas kuruldu. Trabzon ve Karadeniz bölgesinin yanı sıra İstanbul, Ankara, Bursa, Şanlıurfa ve Diyarbakır'daki firmalarla yapılan görüşmelerde sektörün saha operasyonlarına ilişkin önemli geri bildirimler alındı.

Bu süreçte yalnızca firma yöneticileriyle değil, operasyonun sahadaki temel aktörleri olan şoförler ve muavinlerle de birebir görüşmeler yapıldı. Böylece sefer sırasında yaşanan operasyonel sorunlar doğrudan sahadan dinlenerek analiz edildi.

Ayrıca yolcu deneyimini anlamaya yönelik çeşitli geri bildirim ve değerlendirmeler incelenerek müşteri memnuniyetine etki eden temel unsurlar analiz edildi. Alınan tüm bu geri bildirimler, geliştirilen yazılımın sektördeki gerçek bir ihtiyaca karşılık geldiğini ve doğru soruna doğru çözüm sunduğunu ortaya koydu.



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



Mercedes-Benz Türk'te



İŞİN CİNSİYETİ YOK

Mercedes-Benz Türk'ten İlham Veren Kampanya: “İşin Cinsiyeti Yok”

Mercedes-Benz Türk, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde “İşin Cinsiyeti Yok” mottosu ile eğitimden üretim sahasına, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesinden teknolojiye, sosyal faydadan yönetime her alanda kadınların varlığını ve istihdamını fırsatesitliliği ile desteklemeye devam ediyor. Şirket, kadınların ve kız çocuklarının toplumsal alandaki güçlenmesini uzun soluklu programları ve iş birlikleriyle önceliklendiriyor. 8 Mart'a özel hazırlanan reklam filminde kadınların sektördeki güçlü varlığına dikkat çekilirken, kalıplaşmış yargıları yıkarak işin yapılabilirliğinin cinsiyetten bağımsız olduğu mesajı veriliyor.

Mercedes-Benz Türk, kadınların iş ve eğitim hayatında fırsat eşitliğine erişebilmeleri için yıllardır çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor. Şirket, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında hayata geçirdiği iletişim çalışmalarıyla kadın istihdamına ve fırsat eşitliğine verdiği önemi bir kez daha vurguluyor. “İşin Cinsiyeti Yok” mottosuyla yürütülen kampanya; eğitimden üretim sahasına, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesinden teknolojiye, sosyal faydadan yönetime kadar her alanda kadınların varlığını ve gücünü görünür kılmayı amaçlıyor. 8 Mart'a özel hazırlanan reklam filminde; üretimde, teknolojiye, direksiyonda ve karar alma mekanizmalarında aktif rol alan kadınların sektördeki güçlü varlığına dikkat çekiliyor. Film; otomotiv sektörü başta olmak üzere iş dünyasının her alanında, cinsiyet ayrımı gözetmeksizin sinerji içerisinde çalışmanın sürdürülebilir başarının anahtarı olduğunu somut örneklerle gözler önüne seriyor.

Mercedes-Benz Türk üretimde ve yönetimde kadınların imzasını artırmaya devam ediyor

Erkek egemen olarak varsayılan otomotiv sektöründe, son yıllarda kadın istihdamını artırmaya yönelik adımlar giderek hız kazanıyor. Mercedes-Benz Türk bu dönüşümün öncülerinden biri olarak, kadınların sektörde daha güçlü şekilde temsil edilmesi için somut ve ölçülebilir hedeflerle ilerliyor. Şirketin üretim sahasındaki kadın istihdam oranı artmaya devam ediyor. Aksaray Kamyon Fabrikası ve Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda hayata geçirilen “Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programları” ile son üç yılda her iki fabrikada da kadın saha çalışanı oranı iki katından fazla arttı. Şirketin ofis çalışanları ve yönetim kadrolarındaki tablosu da sektördeki öncü konumunu pekiştiriyor. Ofis çalışanları içerisindeki yaklaşık yüzde 35'lik kadın çalışan oranı ile, Türkiye otomotiv sektör ortalamasının üzerinde istihdam sağlamaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu'ndaki kadın üye oranı ise yüzde 25.

Fırsat eşitliğinde somut ve sürdürülebilir projeler

Mercedes-Benz Türk, ağır ticari araç sektöründe kadın istihdamını artırmayı stratejik bir öncelik olarak ele alıyor ve eğitimden istihdama bütüncül projeler yürütüyor. 22 yıldır devam eden “Her Kızımız Bir Yıldız” programı ile bugüne kadar 7 bine yakın lise ve üniversite seviyesindeki

kız öğrenciye ve “Mühendisliğin Yıldızları” programı ile 40'a yakın kadın mühendis adayına burs ve eğitim desteği sağlandı. Genç yetenek programları kapsamında, Summer Stars Kısa Dönem Zorunlu Yaz Staj Programı'nın yüzde 42'si ve uzun dönem staj programı PEP (Professional Experience Program) kapsamındaki her 2 katılımcıdan biri kadın öğrencilerden oluşuyor.

“Benzersiz Kadınlar” projesiyle kadınlar direksiyon başına geçiyor

Mercedes-Benz Türk, “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” hedefi doğrultusunda hayata geçirilen “Benzersiz Kadınlar” projesiyle de kamyon ve otobüs segmentlerinde kadın sürücü istihdamının artırılmasına yönelik somut destekler sunuyor. 10 kadın kamyon sürücüsü ve 10 kadın otobüs sürücüsünün sürücü kursu, ehliyet, SRC belgesi, psikoteknik değerlendirme ve ilgili yasal süreçlerine destek sağlanacak olan proje kapsamında kadın sürücü adayları için ileri sürüş teknikleri eğitimleri de düzenlenecek. Son olarak, Kadınlar Günü kapsamında, projeye dahil olan kadın sürücü adaylarına özel oturumla, Mercedes-Benz Türk'te “İşin cinsiyeti yok” temalı bir panel gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün: “Mercedes-Benz Türk olarak fırsat eşitliğini yalnızca bir söylem olarak değil, somut adımlarla desteklediğimiz temel bir kurum değeri olarak ele alıyoruz.” 8 Mart Dünya Kadınlar Günü mesajında; çeşitlilik, hakaniyet ve kapsayıcılık ile fırsat eşitliğini kurum kültürünün vazgeçilemez unsurları olarak benimsediklerini söyleyen Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması, eğitimlerinin desteklenmesi ve sosyal-ekonomik hayatta fırsat eşitliğinin sağlanması konusunu öncelikli hedef olarak belirledik. Eğitimin, özellikle de kız çocuklarımızın eğitiminin, ülkemizin geleceğine yapılacak en değerli yatırım olduğuna inanıyorum. 22 yıldır sürdürdüğümüz “Her Kızımız Bir Yıldız” programımız ve “Mühendisliğin Yıldızları” programımız ile kızlarımızın yalnızca eğitim hayatlarına değil, gelecek vizyonlarına da katkı sunmayı amaçlıyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak fırsat eşitliğini yalnızca bir söylem olarak değil, somut adımlarla desteklediğimiz temel bir kurum değeri olarak ele alıyoruz. Ofis çalışanları ve yönetim kadrolarındaki kadın çalışan oranımız güçlü bir seviyede olsa da, asıl hedefimiz ve

yoğun emek verdiğimiz alan, üretim sahalarındaki kadın çalışan sayısını artırmak. Son üç yılda fabrikalarımızda sahadaki kadın çalışan oranını iki katından fazla artırdık ve bu artışı sürdürülebilir kılmak için, bir gün değil her gün kararlılıkla çalışıyoruz. Bu vesileyle kadınları istihdama katılmaya tekrar davet ediyor ve tüm kadınların, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum” dedi. Mercedes-Benz Türk bu kampanya ile kalıplaşmış yargıları yıkarak, işin yapılabilirliğinin cinsiyetten bağımsız olduğunu vurguluyor. Farklı birimlerdeki yöneticilerden saha çalışanlarına kadar geniş bir kapsamda kadınların iz bırakan çalışmalarını paylaşarak, tüm kadınlara ilham vermeyi amaçlıyor.

HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 101 · 9 Mart 2025

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

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



TEMSA



MAN Truck & Bus'tan Türkiye'de Dev Adım: Ankara Fabrikası'nda Elektrikli Otobüs Seri Üretimine Başladı

MAN Truck & Bus, Almanya dışındaki ilk üretim tesisini açtığı Türkiye'de e-mobilite yolunda dev bir adım attı. Yeni yatırımlarla altyapısı güçlendirilen MAN Ankara Fabrikası'nda, tam elektrikli şehir otobüsü Lion's City E'nin seri üretimine resmen başlandı. Lion's City E üretimiyle MAN'ın sürdürülebilir ulaşım çözümlerinde kilit bir rol üstlenen Ankara Fabrikası, şirketin sıfır emisyon stratejisi doğrultusunda küresel ölçekte stratejik bir otobüs üretim üssü konumuna yükseldi.

MAN Truck & Bus, sürdürülebilir ulaşım vizyonu doğrultusunda Türkiye'deki üretim tesisinde elektrikli mobiliteye geçişte önemli bir aşamayı tamamladı. Eylül ayı başında ilk MAN Lion's City E'nin banttan indirilmesiyle başlatılan sürecin ardından, tüm test ve hazırlıklar başarıyla tamamlanarak seri üretime geçildi. MAN Lion's City E'nin seri üretimiyle birlikte Ankara, şirketin bataryalı elektrikli otobüs üretiminde en önemli yetkinlik merkezlerinden biri konumuna taşındı.

Barbaros Oktay: "Müşteri taleplerine daha esnek ve hızlı yanıt vereceğiz"

MAN Truck & Bus Otobüs Birimi Başkanı Barbaros Oktay, Ankara'da elektrikli otobüs üretiminin başlamasıyla birlikte sıfır emisyon yolunda çok önemli bir adım attıklarını belirterek şunları söyledi:

"Ankara'da başlattığımız yeniden yapılanma, MAN'ın sürdürülebilir geleceğe doğru dönüşüm sürecinin ayrılmaz bir parçasını oluşturuyor. Burada attığımız adımlar ve yaptığımız yatırımlarla, uzun vadede yüksek adetlerde ve üstün kalitede emisjonsuz mobilite çözümleri sunmanın temelini attık. Bugün de bu çalışmaların bir sonucu olarak Ankara'da elektrikli otobüs üretimine başlamamız, MAN'ın e-mobilite yolculuğunda önemli bir kilometre taşıdır. Bu yatırımla birlikte otobüs üretim ağıımızı



talebi daha etkin şekilde karşılayabiliyoruz. Elektrikli otobüs üretimin Türkiye lokasyonunu da kapsayacak şekilde genişletilmesi, müşteri taleplerine daha esnek yanıt vermemizi ve teslimat sürelerini optimize etmemizi sağlayacak."

Mehmet Şermet: "Ankara, MAN'ın önemli e-mobilite merkezlerinden biri haline geldi"

MAN Türkiye A.Ş. CEO'su Mehmet Şermet ise MAN'ın küresel üretim ağı-

"MAN için Türkiye her zaman ayrı bir yere sahip oldu. MAN'ın Almanya dışındaki ilk üretim tesisi olan fabrikamızda, bugün de yeni bir ilki hayata geçirmenin gururunu yaşıyoruz. Tamamen elektrikli şehir otobüsü MAN Lion's City E'nin seri üretimiyle birlikte Ankara, şirketin önemli e-mobilite merkezlerinden biri haline geldi. Çalışanlarımızın üstün yetkinliği ve son iki yılda altyapı ile ekipmana yaptığımız ciddi yatırımlar sayesinde bu dönüşümü başarıyla gerçekleştirdik. Tüm elektrikli ve konvansiyonel otobüsleri aynı bantta üretebilen esnek yapımızla, geleceğin teknolojisini Ankara'dan dünyaya ihraç edeceğiz." Gelecekte "Lion's Coach E" de Ankara'da Üretilecek

Sıfır emisyonlu ulaşım çözümlerine yönelik önemli yatırımlar yapan MAN'ın şehir içi otobüslerinin yarısından fazlası halihazırda elektrikli olarak üretim bandından iniyor. Bu artan talebi karşılamak amacıyla Ankara'daki üretim altyapısı ve çalışanlar, son aylarda e-mobilitenin gerekliliklerine uygun şekilde hazırlandı ve tesis kademeli olarak dönüştürüldü. MAN Lion's City E'nin yanı sıra, gelecekte elektrikli şehirlerarası otobüsler ile seyahat sektörü için geliştirilen yeni MAN Lion's Coach E'nin de Türkiye'de üretilmesi hedefleniyor.

Ankara, MAN'ın e-Mobilite Dönüşümünde Kilit Rol Üstleniyor

Elektrikli şehir otobüsü MAN Lion's

City E, 2020 yılında seri üretime başlayan Polonya'daki Starachowice Fabrikası'nın ardından artık Ankara'da da üretiliyor. Her iki tesiste de tüm elektrikli ve konvansiyonel otobüsler aynı üretim hattında esnek bir şekilde imal edilebiliyor. Güvenilirlik, menzil ve sürdürülebilirlik özellikleriyle öne çıkan MAN Lion's City E; 10 metrelik kompakt versiyonlardan, yüksek yolcu kapasiteli 18 metrelik körüklü modellere ve şehirlerarası kullanım için geliştirilen Low-Entry (Alçak Girişli) varyantlara kadar uzanan geniş bir ürün gamı sunuyor. Ayrıca Lion's Chassis E ile Avrupa dışındaki pazarlara da çözüm sağlanıyor.

Bu entegrasyonun başarısı için son yıllarda önemli yatırımlar yapıldığını vurgulayan Barbaros Oktay, "Hedefimiz, Ankara'nın da tıpkı Starachowice gibi MAN otobüs işinin e-mobilite dönüşümünde kilit bir rol üstlenmesidir" dedi. Avrupa'da sattığı şehir otobüslerinin yarısı elektrikli modellerden oluştu 2019 yılındaki lansmanından bu yana güçlü bir başarı hikâyesine dönüşen MAN Lion's City E, bugün Avrupa yollarında performansını kanıtlamış durumda. Şu anda Avrupa genelinde 3.000'in üzerinde MAN eBus aktif olarak hizmet veriyor. 2025 yılında 1300'den fazla elektrikli otobüs satışı gerçekleştiren MAN'ın, Avrupa'da sattığı şehir otobüslerinin %50'si elektrikli modellerden oluştu.



güçlendiriyor, emisjonsuz şehir içi ulaşım çözümlerine yönelik artan küresel

da Ankara'nın stratejik öneminin arttığına dikkat çekerek şunları kaydetti:

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



HASSOY'DA OTOBÜS: BİR AİDİYET HİKAYESİ

Bir çocuğun, şeker almak için otobüs direksiyonunun ortasındaki kapağı merakla açmasıyla başlayan hikâye; bugün otomotiv sektörünün güçlü temsilcilerinden birinin yönetim koltuğuna uzanıyor. Haber Ulaşım olarak Trabzon'daydık. Hassoy Motorlu Vasıtalar Genel Müdürü **Muhammet Selim Saral** ile, satış danışmanlığından genel müdürlüğe uzanan **15 yıllık ustalık yolculuğunu konuştuk. Saral, otobüsün sadece bir ürün değil bir miras olduğunu; ticaretin ise masa başında değil sahada öğrenildiğini net ve kararlı ifadelerle anlatıyor.** Uzun yıllardır satış ve satış sonrası hizmetler tarafında bölgenin güçlü referans noktalarından biri haline gelen Hassoy'un istikrarlı yükselişinin tesadüf olmadığını vurgulayan **Saral; bu başarının sahada kazanılmış refleksler, doğru zamanlama ve cesur yatırım kararlarıyla şekillenen bir yönetim anlayışının sonucu olduğunu ifade ediyor.** Trabzon'dan Türkiye'ye güçlü bir bayi vizyonu sizlerle... Keyifli okumalar.

OTOBÜŞÇÜLÜK, BENİM İÇİN “BABA MİRASI”

1983 Trabzon Of doğumluyum. Evliyim ve dört çocuk babasıyım. Bahçeşehir Üniversitesi İngilizce İşletme mezunuyum. Dört yaşındayken babamın işleri nedeniyle İstanbul'a taşındık. O dönem babam nakliye ve taşımacılık sektörünün içindeydi; aslında biz bu kültürün içinden gelen bir aileyiz. Bizde baba mesleği otobüsçülük. Babam uzun yıllar Ali Osman Ulusoy ile beraber Ulusoy bünyesinde ortak ve bireysel otobüsçülük yaptı.

Çocukluğumdan bazı anılar hâlâ çok net. Otobüs direksiyonunun ortasında bir kapak olurdu; içinde şekerler saklanırdı. Babası otobüsçü olan herkes bilir... O kapağı açar, şekerleri alırdık. Küçük bir detay gibi görünür ama aslında bir kültürün parçasıdır. Sanıyorum o günlerden bize kalan en kıymetli miras; otobüse, yola ve bu mesleğe duyduğumuz yakınlıktır. Bu iş benim için sadece bir ticaret alanı değil; bir aidiyet, bir geçmiş ve bir hatıradır.

İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi İstanbul'da tamamladım. Üniversiteye Kocaeli Üniversitesi Turizm Bölümü'nde başladım; ardından Bahçeşehir Üniversitesi'nde İngilizce İşletme lisansımı tamamladım.

Daha sonra yüksek lisans düşüncesiyle Amerika'ya gittim ancak ticaretin içine o kadar hızlı girdim ki akademik süreci başlatamadan üç yılın sonunda Türkiye'ye döndüm. Bir yandan da evlilik planım vardı. Orada kalıcı bir hayat kurmak istemedim. Ben her zaman kalabalık, çocuklu bir aile hayal ettim. Çocuklarımızın kendi kültürümüzde büyümesini istedim. Bu nedenle Türkiye'ye dönmeyi tercih ettim.

HER ZAMAN AİLEDEN BİRİYMİŞ GİBİ HİSSETTİM

Yuva kurmak için Türkiye'ye döndükten sonra kurumsal firmalarla görüşmelere başladım. Aslında hikâye daha da özel bir anla başladı. Nişan törenime Ali Osman Ulusoy'un programı dolayısıyla kızı Hülya Ulusoy katıldı. İlk defa orada karşılaştık ve beni görüşmek için davet etti. Beraber Ali Osman Bey'le görüşmemiz hikâyenin başlangıcı oldu. O günlerde çok net bir duygu hissettim: Beni gerçekten aileden biri gibi kabul ettiler. Bu yaklaşım, aramızdaki sinerjiyi çok hızlı oluşturdu. Karşılıklı güven vardı; onlar bana inandı, ben de bu güveni boşa çıkarmamak için çalıştım. Başarının temelinde de bu karşılıklı uyumun olduğunu düşünüyorum. 2011 yılında bu yapının bir parçası

oldum. O tarihten itibaren kendime 10 yıllık bir hedef koymuştum. Hassoy'daki yolculuğum satış danışmanı olarak başladı. Sonrasında satış müdürlüğü görevini üstlendim. Otobüs grubu zaten işin kalbi sayılabilecek, uzmanlık gerektiren bir alandı. Bugün geldiğim noktada ise genel müdürlük görevini yürütüyorum. Açık konuşmak gerekirse; otobüs satışından gelip genel müdürlük pozisyonuna yükselen çok fazla örnek yoktur. Türkiye'de bu anlamda iki isim sayabilirsiniz.

10 YIL BOYUNCA TİCARETİ SİZDEN ÖĞRENECEĞİM

İşe başlarken hedeflerimi sorduğum da Ali Osman Bey'e çok net konuştum: “Gerekirse çantanızı taşıyacağım, gerekirse şoförlüğünüzü yapacağım. Ben 10 yıl boyunca sizden ticareti öğreneceğim. Sonra o koltukta oturacağım.” Benim için önemli olan, böyle bir ismin yanında mümkün olduğunca fazla vakit geçirmekti. Çünkü biliyordum ki ustalık temasla geçer. Gün boyu birlikte, çoğu zaman akşam geç saatlere kadar. Tabiri caizse 7/24 diyebileceğiniz bir çalışma düzeni vardı. Babamdan ve aile çevremden gelen bir zemin vardı ancak ben kendi yolumu çizmek istiyordum. Bu 10 yılı bir okul

gibi görüyordum. Ticaretin inceliklerini, sektördeki dengeleri, iş kültürünü ve insan ilişkilerini öğrenmeyi istiyordum. Sadece kendi sorumluluk alanımla sınırlı kalmadım. Diğer şirketlerin süreçlerinde yer aldım, uluslararası temaslar yürüttüm, bürokrasiyle doğrudan temas ettim. Pek çok başlıkta görev aldım. Üstelik bunu zorunluluktan değil; öğrenme isteğinden ve gerçekten zevk aldığım için yaptım. Mesai harcadım, gözlemledim, not aldım, uyguladım. Kendimi yetiştirmek istedim. 1 Ekim 2014'te merhum Ali Osman Ulusoy'un vefatına kadar kendisiyle yakın çalışma fırsatı buldum; bana vizyon kazandırdı, farklı bakış açısını ve iş disiplini öğretti. Vefatının ardından görevi, zaten birlikte çalıştığımız Hülya Ulusoy devraldı. O dönemde de aynı güven, aynı kararlılık ve aynı uyumla yolumuza devam ettik. 2017 yılının Ekim ayında genel müdürlük görevini devraldım. Hülya Ulusoy'un liderliğiyle; kızları Ahsen Aydın ve Gülşah Helva'nın yönetime dahil olması ve Hülya Hanım'ın oluşturduğu üst düzey yönetim kadrosunun uyumu sayesinde güçlü bir yönetim yapısı ortaya çıktı. O günden bu yana, aynı güven ortamı ve ortak vizyon doğrultusunda her geçen gün gücümüze güç katmaya devam ediyoruz.

2025 KONTROLLÜ GEÇTİ, 2026’NIN İKİNCİ YARISINA UMUTLUYUM

2025 yılı tek kelimeyle tanımlamak gerekirse “kontrollü” geçti. Yatırımcı tarafı daha temkinliydi. Açıkçası piyasanın daha rasyonel bir zemine oturduğunu düşünüyorum ne aşırı şişkin ne de panik havasında bir dönem yaşandı. Rusya-Ukrayna savaşı, Orta Doğu’daki jeopolitik gelişmeler, küresel ekonomik dalgalanmalar, yüksek faiz ortamı ve finansmana erişim maliyetleri doğal olarak yatırımcıyı düşündürdü. Özellikle ticari araç tarafında finansman maliyetleri karar süreçlerini doğrudan etkiledi. Önceki yıllarda enflasyonist ortamda fiyat artışlarının hızlanması, “ihtiyacı olmasa da yatırım amacıyla alım yapan” bir müşteri profili oluşturmuştu. Küçük bir beklenti bile hızlı karar için yeterli olabiliyordu. 2025’te ise daha hesaplı, daha analiz eden bir müşteri yapısı gördük. Bu aslında sektör açısından sağlıklı bir normalleşmeydi. Dolayısıyla 2025’i bir “denge yılı”, 2026’yı ise doğru koşullar oluştuğunda yeniden ivmelenme yılı olarak görüyorum.

OTOBÜS SADECE BİR ARAÇ DEĞİL, BİR MİRAS

Mercedes-Benz Türk bayileri arasında otobüs satışının bizim için her zaman ayrı bir yeri vardır. Merhum Ali Osman Ulusoy’un otobüsçü geçmişi nedeniyle bu işin Hassoy’da kendine özgü bir ruhu bulunur. Hatta Ali Osman Bey’in vefatının ardından sektörde sıkça şu yorumlar yapılırdı: “Otobüs işi Hassoy’da zorlanır. O boşluk dolmaz. Satışlar eski seviyesine ulaşamaz.” Açık söylemek gerekirse, bu yaklaşım bizi geri çekmedi; tam tersine motive etti. Üzerimize bir sorumluluk ve misyon yükledi. Biz de o bayrağı daha ileri taşımak için ekip olarak kararlılıkla çalıştık. Bu süreçte Hülya Ulusoy’un desteği çok kıymetliydi. Her zaman arkamızda durdu ve bize olan inancını açıkça hissettirdi. Bu güven de başarının önemli yapı taşlarından biri oldu. Bugün sonuçlara baktığımızda; son 8 yıldır üst üste otobüs satışında Türkiye birincisiyiz. Tek lokasyonda pazar payımızı %20’nin üzerine çıkardık. Hem sıfır araç hem de ikinci el tarafında güçlü, sürdürülebilir ve istikrarlı bir performans ortaya koymaya devam ediyoruz. 2025 yılında elde ettiğimiz başarılar da bu istikrarın somut göstergesi oldu.

- **2025 Mercedes-Benz Otobüs Satış Adedi Birincilik Ödülü**
- **2025 Mercedes-Benz Otobüs Satış Sistematiği Üçüncülük Ödülü**
- **2025 Mercedes-Benz Lig Otobüs Şampiyonluğu**
- **2025 Mercedes-Benz Lig Busstore Birincilik Ödülü**

Bu başarı bireysel değil; güçlü bir ekip ruhunun ve yıllara yayılan disiplinli çalışmanın sonucudur.

Bu vesileyle satış müdürüm Cenk Soydan, satış danışmanlarımız Selçuk Köse ve Rahime Karnap başta olmak üzere, arka planda büyük emek veren tüm çalışma arkadaşlarıma gönülden teşekkür ediyorum, bu başarı hepimizin.

2025 yılı otobüs sektörünün dinamikleri biraz daha farklı çalıştı. Bildiğiniz üzere ön ödemeli satış sistemi söz konusu. Şu an itibarıyla Temmuz–Ağustos dönemi ne kadar hedeflerimizin büyük kısmını satmış durumdayız. Bu da talebin tamamen devam ettiğini, mecburen zamana yayıldığını gösteriyor.

İkinci el otobüs tarafında da oldukça güçlüyüz. Çünkü biz otobüs işini biliyoruz. Burada mütevazı davranmıyacağım: Sezonun ne zaman hareketlene-

ceğini sektörde birçok kişi öngörebilir; ancak o hareketi doğru zamanda, doğru stokla ve doğru fiyatlama stratejisiyle yönetmek ayrı bir uzmanlık gerektirir. Sıfır araç tarafında teslim süreleri 6–7 ayı bulurken, ikinci el pazarı sezonsal olarak çok daha hızlı reaksiyon verir. Biz de portföyümüzün genişliği ve sahadaki reflekslerimiz sayesinde bu geçişleri doğru yönetiyoruz. Normalde yatırımlar kasım–aralık döneminde yapılır ve yeni yıla hazırlık o şekilde tamamlanır. Ancak 2024’ün son iki ayı oldukça durağandı. Buna karşın 2025’in ocak, şubat ve mart aylarında ikinci elde ciddi bir ivme yakaladık. Stoklarımız hızlı şekilde eridi. Bu deneyimden yola çıkarak 2026’ya daha hazırlıklı girdik. Ancak geçtiğimiz yılki erken hareket bu sene şubat sonu itibarıyla kendini gösterdi. Öngörümüz, mart ayında hız kazanacağı ve bu tempunun haziran ayına kadar devam edeceği yönünde.

Ben 2026’nın özellikle ikinci yarısında daha pozitif bir tablo bekliyorum. Faiz-

araç tarafında ertelenmiş talep birikir ve doğru koşullar oluştuğunda hızlı şekilde devreye girer. Biz de ikinci yarıda bu birikmiş talebin sahaya yansyacağını düşünüyoruz.

2025 KAMYON HEDEFİMİZ 206’YDI, 518 İLE KAPATTIK

Kamyon grubunda 2025 yılını oldukça güçlü geçirdik. Yıla 206 adetlik bir hedefle başladık; yılı 518 adetle kapattık. Bu da yaklaşık %151 oranında hedef aşımı ve %251 hedef gerçekleştirme anlamına geliyor.

Yatırımcı olarak pazarda talep vardı ancak fiyatlama tarafında dönem dönem zorlandığımız zamanlar oldu. Artan maliyetleri aynı esneklikle fiyatlara yansıtmak her zaman mümkün olmadı. Karlılık açısından sıkı bir yönetim gerektiren bir yıl oldu. Buna rağmen süreçleri doğru yöneten ve koşullardan en verimli şekilde faydalanan bayilerden biri olduk. 2025 yılı performansımız ödüllerle de taçlandı:

- **2025 Yılı Kamyon Satış Payını En Çok Artıran Bayi – Türkiye İkinciliği**



• 2025 Yılı En Yüksek Kamyon Servis Sözleşmesi Penetrasyonu – Türkiye Birinciliği

Bu sonuçlar sadece satış adedi değil; sürdürülebilir müşteri yönetimi ve satış sonrası bağlılığın da güçlü olduğunu gösteriyor. Tecrübeli bir ekimiz var. Satış müdürümüz Muharrem Eğrioğlu ve ekibini başarılarından ötürü tebrik ederim.

Dengeli bir müşteri portföyüne sahibiz. Operasyonlarımızı temelde üç ana segmentte sınıflandırabiliriz: uluslararası nakliyat, inşaat ve kamu.

En güçlü olduğumuz alanlardan biri kamu ve kamuya iş yapan müşteri portföyümüz. Özellikle kamu üst yapıları araçlarda ciddi bir uzmanlık ve referans birikimi oluşturduk. Bu alanda sadece satış yapmıyor; süreç, ihale dinamikleri ve teknik gereksinimler konusunda da derin bir tecrübeye sahibiz. Ancak kamu segmenti dönemsel olarak hareket eder. Bu nedenle doğru planlama, zamanlama ve müşteriyle kesintisiz

iletişim kritik önemdedir. Süreci doğru okumak ve hazırlıklı olmak başarıyı belirleyen temel unsurdur.

Elbette performansımızı yalnızca kamu segmentine bağlamak doğru olmaz. Kamu, uluslararası nakliyat ve inşaat segmentlerini dengeli şekilde yönetiyoruz. Bu çeşitlilik, dalgalı piyasa koşullarında risk dağılımı açısından bize önemli bir avantaj sağlıyor.

Kısacası kamyon tarafında 2025 yılı; hacim, pazar payı ve servis sözleşmesi penetrasyonu açısından güçlü bir yıl oldu. Önümüzdeki dönemde de kontrollü, sürdürülebilir ve kârlı büyüme anlayışımızı koruyarak ilerlemeye devam edeceğiz.

yeni tesisimizle sadece alan değil, insan kaynağı kapasitemizi de bilinçli şekilde genişletiyoruz.

Tabii, bu durum bize önemli bir maliyet yüklüyor. Ciddi eğitim masraflarımız var. Fakat en önemli nokta, bu yatırımların karşılığını uzun vadede fazlasıyla almayı planlıyoruz. Sonuçta yetiştirmiş,

güvenilir ve istikrarlı bir ekip, uzun vadede hem müşteri memnuniyeti hem de kurumsal başarıyı getirir. Yani biz bu ek maliyetleri, geleceğe yapılmış bir yatırım olarak görüyoruz.

Bugün dönüp baktığımda; bu yolculuğun sadece rakamlardan, ödüllerden ya da büyüme oranlarından ibaret olmadığını görüyorum. Bu bir mirasın devamı, bir emeğin kurumsallaşması ve sahada öğrenilmiş tecrübenin sistem haline gelmesidir. Bizim için başarı; istikrarlı bir aile yapısı, güçlü bir ekip ruhu ve doğru zamanda alınan cesur kararların birleşimidir. Merhum Ali Osman Bey’in bize bıraktığı bir söz vardır. Aslında bütün bu yolculuğu tek cümlede özetler: “Hayat bir tecrübedir. Her tecrübe zarardır, her zarar sermayedir. Yine de hayat mücadeledir.”

Biz de bu mücadeleyi, öğrendiklerimizi sermayeye dönüştürerek ve her gün üzerine koyarak sürdürüyoruz. Hassoy’da yolculuk devam ediyor... Daha güçlü, daha planlı ve daha emin adımlarla.

HAFİF TİCARİ ARAÇLARDA MESELE PAZAR DEĞİL, MAKASIN AÇILMASI

Hafif ticari araçlar pazarında bölgesel olarak zorlandığımız bir dönemden geçiyoruz. Dışarıdan bakıldığında Trabzon ve Karadeniz turizmi hareketli görünse de sahada farklı dinamikler var. Araç parkımız yaşlı, fiyatlar ile gelir seviyesi arasındaki makas giderek açılıyor. Bu makası kapatmak kolay değil; işletmeler, dönüşüm kararlarını daha temkinli alıyor. Bunun yanında, bölgede büyük kurumsal şirket sayısı sınırlı olduğundan personel taşımacılığı da yaygın değil. Ayrıca nüfus oranla okul ve öğrenci taşımacılığı da daha az gelişmiş durumda. Bu da büyük filo alımlarını doğal olarak kısıtlıyor ve hafif ticari araçlar pazarın potansiyelini daraltıyor. Rekabetin yüksek olduğu bu ortamda, ödeme kolaylıkları sunulsa bile işletmeler büyük yük altına girmekte tereddüt edebiliyor. Yine de tabloyu tamamen olumsuz okumak doğru olmaz. Kademeli bir dönüşüm var; eski araçlar yavaş yavaş yenileniyor. Biz de bu süreci müşterinin gerçekliğine uygun, sabırlı ve çözüm odaklı bir yaklaşımla yönetiyoruz.

OTOMOBİL PAZAR PAYIMIZI HER GEÇEN YIL ARTTIRIYORUZ

Otomobil satışında da önemli başarılarla imza attık. 2021 ve 2022 yıllarında üst üste “Yılın En İyi Satış Bayisi” seçildik. 2023’te ise bu başarıyı kıl payı kaçırdık. Ancak bu da bize, her yıl aynı istikrarla çalışmanın ve her koşulda motivasyonumuzu korumanın ne kadar önemli olduğunu gösterdi. Satış adetlerimiz neredeyse 400’lü rakamlara ulaştı ve bu büyüme sadece sayı değil, stratejik bir gelişimin de göstergesi. Hem adet olarak büyüyor hem de ekibimizi güçlendiriyoruz. Satış danışmanı sayımızı artırırken, ikinci el alanında da yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda, yeni bir ikinci el satış müdürü pozisyonu oluşturduk ve ekip daha da güçlendi. Her geçen yıl, ikinci elde de ivmemizi artırıyoruz. Yani hem rakamlar hem de organizasyon yapımız, geleceğe daha hazırlıklı ve daha sağlam adımlarla ilerliyor.

SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE %50 BÜYÜME VE 6 FARKLI KATEGORİDE DERECE

2025 yılı, satış sonrası hizmetler açısından Hassoy için oldukça verimli bir dönem oldu. Özellikle ağır vasıta tarafında ciddi bir operasyonel yoğunluk yaşadık. Artık



nin doğal eşliğini belirliyor. Buna rağmen 2025 yılında hem operasyonel verimlilikte hem de ciro tarafında yaklaşık %50 oranında büyüme yakaladık. Araç çıkış sayımızdaki artış, ciromuza da paralel şekilde yansdı. Bu performansımız, yıl içinde aldığımız ödüllerle de teyit edildi. 2025’te toplam 6 farklı kategoride derece elde ederek satış sonrası organizasyonumuzun gücünü ortaya koyduk:

- **2025 MB Lig Otobüs Satış Sonrası Hizmetler Türkiye İkinciliği**
- **2025 SSH Otobüs Toplam Atölye Ciro-su Üçüncülük Ödülü**
- **2025 SSH Otobüs Kaporta Atölye Ciro-su İkincilik Ödülü**
- **2025 SSH Otobüs SPS Ofansif Birincilik Ödülü**
- **2025 SSH Otobüs S24S Müşteri Memnuniyeti Birincilik Ödülü**
- **2025 SSH Kamyon Yedek Parça Servis Derecesi Birincilik Ödülü**

Açık konuşmak gerekirse, birçok başlıkta güçlü bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim. Özellikle otobüs kaporta tarafında Türkiye’nin sayılı ve referans gösterilen bayi-

Bizim için önemli olan hem kamyonunda hem otobüste aynı güçle var olabilmek. Çoğu bayi tek bir segmentte derinleşir; biz ise iki ana ağır vasıta grubunda da güçlü bir servis yapısına sahibiz. Bu çift kulvarlı uzmanlık bizi pazarda ayırtıran temel unsurlardan biri. Satış sonrası hizmetleri yalnızca ciro olarak okumuyoruz. Bu alan, müşteri bağlılığının ve marka güveninin inşa edildiği yerdir. Uzun vadeli başarı, burada kurulan disiplinli sistemle mümkün olur.

TRABZON’DA YENİ TESİSİMİZLE GELECEĞİ PLANLIYORUZ

Hassoy olarak önemli bir yatırım kararı aldık ve yeni bir lokasyona taşınmaya hazırlanıyoruz. Trabzon gibi düz ve geniş arsa bulmanın zor olduğu bir şehirde hem yol üzerinde hem ana güzergâh üzerinde hem de tek parça geniş bir alan bulmak gerçekten kolay olmadı. Uzun ve titiz bir sürecin ardından Çağlayan’da, Erzurum Yolu üzerinde yaklaşık 11 dönümlük bir arazi satın aldık. Bu alanda yaklaşık 4.000 m² kapalı alana sahip, geleceğe uygun ve kapasite artışına

ve yaklaşık 10 aylık bir sürede projeyi tamamlayarak 2027 sezonunun ortasında yeni tesisimizde müşterilerimize hizmet vermek. Bu yatırım bizim için yalnızca metrekare büyütmek anlamına gelmiyor. Bu adım; uzun vadeli kapasite planlamasının, operasyonel verimliliğin ve sürdürülebilir büyüme vizyonumuzun somut bir yansıması.

YENİ LOKASYONDA EKİBİ %25 BÜYÜTECEĞİZ

Yeni lokasyonumuzda personel sayımızı yaklaşık %25 artıracacağız. Yani 120 ila 130 kişilik bir ekip olacağız. “Bu yeni personeli nasıl bulacaksınız?” diye sorabilirsiniz. Biz bunu sistemli ve planlı şekilde yapıyoruz. Anlaşmalı okullarla, genç yetenekleri erken aşamada keşfedip, düzenli eğitimle onları yetiştiriyoruz. Böylece hem ekibimizi büyütüyor hem de kalite standartlarımızı koruyoruz. Yani yeni tesisimizle sadece alan değil, insan kaynağı kapasitemizi de bilinçli şekilde genişletiyoruz.

Tabii, bu durum bize önemli bir maliyet yüklüyor. Ciddi eğitim masraflarımız var. Fakat en önemli nokta, bu yatırımların karşılığını uzun vadede fazlasıyla almayı planlıyoruz. Sonuçta yetmişmiş, güvenilir ve istikrarlı bir ekip, uzun vadede hem müşteri memnuniyeti hem de kurumsal başarıyı getirir. Yani biz bu ek maliyetleri, geleceğe yapılmış bir yatırım olarak görüyoruz.

Bugün dönüp baktığımda; bu yolculuğun sadece rakamlardan, ödüllerden ya da büyüme oranlarından ibaret olmadığını görüyorum. Bu bir mirasın devamı, bir emeğin kurumsallaşması ve sahada öğrenilmiş tecrübenin sistem haline gelmesidir. Bizim için başarı; istikrarlı bir aile yapısı, güçlü bir ekip ruhu ve doğru zamanda alınan cesur kararların birleşimidir. Merhum Ali Osman Bey’in bize bıraktığı bir söz vardır. Aslında bütün bu yolculuğu tek cümlede özetler:

“Hayat bir tecrübedir. Her tecrübe zarardır, her zarar sermayedir. Yine de hayat mücadeledir.”

Biz de bu mücadeleyi, öğrendiklerimizi sermayeye dönüştürerek ve her gün üzerine koyarak sürdürüyoruz.

Hassoy’da yolculuk devam ediyor... Daha güçlü, daha planlı ve daha emin adımlarla.



kapasitemizin neredeyse tamamına ulaşmış durumdayız. Burada konu araç sayısı değil; fiziksel alan. Teknik ekip gücünüz, bilgi birikiminiz ve iş disiplininiz ne kadar iyi olursa olsun, alan sınırlaması büyüme-

lerinden biriyiz. Kaporta atölye cirosunda aldığımız derece tesadüf değil; yıllardır yaptığımız teknik altyapı yatırımlarının, ekip eğitimlerinin ve saha tecrübesinin karşılığı.

üzerinde çalıştığımız konu, mevcut alan içinde maksimum verimliliği nasıl sağlayabileceğimiz. Mayıs ayı itibarıyla inşaatı başlatmayı planlıyoruz. Hedefimiz hızlı ilerlemek



8 Mart Dünya Kadınlar Günü

Bazı yolculuklar bir şehre değil, bir hayale çıkar.
Cesaretiyle yola çıkan tüm kadınların **Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyoruz.**

MART

DÜNYA
KADINLAR
GÜNÜ

kutlu olsun

ÜREten, ÇALIŞAN, İLHAM VEREN TÜM
KADINLARIN GÜNÜ KUTLU OLSUN!



mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN

Hayatı var eden, üreten ve dönüştüren tüm kadınlara saygıyla...

KADIN GÜÇ EMEK.



Albaşlar

Dünya Kadınlar Günü *Kutlu Olsun!*



Yüreğinizdeki Sonsuz Sevgi İçin Teşekkürler. **8 Mart**
Dünya Kadınlar Günü Kutlu Olsun.



CESARETİYLE DÜNYAYI DEĞİŞTİREN KADINLAR

Azmiyle ilham veren, emeğiyle geleceği şekillendiren tüm kadınların **8 Mart Dünya Kadınlar Günü**'nü saygıyla kutluyoruz.

PİLAVCI

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



“Direksiyonda onlar
varsa, yol her zaman aydınlık.”
**8 Mart Dünya Kadınlar
Günü Kutlu Olsun!**



MART

DÜNYA

KADINLAR

GÜNÜ



ŞEREF OTO

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı
No:146/A Çankaya/ANKARA
T: 0312 284 81 81
temsa.com.tr



Hayata değer katan,
çıktığı her yolu emek ve cesaretle
aydınlatan tüm kadınlarımızın

DÜNYA
KADINLAR GÜNÜ
KUTLU OLSUN



0850 811 59 59 / www.kaleseyahat.com.tr



YOLLAR DEĞİŞİR, GÜÇLÜ KADINLARIN İMZASI DEĞİŞMEZ

Sahada, satışta, yönetimde ve operasyonun her noktasında
emeğiyle fark yaratan tüm kadınların
8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyoruz.

DEMİR GRUP
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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





GÜVENİN VE KALİTENİN ARDINDAKİ GÜÇ: KADINLAR.

Disiplini, titizliği ve emeğiyle kalite standartlarını yükselten tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyoruz.

Doğmer olarak, eşitlik ve saygı anlayışımızla birlikte üretmeye, birlikte güçlenmeye devam 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



8 Mart
DÜNYA
KADINLAR GÜNÜ
Kutlu Olsun!



ÇINARALP OTOMOTİV
Araçlar



HAYATA DEĞER KATAN KADINLAR

Hayatın her alanında emekleriyle iz bırakan, sevgisiyle dünyayı güzelleştiren tüm kadınların
8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun.

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



8 Mart

Dünya Kadınlar Günü
Kutlu Olsun



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

Gücüyle, emeğiyle ve ilhamıyla
dünyayı güzelleştiren tüm kadınların

8 MART

**DÜNYA EMEKÇİ
KADINLAR GÜNÜ**

Kutlu Olsun

 **PILCAR**

8 Mart
**DÜNYA
KADINLAR
GÜNÜ**

KUTLU OLSUN

Hayatı güzelleştiren tüm kadınlar;
iyi ki varsınız...



HRN
TRAVEL

PAMUKKALE
iş ve operasyon ortağı



YOLLARIN GÜCÜ, KADINLARIN İMZASI

Yenilikçi bakış açısı ve emeğiyle mobilitenin geleceğine yön veren tüm kadınların **8 Mart Dünya Kadınlar Günü** kutlu olsun.

AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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





Yolları güvenle buluşturan, üretimi güçlendiren ve geleceğe umut katan tüm kadınların **8 Mart Dünya Kadınlar Günü**'nü yürekten kutluyoruz.

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





BAŞARIYA GİDEN HER YOLDA KADINLARIN İMZASI VAR.

Hayata değer katan, emeğiyle sektöre yön veren tüm kadınların
8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş Mamak/Ankara
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18



Disiplini, bilgisi ve kararlılığıyla sektöre değer katan tüm kadınların **8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü** saygı ve gururla kutluyoruz.

BTS Oto Teknik olarak, kadınların üretimdeki ve başarıdaki rolünü her zaman destekliyoruz.

BTS
BİRANT TEKNİK SERVİSLERİ

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

Büyükbakkalköy Mah. Aynur Sok
No:4 Maltepe/İstanbul



EMEĞİYLE GÜÇLENEN, AZMİYLE YÜKSELEN...

Yolları güvenle aşan, sektöre değer katan, emeğiyle yarına yön veren tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun.

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



8 MART DÜNYA EMEKÇİ
KADINLAR GÜNÜ
Kutlu Olsun

efe tur
— efetur.com.tr

(0850) 600 00 10

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



Birlikte Daha Güçlüyüz
8 Mart Dünya Kadınlar Günü

Kutlu Olsun

GURSEL



GELECEĞE YÖN VEREN KADINLAR

Gücüyle ilham veren, emeğiyle **geleceği** şekillendiren tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Erzurum

İletişim: (0442) 329 04 50

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

8 MART
DÜNYA KADINLAR GÜNÜ

Bugün, tüm kadınların yaşamlarımıza kattığı değeri ve gücü kutluyoruz. Sizler olmadan bir dünya hayal bile edemiyoruz. Her biriniz özel ve değerlisiniz!

akerotobus.com.tr
deryatur.com.tr

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

MART
DÜNYA
KADINLAR
GÜNÜ

8 Mart Dünya Kadınlar Günü, kadınların gücünü kutlamanın ve seslerini daha yüksek duyurmanın bir günüdür. Hepiniz harikasınız, kutlu olsun!

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Kadınlar, zarafetin
ve gücün en güzel birleşimi...
İyi ki varsınız!



MART
DÜNYA KADINLAR
GÜNÜ



Dünya Kadınlar
Günü
Kutlu Olsun!



Yüreğinizdeki Sonsuz Sevgi İçin Teşekkürler. 8 Mart Dünya
Kadınlar Günü Kutlu Olsun.

Esadaş®



444 18 18

ozlemseyahat.com.tr



8 Mart
Kadınlar
Günü



beydagi.com.tr'de

Her
Bilette
%10
Para Puan

8 MART
Kadınlar Günü
Kutlu Olsun!



beydagi.com.tr



0850 811 05 44

8 Mart
DÜNYA Kadınlar Günü

Kutlu Olsun!



DÜNYA
KADINLAR
GÜNÜ
KUTLU OLSUN

Dünyayı her zaman güzelleştiren ve yaşanılabilir hale getiren kadınların günü kutlu olsun.



444 77 56

www.haslidersiirt.com



Mart DÜNYA
KADINLAR GÜNÜ

Kutlu Olsun



MART

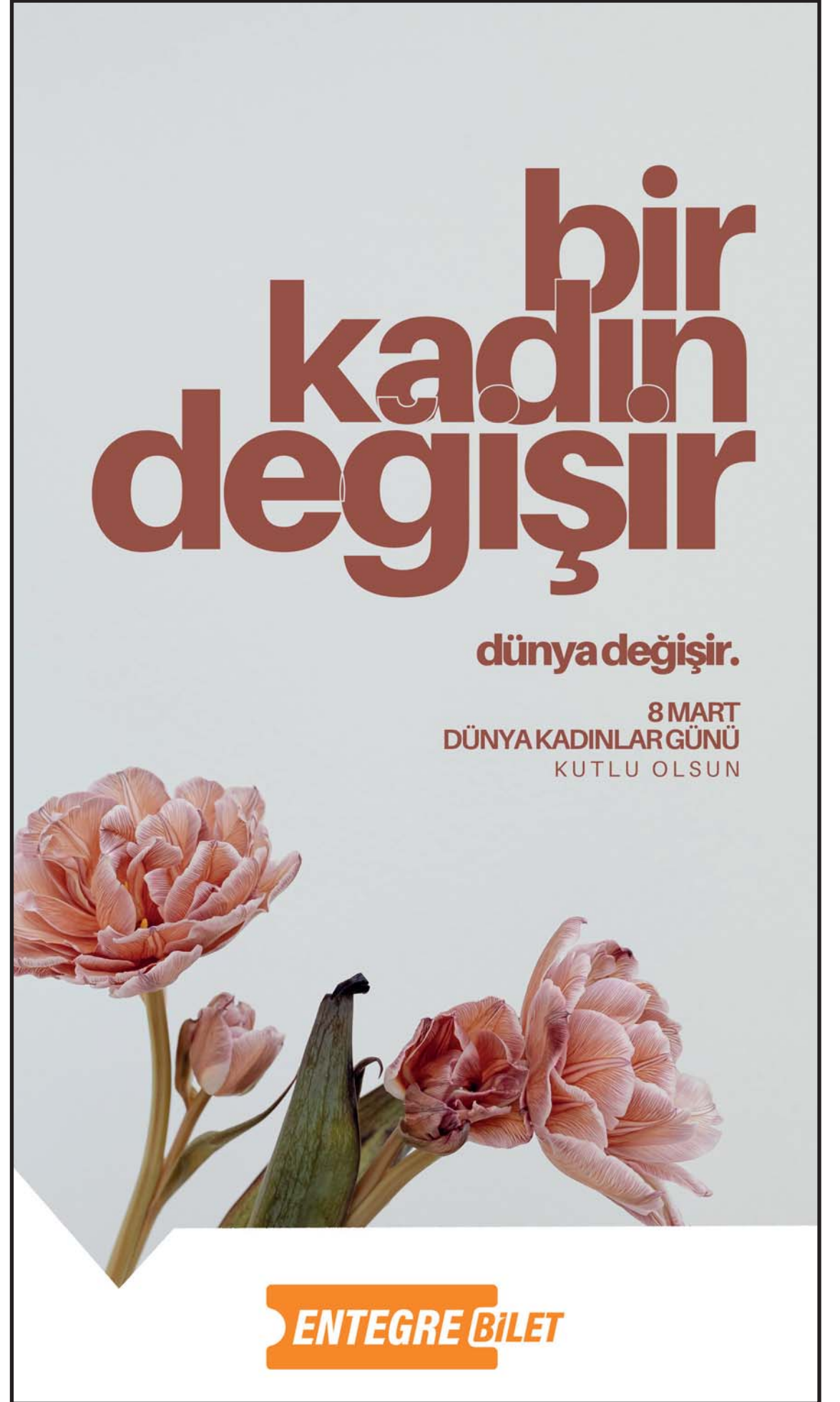
DÜNYA
KADINLAR GÜNÜ

Kutlu Olsun



MINI TUR

www.miniturizm.com





MART

DÜNYA KADINLAR GÜNÜ
KUTLU OLSUN

obilet