

TEMSA, Yurt İçi ve Yurt Dışındaki Tedarikçileriyle Buluştu

Haberimiz Sayfa 20'de



Online Satışlar ile "Coğrafi Sınırlar" Ortadan Kalktı

Haberimiz Sayfa 16'da



Yıl: 6

Sayı: 103

Tarih: 6 Nisan 2026

Fiyatı: 30 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

maparman

BAYRAM UMUT OLMADI: OTOBÜSÇÜ ZORDA

Ramazan Bayramı, sektörün yıllık takvimindeki en kritik hareketlilik dönemi olarak bilinir. Bu yıl beklenen olmadı: **İptal edilen ek seferler, boş otoparlar, çöken ikinci el fiyatları ve bel büken operasyon maliyetleri.** Sektör temsilcileri artık soruyu açıkça soruyor: **Bu durgunluk geçici mi, yoksa yeni normal mi?**

Bayram Bereketi Otoparları Doldurmadı Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörü, bu yıl bayram dönemini beklediği gibi kapata-
madı. Her yıl rekor sefer sayısı ile anılan tatil dönemi, bu kez iptal edilen ek seferler ve düşen doluluk oranlarıyla hayal kırıklığına dönüştü. Bayram öncesinde planlanan pek çok ek sefer, yeterli talep oluşmaması gerekçesiyle iptal edilmek zorunda kaldı. Otoparlar, geçmiş yılların tanıdık kalabalık görüntülerinden uzak kalırken, firmalar zararına sefer açmamak adına frene bastı. Sektör temsilcileri bu durgunluğun yalnızca mevsimsel bir dip olmadığı görüşünde. Küresel belirsizliğin ve bölgesel savaşların yarattığı ekonomik baskı, doğrudan vatandaşın seyahat kararlarına yansdı. Hane halkı bütçelerindeki sıkışıklık ve geleceğe dair belirsizlik, tatil planlarını da köklü biçimde değiştirdi. Ortaya çıkan tablo, mevsimsel bir durgunluğun çok ötesinde yapısal bir kırılmanın habercisi.

İkinci El Piyasası: Haftalar İçinde Milyonlar Eridi

Sektördeki durgunluk, ikinci el otopar piyasasını da tam anlamıyla dövdü. Geçen hafta 15 milyon TL bandında alıcı bulan araçlar, bu hafta 13 milyon TL'ye dahi sahip bulamıyor. Yalnızca haftalara yayılan bu sert ve dengesiz değer kaybı, yatırımcıyı bekleme moduna iterken alıcıyı

da temkinli davranmaya sevk ediyor. Bir dönem her gün onlarca otoparın el değiştirdiği işletmelerde bugün adeta yaprak kıvılcımlıyor. Piyasadaki en kritik soru şu: Bu düşüş, yapay biçimde şişirilmiş fiyatların gerçekçi seviyelere oturmasını mı sağlayacak; yoksa geçici bir geri çekilmenin ardından fiyatlar yeniden tırmanacak mı? Mevcut arz-talep dengesi ciddi şekilde bozulmuş durumda. Talep toparlanmadan fiyatların kalıcı olarak yükselmesi gerçekçi görünmüyor.

Dört Kalem, Bir Fatura: Maliyetler Bel Büküyor

Taşımacıların asıl yükü gelir daralmasından değil, durmaksızın büyüyen operasyon maliyetlerinden kaynaklanıyor. Bu maliyetlerin dört ana kalemi, sektörü sistematiğe biçimde aşındırıyor: — SGK primleri — Kasko ve zorunlu sigorta giderleri — Yakıt maliyetleri — Personel ücretleri

Bu yük öylesine ağırlaştı ki bazı bireysel yatırımcıların yalnızca bu sabit giderleri karşılayabilmek için evini ipotek ettirdiğini duymaya başladık. Bu, artık yönetilebilir bir operasyonel baskının değil, gerçek anlamda bir varoluş krizinin işaretidir.

Zarar Ederek Sürmek: Direnç mi, Çaresizlik mi?

Tüm bu tabloya karşın pek çok işletmeci sektörden çıkmak yerine faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor. Bu ısrarın ardında birden fazla neden yatıyor: — Yüksek yatırım maliyetinin çıkışı fiilen engellemesi — "Piyasa düzeler" beklentisi — Marka ve güzergâh kaybetme kaygısı — Alternatif iş alanlarının son derece sınırlı olması Bu gerekçelerin her birini anlıyoruz. Ancak şunu da açıkça söylemek zorundayız: Zarar ederek sürdürülen ticaret, direniş değildir; riski her geçen gün büyüten bir kısır döngüdür. "Biraz daha dayanalım" mantığı, küçük ve orta ölçekli işletmeleri telafi edilemez bir uçurumun eşiğine taşıyor.

Otopar taşımacılığı sektörü bugün kritik bir eşikte duruyor. Ya maliyetlerin dengelendiği, talebin yeniden canlandığı gerçek bir toparlanma başlayacak; ya da küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük çoğunluğu için oyunun kuralları geri dönüşü olmayan biçimde değişecek. Bayramdan umduğunu bulamayan sektör için soru artık açık ve acil: Bu durgunluk geçici bir tablo mu, yoksa sektörün yeni gerçekliği mi?



Sayfa 18'de

KOTAB Başkanlığı'na Bilal Cem Acar yeniden seçildi



Sayfa 13'te

Mazot Ateşi Taşımacıyı Alarma Geçirdi



Sayfa 22'de

Mercedes-Benz Türk'ün Bayi ve Yetkili Servis Ağı Yeniden Yapılanma Sürecindeki Yeni Yatırımı Gelecek Erzurum



Sayfa 23'te

TEMSA, A Millî Basketbol Takımlarına desteğini 2026 yılında da sürdürüyor



Sayfa 4'te

KÂMİL KOÇ İLE YÜRÜDÜM, HIÇ YALNIZ HİSSETMEDİM



Sayfa 2'de

SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE HIZ, DOĞRU ONARIM VE GÜVEN ARTIK KAYSERİ'DE MÜMKÜN

Web Sitenizde Kampanyalarınızı

Kendiniz Oluşturun, Kendinizi Yönetin!

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

Üye Grubu İndirimleri

Sefer İndirimleri

Biletini Gidiş Dönüş Al İndirimi Kap

Bilet Al Para Puan Kazan

10%
20%
30%



ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com



SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE HIZ, DOĞRU ONARIM VE GÜVEN ARTIK KAYSERİ'DE MÜMKÜN

Uzman ekip kadrosu, güçlü yedek parça bulunabilirliği ve titiz onarım anlayışıyla Heska Motorlu Araçlar Kayseri, Türkiye'deki otobüs işletmelerine güven veriyor.

Otobüs taşımacılığında araçların satış sonrası hizmetlerde hızlı hizmet alması kritik bir öneme sahip. Otobüs işletmecileri için operasyonun sürekliliği en önemli önceliklerden biri.

Kayseri'de faaliyet gösteren Mercedes-Benz Yetkili Servisi Heska Motorlu Araçlar, uzman teknik ekip kadrosu ve geniş yedek parça bulunabilirliği ile satış sonrası hizmetlerde hızlı ve güvenilir onarım konusunda Türkiye'deki otobüs işletmeleri için güçlü bir servis merkezi olarak konumlanıyor.

“Satış Sonrası Hizmetlerde en kritik konu aracın hızlı şekilde tekrar yola dönmesidir”

Servis yetkilileri, aracın serviste kaldığı sürenin, çok önemli olduğuna dikkat çekiyor:

“Otobüs taşımacılığında zaman çok değerlidir. Araçların serviste kaldığı her gün, işletmeler için operasyonel anlamda kayıp demektir. Bu nedenle en kritik konu, aracın mümkün olan en kısa sürede tekrar yola çıkabilmesidir.”

Bu sürecin hızlı ilerleyebilmesi için iki temel unsur öne çıkıyor:

“Alanında uzman teknik ekip kadrosu ve güçlü yedek parça bulunabilirliği”

“Onarımlar hız ile beraber titiz ve güvenilir müdahaleyi de gerektirir”

Mercedes-Benz Yetkili Servisi Heska Motorlu Araçlar Kayseri, onarım süreçlerini titizlik ve üretici standartlarına uygunluk ile yürüttüklerini belirtiyor:

“Onarımlar, hız ile beraber titiz ve güvenilir müdahaleyi de gerektirir. Biz de bu bilinçle hareket ederek otobüs tarafında alanında uzman bir ekip kurduk ve güçlü bir yedek parça stoğu hazırladık. Bu sayede müşteri-



lerimizin araçlarını en kısa sürede ve doğru şekilde yola çıkarıyoruz.”

Hızlı onarım, güveni de pekiştirdi
Satış Sonrası Hizmetlerde hızın yanında, titizlikle yapılan doğru onarım

ve gerekli parçaların doğru şekilde değiştirilmesi de ön planda olmalı. Servis yetkilileri, bu yaklaşımın otobüs işletmeleri için önemli bir avantaj sağladığını vurguluyor:

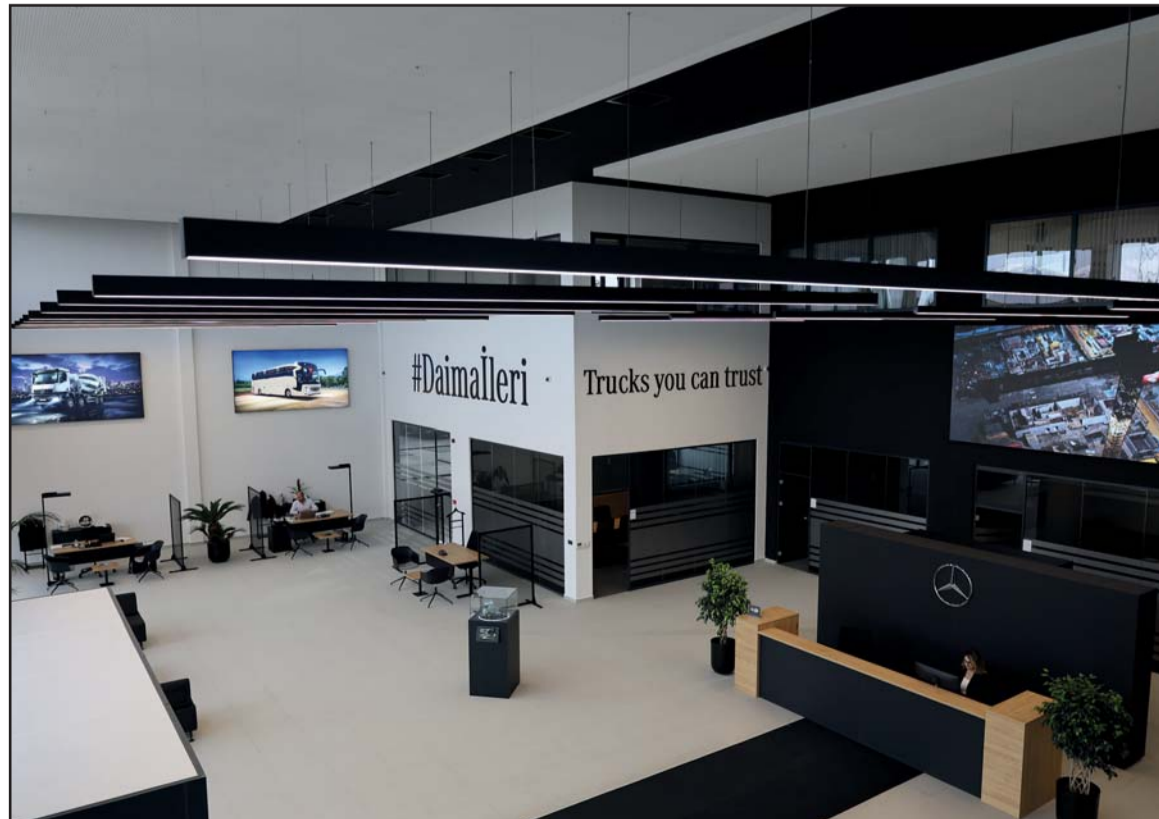
“Satış sonrası hizmetlerde yapılan

işlemler aracın gelecekteki değerinin belirlenmesinde çok önemli bir parametre. Heska Motorlu Araçlar olarak üretici standartlarında gerçekleştirdiğimiz onarım işlemleri ile aracın ikinci el değerinin korunmasına katkı sağlıyoruz.”

“Kayseri artık otobüs servisinde çok iddialı”

Servis yetkilileri, Kayseri'de kurdukları yapının yalnızca bölge değil, Türkiye genelindeki otobüs işletmeleri için de güvenilir bir çözüm merkezi olduğunu ifade ediyor:

“Hedefimiz sadece bir servis olmak değil; satış sonrası hizmetlerde otobüs müşterilerine güven veren güçlü bir merkez olarak faaliyet göstermek. Uzman kadromuz, güçlü yedek parça altyapımız ve hızlı onarım anlayışımız ile Türkiye'deki otobüs işletmeleri için güçlü bir servis merkezi haline geldik.”



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 İLE YÜRÜDÜM, HIÇ YALNIZ HİSSETMEDİM

On sekiz yaşında köyünden çıkıp erkek egemen bir sektörde tek başına ayakta durmak kolay değildir; ancak **Kâmil Koç Köyceğiz İşletmecisi Bedriye Aslan Haktanır**, yirmi iki yıldır hem sektörün içinde hem de Kâmil Koç'un güçlü çatısı altında varlığını sürdüren isimlerden biri. **Arkasında güvenilir bir marka, önünde her geçen yıl büyüyen bir başarı hikâyesi olan Haktanır'ın deneyimi; doğru bir iş ortaklığının ne anlama geldiğini gözler önüne seriyor. İşte Köyceğiz Otogarı'nda yıllardır saygıyla anılan Bedriye Aslan Haktanır ile Kâmil Koç yolculuğu üzerine keyifli bir söyleşi.**

ARKAMDA GÜÇLÜ BİR MARKA OLDUĞUNU BİLİYORDUM

On sekiz yaşında bu iş hayatına atıldığım da çevremdeki herkes karşıydı. Abim bile "Otogar erkeklerin egemen olduğu bir sektör, on beş-yirmi günde o işi bırakırım" dedi. Ben de ona tek bir şey sordum: "Onların yaptığı işi ben neden yapamıyorum?" İşte o soruyla başladı her şey. Ama şunu açıkça söyleyeyim; bu yolda yalnız değildim. Arkamda Kâmil Koç gibi köklü ve güvenilir bir marka olduğunu bilmek, ilk günden itibaren bana büyük bir güç verdi. Kâmil Koç'un adını taşımak, müşteri gözünde zaten bir güvence sunuyordu. Ben de o güvenceyi her gün hizmetimle pekiştirdim.

KÂMİL KOÇ'UN STANDARTLARI BENİ HEP TAŞIDI

İlk zamanlar otobüsçüler bankoya geldiğinde beni görünce şaşırıyorlardı. "Burada senden başka kimse yok mu?" diyorlardı. Onlara şunu söylüyordum: "Ben varım. Sizin faturanızı da ben keseceğim, yolcularınızı da ben bindireceğim." Zamanla gördüler ki ben sadece bir acente değil, Kâmil Koç'un bu bölgedeki yüzüyüm. Şirketin sunduğu eğitimler, sistemler ve operasyonel destek sayesinde işimi en doğru şekilde öğrendim. Kâmil Koç'un iş yapış biçimi bana bir çerçeve sundu; o çerçeve içinde kendimi geliştirdim, müşteriye doğru yaklaşım ve sektörde saygın bir yer edindim.

YOLCULARIM KÂMİL KOÇ'A, BEN DE KÂMİL KOÇ'A GÜVENİYORUM

Yolcularım nereye giderlerse gitsinler, dönüşte arayıp "Bedriye Hanım, biletimizi sen keser misin?" derler. Bu, yirmi iki yıl içinde oluşan karşılıklı bir güvendir. Ama bu güvenin temelinde yalnızca benim



çabam değil, Kâmil Koç'un müşteriye verdiği söz de yatıyor. İzmir'den Köyceğiz'e bilet kestiğim bir yolcum, otobüsten inince yanıma geldi. Şoför muavini ona şunu söylemiş: "Köyceğiz Otogarı'ndaki Bedriye Hanım'la iyi geçinin." Bu güven hem benim emeklerimden hem de Kâmil Koç'un yıllar içinde inşa ettiği kurumsal itibardan besleniyor. İki bir araya gelince ortada gerçek bir marka elçisi çıkıyor.

HER ZORLU GÜNDE ŞİRKETİM YANIBAŞIMDAYDI

Bu yolda yalnızca mesleki zorluklarla değil, çok ağır kayıplarla da sınavdan geçtim. 2004'te bu işe başladım; tam on beş gün sonra babam vefat etti. Altı yıl sonra annem, 2021'de de eşimi kaybettim. Bu dönemlerde işim beni ayakta tuttu. Kendime hep şunu söyledim: "Sevdiğin

bir işin ve seni koruyan güçlü bir şirketin var." Kâmil Koç sadece bir iş ortağı değil; kurumsal yapısı, sahadaki desteği ve aile ruhunu koruyan kültürüyle zor günlerde de yanımda hissettirdi kendini. Bu beraberlik benim için çok kıymetliydi.

KÂMİL KOÇ, KALİTEYİ HER AYRINTIYA TAŞIYOR

Kadının bilemeyeceği, anlayamayacağı bir iş yoktur diyorum. Köyceğiz'de bir otobüs arızalandığında arabama atlayıp sanayiye kadar giderim, motor kaputuna kafamı sokup sorarım: "Hortum mu patladı, elektrik mi arıza verdi?" Kaptanlar "Sen bunu nereden biliyorsun?" diye şaşırırlar. Ama iş buysa her parçasını öğrenmek benim sorumluluğumdur. Kâmil Koç da tam bu anlayışla çalışıyor; filosunu sürekli yeniliyor, kaptanlarını eğitiyor,

konfordan güvenliğe her ayrıntıyı titizlikle ele alıyor. Ben de acentemde aynı titizliği yansıtmaya çalışıyorum çünkü taşıdığım isim bunu gerektiriyor.

DOĞRU MARKAYDI, DOĞRU KARARDI

Çalışmak isteyen, kendi işini kurmak isteyen herkese şunu söylüyorum: Güvendiğiniz, sizi destekleyen, sizinle birlikte büyüyen bir marka seçin. Ben on sekiz yaşında Kâmil Koç'la başladım, şu an kırkımdayım. Yirmi iki yıl boyunca bu markanın gücünü her gün arkamda hissettim. Bugün Türkiye'nin dört bir yanında kadın işletmeciler, kadın kaptanlar var; hepsi bu sektörde hak ettikleri yeri alıyorlar. Kâmil Koç bu dönüşümün hem tanığı hem de taşıyıcısı. Ben de o büyük ailenin gururlu bir parçasıyım.

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

LASTİĞİN MAKSİMUM ÖMRÜNDEN FAYDALANMAK İÇİN NELERE DİKKAT ETMELİYİZ?

Araç sahipleri için lastiğin ömrü ve ne kadar uzun süre güvenle kullanılabileceği merak konusu. Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği LASİD'den lastiklerin kullanım ömrüne dair açıklama geldi. Bir lastiğin güvenli kullanım süresi kullanım koşulları, bakım, sürüş alışkanlıkları ve çevresel etkenlere bağlı olarak değiştiğine dikkat çekilen açıklamada lastiğin maksimum kullanım ömrünün 10 yıl olduğunun altı çizildi. Lastiklerin 5 yıl kullanımından ardından yılda en az bir kez yetkili lastik servislerinde uzman kontrolünden geçirmesi gerektiğine, 5 yıllık kullanımdan sonra ise lastiklerin hizmete uygunluğunun belirlenmesi amacıyla kontrol sıklığının artırılması gerektiğine dikkat çekilen açıklamada "Uygun kullanım ve saklama koşullarında dahi lastiklerin maksimum kullanım ömrü üretim tarihinden itibaren 10 yıldır. Lastiğin durumu veya kalan diş derinliği ne olursa olsun, yedek lastikler dahil olmak üzere 10 yılı aşan lastiklerin hizmetten çıkarılması ve yeni lastiklerle değiştirilmesi önerilir."

Lastiğin maksimum ömrü güvenli bir şekilde nasıl kullanılır?

Sıklıkla lastik kullanım ömrüne dair sorular aldıklarını belirten LASİD Genel Sekreteri Erdal Kurt, "Lastiklerin üzerinde bir üretim tarihi vardır, ancak bir son kullanma tarihi yer almaz. Bunun sebebi çok çeşitli faktörlerdir. Lastikler de bir bakıma insan ömrü gibidir. Bununla birlikte araca uygun doğru lastik seçimi, doğru hava basıncı, doğru sürüş alışkanlıkları ve düzenli kontroller sayesinde lastiklerin ömrü uzar; bu lastikler beklenmedik bir darbe veya kazaya maruz kalmadıkça uzun süre güvenli şekilde kullanılabilir" dedi. Bulunduğumuz bölgenin iklimi, hava ve yol koşullarının lastiğin ömrünü olumlu veya olumsuz yön-

de etkileyebileceğine dikkat çeken LASİD Genel Sekreteri Erdal Kurt; lastiğin maksimum ömrünü güvenli bir şekilde kullanmak için yapılması gerekenleri ise şöyle sıraladı:

- Aracınızın kullanım amacına ve yol koşullarına uygun lastik seçin
- Doğru hava basıncı uygulayın ve basınçları (lastikler soğukken) düzenli olarak kontrol edin
- Ani fren ve agresif sürüşten kaçınmın
- Lastiklerinizi düzenli kontrol ettirin ve gerekli mekanik ayarlarını yaptırın
- Yedek lastik dahil olmak üzere tüm lastiklerin bakımını düzenli olarak yaptırın
- Kullanılmayan lastikleri serin, kuru, doğrudan güneş ışığı ve/veya kimyasallardan uzak uygun koşullarda saklayın
- Dört lastiğin uyumlu olması durumunda, düzenli aralıklarla (10.000 km'de bir) lastiklerin ön-arka yer değişimini (rotasyonunu) yaptırın
- Lastiklerinizin diş derinliğini, yasal sınırın altına düşmeden önce düzenli olarak kontrol edin/ettirin ve gerekli aksiyonları alın

Uygun depolama lastik performansı ve ömrü için önemli!

Mevsimsel değişimlerde kullanılmayan lastiklerin saklama koşullarının lastiğin yapısı ve performansını dolayısıyla ömrünü etkilediğine dikkat çeken LASİD Genel Sekreteri Erdal Kurt, uzun ömür için doğru depolamanın nasıl olması gerektiğini ise şöyle anlattı: "Jantsız lastikler dik konumda, yerle temas etmeyecek şekilde yanaklarının zarar görmesini önleyecek raf sistemlerinde saklanmalıdır. Jantlı lastikler ise yerle temasını kesmek için palet üzerinde yatay konumda, en fazla 4 adet üst üste düzgün yerleştirilmeli; deformasyonu önlemek için belirli aralıklarla en alttaki

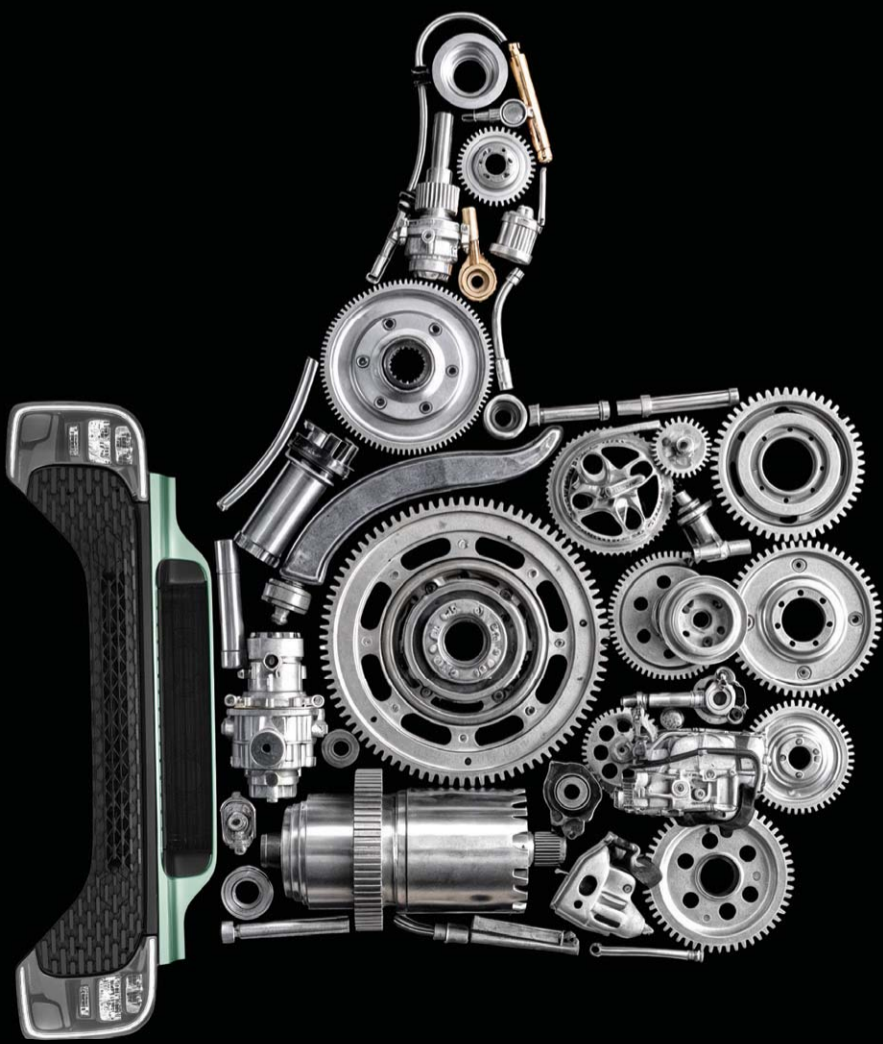


lastik üste alınarak yerleri değiştirilmelidir. Lastiklerin serin, kuru, doğrudan güneş ışığından uzak ve kimyasal maddeler ile ısı kaynaklarından korunmuş ortamlarda muhafaza edilmesi de kullanım ömrünün korunmasına katkı sağlar."

Lastiğin ömrünün dolduğunu nasıl anlarız?

Gözle görünür bir hasar olmasa bile düzenli kontrolün büyük önem taşıdığına dikkat çeken LASİD Genel Sekreteri Erdal Kurt; lastiğin mutlaka değiştirilmesini gerektiren durumları ise şöyle aktardı: "Bazı durumlar var ki lastiklerin mutlaka değiştirilmesi gerekir. Diş derinliği binek ve hafif ticari araçlarda 1,6 mm'nin altına düştüğünde; ağır vasıta lastiklerinde yasal sınırın altına

düşüldüğünde (kış döneminde 15 Kasım-15 Nisan tarihleri arasında minimum 4 mm zorunluluğu uygulanmaktadır), yanak bölgesinde kesik, çatlak, kabarıklık veya darbe hasarı olduğunda lastiklerin ömrü dolmuş demektir. Bu durumlarda lastikler başka bir sebep aranmaksızın değiştirilmelidir." Güvenli bir trafik için doğru lastiğin öneme vurgu yapan; doğru lastiğin ise araç üreticisinin önerdiği ebat, tip ve model özelliklerine sahip lastik olduğunu belirten LASİD, doğru lastik bilincinin yaygınlaşması amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Araç sahipleri lastik ömrü, doğru kullanım, bakım ve depolama koşulları hakkında detaylı bilgilere lasid.org.tr adresinden ve derneğin sosyal medya hesaplarından ulaşılabilir.



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Mercedes-Benz Türk yetkili servisleri; geniş servis ağı, orijinal yedek parça kullanımı ve uzman teknisyen kadrosuyla aracınızın bakım ve onarımını, üretici standartları kalitesinde gerçekleştirir.

444 628 4
İletişim Merkezi 444 MBT 4

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Çınaralp Otomotiv ile Konforlu Seyehatin Tadını Çıkarın



**AYARLANABİLİR
OTURMA**



KONFOR



**ERGONOMİK
TASARIM**



ÇINARALP OTOMOTİV
Arafat



DEMİRCİ HALIKENT'TE YENİ DÖNEM: BAŞKANLIĞA YÜKSEL KULA SEÇİLDİ

Demirci Halikent Otobüs Firmasında gerçekleştirilen seçimli genel kurul toplantısı, firma üyelerinin katılımıyla tamamlandı. Yapılan seçim sonucunda, İzmir Unutmaz Otomotiv sahibi Yüksel Kula, üyelerin oylarıyla firmanın yeni başkanı olarak seçilerek yönetimi devraldı.

Seçim sürecinin ardından belirlenen yeni yönetim kadrosunda başkan yardımcılarını Hasan Kemer, Zinnur Gülte-

kin, Mehmet Önal ve Mustafa Çakal oldu. Yeni yönetim, birlik ve beraberlik mesajı vererek göreve başlarken firmanın mevcut yapısını daha güçlü ve kurumsal bir noktaya taşımak adına çalışmaların hız kesmeden sürdürüleceği ifade edildi.

Genel kurul sonrası açıklamalarda bulunan **Başkan Yüksel Kula**, Halikent Otobüs Firması'nın köklü geçmişine yakışır bir yönetim anlayışıyla hareket edebileceklerini belirterek "Amacımız;

hem esnafımızın hem de yolcularımızın memnuniyetini en üst seviyeye taşımak. Firma bünyesinde tespit ettiğimiz eksiklikleri kısa sürede gidererek hizmet kalitemizi daha ileri seviyelere ulaştıracağız." Dedi.

Yeni yönetim kurulu adına yapılan açıklamada ise kurumsallaşma adımlarının güçlendirilmesi, hizmet standartlarının yükseltilmesi ve sektördeki rekabet gücünün artırılmasının öncelikli hedefler arasında yer aldığı vur-

gulandı. Ayrıca yolcu memnuniyetini merkeze alan bir hizmet anlayışıyla, operasyonel süreçlerin daha verimli hale getirilmesi ve firma içi koordinasyonun güçlendirilmesi yönünde çalışmalar yapılacağı ifade edildi.

Yeni dönemin, firmaya dinamizm kazandırmasını ve hizmet kalitesini daha ileriye taşımalarını temenni ediyor; Yeni Başkan Yüksel Kula ve yönetim kurulu üyelerine görevlerinde başarılar diliyoruz.



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.





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



Malatya Zafer'den Yatırım Atağı Devam Ediyor

Malatya'nın güçlü markalarından Malatya Zafer Turizm, filosunu büyütme hedefi doğrultusunda yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Firma, Mercedes-Benz Travego yatırım kapsamında 20 adetlik siparişinin 6 aracını daha teslim alarak filosunu önemli ölçüde güçlendirdi.

Gerçekleştirilen teslimat, Heska Motorlu Araçlar tarafından düzenlenen törenle yapıldı. Törende, Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ve Otobüs Koordinatörü Nihat Toloğ araçları firma yetkililerine teslim etti.

Teslimat töreninde konuşan Hekim Toloğ, "Malatya

Zafer Turizm'in gerçekleştirdiği bu büyük yatırım, bölge taşımacılığı adına son derece değerli. Güçlü iş ortaklarımızın filolarını en yeni ve donanımlı araçlarla büyütmelerine katkı sunmaktan memnuniyet duyuyoruz." ifadelerini kullandı.

Otobüs Koordinatörü Nihat Toloğ ise, "Teslim ettiğimiz Mercedes-Benz Travego araçların, yüksek konfor ve güvenlik standartlarıyla firmaya önemli avantaj sağlayacağına inanıyoruz. Bu iş birliğinin önümüzdeki süreçte de artarak devam etmesini temenni ediyoruz." dedi.

Yeni araçlar, Malatya Zafer Turizm Yönetim Ku-

runlu Başkanı Mustafa Koçhan ile Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Karakaplan ve Aydın Altındemir tarafından teslim alındı. Törende değerlendirmelerde bulunan Mustafa Koçhan ise, "Yolcularımıza daha kaliteli ve konforlu hizmet sunabilmek adına yatırımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. Filomuza kattığımız yeni Travego araçlarımızın hem operasyonel gücümüze hem de müşteri memnuniyetine önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz." şeklinde konuştu.

Gerçekleşen bu son teslimatla birlikte Malatya Zafer Turizm'in büyük yatırım hamlesi adım adım sürerken, kalan araçların da önümüzdeki dönemde filoya dahil edilmesi bekleniyor.



GÜVENLİK. KONFOR. TEKNOLOJİ.

Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.

HESKA



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

Ticari Araçta Kalite ve Güvenin Adresi

PİLCAR OTOMOTİV



Sıfır Araç Satışı

Minibüs - Otobüs

İkinci El Satışı

Otomobil



Köşklü Çeşme, Bahariye Cad.,
41400 Gebze/Kocaeli



ÖZLEM DİYARBAKIR'DAN YILDIZ YATIRIMLAR DEVAM EDİYOR

Bölgesinde yenilikçi hizmet anlayışıyla öne çıkan Özlem Diyarbakır, araç filosunu güçlendirmeye yönelik yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Firma, Mercedes-Benz markasının amiral gemisi Travego modeline yönelik 16 adetlik siparişi kapsamında 3 yeni aracını daha teslim alarak filosundaki yeni araç sayısını 5'e yükseltti.

Gerçekleştirilen bu yatırım ile birlikte Özlem Diyarbakır, yolcu konforu, güvenlik ve hizmet kalitesini daha da yukarı taşımayı hedefliyor. Modern donanımı ve yüksek teknolojisiyle dikkat çeken Travego modelleri, uzun yol taşımacılığında sunduğu üstün performansla sektörün tercih edilen araçları arasında yer alıyor.

Teslimat töreninde konuşan Yönetim Kurulu Üyesi Şeyhmus Üçdağ, yatırımlarına kararlılıkla devam ettiklerini belirterek, "Yolcularımıza daha konforlu, güvenli ve kaliteli bir seyahat deneyimi sunmak adına filomuzu güçlendirmeyi sürdürüyoruz. Mercedes-Benz Travego araçlarımızın bu hedefimize önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz." ifadelerini kullandı.

Satış sürecini yürüten Koluman adına açıklamada bulunan Koluman İstanbul Otobüs Satış Danışmanı Uğur İşgören ise, "Özlem Diyarbakır gibi sektörde güçlü bir markayla iş birliği yapmaktan memnuniyet duyuyoruz. Gerçekleşen bu teslimatın firmaya hayırlı olmasını diliyor, iş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini temenni ediyoruz." dedi.



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

Gaziantep : 0 342 211 25 00

Aksaray : 0 382 215 68 10

Ankara : 0 312 583 73 00

Mersin : 0 324 646 21 14



MAZOT ATEŞİ TAŞIMACIYI ALARMA GEÇİRDİ

Orta Doğu'da İran ile ABD arasında giderek artan gerilimin en hızlı yansıdığı alanlardan biri de yine taşımacılık sektörü. Petrol fiyatlarındaki hareketlilik ve akaryakıt maliyetlerindeki artış, özellikle otobüs işletmecileri için sahada ciddi bir maliyet baskısı oluşturuyor. Yeni sayımızda bu sürecin sektöre yansımalarını ve otobüs işletmecilerinin karşı karşıya olduğu zorlukları konuşmak üzere Osmanoğlu Akaryakıt Yönetim Kurulu Başkanı Harun Işıkveren ile bir araya geldik. Süreci her açıdan değerlendirdiğimiz röportajımız sizlerle. Keyifli okumalar!

HÜRMÜZ BOĞAZI VE MAZOT FİYATLARI SAHADAKİ BELİRSİZLİK FIRTINASININ ETKİSİNİ ARTIRIYOR

Bugün sahada yaşanan tabloyu tek bir cümleyle özetlemek gerekirse gerçekten bir "belirsizlik fırtınası" içindeyiz. Küresel ölçekte herhangi bir risk ortaya çıktığında bunun etkisini ilk hissettiğimiz yer doğrudan pompa fiyatları oluyor. Jeopolitik gerilimler arttığı anda akaryakıt fiyatları da anında tepki veriyor. Şu anki tabloya baktığımızda maalesef yön aşağı değil, yukarı. Kısa vadede ciddi bir gevşeme olacağına da pek ihtimal vermiyorum. Orta Doğu'daki gerilim uzun süredir devam ediyor ve görünen o ki İran, İsrail ve ABD hattındaki bu kriz kısa sürede sona erecek gibi durmuyor. Eğer Brent petrol fiyatı 150-200 dolar bandına doğru tırmanırsa açık konuşmak gerekirse dünya ekonomisinin bunu kaldırması çok zor olur. Böyle bir senaryo sadece bizim ülkemizi değil, tüm dünyayı etkiler çünkü bugün hayatımızdaki neredeyse her şey lojistikle taşınıyor.

Dolayısıyla petrol fiyatındaki sert yükseliş sadece yakıtı değil, zincirleme bir şekilde tüm ürünlerin maliyetini artırır. Eğer biz bu maliyetleri yüksek fiyatlarla almak zorunda kalırsak enflasyon da buna paralel şekilde hızla yükselir. Yani mesele sadece taşımacılık sektörü değil; bu doğrudan ekonominin tamamını etkileyen bir domino etkisi yaratır.

TÜRKİYE KRİZLERİ AVRUPA'YA GÖRE DAHA SERT HİSSEDİYOR

Türkiye'nin bu tür krizleri Avrupa'ya kıyasla daha sert hissetmesinin çok net bir nedeni var. Biz yalnızca petrol fiyatındaki artıştan etkilenmiyoruz, aynı zamanda döviz kuru da sürekli hareket halinde. Yani sektör olarak iki ayrı maliyet baskısı altında kalıyoruz. Bir tarafta petrol fiyatı yükseliyor, diğer tarafta döviz kuru yerinde durmuyor. Bu durum işletmelerin maliyetlerini katlayarak artırıyor. Avrupa'daki birçok ülkede enerji maliyeti artıyor olabilir ama para birimleri daha stabil olduğu için bu etki daha sınırlı kalıyor. Türkiye'de ise enerji maliyeti artarken aynı anda kur farkı da eklenince ortaya çok daha ağır bir tablo çıkıyor. Enerjide dışa bağımlı bir ülke olmamız da bu kırılganlığı doğal olarak artırıyor. Dolayısıyla küresel ölçekte yaşanan her enerji krizi Türkiye'de çok daha güçlü bir şekilde hissediliyor.

VATANDAŞ SEYAHATİ AZALTI, DOLULUK ORANLARINI YAKALAMAK ZORLAŞTI

Vatandaşın alım gücündeki düşüşü biz sahada çok net görüyoruz. Eskiden bayram, tatil ya da özel gün beklemeden dolan otobüsler artık eski doluluk oranlarına ulaşmakta zorlanıyor. Bugün firmalar seferlerini doldurabilmek için ciddi bir çaba sarf etmek zorunda kalıyor. İnsanlar artık zorunlu olmadıkça seyahat etmiyor. Ekonomik şartlar ağırlaştıkça insanlar harcamalarını kısımaya başlıyor ve bu da doğrudan ulaşım sektörüne yansıyor. Sonuç olarak satış hacmimizde belirgin bir gerileme var. Yolcu sayısı azaldığında ise seferlerin maliyeti daha da ağırlaştırıyor. Bu da sektörün üzerindeki baskıyı daha da artırıyor.

"ARAÇLAR ZARAR EDİYOR" SÖZÜ ABARTI DEĞİL, GERÇEK

Bugün sektörde sıkça duyduğumuz "araçlar zarar ediyor" ifadesi kesinlikle bir abartı değil, yaşadığımız gerçeğin ta kendisi. Dışarıdan bakıldığında cirolar artıyor gibi görünebilir çünkü bilet fiyatları yükseliyor ancak işletme giderleri çok daha hızlı bir şekilde artıyor. Lastik fiyatları, bakım maliyetleri, personel giderleri, sigorta bedelleri ve diğer operasyonel giderler sürekli yükseliyor.

Bu nedenle günün sonunda kasaya giren para artsa bile işletmenin gerçek kârı eriyor. Hatta çoğu zaman kâr yerine borçla karşı karşıya kalıyoruz. Bugün sektörün ana hedefi artık kâr etmek değil, ayakta kalabilmek.

BİR OTOBÜSÜN MALİYETİNİN %50-60'INI YAKIT OLUŞTURUYOR

Bugün bir otobüs işletmesinin en büyük gider kalemi tartışmasız yakıt. Ortalama bir hesap yaptığımızda bir otobüsün toplam işletme maliyetinin yaklaşık %50-60'ını doğrudan yakıt gideri oluşturuyor. Lastik, bakım, sigorta, personel gibi diğer tüm giderleri toplasanız bile çoğu zaman bir depo mazotun yarattığı maliyet kadar etkili olamıyor. Bu yüzden akaryakıt fiyatındaki her artış doğrudan sektörün belini büküyor. Yakıt fiyatları yükseldiğinde işletme maliyetleri bir anda sıçırıyor ve bu maliyetleri yönetmek giderek zorlaşıyor.

MALİYET ARTIŞININ YARISINI BİLE BİLET FİYATINA YANSITAMIYORUZ

Sektörde yaşanan en büyük sorunlardan biri de maliyet artışlarının bilet fiyatlarına aynı oranda yansıtılmaması.

Eğer maliyetlerimiz 10 birim artıyorsa biz bunun ancak 4-5 birimini bilet fiyatına yansıtabiliyoruz çünkü yolcunun ödeme gücü belli bir noktadan sonra bunu kaldırmıyor. Fiyatları bir anda çok yükselttiğinizde yolcu sayısı daha da düşüyor.

Dolayısıyla aradaki farkı çoğu zaman işletmeler kendi cebinden karşılamak zorunda kalıyor. Bu makas ne kadar açılırsa sektörün sürdürülebilirliği de o kadar zorlaşıyor. Açık konuşmak gerekirse bugün birçok firma için tekerin dönmesi bile başlı başına bir mücadele haline gelmiş durumda.

TİCARİ AKARYAKITTA VERGİ DESTEĞİ ŞART

Sektörün bu zorlu süreci atlatabilmesi için devlet desteği kaçınılmaz görünüyor. Özellikle ticari taşımacılık yapan işletmeler için akaryakıt üzerindeki vergi yükünün hafifletilmesi büyük önem taşıyor. En acil ve etkili çözüm, ticari akaryakıtta ÖTV indirimi ya da KDV iadesi gibi bir destek mekanizmasının hayata geçirilmesi olacaktır. Toplu taşıma ve lojistik sektörü üzerindeki vergi yükü hafifletilmeden fiyatların dengelenmesi ve sektörün rahatlaması maalesef mümkün görünmüyor.

YENİ ARAÇ YATIRIMI BUGÜN TAM ANLAMıyla BİR KUMAR

Bugünün şartlarında yeni araç yatırımı yapmak gerçekten büyük bir risk taşıyor. Faiz oranları çok yüksek, araç fiyatları astronomik seviyelere çıkmış durumda ve yatırımın geri dönüş süresi giderek uzuyor. Bu nedenle birçok firma şu anda yeni araç almak yerine mevcut filosunu korumaya çalışıyor. Açık konuşmak gerekirse şu an yatırım yapmak yerine frene basmak ve mevcut yapıyı korumak çok daha mantıklı bir strateji gibi görünüyor.

ÖNÜMÜZDEKİ 6 AY DAHA ZORLU GEÇEBİLİR

Önümüzdeki döneme dair tabloyu gerçekçi bir şekilde değerlendirmek gerekirse sektör açısından çok kolay bir süreç bizi beklemiyor. Turizm sezonu belirli ölçüde bir hareketlilik sağlayabilir ve sektöre bir nebze nefes aldırabilir. Ancak maliyet artışları aynı hızla devam ederse bu geçici bir rahatlama olur. Bu nedenle önümüzdeki 6 ayda sektörün tamamen toparlanmasını beklemek pek gerçekçi değil. Daha çok maliyetleri kontrol etmeye çalışacağımız, kemerleri sıkmaya devam edeceğimiz bir dönem bizi bekliyor.



TEMSA'dan, Batman Belediyesi'ne 10 yeni araç

Yerelyönetimlerini ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirmeye devam eden TEMSA, Batman Belediyesi'ne 5 adet Fuso Canter ve 5 adet Avenue LF12 otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Yeni nesil OBD-E motor teknolojisine ve 2026 GSR2 güvenlik regülasyonuna sahip araçlar, Batman Belediyesi'nin temizlik ve toplu taşıma hizmetlerinde kullanılacak.

Batman Belediyesi, temizlik ve toplu ulaşım çözümlerini daha verimli, güvenli ve çevreci bir yapıya kavuşturmak amacıyla araç filosuna TEMSA markalı 5 adet Fuso Canter ile 5 adet Avenue LF12 dahil etti. 5 Mart tarihinde düzenlenen teslimat törenine; Batman Valisi ve Belediye Başkan Vekili Ekrem Canalp, Batman Vali Yardımcıları Mustafa Caner Culukar ve Ekrem Güngör, Batman Belediye Başkan Yardımcısı Muzaffer Özkan, Batman Beşiri Kaymakamı Muhammed Yılmaz ile TEMSA temsilcileri katıldı.

Temizlik hizmetlerinde çevreci teknoloji, yüksek manevra kabiliyeti ve verimlilik Yenilikçi tasarımı, güçlü performansı ve çevreci özellikleriyle öne çıkan Fuso Canter, belediyelerin hizmet filolarında tercih edilmeye devam ediyor. Batman Belediyesi'nin

filosuna dahil edilen Fuso Canter; 4,5 ton kapasiteleri ve yüksek manevra kabiliyetleriyle özellikle ulaşımı zor bölgelerde temizlik çalışmalarının daha verimli yürütülmesine katkı sağlayacak. Yeni nesil çevreci motorları ve GSR2 güvenlik paketine sahip araçlar, belediyenin sürdürülebilir hizmet hedeflerine de destek olacak.

Avenue LF12 ile şehir içi ulaşımda güvenli çözüm

Belediyenin filosuna kattığı Avenue LF12 otobüsler ise 12 metre uzunluğu ve 3 kapılı tasarımıyla öne çıkıyor. 27'si koltuk olmak üzere toplam 108 yolcu kapasitesi sunan araçlar, şehir içi toplu taşımada hizmet verecek. OBD-E dizel motor teknolojisi ve GSR2 güvenlik paketiyle donatılan otobüsler, yolcu güvenliği ve operasyonel verimlilik açısından Batman Belediyesi'ne önemli avantajlar sağlayacak.

@yusufotojant

JANTTA ŞIKLIK LASTİKTE GÜVEN

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

ROT BALANS AYARI YAPILIR 0539 986 06 00

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

Kaliteli ve Dayanıklı Otobüs Lastikleri

TELEFON
0535 686 80 13
0530 379 56 73

ADRES
Altınepsî Mahallesi Yahya Kemal Caddesi Büyük İstanbul Otagarı 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 !

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

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

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

KHO
KAYAHAN OTOCAM
www.kayahano.com.tr

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

ONLINE SATIŞLAR İLE "COĞRAFİ SINIRLAR" ORTADAN KALKTI

Muhasebeden genel müdürlüğe uzanan yirmi yıllık bir yolculuk ve bu yolculuğun tam ortasında, sektörün en çetin sınavlarından birini veren bir işletmecinin gerçek sesini sizlerle buluşturuyoruz. **Lüks Aksel'in Genel Müdürü Şenol Özdemir** ile bu sayımızda bir araya geldik. İşte sektörün kanayan yaralarına bir bir parmak basan **Özdemir** ile gerçekleştirdiğimiz röportajımız:



MUHASEBECİLİKTE GENEL MÜDÜRLÜĞE UZANAN YOLCULUK

Afyon'un Sultandağ ilçesinde doğdum. Yirmi yıldır karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün içindeyim. Bu alana girişim tam anlamıyla bir tesadüfün armağanı. Paşa Dayı olarak tanıdığımız değerli büyüğümüzle yollarımız kesişti ve Lüks Aksel'e muhasebeci olarak adım attım. Yıllar içinde her kademede çalıştım, her sürecin içinde bulundum ve o birikimin sonunda genel müdürlük koltuğuna oturdum.

Bugün itibarıyla filomuzda 25 otobüs bulunuyor; bunların 12'si bize ait, 13'ü kiralık. Akşehir ve Konya merkezli kalkışlarla yaklaşık 35 ila 50 ile sefer düzenliyoruz. İstanbul, Ankara, Antalya ve Bursa başta olmak üzere Trakya'ya, Karadeniz'e uzanan geniş bir sefer ağıımız var. Konya'dan kalkan bazı hatlarımız 15-16 saatli oluyor; yani kaptanlarımız bazen iki günlük yolculuklara çıkıyor. Tüm bu operasyonun arkasında 750-800 kişilik bir ekip duruyor: acente çalışanlarından kaptanlara, yazıhane personelinden idari kadromuza kadar geniş bir aileyiz.

BU YAŞIMA KADAR GÖRDÜĞÜM "EN KÖTÜ RAMAZANLARDAN" BİRİNİ ATLATTIK

2026 yılı, Ramazan ayıyla birlikte ağır bir sınavla başladı. Bu yaşımda tanıklık ettiğim en zorlu Ramazanlardan birini geride bıraktık. Normalde 20 ila 30 sefer düzenlediğimiz günlerde kendimizi 10-15 seferle sınırlı bulduk. İstanbul'a günde altı sefer çıkarırken üçe indirmek zorunda kaldık. Yolcu talebinin bu denli daralması, tüm planlamalarımızı ve bütçe hesaplarımızı altüst etti.

Yılın sekiz ayını zararla kapatıyoruz; ancak geri kalan dört ayda da durum pek iç açıcı değil. 2025, gelir olarak güzel göründü ama ay sonunda masrafları çıkardığımızda elinizde kalan para ne bir otobüsü yenilemek ne de işletmeyi büyütme için yeterliydi. Kazandığımızı sanıyoruz, oysa sadece ayakta kalmak için koşuyoruz.

ENFLASYONUN GÖLGESİNDE SOLUK ALACAK YER KALMADI

Muhasebe kökenli biri olarak rakamların diliyle konuşuyorum: bu tablo sürdürülebilir değil. Bir dönem kış aylarının darboğazında devletin sunduğu yüzde bir faizli kredilerle nefes alıyorduk. Beş, on milyonluk kredi çekiyor, zor günleri atlattırıyor, dönem açıldığında geri ödüyorduk. Şimdi yüzde elli faizle kredi çeken bir işletmeci, o parayı nasıl geri ödeyecek? Bankalar zaten artık bu sektöre kapılarını büyük

ölçüde kapattı.

Fiyat artışları da elimizi bağlıyor. Garaj çıkışı masrafları, yakıt, köprü ve otoyol ücretleri, personel maliyetleri... Tüm bu kalemler yukarı tırmanırken bilet fiyatlarına aynı hızda zam yapamıyoruz. Üretim daraldıkça, alım gücü eriyor; alım gücü eriyince yolcu azalıyor. Bu kısır döngüden çıkmanın yolu, sektörü ilgilendiren mali düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesinden geçiyor.

En acil beklentimiz şu: KDV oranının %20'den %8'e indirilmesi. Önceki dönemde yüzde sekizde olan bu oran, sektöre cid-



di bir rahatlama sağlıyordu. Bunun yanı sıra gider gösterimi konusundaki engeller kaldırılmalı. İşçi sigortası, ücret ödemeleri gibi kalemler stopaj bazında gider olarak yansıtılamıyor. Bu hem vergi adaletsizliği hem de işletmecileri kayıt dışına iten bir mekanizma.

2020 MODELDEN DÜŞÜK OTOBÜSÜ FİLOMUZA DAHİL ETMEYİZ

Araç filosunda belirli bir marka bağımlılığımız yok ancak 2020 model altında hiçbir otobüs çalıştırmıyoruz. Bu hem yolcu konforu hem de bakım maliyetleri açısından aldığımız net bir karar. Yeni model almak ise bugünün koşullarında hayal gibi görünüyor. Sıfır araç fiyatları, enflasyonla birlikte erişilemez rakamlara ulaştı. Bunun için stratejimizi bir üst modele geçiş olarak belirledik; doğrudan sıfır almak yerine güncel ve güvenilir araçlarla filomuzu tazeliyoruz.

Bakım ve onarımda ise yüzde seksenin üzerinde yetkili servisle çalışıyoruz. Özel servis anlaşmalarımız var. Dışarıdan fatura alarak iş yaptırmak hem vergisel hem de maliyet açısından dezavantaj yaratıyor; bu yüzden mümkün olduğunca kayıtlı ve güvenilir kanalları tercih ediyoruz.

ALT TARAFTAN YETİŞEN PERSONEL YOK

Sektörümüzün en kronik yarası haline gelen sorun şu an için nitelikli personel eksikliği. Kaptan adayları yetişmiyor. Belge alma süreci hem maddi hem de sınav açısından giderek zorlaşıyor. Psikoteknik belgesi, CRC belgesi, ehliyet sınıfları...

akaryakıt maliyetleri... Bunların toplamı, özellikle kâr marjlarının daraldığı dönemlerde işletmecileri ciddi biçimde eziyor. Peki firmalar bir araya gelip bu sorunları ortak bir sesle dile getiremiyor mu? Hayır, ne yazık ki getiremiyor. Herkes kendi bacağından asılı olduğu için ortak bir platform oluşturulamıyor. Bu en büyük eksikliğimiz. Kamuoyuna ve ilgili kurumlara ulaşacak, birleşik ve güçlü bir ses olmadan bu sorunların çözümü de gecikmeli kalıyor.

ONLINE KANALLAR İLE SATILAN BİLET ORANI %80

Satışlarımızın artık yüzde seksenini online kanallar oluşturuyor. Bu dönüşümün en büyük kazanımı, coğrafi sınırları ortadan kaldırması. Normalde Trakya'dan yolcu almam neredeyse imkânsızken Keşan'dan, Kırklareli'nden, Malkara ve Tekirdağ'dan artık yolcu alabiliyor ve bu kişileri Konya kalkışlı hatlarımıza bağlayabiliyoruz. Yolcular saatleri ve fiyatları karşılaştırıyor, uygun gördüklerinde tereddütsüz bilet alıyor.

F1 yazıhaneleri konusunda ise durum biraz daha karmaşık. D1 garaj açmak artık çoğu işletmeci için mümkün olmadığından F1 ile çalışmak zorunlu hale geliyor ancak F1 kanalından gelen fatura ve KDV yükümlülükleri ayrı bir yük oluşturuyor. Yazıhane sayısındaki daralma kaçınılmaz görünüyor ama tamamen ortadan kalkmayacak. Var olan ağ üzerinden çalışmaya devam etmek dışında pratik bir seçenek yok.

DİBE VURDUK; BUNDAN SONRA AYNI KALACAĞIZ

Küçülecek miyiz diye soruyorlar. Hayır, küçüleceğimiz kadar küçüldük zaten. Bu saatten sonra tutunmak, var olanı korumak ve istikrarı sürdürmek en gerçekçi hedef. Büyümekten söz etmek için önce nefes alabilecek bir ortama ihtiyacımız var. Yirmi yıldır bu sektördeyim. İyi dönemleri de gördüm, çok zor dönemleri de ama bu kadar fazla değişkenin aynı anda üstümüze yığıldığı bir dönemi ilk kez yaşıyorum: yüksek faiz, erişilemeyen kredi, artan maliyetler, düşen talep, personel kıtlığı ve sektörün sesi olmak için eksik örgütlenme. Bu sorunların tamamı birbirini besliyor ve çözüm için bütüncül bir yaklaşım şart.

Umudumuzu yitirmedik. Bu sektör Türkiye'nin omurgasıdır; milyonlarca insanı birbirine bağlar ama bu omurganın dik durabilmesi için devletin, bankaların ve sektör temsilcilerinin aynı masada buluşması gerekiyor. Biz buradayız; yeter ki bize de soluk alacak alan açılınsın.

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



KOTAB Başkanlığı'na Bilal Cem Acar yeniden seçildi

Kocaeli'de personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firmaları bir araya getiren Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği (KOTAB), 3. Olağan Genel Kurulu'nu 25 Mart 2026 tarihinde gerçekleştirdi. KOTAB seçiminde Bilal Cem Acar yeniden başkan seçildi.

2022 yılında kurulan ve Kocaeli genelinde 56 üye firmayı bünyesinde barındıran Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği (KOTAB), 3. Olağan Genel Kurulu Ramada Plaza by Wyndham Otel'de sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Mevcut Başkan Bilal Cem Acar'ın tek aday olarak katıldığı genel kurulda sonuç değişmedi. İki dönemdir başkanlık görevini sürdüren Acar, üyelerin desteğini alarak yeniden başkanlığa seçildi. Genel kurulda yapılan seçimle birlikte yeni yönetim ve denetim kurulları da belirlendi. 13 asil ve 7 yedek yönetim kurulu üyesinin yanı sıra, 3 asil ve 3 yedek denetim kurulu üyesi listesi netleşti. KOTAB seçiminde tek aday olan mevcut Başkan Bilal Cem Acar, üyelerin oylarıyla güven tazeledi.

Bilal Cem Acar, seçim sonrası yaptığı konuşmada üyelerin bugüne kadar verdiği destek için teşekkür etti. Yeni dönemin hem birlik üyeleri hem de sektör açısından hayırlı olmasını diledi. Yeni dönemde birlik ve beraberliği güçlendirmeye odaklanacaklarını belirten Acar, üye sayısını artırma hedeflerinin olduğunu da vurguladı. Ayrıca KOTAB'ın kendi yerleşkesine geçmesi yönünde yatırım planlarının bulunduğunu ifade etti.



Genel kurulda söz alan KOTAB Başkan Yardımcısı Yekta Türker ise konuşmasında sektördeki değişken yapıya dikkat çekti. Özellikle bürokratik düzenlemelerin sık sık değiştiğini ifade eden Türker, bu sürecin sektör temsilcileri için zorluklar oluşturduğunu dile getirdi.



Toplantının gerçekleştirildiği Ramada Plaza by Wyndham Otel'de sektörün geleceğine yönelik değerlendirmeler de ele alındı. Katılımcılar, artan maliyetler, değişen mevzuatlar ve sektördeki rekabet koşulları üzerine görüş alışverişinde bulundu.

Genel kurulda belirlenen yönetim kurulu listesi şu şekilde oluştu:

KOCAELİ TOPLU TAŞIMACILAR BİRLİĞİ		KOTAB YÖNETİM KURULU LİSTESİ	
		 BİLAL CEM ACAR BAŞKAN	
YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (ASİL)		DENETİM KURULU (ASİL)	
YEKTA TÜRKER METİN ÇAKMAK KANI FURKAN KAÇAR İLKER KALKAN		ÖZGÜR MALKOÇ	
NAİM GÜLHAN DURSUN ÖZDEMİR AHMET UTAŞ RAŞİT ARSLAN		MAHİR AKKURT	
MUSA KARABALIK HIZIR FATİH SARIOĞLU KADİR GÖKSOY ÖNDER KARA		MURAT DOĞAN	
YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (YEDEK)		DENETİM KURULU (YEDEK)	
VEDAT TUNCAY CEMALETTİN ÜZÜLMEZ MURAT UYSAL CEVAT SEYRAN		ÖZCAN AKTOPRAK	
EMRAH PARLAK YAKUP ÜSTÜN ZAFER KARAMUS		SEZER ERDEM	
		ÖMER KARA	



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



TEMSA



Yurt İçi ve Yurt Dışındaki Tedarikçileriyle Buluşan TEMSA, Yeni 'Zirve'ler Hedefliyor

Kapsamlı tedarikçi ağıyla geniş bir ekosistemi yöneten TEMSA, Türkiye ve dünyanın dört bir yanından iş ortaklarını Tedarikçi Buluşması'nda bir araya getirdi. 27 Mart tarihinde gerçekleşen etkinlikte TEMSA; büyüme stratejisi, tedarik zinciri vizyonu ve gelecek dönem yol haritasını iş ortaklarıyla paylaştı.

TEMSA; düzenlediği Tedarikçi Buluşması'nda kalite, yeni projeler, risk yönetimi, rekabetçilik, yapay zekâ, sürdürülebilirlik ve iş birliği başlıkları altında şekillenen yol haritasını iş ortaklarıyla paylaştı. Tedarik zinciri alanında güçlü ekosistem ve ortak değer yaratma unsurlarının ön plana çıktığı etkinlikte, TEMSA'nın gelecek dönem stratejisi de detaylı şekilde ele alındı.

Buluşmada, TEMSA CEO'su Evren Güzel'in yanı sıra Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Fatih Tunçbilek, Ar-Ge ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Caner Sevginer ile Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür gerçekleştirdikleri sunumlarla şirketin operasyonel yapısı, teknoloji vizyonu ve tedarik zinciri stratejisine ilişkin önemli bilgiler paylaştı.

"Rekabet artık tedarik zincirleri arasında yaşanıyor"

Günümüzde rekabet koşullarının artık marka ve ürünlerin ötesine geçtiğini belirten TEMSA CEO'su Evren Güzel, etkinlikte yaptığı konuşmada: "Rekabet artık yalnızca markalar ve ürünler arasında yaşanmıyor; güçlü ve entegre tedarik zincirlerinin birbirleriyle olan rekabeti ve ekosistemler arasında şekilleniyor. Müşterilerimizin ortak beklentisi güvenli, kaliteli ve rekabetçi çözümler sunmamız. Küresel rekabette güçlü tedarik zincirine sahip olmayan firmaların başarılı olacağına olasılık vermiyoruz. Bu anlamda TEMSA'nın en güçlü yönlerinden biri, uçtan uca tedarik zinciri yönetimine sahip olması. Bugün TEMSA, döviz bazında çift haneli büyüme kaydeden, Avrupa ve Türkiye'de kendi tarihinin en yüksek otobüs satış adetlerine ulaşan, ciro ve ihracatta rekorlar kıran bir marka konumunda. Bu başarı; kurduğumuz stratejik iş ortaklıkları, güçlü iş birlikleri ve global ekosistemimiz sayesinde mümkün oldu. Gelecek hedefimiz ise; esnek ve çeşitli bir ürün portföyü, kıtalar arasında güçlü ayak izi ile TEMSA'yı küresel ölçekte 1 milyar dolarlık ciroya sahip 'Tercih Edilen Mobilite Markası' haline getirmek" ifadelerini kullandı.

"Hedefimiz zirve ve zirveye iş ortaklarımızla birlikte tırmanacağız"

2025 yılını başarılı sonuçlarla tamamladıklarını vurgulayan Evren Güzel, TEMSA tarihinin en güçlü satış ve

üretim performansına ulaştıklarını belirterek sözlerine şöyle devam etti: "2025 yılı gibi zorlu koşulların yaşandığı bir dönemde, konsolide ciromuzu geçtiğimiz yıla göre döviz bazında yüzde 10 artırarak 554 milyon dolar seviyesine taşıdık.

Türkiye'de büyümemizi sürdürürken, Avrupa'daki öncelikli pazarlarımızda yeni satış rekorlarına imza attık. Bir önceki yıla göre döviz bazında yüzde 7'lik artışla ihracatımızı 316 milyon dolara ulaştırdık. Zorlu faaliyet ortamına rağmen tüm bunları müşteriye odağa alan küresel büyüme stratejimiz, operasyonel mükemmeliyet anlayışımız ve kurduğumuz stratejik iş birlikleri ile başardık. Bu başarı hikayesinde bizimle yol alan tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Bu yıl ve devamında da hızlı büyümemizi sürdürmeye odaklandık. Hedefimiz zirve diyoruz ve bu zirveye iş ortaklarımızla birlikte tırmanacağız."

Yıllık satınalma hacmi 350 milyon Euro'yu aşan Yurt içinde 20 şehirde 270, yurt dışında ise 24 ülkede 150 tedarikçisi bulunan TEMSA'nın, yıllık satınalma hacmi 350 milyon Euro'yu aşan. Asya'dan Avrupa ve Kuzey Amerika'ya kadar geniş bir coğrafyada güçlü bir tedarikçi ekosistemini yöneten TEMSA; özellikle yapay zekâ ve dijitalleşme yatırımlarıyla tedarik zincirinde sürdürülebilirlik, maliyet optimizasyonu ve risk yönetimini odağına alarak uzun vadeli değer yaratmayı hedefliyor. Tedarikçi performansında da iyileşme sağlayan TEMSA, 2024 yılında 77,15 olan ortalama performans skorunu 2025 yılında 81,15'e yükseltti.

TEMSA, tüm projelerde tedarikçilerini tasarım ve planlama aşamasından itibaren sürece dahil ediyor. Bu yaklaşım, maliyet ve lojistik yönetiminde rekabet avantajı sağlarken, krizlere hazırlıklı bir ekosistem oluşturarak sürdürülebilir büyümeyi destekliyor. Dijitalleşme ve yapay zekâ uygulamaları ise veriye dayalı karar alma süreçlerini güçlendirirken, sürdürülebilirlik ve yeşil tedarik kriterleri, uzun vadeli değer yaratmayı destekliyor.

Kalite ve sürdürülebilirlikte "yeşil satınalma" anlayışı TEMSA, sürdürülebilirlik alanında elde ettiği global başarılarla da tedarik zinciri alanında öncü bir konumda yer alıyor. Şirketlerin çevre, işçi ve insan hakları, etik

ve sürdürülebilir tedarik alanlarındaki performansını değerlendiren uluslararası EcoVadis platformunun 2025 değerlendirmesinde 78 puanla dünya genelinde en iyi yüzde 6'lık dilimde yer alan TEMSA'nın, Sürdürülebilir Tedarik Puanı ise geçtiğimiz yıllara kıyasla %92,5 yükseldi. CDP (Carbon Disclosure Project) değerlendirmelerinde hem İklim Değişikliği hem de Su Güvenliği alanlarında A Listesi'ne girerek küresel liderler arasında konumlandı. Aynı zamanda CDP tarafından gerçekleştirilen Tedarikçi İlişkileri Değerlendirmesinde, üst üste üçüncü kez A Listesi'nde yer alarak global liderler arasındaki konumunu korumaya devam etti. Önümüzdeki dönemde de TEMSA, tedarikçi seçiminde kalite ve çevresel sürdürülebilirlik kriterlerini öne çıkaran "yeşil satınalma" yaklaşımıyla faaliyetlerine devam edecek.

HABER ULASIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 103 · 6 Nisan 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) İçkapı No:3409
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: 0553 358 16 73
info@haberulasim.com

www.haberulasim.com

Reklam Rezervasyon
0536 365 15 11

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



Mercedes-Benz Türk'ün Bayi ve Yetkili Servis Ağı Yeniden Yapılanma Sürecindeki Yeni Yatırımı GELECEK ERZURUM

Mercedes-Benz Türk'ün 2004 yılından bu yana bayi ve yetkili servis ağına yer alan **Gelecek Otomotiv, Erzurum'da Mercedes-Benz Türk'ün yeni kurumsal kimlik dönüşümünü** hayata geçiren yatırımını hizmete açtı. **3.000 metrekare kapalı alana** sahip tesis, **günlük 30 araç kapasitesiyle Doğu Anadolu'daki kamyon ve otobüs müşterilerine** daha da hızlı ve kapsamlı hizmet sunmayı hedefliyor. Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün konuyla ilgili "Türkiye'nin dört bir yanında güçlü ve sürdürülebilir bir hizmet ağı ile faaliyetlerimizi sürdürmek markamızın en temel önceliklerinden biri." dedi.

Mercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servisi Gelecek Otomotiv, Erzurum'da hayata geçirdiği yeni tesis yatırımıyla bölgedeki satış ve satış sonrası hizmet altyapısını daha da güçlendirdi. 10.200 metrekare arsa üzerine kurulu 3.000 metrekare kapalı alana sahip yeni tesis, 800 metrekare büyüklüğündeki atölye alanında günlük 30 araca hizmet verme kapasitesine sahip. Mercedes-Benz Türk'ün güncel kurumsal kimlik ve operasyonel standartlarına uygun olarak tasarlanan tesis, bölgedeki ağır ticari araç müşterilerine daha da hızlı ve verimli hizmet sunmayı hedefliyor.

Bölgesel Taşımacılıkta Stratejik Konum

Erzurum Kuzey Çevre Yolu üzerinde konumlanan yeni tesis; Erzincan, Kars, Ardahan, Iğdır, Ağrı ve Van illerine uzanan ulaşım aksı üzerinde ve sınır kapısı güzergâhında bulunması sayesinde taşımacılık faaliyetleri açısından stratejik bir konumda yer alıyor.

Hizmet Ağımızı Her Noktada Daha da Güçlendiriyoruz

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, yeni tesisin açılışına ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimize sunduğumuz satış ve satış sonrası hizmetlerin kalitesini daima ileri taşımaya büyük önem veriyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında güçlü ve sürdürülebilir bir hizmet ağı ile faaliyetlerimizi sürdürmek markamızın en temel önceliklerinden biri. Bayi ve yetkili servislerimizin yeniden yapılanma sürecimizde gerçekleştirdiği yatırımlar da bu vizyonun önemli bir parçasını oluşturuyor. Gelecek Otomotiv 2004 yılında Diyarbakır'da başladığı bayi ve yetkili servis faaliyetlerine 2008 yılında Erzurum'u da ekledi. 18 yıldır bayi ve yetkili servis



ağımızda yer alan Gelecek Erzurum, bugün hayata geçirdiği yeni tesisdeki modern servis altyapısı ve operasyonel kapasitesiyle faaliyetlerini daha da güçlendiriyor. 15'i teknisyenden oluşan yaklaşık 70 kişilik uzman ekibi ile yeni tesisimiz bölgedeki kullanıcılarımıza daha da hızlı daha da verimli hizmet sağlayacak. Ağır ticari araç müşterilerimiz için bakım ve servis süreçlerinin hızlı, güvenilir ve kesintisiz yürütülmesi büyük önem taşıyor. Yeni tesisimiz de Türkiye'nin doğu-batı lojistik koridorlarının kesişiminde konumlanan Erzurum'un bölgesel taşımacılık rolünü destekleyen önemli bir yatırım niteliği taşıyor." dedi.

Bölge Taşımacılık Açısından Potansiyele Sahip

Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Beşir Acar** yeni yatırımın bölge için önemine dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: "Gelecek Otomotiv olarak 22 senedir Mercedes-Benz Türk

bayi ve yetkili servis ağına müşterilerimize hizmet veriyoruz. Faaliyetlerimizi her geçen yıl istikrarlı biçimde büyüttük ve hizmet kapsamımızı genişlettik. Gelecek Otomotiv olarak Erzurum ve Diyarbakır'da yer alan bayi ve yetkili servislerimiz ile yaklaşık 130 kişiye istihdam sağlıyoruz. Bugün, Mercedes-Benz Türk standartlarına uygun altyapısı, geniş servis kapasitesi ve modern teknolojik donanımıyla tasarlanan tesisimizi açmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yeni tesisimizin müşterilerimize çok daha hızlı ve etkin hizmet sunacağına inanıyoruz. Ağır ticari araç müşterilerimizin ihtiyaçlarını dikkate alarak oluşturduğumuz sürücü dinlenme ve konaklama alanları ise uzun yol taşımacılığı yapan müşterilerimizin servis süreçlerini daha konforlu hale getirecek önemli bir yenilik niteliğinde. Yeni tesisimizin hem müşterilerimize hem de Erzurum ve çevresindeki ticari faaliyetlere önemli katkılar sunacağına inanıyoruz."



TEMSA, A Milli Basketbol Takımlarına desteğini 2026 yılında da sürdürüyor

A Erkek ve A Kadın Milli Basketbol takımlarının resmi karayolu ulaşım sponsoru olarak Millilerin yolculuklarında konfor ve güvenliği ön planda tutan TEMSA, Türk basketbolunun gelişimine de katkı sunmayı sürdürüyor. 30 Mart tarihinde Turkcell Basketbol Gelişim Merkezi'nde bir araya gelen TEMSA CEO'su Evren Güzel ve Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu, 2022 yılından bu yana süren iş birliklerinin yeni dönemde daha da güçleneceğini paylaştılar.

"Milli takımlarımız sahalarda zafer için mücadele ederken, biz yollarda onların yanındayız"

Türk basketbolunun gelişimine katkı sağlamayı önemli bir sorumluluk olarak gördüklerinin altını çizen TEMSA CEO'su Evren Güzel, "TEMSA olarak sporu her zaman Türkiye'nin birleştirici gücü olarak gördük. Sporun temsil ettiği değerlerin, aslında toplumları ileri taşıyabileceğine, bu etki gücüne sahip olduğuna inanıyoruz. A Erkek ve A Kadın Milli Basketbol takımlarımıza sağladığımız desteğe de yalnızca

bir sponsorluk olarak bakmıyoruz. Bu destek, aynı zamanda Türk sporunun gelişimine duyduğumuz inancın bir yansıması. Ülkemiz topraklarında doğup büyüyen bir marka olarak; Millilerimiz sahada zafer için mücadele ederken, biz de yollarda onların yanında olmaktan ve desteğimizi 2026 yılında da sürdürmekten büyük gurur duyuyoruz" dedi.

Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Hidayet Türkoğlu ise, "TEMSA ile iş birliğimizi yenilemekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Ülkemizin köklü ve global ölçekte güçlü markalarından biri olan TEMSA'nın, Milli Takımlarımızın yanında yer almaya devam etmesi bizim için çok kıymetli. Sporun birleştirici gücüne inanan ve bu alanda sorumluluk üstlenen bir markayla aynı hedefler doğrultusunda yol yürümek, Türk basketbolunun gelişimi açısından önemli bir değer taşıyor. Bu iş birliğinin Türk basketboluna katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyor, TEMSA CEO'su Sayın Evren Güzel'e ve TEMSA ailesine teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.



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.





MAN'dan Avrupa servis ağına 300 milyon Euro'luk yatırım

MAN Truck & Bus, Avrupa genelinde servis ağını büyütmek ve modernize etmek için 300 milyon Euro'luk yatırım programını hayata geçiriyor. MAN tarihinin Avrupa servis ağına yönelik en büyük yatırım programında bütçenin üçte biri e-mobilite, dijitalleşme ve hizmet kalitesinin geliştirilmesine ayrıldı. Bu yatırımla birlikte müşterilerin servis noktalarına erişim sürelerinin kısaltılması ve hizmet standartlarının Avrupa genelinde en üst seviyeye taşınması hedefleniyor. MAN, bu yatırım programı kapsamında stratejik bir pazar olarak gördüğü Türkiye'de ise servis altyapısını güçlendirmek amacıyla yaklaşık 8 milyon Euro tutarında bir yatırım yapacak.

MAN Truck & Bus SE, Avrupa genelindeki satış ve servis ekosistemini güçlendirmek amacıyla kapsamlı bir yatırım çalışması açıkladı. 2030 yılına kadar tamamlanacak 300 milyon Euro'luk bu program; yeni merkezlerin inşasından mevcut lokasyonların teknolojik modernizasyonuna, bölgesel erişilebilirliğin optimize edilmesinden servis kalitesinin daha da yükseltilmesi ve ağına elektrikli mobiliteye tam uyumuna kadar geniş bir alanı kapsıyor.

Yıl başında duyurulan "MAN2030+" programıyla maliyet verimliliğini artıran MAN, elde edilen kaynakla da büyüme ve inovasyon alanlarında daha güçlü yatırımlar gerçekleştiriyor. Avrupa genelinde yaklaşık 1.200 lokasyonda 7.000 kişilik dev bir ekiple hizmet veren MAN, müşterilerine 7 günü 24 saat kesintisiz destek sunuyor. Ayrıca 2.000'den fazla servis merkezi ve iş ortağı, MAN Mobile24 arıza ve mobilita hizmeti aracılığıyla da müşterileri için operasyonel devamlılık sağlıyor.

MAN'dan, Türkiye'deki servis ağına 8 milyon Euro'luk yatırım

MAN'ın Türkiye'deki servis ve satış ağı ise bu stratejik yatırım programının önemli bir parçasını oluşturuyor. MAN'ın halihazırda Türkiye genelindeki 33 adet servis ve satış noktasında yaklaşık 1000 çalışan görev yapıyor.

MAN, Avrupa'daki yatırım atağı kapsamında Türkiye'de yaklaşık 8 milyon Euro tutarında servis yatırımı yapmayı planlıyor. Bu yatırımla Marmara, Ege ve Güneydoğu Anadolu gibi Türkiye'nin farklı bölgelerinde yeni servis noktalarının devreye alınması hedefleniyor.

Friedrich Baumann: "Güçlü marka, güçlü servis ağı gerektirir"

MAN Satış ve Müşteri Çözümleri Yönetim Kurulu Üyesi Friedrich Baumann, şirketin yeni servis yatırımlarıyla ilgili



şunları söyledi:

"Güçlü bir marka, güçlü bir hizmet ağına ihtiyaç duyar. Biz buna sahibiz ve şimdi bunu daha da ileri taşıyoruz. Satış ekiplerimizin yanı sıra servislerimiz de müşterilerimiz için markamızın en önemli temsilcileridir. Bu ağı daha da genişletmek için önümüzdeki yıllarda bu alana yoğun yatırım yapacağız. Ürün, hizmet ve kaliteyi bir araya getiren yaklaşımımız, yeni rakiplerin ortaya çıktığı bir dönemde bizi daha da farklılaştıracak. Amacımız, sürdürülebilir bir oyuncu olarak konumumuzu daha da güçlendirmek."

"Hedefimiz Avrupa'da 30 dakikada servise erişim"

Baumann sözlerini şöyle sürdürdü: "Ticari araç sektörü, binek otomobil

servis üsleri oluşturmak da bu stratejinin önemli bir parçasını oluşturuyor. Bu ülkelerde yılda ortalama yedi yeni şube devreye alıyoruz."

Yatırımın üçte biri e-mobilite ve dijitalleşmeye

Geleceğin taşımacılık teknolojilerine hazırlanan MAN, satış ve servis noktalarını sürdürülebilir mobiliteye uyumlu hale getirmek için kapsamlı bir dönüşüm yürütüyor. 2026 yılına kadar mevcut satış ve servis noktalarının üçte ikisinin e-mobiliteye hazır hale getirilmesi amaçlanıyor. Toplam yatırımın yaklaşık 100 milyon Euro'luk bölümü, doğrudan e-mobilite ve dijital dönüşüm çalışmalarına ayrılıyor.

Bu kapsamda Avrupa genelinde satış temsilcilerinden yüksek gerilim teknisyenlerine kadar yaklaşık 8.000 çalışan, e-mobilite alanında kapsamlı eğitim programlarından geçiriliyor. Bu çerçevede Almanya, İspanya, Belçika, Avusturya ve İtalya'da faaliyet gösteren batarya onarım merkezlerinin 2030 yılına kadar tüm Avrupa pazarlarını kapsayacak şekilde genişletilmesi hedefleniyor. Ayrıca enerji şirketi E.ON ile gerçekleştirilen iş birliği sayesinde Avrupa genelinde 125'i Almanya'da olmak üzere toplam 170 lokasyonda 400'e kadar halka açık şarj noktasının kurulması da bu sürecin önemli bir ayağını oluşturuyor. Bununla birlikte sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda servis noktalarının altyapısını dönüştürmeyi sürdüren MAN, özellikle fotovoltaik enerji sistemleri, LED aydınlatma çözümleri ve modern ısıtma sistemleriyle enerji verimliliğinin artırıyor. Aynı zamanda servis süreçlerinin dijitalleşmesini de hızlandıran MAN, iPad tabanlı sistemler ve yapay zekâ destekli uygulamalarla daha yüksek verimlilik ve şeffaflık sunuyor.

pazarına kıyasla çok daha karmaşık ve hizmet yoğun bir yapıya sahiptir. Araçların günlük kullanılabilirliği müşterilerimizin iş sürekliliği açısından kritik önemde olduğundan müşterilerimize yakın olmak ve birinci sınıf hizmet sunmak büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönemde müşterilerin servis noktalarına ulaşmak için katetmesi gereken mesafeleri daha da kısaltacağız. Hedefimiz Avrupa'da, müşterilerimizin yaklaşık yüzde 80'inin en yakın MAN servis noktasına 30 dakikadan daha kısa sürede ulaşabilmesini sağlamak. 2030 yılına kadar da Almanya, Avusturya ve İsviçre'nin yanı sıra Fransa, İngiltere, İtalya, İspanya, Polonya ve Türkiye gibi pazarlarda bu erişim seviyesine ulaşmayı öngörüyoruz. Lojistik gereksinimlerinin yüksek olduğu bölgelerde yeni

BAŞSAĞLIĞI

Zonguldak İşletmecimiz, değerli iş ortağımız
Vahdettin Veliöğlu'nun kıymetli annesi

AYŞE VELİOĞLU'nun

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



PAMUKKALE

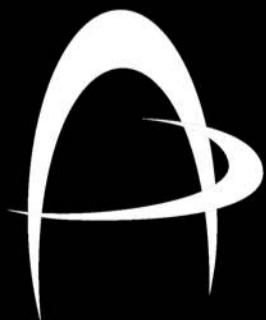
Anadolu

BAŞSAĞLIĞI

Zonguldak İşletmecimiz, değerli iş ortağımız
Vahdettin Veliöğlü'nun kıymetli annesi

AYŞE VELİOĞLU'nun

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



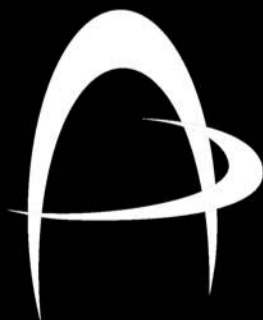
**Ali Osman
Ulusoy**

BAŞSAĞLIĞI

Değerli iş ortağımız **YILTUR TURİZM** sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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



**Ali Osman
Ulusoy**

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

Sn. NAZIK YILMAZ'ın

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



Yalçın ŐAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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

Albaşlar

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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



DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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

DG DEMİR GRUP
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

Sn.Nazik Yılmaz'ın

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

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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

PİLAVCI

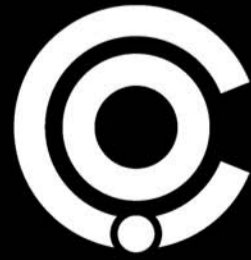
O T O M O T İ V
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



ÇAVUŞOĞLU

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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



TEMSA&FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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

şerefoto
3 TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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

 **PILCAR**
MUSTAFA PİLAVCI

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahibi
Bekir Yılmaz, Murat Yılmaz ve Duran Yılmaz'ın değerli annesi

Sn. Nazik Yılmaz'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ő.

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın kıymetli annesi

Sn. Nazik Yılmaz'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın kıymetli annesi

Sn. Nazik Yılmaz'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZİK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın kıymetli annesi

Sn. Nazik Yılmaz'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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

Esadaş®

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yiltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yiltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Yiltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



Aker®
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Yiltur Turizm sahipleri
Duran Yılmaz, Bekir Yılmaz ve Murat Yılmaz'ın
kıymetli annesi

NAZIK YILMAZ'ın

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



ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

TEŞEKKÜR

Kıymetli büyüğümüz, biricik annemiz

Nazik **YILMAZ**'ın



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

yıltur
yeniliğe yolculuk

Hayırlı Yolculuklar



obilet