

80. Yılımıza Özel 1 Milyar TL'lik Yatırım Planını Başlatıyoruz

Haberimiz Sayfa 24-25'te



Tek Araçla Sefer Yapan Firmalar Bölgenin Fiyat Dengesini Bozuyor

Haberimiz Sayfa 14'te



Yıl: 6

Sayı: 108

Tarih: 22 Haziran 2026

Fiyatı: 30 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

maparman

ARAÇ VAR, YOLCU VAR, KAPTAN YOK



Sayfa 18'de

Ucuz Parça ve İşçilik Peşine Düşenler Pişman



Sayfa 28'de

Bu Yolları Sadece Yıldızlı Otobüsler Çıkar



Sayfa 16'da

Temsa, Busworld Türkiye'de sektörle buluştu



Sayfa 26'da

20 adet Travego 16 Malatya Zafer Filosunda Yerini Aldı

Yaz sezonu başladı; sıfır araçlar yola çıkıyor, yatırımlar durmuyor ama tablonun içinde üç derin yara var: **Şoför bulunamıyor, bakanlık popülist kararlarla sektörü deneme tahtasına çeviriyor, otogarlar ise hem dışarıdan hem de içeriden köşeye sıkıştırılıyor.** Bu yaraların her biri ayrı ayrı tehlikeli; üçü bir arada ölümcül.

KAPTAN BULMAK ALTIN BULMAKLA EŞ DEĞER HALDE

Yaz sezonu açıldı ve sektör her zamanki tempoya kavuştu. Firmalar sıfır araçlarını peş peşe filolarına katıyor, bireysel yatırımcılar da bu coşkudan geri kalmıyor. Araç yatırımları dolu dizgin sürerken sahaya çıkan tablo, yatırımcıları şaşkına çeviriyor. Araç var, yolcu var ama direksiyona geçecek kaptan yok.

Personel açığı artık salt bir insan kaynakları sorunu olmaktan çıktı; operasyonel bir krize dönüştü. Şoför bulunamadığı için yapılamayan seferler var. Milyonlarca lira yatırım yapılmış araçlar hareket edemeden bekliyor. **Bu gidişle nitelikli kaptan bulmak, yakın vadede altın bulmakla eş değer hale gelecek.**

Çözüm, tek bir aktörün çabasıyla üretilemez. **Ulaştırma Bakanlığı, sivil toplum örgütleri, araç üreticileri ve firma sahipleri, personel yetiştirme meselesini acilen ve birlikte masaya yatırmalıdır.** Kaptan olmadan araç almak anlamsızlaşıyor; bu gerçeği görmezden gelmek için artık zaman yok.

12 SAATLİK İPTAL HAKKI: BAKANLIK VATANDAŞA DEĞİL, OTOBÜŞÇÜYE FATURA KESTİ

Sektörün kaderi her dönem aynı: Bakan-

lıklar vatandaşa yakın görünmek, popüler bir adım atmak istediğinde faturayı doğrudan otobüs işletmecisine kesiyor. **Bayram öncesinde yapılan açıklama tam da bu kalıbın örneğiydi: Koşulsuz bilet iptali hakkı 12 saate düşürüldü ve bu, kamuoyuna büyük bir müjde gibi sunuldu. Hava yolları söz konusu olduğunda bu tür düzenlemelere ağızını açamayan yetkililerin, otobüs sektörüne ne zaman istese müdahale edebildiği artık açık bir örüntü haline geldi.** Zaten kendi derdiyle baş başa, günü kurtarmanın peşinde koşan bir sektör, bir de bu tür siyasi tercihlerle yükleniyor. **Popülizmin bedeli, her seferinde otobüsçünün cebinden çıkıyor.**

Karar alınırken hava yollarına uygulanan standartlara bakılmalı, sektörler arası eşitlik gözetilmeli ve otobüs işletmecilerinin mali yükü göz ardı edilmemelidir. Keyfi müdahaleler değil; öngörülebilir ve dengeli bir çerçeveye talep ediyoruz.

OTOGARLAR KRİZİ: DIŞARIDAN BASKI, İÇERİDEN İHANET

Türkiye'de mutlu, işlevsel, sektöre yarar sağlayan bir otogar bulmak giderek güçleşiyor. Belediyeler tarafından gerçekleştirilen otogar ihaleleri, pek çok ilde tamamlandı ya da tamamlanmak üzere.

Bu ihalelerde yaşanan fiyat şişirmesi sorunu, daha önce bu sayfalardan kapsamlı biçimde ele aldık.

Ancak bugün daha ağır bir gerçeği kayıta altına almak zorundayız. Fiyatları astronomik rakamlara taşıyanlar **yalnızca belediyeler değil.** "Özel sektör" dilini kullanan, serbest piyasanın savunucusu gibi görünen firma sahipleri ve acenteler, ihale süreçlerinde rakipleri geçmek adına kira bedellerini mantıksız seviyelere çıkarmaktan çekinmiyor. Ardından da aynı kişiler değişen hiçbir şey olmadığından yakınıyor. Bu çelişki artık görmezden gelinemez. Sektör önce kendi içinde birbirinin sırtından bıçak çıkarmayı durdurmak zorundadır. **Dayanışma olmadan hak aranmaz; içi boş rekabet ise herkesi birlikte batırır.**

Bu sorunların hiçbiri tek başına çözülemez. Sektörün önce kendi içinde birliği kurması, ardından dönüp dışarıya hesap sorması gerekiyor. Önce el taşın altına, sonra söz masaya.



Sayfa 4'te

KÂMİL KOÇ DEMEK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DEMEKTİR



Sayfa 22'de

5-10 YIL SONRA BU OTOBÜSLERİ KİM SÜRECEK?

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



Tamer Turizm 10 Adet Mercedes-Benz Tourismo ile Filosunu Genişletti

Mercedes-Benz Türk, turizm taşımacılığı sektörünün köklü markalarından Tamer Turizm'in filosunu 9 adet Tourismo 15 RHD ve 1 adet Tourismo 16 RHD 2+2 olmak üzere toplam 10 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımıyla güçlendiriyor. Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Tourismo araçlar; Tamer Turizm'in operasyonel gücünü artırırken, turizm taşımacılığındaki yüksek hizmet standartlarına konfor, güvenlik ve verimlilik odağında katkı sağlayacak.

1968 yılından bu yana turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Tamer Turizm toplam 10 adetlik Mercedes-Benz Tourismo yatırımıyla imza attı. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın sunduğu finansman desteğiyle hayata geçirilen yatırım, Tamer Turizm'in operasyonel kapasitesini güçlendirirken, şirketin müşterilerine sunduğu hizmet kalitesini daha da ileri taşımaya hedefliyor.

Yeni araçların teslimatı için Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen tören, Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Erdem Er ve Ahmet Er, Yönetim Kurulu Üyeleri Tahsin Bartu Er, Tahir Can Er, Ecem Er, Ekin Er, Turizm Operasyon Yöneticisi Şenel Ayan, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Bekir Koman, Otobüs Satış Direktörü Cüneyt Ergün, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Satış ve İş Geliştirme Grup Müdürü Kemal Üşenmez'in olduğu kapsamlı bir katılımı gerçekleştirdi.

Köklü iş ortaklığı yeni yatırımlarla büyüyor

Temelleri 1968 yılına uzanan Tamer Turizm; turizm taşımacılığı, kültürel şehir turları, havalimanı transfer hizmetleri, VIP taşımacılık ve personel taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteriyor. Tamer Turizm, yeni yatırımıyla büyüme yolculuğuna güçlü bir adım daha ekliyor.

Tamer Turizm Yönetim Kurulu

Başkanı Mümtaz Er, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Hasan Tahsin Er'in 1968 yılında temellerini attığı şirketimiz, uzun yıllardır turizm taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteriyor. Bugün 60 adetlik modern ve konforlu araç filomuzun yanında eğitimli personelimiz ile şehir içi ve yurt içi kültürel turlar için taşımacılık yapıyoruz. "Yolculuğunuz Bizimle Güvende" mottomuzla müşterilerimize güvenli, konforlu ve yüksek standartlarda hizmet sunmayı her zaman önceliğimiz olarak görüyoruz. Sektörümüzde sürdürülebilir başarı elde etmenin yalnızca güçlü operasyon yönetimiyle değil, aynı zamanda doğru yatırımlarla müm-

kün olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle filomuzu geliştirirken kalite, güvenlik, konfor ve operasyonel verimlilik kriterlerini büyük bir hassasiyetle değerlendiriyoruz. Çünkü müşterilerimize sunduğumuz hizmet deneyiminin kalitesi, kullandığımız araçlarla doğrudan ilişkili. Biraz önce de ifade ettim "Yolculuğunuz Bizimle Güvende" diyoruz ve bu mottomuzu güçlü iş ortaklıkları ile yaşıyoruz. Mercedes-Benz Türk ile sürdürdüğümüz iş ortaklığı da tam olarak bu anlayışımızla örtüşüyor. Bizim için bu iş ortaklığı yalnızca araç tedarikinden ibaret değil; güvene dayalı, uzun vadeli ve faaliyetlerimizi güçlendiren değerli bir iş ortaklığı anlamına geliyor. Mercedes-Benz Tourismo otobüslerin sunduğu kalite, dayanıklılık, güvenlik ve konfor standartları bizim için önemli bir tercih sebebi olurken, satış sonrası hizmet yaklaşımı ve süreç yönetimindeki güçlü destek de bu iş ortaklığımızı daha da değerli hale getiriyor. Operasyonel yapımızı güçlendirmeye, hizmet standartlarımızı yükseltmeye ve sektörümüzde sürdürülebilir büyümeyi devam ettirmeye kararlıyız. Bu süreçte bizlere destek olan Mercedes-Benz Türk, Gelecek Otomotiv ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman ekibine teşekkür eder, araçlarımızın şirketimize hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzdeki dönemde de ihtiyaçlarımızı doğru anlamak, kendileri için en doğru çözüm yapısını oluşturmak. Turizm taşımacılığının lider markalarından biri olan Tamer Turizm ile 5 yıllık bir iş ortaklığı geçmişimiz var. Bugün gerçekleştirdiğimiz 10 adetlik Mercedes-Benz Tourismo teslimatı ile bu güçlü iş ortaklığımızı daha da pekiştiriyoruz. Müşterilerimizin her aşamada yanlarında olduğumuzu hissettirmek, hızlı ve çözüm odaklı şekilde destek sunmak bizim için büyük önem taşıyor. Tamer Turizm ile sürdürdüğümüz bu güçlü iş ortaklığının yeni yatırımlarla büyümesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Bu kıymetli yatırımın Tamer Turizm'in operasyonel yapısına, hizmet kalitesine ve büyüme yolculuğuna önemli katkılar sağlayaca-

ğına inanıyoruz." dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise, şunları söyledi: "Tamer Turizm, turizm taşımacılığı alanında köklü geçmişi, güçlü operasyon yapısı ve yıllara dayanan hizmet anlayışıyla sektörün değerli markalarından biri. 58 yıllık köklü geçmişe sahip bir firmaya bugün 10 adetlik Mercedes-Benz Tourismo teslimatını gerçekleştirmek bizler için gurur verici. Mercedes-Benz Türk olarak ürünlerimizin sunduğu kaliteyi, güvenliği ve dayanıklılığı müşterilerimizin iş süreçlerine gerçek anlamda katkı sağlayacak şekilde konumlandırmaya büyük önem veriyoruz. Gerçekleştirilen bu yatırım sürecinde Tamer Turizm'in operasyonel yapısını, kullanım ihtiyaçlarını ve beklentilerini detaylı şekilde değerlendirdik. En uygun araç yapılandırmasının belirlenmesinden teslimat planlamasına kadar tüm süreci ekiplerimizle büyük bir titizlikle yönettik. Bugün ise 10 adet otobüsümüze Tamer Turizm'e teslim ediyoruz. Yeni araçların Tamer Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise şöyle konuştu: "Turizm taşımacılığı; yüksek operasyon disiplini, kesintisiz hizmet anlayışı, güvenlik, konfor ve verimlilik gerektiren son derece dinamik ve hassas bir alan. Bu nedenle bu alanda faaliyet gösteren firmalar için kullanılan araçların performansı kadar, sunduğu güvenilirlik, dayanıklılık ve işletme verimliliği de büyük önem taşıyor. Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimize uçtan uca değer zinciri sunuyoruz. Araçlarımızın sunduğu kalite, güvenlik ve verimlilik avantajlarını yaygın servis ağıımız, satış sonrası hizmet yaklaşımımız ve



finansman çözümlerimizle desteklemeye devam ediyoruz. Tamer Turizm ile gerçekleştirdiğimiz bu süreçte de müşterimizin ihtiyaçlarını detaylı şekilde analiz ederek operasyonlarına en uygun çözüm yapısını oluşturmaya odaklandık. Bugün gerçekleştirilen 10 adetlik Mercedes-Benz Tourismo teslimatının Tamer Turizm'in operasyonel gücüne, hizmet kalitesine ve büyüme yolculuğuna önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. Bu kıymetli iş ortaklığında emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize teşekkür ediyor; Tourismo'ların Tamer Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum."

finansman çözümlerimizle desteklemeye devam ediyoruz. Tamer Turizm ile gerçekleştirdiğimiz bu süreçte de müşterimizin ihtiyaçlarını detaylı şekilde analiz ederek operasyonlarına en uygun çözüm yapısını oluşturmaya odaklandık. Bugün gerçekleştirilen 10 adetlik Mercedes-Benz Tourismo teslimatının Tamer Turizm'in operasyonel gücüne, hizmet kalitesine ve büyüme yolculuğuna önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. Bu kıymetli iş ortaklığında emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize teşekkür ediyor; Tourismo'ların Tamer Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum."



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 DEMEK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DEMEKTİR

Bazı kararlar sıradan bir yatırımdan çok daha fazlasıdır. 15 yıl önce Hüseyin Karataş, Karadeniz’de henüz hiç adım atılmamış bir alanda Kâmil Koç bayrağını diken ilk isim oldu. O gün attığı tohum; bugün Ordu, Giresun, Trabzon ve Rize’yi kapsayan, günlük 60’ı aşkın seferle Türkiye’nin üçte ikisine uzanan köklü bir ağa dönüştü. Peki bir markayı gerçekten sürdürülebilir kılan nedir? Yüz yılı aşmış bir firma nasıl yönetilir? Kâmil Koç Ordu İşletmecisi Hüseyin Karataş, tüm bu soruların yanıtlarını Karadeniz’in kendine has ruhuyla, sade ve içten bir dille veriyor. Keyifli okumalar.

KARADENİZ’DE KÂMİL KOÇ BAYRAĞINI İLK BİZ TAŞIDIK.

1979 yılında Ordu’nun Fatsa ilçesinde doğdum. Uzun yıllardır birbirinden farklı bir çok alanda ticaret yapıyorum. Farklı sektörlerde çalışmak, bakış açımı genişletti ama on beş yıldır en büyük gurur kaynağım Kâmil Koç’u Karadeniz’de temsil etmek.

O dönemde Karadeniz’de Kâmil Koç yoktu. Görüşmelerimiz neticesinde Kamil Koç ile masaya oturduk. Olumlu karşıladılar; gelip bölgeyi incelediler ve Ordu, Giresun, Trabzon ve Rize’yi kapsayan bir hat kuruldu. O günden bu yana faaliyetlerimiz kesintisiz devam ediyor. Karadeniz’de Kâmil Koç’un ilk tohumunu birlikte attık; bugün o tohumun nasıl büyüdüğünü görmek ayrı bir duygu.

KÂMİL KOÇ, 100 YILI AŞMIŞ ENDER FİRMALARDAN BİRİDİR

Markamız yüz yılı aşkın bir geçmişe sahip. Bugünün iş dünyasında sürdürülebilirlik, tüm şirketlerin en temel önceliği hâline geldi ama bir markayı gerçekten sürdürülebilir kılmak kolay değil. Türkiye’de üçüncü nesle taşınabilen, yüz yılı deviren şirket sayısı on ya da yirmiyi geçmez. Kâmil Koç bu nadir isimlerden biri; zorlu dönemlerin her birini atlatarak bugüne gelmiş ve hâlâ büyümeye devam ediyor. Çoğu marka yüzüncü yılına yaklaşırken durağanlaşır ya da küçülür. Kâmil Koç ise tam tersini yaptı: yüzüncü yılına bir atılımla girdi. Bu durum, şirkete olan güvenimi her geçen yıl daha da pekiştiriyor. Kâmil Koç’u birkaç cümleyle tanımlamanız mı gerekiyor? Benim için tek kelime yeterli: sürdürülebilirlik. Yüz yıllık bir başarı hikâyesi zaten bu kelimenin en güçlü kanıtı.

ORDU’NUN GÜCÜ, FINDIK, HEMŞEHRİLİK VE 2,5 MİLYON ORDULU

Karadeniz ve Ordu, taşımacılık açısından kendine

özgü bir dinamiğe sahip. Ordu’nun nüfusu 750.000 ama Türkiye genelinde ve dünyada yaklaşık 2,5 milyon Ordulu yaşıyor. İstanbul’da en kalabalık yaşayan üçüncü il nüfusu Ordulular. Bu gerçek, hemşehrilerimizin memlekete dönüş yolculuklarını canlı bir taşımacılık pazarına dönüştürüyor.

Bölgemizin en güçlü mevsimsel motoru fındık hasadı. Ağustos ayında başlayan fındık sezonu ile birlikte Türkiye’nin ve dünyanın dört bir yanında yaşayan Ordulular memlekete akın ediyor. Bu dönem hem gidiş hem dönüş hareketliliğiyle sektörümüzün en yoğun dönemine dönüşüyor. Okulların kapanmasıyla ivme kazanan bu hareketlilik, fındıkla birlikte zirveye ulaşıyor. Eylül ayında başlayan dönüşlerle sezon yumuşak bir şekilde kapanıyor. Karadeniz’de taşımacılık talepleri yalnızca tatil dönemleriyle sınırlı değil; bu bölgeye özgü ekonomik ve sosyal bağlar, talebi yıl boyunca canlı tutuyor. Bu da bize diğer bölgelerden farklı, daha sürekli bir yolcu tabanı sunuyor.

TÜRKİYE’NİN ÜÇTE İKİSİNE ERİŞEN GENİŞ BİR HAT AĞIMIZ BULUNUYOR

Ordu ve Karadeniz’den Türkiye’nin pek çok noktasına sefer düzenliyoruz. Batıda İzmir’den doğu illerine, Akdeniz kıyılarına kadar uzanan geniş bir ağ var. Şu an hem giriş hem çıkış dahil 60’ın üzerinde günlük seferimiz mevcut. Bu rakam yazın ilave seferlerle 80 ila 100’e kadar yükseliyor. Zaman zaman hava ve doğa koşulları bazı seferlerin iptaline yol açabiliyor; Karadeniz’in iklim yapısı bunu beraberinde getiriyor ama genel tablo, Türkiye’nin üçte ikisine erişen köklü bir ulaşım ağını yansıtıyor.

ÖDEME SİSTEMİNİN MÜKEMMEL İŞLEYİŞİ BİZE GÜVEN VERİYOR

Kâmil Koç ile çalışma modelinin en güçlü yanlarından biri, şüphesiz ödeme ve takip sisteminin mükem-

mel işleyişi. Faturayı kestiğiniz gün ödemenin hesabınıza gireceğini biliyorsunuz ve o gün, gerçekten o para geliyor. Bugüne kadar tek bir aksaklık yaşamadık.

Bunun ötesinde dijital altyapı da son derece güçlü. Kaç yolcu taşıdığımızı, günlük gelir tablomuzu, sefer durumlarını kimseyi aramadan, sistem üzerinden anlık olarak görebiliyoruz. Bu şeffaflık hem operasyonel takibi kolaylaştırıyor hem de iş ortağımıza duyduğumuz güveni pekiştiriyor. Türkiye’deki pek çok ticari ilişkide bu netliği bulmak mümkün değil; Kâmil Koç bu konuda gerçek anlamda fark yaratıyor.

BU BAYRAĞI DAHA İLERİYE TAŞIMAK İÇİN BURADAYIZ

Türkiye’nin yüz yıldır yol arkadaşı olan bu ekibin bir parçası olmak, Samsun ve Ankara bölge ekipleri başta olmak üzere tüm Kamil Koç ekibi ile omuz omuza çalışmak bize ayrı bir güç veriyor. Her yeni günde bir kez daha Türkiye’nin en fazla yolcusu olan şirketi olarak yol arkadaşlarımızı en iyi hizmeti sunmak için verilen bu mücadelenin içinde yer almak, gerçek bir onur.

Bu markayı bölgemizde en iyi şekilde temsil etmek, onu aldığı yerden çok daha ileri taşımak en büyük hedefimiz. Bu birliktelik tesadüf değil; uzun soluklu, karşılıklı güvene dayalı bilinçli bir tercih. Başlayıp bitirme niyetiyle girmedik bu yola; sağlığımız el verdiği, şartlar müsaade ettiği sürece Kâmil Koç bayrağını Karadeniz’de dalgalandırmaya devam edeceğiz.

Çalışanlardan yöneticilere, bölge müdürlerinden genel müdüre, bu markayı bugünlere taşıyan herkese ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Bizim görevimiz bu birikimi devralmak ve bir adım daha ileriye götürmek. Bunun için elimizden gelen her gayreti sarf etmeye devam edeceğiz.

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



Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, İSTAB üyeleri ile Mercedes-Benz'in onaylı minibüs imalatçısı olan Arobus'a ziyaret gerçekleştirdi

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, Arobus'ta 50.000'inci Sprinter dönüşümünü gerçekleştiriyor. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ve İSTAB üyesi 20 üst düzey yönetici Arobus'un fabrikasını ziyaret etti. Türkiye, eSprinter'i Türk mühendisliği ile minibüse dönüştürerek dünya pazarında tek fatura eSprinter Minibüs dönüşümünü gerçekleştiren ilk pazar.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ve İSTAB (İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği) üyesi Türkiye'nin en büyük turizm ve lojistik firmalarının 20 üst düzey yöneticisi Arobus'un Tuzla'daki üretim tesislerini ziyaret etti. Mercedes-Benz'in onaylı üstyapı ve dönüşüm imalatçısı olan Arobus fabrikasında bu yıl Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar'ın 2025'teki satışlarının yüzde 63'ünü oluşturan Sprinter'in 50 bininci minibüs dönüşümü gerçekleştirildi.

Tüm minibüs dönüşüm süreçlerinin Almanya'nın koyduğu standartlar çerçevesinde

gerçekleştiğini ve bu şekilde Mercedes kalitesinin üstyapı dönüşümünde de sağlandığını belirten Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Müdürü Gökhan Yegin, Türk mühendislerinin çalışmaları ile eSprinter Minibüs dönüşümünün de Mercedes dünyasında ilk defa Türkiye'de gerçekleştiğini ifade etti.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak ise "2025'te 100 bininci satışını gerçekleştiren Sprinter, Türkiye'de 30 yıldır modern hafif ticari araç segmentine ismini verdi ve birçok üstyapı çözümü sayesinde en fazla minibüs koltuk

varyantlı ürün gamına sahip marka olduk" dedi.

Arobus'ta 50 bininci Sprinter dönüşümü gerçekleştirildi
Arobus'un eSprinter ve Sprinter dönüşümünde en önemli iş ortaklarından biri olduğunu da vurgulayan Yaprak, "Ticari araçların üstyapı çözümleri konusunda Türkiye'nin liderlerinden biri olan Arobus ile 2007 yılından bu yana iş birliği yapıyoruz. Geçtiğimiz günlerde bu tesisteki 50 bininci Sprinter dönüşümünü gerçekleştirdik." dedi.

Koçak: "Sektör, iş birlikleriyle güçleniyor" İSTAB üyelerinin bu marka iş birlikleriyle sektörlerinde güçlenerek rekabette öne çıktığını söyleyen İSTAB Koordinatörü Derya Koçak, "Mercedes-Benz araçların Arobus tarafından sektöre uygun bir şekilde dönüştürülmesi sektörümüzün sorunlarına farklı çözümler üretirken üyelerimizin de yeni fırsatlar yaratmalarına yardımcı oluyor. Ayrıca bu tür ziyaretler üyelerimizin sektördeki yenilikleri ve üretim süreçlerini daha iyi anlayabilmelerine de imkân veriyor." diyerek üyelerinin araçlarından en iyi şekilde faydalanmalarının da yolunu açtığını söyledi.



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.





100 Yıllık Yol Arkadaşlığı Geleneğiyle Türkiye'nin İlk Tercihini Yine Kâmil Koç Oldu

Türkiye'nin en köklü seyahat markası Kâmil Koç, 100 yıllık deneyimi, güçlü operasyonel altyapısı ve yaygın sefer ağıyla uzun bir tatil dönemini de içeren Mart Nisan ve Mayıs ayında da yüz binlerce yolcuyla sevdiğilerine ulaştırarak, Ramazan Bayramı'ndan başlayan bu yoğun dönemin de en çok tercih edilen karayolu seyahat firması oldu. Küresel iş ortağı Flix'in teknolojik altyapısı ve uluslararası deneyiminden aldığı güçle yılın en yoğun seyahat dönemlerini başarıyla yöneten firma, iki bayram tatilinde toplamda 14 milyon 886 bin kilometrenin üzerinde yol kat ederek yüz binlerce kişilik bir ulaşım köprüsü kurdu.

Türkiye'nin en fazla tercih edilen seyahat markalarından biri olan Kâmil Koç, 100 yıllık yol arkadaşlığı geleneğiyle 2026 yılında da tatil seyahatlerinin ilk tercihi olmaya devam etti. Özellikle yolcu hareketliliğinin en yoğun olduğu bayram dönemlerinde 795 araçlık dev filosuyla kesintisiz hizmet veren firma, Türkiye'nin dört bir yanına bayram sevincini ve tatil coşkusu taşıdı. Kâmil Koç'un paylaştığı verilere göre; Ramazan Bayramı'nda yaklaşık 7 milyon 300 bin kilometre yol kat eden dev filo, Kurban Bayramı döneminde bu performansını daha da artırarak yaklaşık 7 milyon 586 bin kilometreye ulaştırdı.

Bayramlarda İstanbul yine seyahatin merkezi oldu

Her iki bayram tatilinde de İstanbul, Türkiye'nin en önemli seyahat merkezlerinden biri olmayı sürdürdü. İstanbul çıkışlı seferlerde Ankara, Bursa ve İzmir en yoğun talep gören destinasyonlar arasında yer aldı. Bu süreçte tatil bölgelerinin yanı sıra özellikle Anadolu şehirlerine yönelik aile ziyareti odaklı yolculuklarda da önemli bir hareketlilik yaşandı.

Ramazan Bayramı'nda en çok İstanbul-Ankara hattı tercih edildi

Ramazan Bayramı'nın okulların ikinci ara tatiliyle birleştiği 14-22 Mart tarihleri arasında, İstanbul başta olmak üzere büyükşehirlerden Anadolu'ya önemli bir yoğunluk yaşandı. Ramazan Bayramı'nda İstanbul kalkışlı seferlerde en yoğun talep İstanbul-Ankara hattında gerçekleşti. Bu hattı sırasıyla Bursa ve İzmir illerine yapılan seferler takip etti. Anadolu'da ise Ankara-Bursa, Bursa-Eskişehir, Ankara-Kayseri ve Ankara-Adana hatları bayram hareketliliğinin öne çıkan rotaları arasında yer aldı.

Kurban Bayramı'nın gözde rotası ise Ankara-İstanbul oldu

22-31 Mayıs tarihleri arasını kapsayan Kurban Bayramı döneminde ise Kâmil Koç, toplam 449 bin 25 yolcuyla hizmet verdi. Bu dönemde; gidiş-dönüş toplam yolcu sayısı bakımından en yoğun talep gören güzergâh, 10 bin 386 yolcu ile Ankara - İstanbul hattı oldu. Bu hattı 9 bin 905

yolcuyla Bursa - İstanbul ve 8 bin 724 yolcuyla İstanbul - İzmir rotaları takip etti.

Kurban Bayramı'nda İstanbul çıkışlı hatlarda en çok yolcu taşınan destinasyon ise 5 bin 471 yolcuyla İstanbul-Ankara olurken, bu hattı 4 bin 836 yolcuyla İstanbul-Bursa ve 4 bin 696 yolcuyla İstanbul-İzmir izledi. Ankara merkezli seyahatlerde de bu dönemde önemli bir yoğunluk gözlemlendi. Ankara-Bursa hattında 5 bin 48, Ankara-İzmir hattında 4 bin 960, Ankara-Kayseri hattında 4 bin 304 yolcu taşındı.

"100 yıldır bayram yolculuklarının değişmez adresiyiz"

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, bayram dönemlerine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:

sevdiğilerine kavuşmak için ya da sadece biraz rahatlayıp dinlenmek için çıkılan tüm yolculukların vazgeçilmez adresi olmuş bir firma olarak, Kâmil Koç çatısı altında tam bir asrı geride bırakmanın ve bu özel dönemlerde yine ilk tercih olmanın gururunu yaşıyoruz. Nesiller boyu süregelen bu sarsılmaz güveni, '100 Yıldır Yol Arkadaşınız' ilkesiyle perçinliyoruz.

Peş peşe güçlü performanslar sergilediğimiz bu dönemlerde, güçlü araç filomuz ve deneyimli ekiplerimizle Türkiye'nin dört bir yanına bayram sevincini ve tatil coşkusu taşıdık. Milyonlarca yol arkadaşımızın en güzel duygularına ortak olduğumuz bu asırlık hikâyeyi, global iş ortağımız Flix'in dijital altyapısıyla harmanlayarak hizmet kalitemizi her geçen gün daha da yukarı taşıyoruz.

Geçmişten aldığımız güç ve yol arkadaşlarımız-



"Tatiller, insanların sevdiğileriyle bir araya gelmek için yollara çıktığı, eğlenme, rahatlama ülkemizin doğal güzelliklerini keşfetme zamanlarıdır. Dünyanın geri kalanından farklı olarak en kıymetli değerlerimizden olan bayramlarla birleştiğinde ise paylaşma ve birlik duygularının en güçlü şekilde hissedildiği bizim için yılın en kıymetli zamanlarına dönüşürler. Biz de 100 yıldır

dan gördüğümüz destekle, yeni yüzyılımızda da milyonlarca insanı sevdiğilerine ulaştırmayı sürdüreceğiz. Bu yoğun dönemlerde markamızı tercih eden tüm yol arkadaşlarımıza; yollarda, terminallerde ve perde arkasında büyük bir özveriyle görev yapan tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyorum. Yeni yüzyılımızda da aynı heyecanla yol arkadaşlığı yapmaya devam edeceğiz."

Anadolu Isuzu Busworld Türkiye 2026'da Yeni Nesil Araçlarıyla Yoğun İlgi Gördü

Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye 2026'da sürdürülebilirlik, verimlilik ve yolcu konforuna odaklanan yeni nesil araçlarını sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Fuarda sergilenen Yeni NovoLux, NovoCiti Volt, Grand Toro XL ve Citiport 12 modelleri ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye 2026 fuarında yenilikçi araçlarını tanıttı. Sektör temsilcileri, kamu kurumları, iş ortakları ve uluslararası ziyaretçilerin katıldığı fuarda Anadolu Isuzu; Yeni NovoLux, NovoCiti Volt, Grand Toro XL ve Citiport 12 modellerini sergiledi. Anadolu Isuzu fuarda, çevreci teknolojileri, operasyonel verimlilik sağlayan özellikleri ve yolcu konforunu

artıran çözümleriyle dikkat çekti. Anadolu Isuzu standı, fuar boyunca yerli ve yabancı ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gördü.

Grand Toro XL segmentindeki iddiasını güçlendirdi

Anadolu Isuzu'nun en tanınmış ve başarısını kanıtlamış modellerinden Grand Toro'nun yüksek yolcu kapasiteli yeni versiyonu Grand Toro XL, daha büyük boyutları ve gelişmiş özellikleriyle büyüyen taşımacılık ihtiyaçlarına tam olarak cevap veriyor.

Grand Toro XL, kısa ve orta mesafeli servis hizmetleri, turizm organizasyonları ve havaalanı taşımacılığı için ideal bir alternatif olarak gösteriliyor. 41 yolcu kapasitesine sahip model; yüksek performansı, operasyonel verimliliği ve işletme avantajlarının yanı sıra gelişmiş güvenlik donanımlarıyla segmentinde fark yaratıyor.



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



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

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

Maxion İnci Jant Grubu, Busworld 2026'da Hafiflik ve Sürdürülebilirlikte Yeni Standartlar Belirliyor

Dünyanın önde gelen jant üreticilerinden Maxion İnci Jant Grubu, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşen Busworld Turkey 2026'da hafiflik, sürdürülebilirlik ve ileri mühendisliği bir araya getiren yenilikçi jant teknolojileriyle ticari araç sektörünün dönüşümüne yön veriyor. Grup, geniş ürün portföyü ve yeni nesil çözümleriyle hem üreticiler hem de son kullanıcılar için katma değer yaratan ürünlerini ziyaretçileriyle buluşturuyor.

Farklı Segmentlere Güçlü ve Verimli Çözümler
Maxion İnci Jant Grubu, fuarda hafif ticari araçlardan midibüslere, ağır ticari araçlardan seyahat otobüslerine kadar birçok farklı kullanım alanına hizmet veren geniş ürün gamıyla; farklı kullanım senaryolarına özel geliştirilmiş çözümlerini Maxi-

on Wheels markasıyla sergiliyor. Yoğun yolcu taşımacılığı ve zorlu operasyon koşulları için geliştirilen jant çözümleri; dayanıklılık, güvenlik ve uzun ömürlü performansı bir araya getirirken, filo verimliliğini artırmaya katkı sağlıyor. Özellikle midibüs ve ağır ticari araç segmentinde yaygın olarak tercih edilen ürünler ile seyahat araçlarına yönelik geliştirilen çözümler, pazarda referans ürünler arasında konumlanıyor. Hafif ticari araç segmentinde ise, yalnızca Türkiye'de değil Avrupa ve Uzak Doğu pazarlarında da tercih edilerek global ölçekte rekabet gücünü ortaya koyuyor.

"Ticari Araç Segmentinde Açık Araç Lider Konumundayız"
Maxion İnci Jant Grubu Türkiye ve Avrupa Ticari Jantlar Satış Direktörü İshak Şikar, konuyla ilgili

olarak şunları söyledi: "Günümüzün yoğun kullanım gereksinimlerine sahip ticari araçları için geliştirdiğimiz jant çözümleri, yalnızca üretici beklentileriyle sınırlı kalmayıp, kullanıcı deneyimi ve geri bildirimleri doğrultusunda şekilleniyor. Bu yaklaşımımız sayesinde, müşterilerimiz için yalnızca bir tedarikçi değil, güvenilir bir çözüm ortağı olarak konumlanıyoruz. Bugün, ticari araç segmentinde pazarın en çok tercih edilen ve güven duyulan markası olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu güçlü konumumuzu, yüksek performans, optimum taşıma kapasitesi ve sürdürülebilirlik odağımızla

daha da ileri taşımayı hedefliyoruz."

Geleceğin Mobilitesine Katkı: Dövme Alüminyum Ticari Araç Jantları
Maxion İnci Jant Grubu, Manisa'daki yeni üretim tesisinde hayata geçir-

diği dövme alüminyum ağır ticari araç jantlarını Busworld 2026'da sektörde buluşturuyor. Yeni nesil jantlar; düşük ağırlıkları sayesinde yakıt tüketiminin azaltılmasına katkı sağlarken, uzun kullanım ömrü ve geri dönüştürülebilir yapılarıyla

la operasyonel verimliliği artırıyor. Estetik tasarımı, üstün dayanımı ve hafif yapısı ile öne çıkan bu yeni nesil ürünler, Maxion Wheels'in ileri mühendislik ve inovasyon odaklı vizyonunun somut bir göstergesi olarak dikkat çekiyor.



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

Ticari Araçta Kalite ve Güvenin Adresi

PİLCAR OTOMOTİV



Sıfır Araç Satışı

Minibüs - Otobüs

İkinci El Satışı

Otomobil



Köşklü Çeşme, Bahariye Cad.,
41400 Gebze/Kocaeli



IVECO BUS, Busworld Türkiye 2026'da Yenilikçi Çözümleriyle Büyük İlgı Gördü

Küresel ölçekte eksiksiz ürün gamı sunan ve alternatif enerji çözümlerinde öncü konumunu sürdüren IVECO BUS, Busworld Türkiye 2026'da şehir içi, bölgesel ve uzun mesafeli yolcu taşımacılığına yönelik geliştirdiği araçlarını sergiledi. Biyoyakıt, biyometan, doğal gaz ve tamamen elektrikli teknolojileri kapsayan çoklu enerji yaklaşımını ziyaretçilerle paylaşan marka, operatörlerin farklı ihtiyaçlarına yönelik anahtar teslim mobilite çözümlerini tanıttı.

Salon 4'te yer alan D25 numaralı standta ziyaretçilerini ağırlayan IVECO BUS, üç farklı alternatif enerji çözümünü temsil eden araçlarıyla yoğun ilgi gördü.

Fuarda Türkiye'de ilk kez sergilenen CROSSWAY Low Entry ELEC, şehir içi ve çevre bölgelerde sıfır emisyonlu ulaşım sağlayan batarya elektrikli yapısıyla öne çıktı. Bir diğer yenilik olan CROSSWAY Low Entry ise kompakt yapısı ve yüksek manevra kabiliyeti sayesinde şehir içi taşımacılıkta verimlilik arayan

operatörlerin dikkatini çekti.

Markanın çok amaçlı seyahat otobüsü EVADYS, turizm taşımacılığından düzenli şehirlerarası hatlara kadar geniş kullanım alanı, yüksek bagaj kapasitesi ve pazara özel sürücü uykusu kabini ile ziyaretçilerden tam not aldı.

Türkiye lansmanı gerçekleştirilen bir diğer model olan G-WAY, 9,5 metrelik uzunluğu ve 2,33 metrelik kompakt genişliğiyle dar şehir içi güzergâhlarda

üstün manevra kabiliyeti sunarken, CNG uyumlu yapısıyla çevreci ulaşım çözümleri arasında yerini aldı.

Araç sergilemesinin yanı sıra IVECO BUS, sanal ve karma gerçeklik (VR/MR) teknolojileriyle hazırladığı deneyim alanında ziyaretçilere markanın ürün ve hizmetlerini dijital ortamda keşfetme fırsatı sundu. Katılımcılar, farklı araç konfigürasyonlarını ve teknolojik çözümleri interaktif olarak deneyimleme imkânı buldu.

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.





Otokar Üretimi İlk Mercedes-Benz Conecto Otobüs Banttan İndi

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ile iş birliği kapsamında ürettiği ilk Mercedes-Benz Conecto şehir otobüsünü Sakarya'daki fabrikasında banttan indirdi. Seri üretimin Eylül 2026'da başlaması planlanıyor.

Bu yıl 100. yılını kutlayan Koç Topluluğu bünyesindeki Otokar, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ile geçtiğimiz Eylül ayında imzalanan üretim anlaşması kapsamında ilk Mercedes-Benz Conecto otobüsünü tamamladı. Sakarya'daki fabrikada üretilen araç, Otokar ve Mercedes-Benz Türk çalışanlarının katıldığı bir törenle banttan

indirildi. Pilot üretim sürecinin başarıyla tamamlanmasıyla birlikte seri üretim Eylül 2026'da başlayacak.

Mercedes-Benz'in şehir içi otobüs modellerinden biri olan Conecto'nun Sakarya fabrikasında üretilmesi, Otokar'ın üretim kapasitesinin ve verimliliğinin artırılması açısından şirket için stratejik bir adım niteliği taşıyor. Gerçekleşen iş birliği, 60 yılı aşkın üretim deneyimiyle küresel pazarlarda güçlü bir konuma sahip olan Otokar'ın uluslararası üretim gücünü bir kez daha ortaya koyuyor.

Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ile kurulan iş

ortaklığı kapsamında üretilen ilk otobüsü banttan indirmenin gururu ve memnuniyetini yaşadıklarını belirten Otokar Genel Müdürü Aykut Özünler; "Bu kıymetli iş birliğini; üretimimizi artırmak, fabrikamızın kapasitesini en verimli şekilde kullanmak ve küresel otobüs pazarındaki ağırlığımızı büyütmek açısından kritik bir adım olarak değerlendiriyoruz. 60 yıllık üretim tecrübemizi, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ile kurduğumuz bu güçlü iş birliğine taşıyoruz. Eylül 2026'da başlayacak seri üretimle birlikte global üretici kimliğimizi daha da güçlendireceğiz" dedi.

Instagram: 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

Kaliteli ve Dayanıklı Otobüs Lastikleri

TELEFON
0535 686 80 13
0530 379 56 73

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

Otogar Şube
Altıntepsi 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

TEK ARAÇLA SEFER YAPAN FİRMALAR BÖLGENİN FİYAT DENGESİNİ BOZUYOR

1979'da Bursa otogarında bir gece katipliğiyle başlayan yolculuk, bugün Çanakkale'de devam ediyor. **Truva Turizm Genel Müdürü Bahtiyar Yenginoğlu**, kırk yılı aşkın deneyimiyle bu sektöre ömür vermiş isimlerden biri. Yenginoğlu, "mutluluk dolu koltuklar" felsefesini, bölgedeki taşımacılık gerçeklerini ve çok daha fazlasını açık bir şekilde okurlarımız için anlattı. Keyifli okumalar.

BURSA'DAN ÇANAKKALE'YE UZANAN 40 YILLIK BİR YOLCULUK BU 1962 yılında Bursa'da doğdum. Anne tarafından gelen köklü bir otobüsçülük geleneği var ailemizde; Bursa'da bu camiada tanınan, sayılan bir isimdi ailemiz. İlk öğrenimimi Bursa'da tamamladım; orta ikiye kadar özel bir kolejde okudum. Orta ikiden sonra ata mesleğini seçtim ve 1979 yılının sonunda Bursa otogarına adım attım. O günden bu yana otogar camiasının içindeyim.

Bursa'da Kâmil Koç'un gece katipliğiyle başladım. O yıllar benim için hem bir okul hem de bir aile oldu. Kâmil Koç ailesi o dönem genç bir kadro olarak bize sahip çıktı; biz de şirkete katkı sunmaya çalıştık. Birlikte büyüdük, birlikte olgunlaştık. Bu karşılıklı alışverişin bugünkü kimliğimi şekillendirdiğini düşünüyorum.

Son yirmi bir yıldır Çanakkale Truva Turizm'deyim. 2020 yılında şirketin ortaklık yapısı yeniden düzenlendi ve sektörden herkesin yakından tanıdığı Uzun ailesi yönetimi devraldı. Bu yeni dönemde taze bir ekip ruhuyla firmaya yeni bir soluk kazandırdık. Pandemi hemen ardımızdan geldi; o süreci yapılanmaya ve iç düzeni güçlendirmeye ayırdık. Pandemi bitince güncel seferlerimizi ve denetimlerimizi heyecanla yeniden devreye soktuk.

BİZİMLE BİRLİKTE YOL ALMAK İSTEYEN YATIRIMCILARA KAPIMIZ AÇIK

Truva Turizm kırk yıldır Antalya, Bodrum ve Marmaris seferlerinde güçlü bir marka olageldi. Bir dönem yapılanma sürecinde bu hatlara ara verdik ancak şimdi aynı güçle geri döndük. Bölgesel bir kimlikten yarı ulusal bir marka olmaya doğru bilinçli bir dönüşüm yaşıyoruz. Bu doğrultuda yeni yatırımcıları bünyemize katmaya ve hat ağımızı genişletmeye başladık.

Ana güzergâhlarımız şunlar: İstanbul, Çanakkale, İzmir, Kırklareli, Bodrum, Marmaris, Antalya, Kapaklı, Çerçezköy. Bunların yanı sıra İstanbul üzerinden Çeşme, Manisa, Biga, Çan, Bayramiç, Geyikli, Bozcaada ve Gökçeada'ya çalışan tek firmayız. Bu zengin hat ağının üzerine yeni güzergâhlar eklemek için model



standardına uygun araç sahibi yatırımcılarla iş birliği yapmaya açtık. İstanbul-Bursa-İzmir ekseninden Çeşme, Bodrum ve Marmaris'e uzanan hatlar için kapımız sonuna kadar açık.

Çanakkale'den Saray, Çerçezköy, Vize, Çan ve Biga'dan bireysel katılımlar oldu. Ayrıca Çanakkale'nin en köklü firmalarından Tenedos Turizm ile kapsamlı bir iş birliğine girdik. Uçak tur organizasyonu ve yurt içi-dışı turlarla tanınan Tenedos, yolcu taşımacılığına da adım atmak istedi ve bizimle yola çıktı. Bu ortaklıkla yeni hatlar açarak büyümeye devam ediyoruz. Bünyemize araç katarken belirli bir model sınırı uyguluyoruz. Mercedes-Benz grubunda 2018 model ve üstü, Temsa ile MAN-Neoplan grubunda 2021 model ve üstü araçları kabul ediyoruz. Bu standart, yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesinin güvencesidir. Eski araçla ucuz hizmet değil, modern araçla kaliteli seyahat anlayışıyla hareket ediyoruz.

2026 KÖTÜ BAŞLADI AMA SON DÖNEM BİZİM İÇİN İYİ GEÇTİ

2026 yılının başı zor geçti; bunu açıkça söylemek gerekiyor. Ülkedeki ekonomik sıkıntı herkese yansdı, bize de yansdı. İnsanlar seyahati erteliyor; para kazanamıyorsa kimse canı sıkıldı diye Edirne'ye

çiğere ya da Bursa'ya kebaba gitmiyor. Ya hastası var ya cenazeye gidecek ya da tatile çıkacak. Mecburiyet yoksa hareket yok. Üç dört kişilik aileler binek araçla gidiyorlar; bu da yolcu sayılarımızı doğrudan etkiliyor.

Buna karşın Truva Turizm olarak şikâyetçi değiliz. Kısa hatlarımızı düzenli işleterek uzun hatlarımızda fiyat dengesini koruyarak Ramazan'ı geçirdik. Bayramdan sonra yürüdüğ, 19 Mayıs süreci iyi geçti. 15 Mayıs'tan Haziran başına ve Kurban Bayramı'nı da içine alacak şekilde sefer planlarımızı yaptık; gayet memnunuz. 26 Haziran'da yaz tatili başlıyor; verimli bir sezon bekliyoruz.

BÖLGEYE YENİ GİREN FİRMALAR, FİYAT POLİTİKASINDA DENGESİZLİK YARATYOR

Fiyat politikasında fırsatçılık yapmıyoruz. Yaz geldi ya da bayram yaklaştı diye tavan fiyat uygulamak gibi bir yaklaşımımız yok. Adil ve dengeli bir fiyat skalasıyla hareket ediyoruz ama bu tutarlılığı sürdürmek bazen ciddi bir baskı altında kalmanızı gerektiriyor.

Bölgeye yeni giren firmalar ya da bir iki araçla hat açan küçük işletmeciler, ana firmaların güzergâhlarındaki saat aralıklarına çok düşük

fiyatlarla giriyor. Tek bir araç, onlarca yıllık bir markanın fiyat yapısını sarsabilecek düzeye geliyor. Zaman zaman onlara paralel fiyat uygulamak zorunda kalıyoruz; bu bizim tercihimiz değil, piyasanın dayatması. Keşke herkes kendi hattında adil bir fiyat skalasında çalışsa. Haksız rekabet hem sektöre hem de yolcuya zarar veriyor.

AKARYAKIT FİYATLARININ DÜŞMESİ HERKESİ RAHATLATACAK

Küresel gelişmelerin akaryakıt fiyatlarına yansması elbette önemli ancak biz bu dalgalanmayı görece yönetilebilir buluyoruz. Fiyat tarifelerimizi üç ila dört ayda bir güncelliyoruz. Bakanlıktan tarife alırken yüzde otuzluk bir marjı koruyarak alıyoruz. Bu hem alt hem de üst sınırdaki belirli bir esneklik tanıyor.

Örneğin İstanbul-Çanakkale hattında 1.300 liraya tarife almış olabiliriz ama pratikte 1.100 lira uygulayabiliriz. Koşullar gerektirdiğinde tavan fiyata çıkabilir, kısa sürede yeni bir fiyatlandırmaya gidebiliriz. Asıl beklentimiz ülkedeki sosyoekonomik tablonun düzelmesi. Yakıt fiyatları gerçekten düşse, biletlerimizi ucuzlatırız; insanlar tatile, memlekete rahatça gidebilir. Bu, yalnızca sektörün değil toplumun da ihtiyacı.

YOLCULARIN TELEFONLARIYLA BAĞLANABİLDİĞİ ÖZEL BİR YAYIN SİSTEMİ KURDUK

Araç içi ikram ve eğlence anlayışımız sektörden farklılaşıyor. Televizyonları ve koltuk arkası ekranları söktük. Bu ekranlar hem araçların elektrik sistemine ciddi yük bindiriyor hem de bakım açısından güvenilir bulmadığımız donanımlar. Onların yerine Wi-Fi üzerinden yolcuların kendi telefonlarıyla bağlanabildiği şifreli, özel bir yayın sistemi kurduk.

Yolcularımızın büyük çoğunluğu uygulamayı telefona yükledi. Bir araçtan diğerine geçtiklerinde aynı şifre ve uygulama üzerinden kaldıkları yerden devam edebiliyorlar. Bu sistem hem teknik açıdan çok daha sağlam hem de yolcуда bir aidiyet duygusu yaratıyor. "Truva Turizm'in Wi-Fi'si var, uygulaması var" diyorlar; bu farkındalık markaya bağlılığı güçlendiriyor.

Truva Turizm'de mutluluk dolu koltuklarda seyahat ediyoruz. İnsanlar çoğunlukla bir zorunluluk nedeniyle yola çıkıyor; biz o yolculuğu ikramlarımız ve araç içi sunumlarımızla onlar için anlamlı ve rahat bir deneyime dönüştürmeye çalışıyoruz. Yolcu varış noktasına ulaştığında iyi hissetmeli; bu en basit ama en önemli hedefimiz.

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



TEMSA, Busworld Türkiye’de her rotaya uygun çözümlerini sektörle buluşturdu

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında faaliyetlerini sürdüren TEMSA, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul’da düzenlenen Busworld Türkiye’de geleceğin ulaşım trendleri ve ilham veren tasarımlarıyla yer aldı. TEMSA, fuarda tam elektrikli ve sıfır emisyonlu Avenue Neo 9e, midibüs segmentinin simgesi Prestij ve uzun yol taşımacılığının güçlü temsilcisi Maraton’u “Her Rotada İlham Veren Tasarım” mottosu altında ziyaretçileriyle buluşturdu.

Otobüs sektörünün en büyük ve en prestijli fuarları arasında yer alan Busworld Türkiye; önde gelen üreticileri, tedarikçileri ve profesyonelleri 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul’da bir araya getirdi. Farklı kullanım alanlarına ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği araçlarıyla sektördeki güçlü büyümesini sürdüren TEMSA, fuarda şehir içi ile şehirler arası ulaşım, turizm ve kısa mesafe taşımacılık segmentlerindeki çözümlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

“Sektörün dönüşümüne odaklanıyoruz”
TEMSA CEO’su Evren Güzel, fuarla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: “Busworld Türkiye’yi, sektörümüzün geleceğini şekillendirmeye devam ediyoruz. Araçlarımızı geliştirirken yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, sektörün dönüşümüne de odaklanıyoruz. Fuarda sergilediğimiz Avenue Neo 9e sıfır emisyonlu yapısıyla geleceğin ulaşım ihtiyaçlarına tam anlamıyla yanıt veriyor. Prestij, yıllardır midibüs segmentinde edindiği güçlü konumunu yeni nesil özelliklerle ileri taşıırken, Maraton uzun yolculuklarda sunduğu konfor ve üst düzey performansı bir arada sağlıyor. ‘Tercih Edilen Mobilite Markası’ olma vizyonumuz doğrultusunda sektöre yön veren çözümler üretmeye ve Türkiye’de geliştirdiğimiz araçlarımızı dünyanın farklı coğrafyalarına ihraç etmeye devam edeceğiz.”

şehir içi ulaşımın yanı sıra büyükşehir kapsamındaki uzak ilçelere kadar çözüm sunmasıyla dikkat çekiyor. Araç, 300 kW DC bağlantıyla yüzde 100 şarja 75 dakikada ulaşabiliyor.

Kısa mesafe taşımacılığın ikonik modeli: Prestij

TEMSA’nın Busworld Türkiye’de sergilediği Prestij, yenilenen kimliğiyle kısa mesafe taşımacılığının en güçlü modelleri arasında yer almaya devam ediyor. Bugün Avrupa pazarlarında da kullanıcılarıyla buluşan Prestij, 3 yıl/sınırsız kilometre garantisi sunarak müşteri memnuniyetini daha da ileri taşıyor. Yenilenen dijital sürücü bilgilendirme ekranı ve modern kokpit tasarımıyla teknolojik deneyimi güçlendiren Prestij, 29 farklı dil seçeneği sayesinde uluslararası operasyonlarda sürücülere önemli bir kullanım kolaylığı sunuyor.

TEMSA’nın uzun yol taşımacılığı segmentindeki amiral gemisi Maraton ise geniş, ergonomik iç hacmi ve yüksek yolcu kapasitesiyle yolculuklarda üst düzey seyahat deneyimi vadediyor. Akıllı mobilite anlayışıyla geliştirilen sistemleri sayesinde sürüş boyunca daha yüksek kontrol ve farkındalık sunan Maraton, uzun yol operasyonlarında verimlilik ve güveni bir arada sağlıyor.



ren önemli platformlardan biri olarak görüyoruz. Bu yıl fuarda, farklı müşteri ihtiyaçlarına cevap veren araçlarımızla yer alırken, aynı zamanda mühendislik kapasitemizi, teknolojik yetkinliğimizi ve sürdürülebilirlik vizyonumuzu da paylaştık. Bugün şehir içi ulaşımdan turizme kadar her rotada farklı müşteri beklentileri bulunuyor. Mobilite ekosistemi de bu doğrultuda önemli bir dönüşümden geçiyor. Biz de her ürünümüzde farklı segmentlerin gereksinimlerini dikkate alarak mühendislik kabiliyetlerimizi sahaya yansıt-

Busworld Europe’da tanıtılan Avenue Neo 9e, Busworld Türkiye’de de ilgi odağı oldu
TEMSA, 9 metrelik şehir içi otobüsü Avenue Neo 9e’yi, 2025 yılında Belçika’da düzenlenen Busworld Europe’da tanıtarak müşterileriyle buluşturmuştu. Bu yıl Busworld Türkiye’de de ilgi odağı olan Avenue Neo 9e, 10,5 metrelik bir otobüsün sunduğu her şeyi sağlayabilen; ancak küçük platformların sunamadığı sağlamlık ve dayanıklılığı koruyan bir yapıya sahip. 75 yolcu kapasitesi ve 600 kilometreye varan menziliyle,



İstab Başkanı Aziz Baş ve Yönetim Kurulu Temsa standını ziyaret etti.

HER YOL İÇİN DOĞRU ARAÇ

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

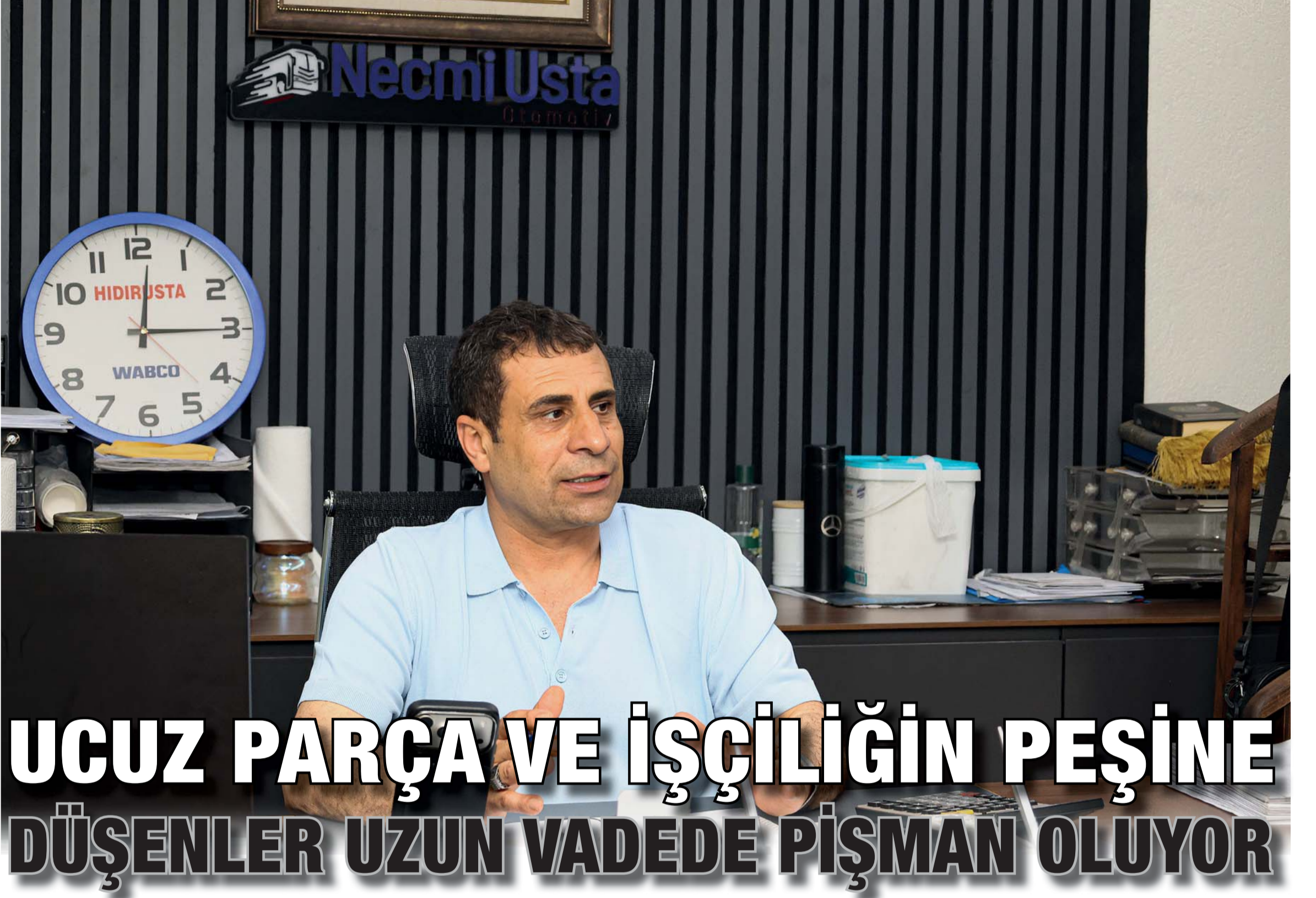


ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



TEMSA



UCUZ PARÇA VE İŞÇİLİĞİN PEŞİNE DÜŞENLER UZUN VADEDE PİŞMAN OLUYOR

Bu sektörü hem direksiyonun arkasından hem motor kaputunun altından bilen kaç kişi vardır? **Necmi Usta Otomotiv'in Sahibi Necmettin Keser**, 1984'ten bu yana bu işin içinde. Van'daki çıraklıktan İstanbul otogarındaki ustalığa, otobüs işletmeciliğinden kendi servisini kurmaya uzanan 40 yıllık bir yolculuk bu. **Öğrendikleri kitaptan değil, sahadan geliyor.** Otobüsçülüğün 12 aylık hesabının neden tutmadığını, kaliteden taviz vermenin sektörü nasıl sarstığını ve servisindeki ayrıcalıklı hizmetleri siz değerli okurlarımız için anlattı. Keyifli okumalar.



VAN'DAN İSTANBUL'A, ÇIRAKLIKTAN USTALIĞA GİDEN 40 YILLIK BİR YOLCULUK

1984'ten bu yana bu işin içindeyim. Çıraklıktan ustalığa kadar her aşamasını bizzat yaşadım. Ailede bu işi yapan kimse yoktu; tamamen sahada yetiştim. İlk yıllarımda Van'da TEMSA-MAN servislerinde çalışarak sektöre adım attım. Ardından Mercedes-Benz servislerinde ustalık dönemimi geçirdim. Askerlik sonrasında Vangözü Motorlu Araçlar bünyesinde yine Mercedes servisinde görev yaptım. 1995 yılında İstanbul otogarı serüveni başladı.

2000 yılında Van'a dönerek kendi özel servis işletmemi kurdum ve bu işletmeyi 2020'ye kadar sürdürdüm. Ustalıkla birlikte otobüs işletmeciliğini de öğrendim. Otobüs de sürdürdüm, yazın oturup bilet de kestim. Bu işin hem tamir tarafını hem işletme tarafını bizzat yaşayarak biliyorum. Sektörü yal-

nızca teknik açıdan değil, operasyonel ve ekonomik açıdan da içinden taniyan biri olarak konuşuyorum.

NECMI USTA OTOMOTİV OLARAK 300 METREKARE ALANDA 6 ÇALIŞANIMIZ İLE HİZMET VERİYORUZ

Van'da başlayan bir çıraklık hikâyesi, İstanbul otogarlarında ustalığa, oradan kendi işletmesini kuran bir girişimcilik yolculuğuna dönüştü. Büyük İstanbul Otogarı Zemin Kat Tamirhaneler Bölümü No:16'da 300 metrekarelik bir alanda 6 çalışanımızla hizmet veriyoruz. Yedek parça stoklarımızı online sistem üzerinden takip ediyoruz; böylece hem stok güncelliğini hem de müşteriye hızlı yanıt vermeyi sağlıyoruz.

Bu işi sadece teknik bir meslek olarak görmedim hiçbir zaman. Otobüsçülüğün değişen ekonomik yapısını içeriden yaşa-

dım, tanıklık ettim. Hem tamir ustası hem işletmeci kimliğiyle edindiğim bu birikim, servisimize gelen her otobüsçüye aktardığım en değerli şey.

OTOBÜŞÇÜ 12 AYIN HESABINI YAPMIYOR; EN BÜYÜK YANLIŞ BU Bugün otobüsçülük sektörü ciddi bir maliyet baskısı altında. Artan sigorta, lastik, bakım ve köprü geçiş ücretleri işletmeleri gerçekten çok zorluyor ama bence asıl sorun bu maliyetlerin hesaplanma biçiminde. Otobüsçü 12 ayın hesabını yapmıyor, sadece sezonu düşünüyor. En büyük yanlış bu.

Sezon geldiğinde para var, sezon geçince hesap kapalı ama sigorta yıllık, lastik mevsimlik, bakım periyodik, köprü ücretleri sürekli. Bunların tamamını 12 aylık bir tabloya oturtmadan doğru bir hareket planı oluşturulamaz. Gelir-gider kalemlerini 12 ayın hesabına göre planlamak, bu işte ayakta kalmanın temel koşuludur.

SEKTÖRDE ARTIK BAYRAMLAR BİLE KISA SÜRÜYOR

Son yıllarda taşımacılık sektörü ciddi bir daralma yaşıyor. Yolcu talebi azaldı, bayram ve tatil süreleri kısaldı, öğrenci hareketliliği ve genel anlamda şehirlerarası hareketlilik düştü. Eskiden bayramlar sektörün can damarıydı; şimdi o yoğunluk bile çok kısa sürüyor. Maliyetler ise tam tersine ciddi biçimde arttı. Bu iki trendin aynı anda yaşanması, işletmeleri gerçekten çok zor bir denklemin içine sokuyor.

KALİTEDEN TAVİZ VERİLİNCE SİSTEM BOZULUYOR

Sektördeki en büyük sorunlardan biri, maliyet baskısı altında kalitenin feda edilmesi. Biz hiçbir zaman kaliteden taviz vermedik ama piyasada ucuz işin peşine düşülüyor. Bu da sistemi bozuyor. Yedek parça seçiminde ucuz ve kalitesiz ürünler kullanılması, uzun vadede çok daha büyük arızalara zemin hazırlıyor. Özellikle turbo ve bağ-

lantı parçalarında yanlış ürün tercihi, ciddi motor riskleri oluşturuyor. Ucuz işçilik kısa vadede karlı gözükse de uzun vadede araç yakar. Bu hesabı yapmadan yaklaşan her işletmeci er ya da geç ağır bir bedel ödüyor.

YENİLENMİŞ MOTOR HİZMETİMİZLE OTOBÜŞÇÜNÜN HER ZAMAN YANINDAYIZ

Şehirlerarası otobüsler hiç durmadan çalışıyor; çok fazla kilometre yapıyorlar. Bu süreçte motorlar kaçınılmaz olarak yıpranıyor ve yenilenmesi gerekiyor. 2017 yılından bu yana yeni nesil motorlar üzerinde yoğun biçimde çalıştık ve kendimizi geliştirdik. Sadece arıza onarımı değil, motorun tamamen revizyonu ve yenilenmesi alanında ciddi bir birikim edindik. Motoru söküp yeniden toplama, arızayı doğru analiz etme ve sistemi tekrar sağlıklı biçimde devreye alma konusunda önemli işler yaptık.

Bugün servisimizde yenilenmiş motorlar hazır bekliyor. Otobüsçü günlerce serviste tamir ya da yeni motor beklemek zorunda kalmıyor. Bir gün içinde takılan yenilenmiş motorlar, servisimizde bakım süreçleri yürütülmesi kaydıyla garanti kapsamında. Bu hizmet, özellikle seferden kalmak istemeyen işletmeciler için gerçek bir çözüm sunuyor.

ARSLAN BAYRAM ABİMİN ÜZERİMDE EMEĞİ ÇOKTUR

Uzun yıllar boyunca Best Van Turizm'de otobüs çalıştırdım; hâlen farklı bir firmada da araç işletmeye devam ediyorum. Best Van Turizm sürecinde firma sahibi Arslan Bayram Abi'nin büyük desteğini gördüm. Arslan Bayram Abi egoyu hiç işine katmamış bir insandır. Doğal yaşar, gösterişten uzak bir yapısı vardır. Çalışanlarına ve çevresine karşı samimi ve dengeli bir yönetim anlayışı sergiler. Bu sektörde nadir rastlanan bir duruş. Sizlerin vasıtasıyla kendisine özel teşekkür etmek isterim.

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



ALTUR, MAN ve NEOPLAN ile Filosunu Güçlendirdi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Türkiye'nin lider personel servis taşımacılığı şirketlerinden ALTUR Turizm ile uzun yıllara dayanan iş birliğini yeni teslimatla pekiştirdi. Filosunu yenileme ve güçlendirme yatırımlarına devam eden ALTUR Turizm, tercihini bir kez daha MAN ve NEOPLAN markalarından yana kullandı. 50. yılını kutlayan şirket, 2026 yılı araç yatırımı kapsamında filosunu 20 adet MAN Lion's Coach ve 10 adet NEOPLAN Tourliner olmak üzere toplam 30 yeni otobüsle güçlendirdi.

Gelişmiş konforu, üstün güvenliği, yüksek performansı ve sınıfında lider yakıt tasarrufuyla seyahat ve taşımacılık sektöründe standartları belirleyen MAN Lion's Coach ile premium seyahat deneyiminin öncüsü NEOPLAN Tourliner otobüsleri, tescillenmiş kaliteleriyle Türkiye'nin dev firmalarının ilk tercihi olmaya devam ediyor. Uluslararası arenada kazandıkları prestijli ödüller ve yüksek operasyonel verimlilikleriyle öne çıkan bu otobüsler, ALTUR Turizm'in yeni yatırımında da tercih edilen modeller oldu. Şirket, büyüme hedefleri doğrultusunda filosuna 20 adet MAN Lion's Coach ve 10 adet de NEOPLAN Tourliner olmak üzere toplam 30 adet yeni otobüs kattı. ALTUR Turizm'in Bahçelievler'deki tesislerinde düzenlenen teslimat töreni, ALTUR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak'ın ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Törene, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Otobüs ve Hafif Ticari Araçlar Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay ile her iki şirketin yöneticisi ve çalışanları katıldı.

"MAN, beklentilerimizi karşılayan güvenilir bir çözüm ortağı"

Teslimat töreninde konuşan ALTUR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, şunları söyledi: "ALTUR olarak güvenilir personel taşımacılık hizmetinin temellerini 1976 yılında attık. Bugün ise 50. yılımızı kutlamanın gurur ve heyecanını yaşıyoruz. ALTUR olarak geride bıraktığımız yarım asırlık dönemde sektörün gelişimi noktasında birçok yeniliğe öncülük ettik, değişimlerin uygulayıcısı olduk. Sahip olduğumuz köklü tecrübeyle, personel taşımacılığı sektöründe ülkemizin öncü markalarından biri olmanın sorumluluğunu taşıyoruz."



Hizmet kalitemizin temelinde yolcu memnuniyeti, güvenlik ve operasyonel mükemmeliyet yer alıyor. Bu anlayış doğrultusunda filomuzu sürekli yeniliyor ve güçlendiriyoruz. Bunu yaparken de güvenilir yol arkadaşları seçiyoruz. MAN ve NEOPLAN markaları da güvenilir iş ortaklarımız arasında çok güçlü bir yere sahip. MAN ile uzun yıllardır başarılı bir iş ortaklığı yürütüyoruz. 50 yıl önceki ilk arabam MAN'dı. Bu nedenle MAN markası bizim için özel bir anlam taşıyor. Bugün ise filomuzdaki MAN markalı araçlar 120'ye ulaştı. Özellikle filomuzda önemli bir yere sahip olan MAN ve NEOPLAN otobüsleri; konforları, güvenlik donanımları, yakıt verimlilikleri, çevreci yapıları ve güçlü satış sonrası hizmetleriyle beklentilerimizi karşılayan önemli çözüm ortaklarımız arasında yer alıyor. Bugün teslim aldığımız 30 yeni otobüsün, operasyonlarımıza çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum."

"ALTUR ile iş birliğimizi yeni teslimatlarla daha da ileri taşıyoruz"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu da törendeki konuşmasında şunları kaydetti:

"Bugün, MAN ve ALTUR Turizm arasındaki uzun soluklu iş birliğini yeni bir teslimatla daha da ileri taşıyoruz. Modern tasarımı, gelişmiş sürüş destek sistemleri, yüksek güvenlik standartları, düşük yakıt tüketimi ve yolcu konforuna odaklanan özellikleriyle MAN Lion's Coach, rakiplerinin çok ötesinde bir araç. Aynı şekilde



NEOPLAN Tourliner da yüksek güvenlik standartları, üstün yolculuk konforu ve yenilikçi tasarım anlayışıyla yolcu taşımacılığında premium segmentin standartlarını belirleyen markalar arasında yer alıyor

Biz de MAN olarak araçlarımızın üstün niteliklerinin yanında, sektörde fark yaratan satış sonrası hizmet kalitemizle müşterilerimizin operasyonlarını kesintisiz ve en verimli şekilde sürdürmelerine destek veriyoruz.

MAN'ı MAN yapan en önemli unsur, araçlarımızın üstün nitelikleri, teknolojik üstünlüğü, öncülüğünün yanı sıra ALTUR gibi 50 yıl önce MAN ile yola çıkmış, bu markanın bir parçası olmuş değerli iş ortaklarımızdır. Böyle bir iş ortağımız olduğu için gururluyuz.

ALTUR Turizm gibi yüksek standartlara sahip bir markanın, yeni araç yatırımlarında bir kez daha MAN ve NEOPLAN markalarını tercih etmesi, ürünlerimize ve sunduğumuz hizmetlere duyulan güvenin en somut göstergesidir. Teslim ettiğimiz otobüslerin, ALTUR Turizm'in hizmet kalitesine ve büyüme hedeflerine değer katacağına inanıyor, araçlarımızın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz."



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 108 · 25 Haziran 2026

Genel Yayın Yönetmeni
Arda Yağcı

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



5-10 YIL SONRA BU OTOBÜSLERİ KİM SÜRECEK?

Sekiz yaşında adımattığı otogar, onun için bir başlangıç noktası oldu. Okul değil, hayat okulu. ATS Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Atış'ın** hikâyesi; oto halıdan otobüsçülüğe, Bayrampaşa'dan Avrupa hatlarına uzanan, her adımında emeğin ve güvenin izini taşıyan bir yolculuk. **Bugün 9 otobüs, Almanya-Fransa-Hollanda hatları ve ATS Grup çatısı altında büyüyen bir yapıyla sektörde söz sahibi.** Atış, şoför krizinden sigorta sisteminin çarpıklığına, maliyet gerçeklerinden sektörün geleceğine dair düşüncelerini siz değerli okurlarımızla paylaştı. Keyifli okumalar!

HER ŞEYİMİZİ MADDİ İMKANSIZLIKLAR NEDENİYLE BAŞLADIĞIMIZ BU İŞTEN KAZANDIK

Evliyim, iki çocuk sahibiyim. İstanbul Fatih'te doğdum; aslen Mardinliyim. Hayat bizi merdivenlerinden teker teker çıkardı. İlkokuldan sonra okuyamadım. Ailevi nedenler bizi sekiz dokuz yaşında Bayrampaşa'dan otogara getirdi. O yıllarda otogar, çevremizin fırsat kapısı olarak gördüğü yerdi. Biz de kendimizi orada bulduk. Beş kardeşiz; bir kız, dört erkek. Hepimiz bu işe dört elle sarıldık ve bugün her şeyimizi bu işten kazandık. Bunun için binlerce şükür.

HALIYA İHTİYACI OLMAYAN DOSTLARIMIZ BİLE HALI ALMAYA GELİRDİ

İş hayatıma oto halı sektöründe başladım; biraderimle birlikte çalıştık. Zamanla çalıştığımız yerden hisse istedik ama kabul görmedi. Bunun üzerine kendi iş yerimizi açmaya karar verdik. Dostlarımız, ağabeylerimiz bize kol kanat gerdi. Kimseyi kırmadan, hep gülerle ilerlemeye çalıştık. Mehmet Oto Halı serüveni de bu anlayışla başladı.

Mehmet Oto Halı bana çok şey kattı. Sektörün içindeydik ama henüz kendi adımıza bilinmiyorduk. Dükkânı açtığımızda sevenlerin desteği inanılmazdı; halıya ihtiyacı olmadığı hâlde halı alan müşteriler bile oldu. Sonra Bağcılar'da bir galeri denemesi yaptık ama oranın sektörümüze uymadığını gördük. Asıl yerimizin otogar olduğunu o zaman anladık. Hem halı hem de otobüs yatırımına döndük. Ana işimiz halı; kırmızı çizgimiz o.

TÜM FAALİYETLERİMİZİ "ATS GRUP" ADIYLA BİR ÇATI ALTINDA BİRLEŞTİRDİK

Şu an farklı firmalarda çalışan 9 otobüsümüz var. Bunun yanı sıra uluslararası bir alanda ortağım Abdullah Koçakelçi ile birlikte Almanya, Fransa ve Hollanda hatlarında faaliyet gösteriyoruz. Avru-



pa'da güçlü bir hat ağımız oluştu. Aynı zamanda halı işimiz, organizasyon şirketimiz ve otomotiv alandaki çalışmalarımız da sürüyor. Tüm bu yapıyı kurumsal bir çatı altında toplamak için ATS Grup adını koyduk; soyadımız Atış'tan geliyor.

OTOBÜS MODELLERİ ARASINDAKİ YAKIT FARKINI EN ÇOK "ŞOFÖR" ETKİLİYOR

Araç tercihlerinde bir şeyi sahada öğrendik: yakıt tüketimi markadan çok şoförün gazla ilişkisine bağlı. Turismo ile Travego arasında 40 litre fark olduğunu gözlemledik; şoföre göre bu fark bazen 60-70 litreye kadar çıkabiliyor. Ege hatlarında çalışan araçlarımızda Turismo daha verimli ancak yüksek tavanlı araçların büyük bagaj avantajı da göz ardı edilemez.

Avrupa hatlarımızda dingilli araçlar daha çok talep görüyor. Yenileme sürecini sürdürüyoruz; bu ay yeni bir teslimatımız daha var. Mercedes-Benz'in sektördeki belirleyici konumunu korumaya devam ettiğini görüyoruz; rekabetin bu alanda daha da güçlenmesi sektörün yararına olur.

MALİYETLERİN YÜKÜNÜ İŞİN İÇİNE GİRMEYEN BİLEMEZSİNİZ

Bu sektörün en acı gerçeği maliyetler. İçine girmeden anlayamazsınız. Firmalar komisyon kesintileri konusunda haklı kendi açılarından ama bu kalemler bireysel yatırımcı için ciddi bir yük. Araçları alt servislere indirdiğinizde lastikten tutun tüm bakım kalemlerinde fiyatlar uçuk. Kredi faizleri yüksek, erişim ise giderek zorlaşıyor.

HOSTLUK SİSTEMİ DEVAM ETTİĞİ SÜRECE ŞOFÖR YETİŞTİREMEYİZ

En kritik sorunumuz şoför ve muavin yetiştirememek. Şoförlerimizle aile gibi olmaya çalışıyoruz çünkü malımızı, mülkümüzü, canımızı teslim ediyoruz onlara ama yetişmiş şoför de yetişmiş muavin de kalmıyor. Büyük firmalarda hostluk sistemi yaygınlaştı ancak hosttan şoför çıkmaz. Şoför, muavinlikten yetişir. Muavin olarak başlayan biri aracı tanır, arıza anında ne yapacağını bilir, araç bakımını öğrenir. Bugün dışarıdan getirilen şoförlerin çoğu bu deneyimden

yoksun. Yolda arıza, sürüş disiplini, basit bir teknik müdahale... Bunların hiçbirini bilmiyor. Büyük firmaların muavin yetiştirme programlarına acilen yatırım yapması şart. Beş on yıl sonra bu sektörde şoför bulamazsak, bu işi de yapamayız. Bu mesele hem sektörün hem devletin ortak sorumluluğu.

ŞOFÖRÜN SİGORTASI AYNI GÜN AKTİF OLMALI

Son olarak çok pratik ama çok önemli bir konuya değinmek istiyorum: takosu dolduğu için rotasyona giren şoförün yerine aynı gün yeni şoför koyduğumuzda, o kişinin sigorta girişi bir gün sonra aktif oluyor. Sistem bunu anlık işleyemiyor. U-ETDS denetimlerinde şoför kayıtlı görünmediği için ağır idari cezalarla karşılaşılıyor. Yolda bekleyen araç var, aktarma yapılıyor, sefer aksıyor; üstüne bir de haksız ceza geliyor. Sigorta aktivasyonunun aynı gün, aynı saatte gerçekleşmesi için devletin acil bir düzenleme yapması şart. Bu sorunun çözümü hem işletmeciyeye hem yolcuya hem de sisteme büyük bir kolaylık sağlayacaktır.



Koluman Tarsus ile Mercedes-Benz Türk Bayi ve Yetkili Servis Ağında Yeni Adım

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanma stratejisi kapsamında Koluman Tarsus bayisi, kamyon ve otobüs müşterilerine özel olarak tasarlanan yenilenmiş tesisinde hizmete açıldı. Modern ve genişletilmiş atölyesi, yenilenen operasyon alanı ve müşteri odaklı yaklaşımıyla tesis, markanın ağır ticari araç segmentindeki hizmet standartlarını bir üst seviyeye taşıyor. Kamyon ve otobüs müşterilerinin ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanan yeni tesis; genişleyen operasyon kapasitesi, modern altyapısı, stratejik konumu ve müşteri odaklı hizmet yaklaşımıyla bölgedeki ağır ticari araç ekosistemine daha hızlı, daha verimli ve daha bütüncül bir hizmet deneyimi sunuyor.

Mercedes-Benz Türk, müşteri deneyimini daha da güçlendirmeye yönelik bayi ve yetkili servis ağı yapılanma stratejisi doğrultusunda yatırımlarını sürdürüyor. Bu kapsamda Koluman Tarsus bayisi, Mercedes-Benz Türk ağır ticari araç müşterilerine özel olarak yeniden yapılandırılarak hizmete açıldı. Daha önce farklı lokasyonlarda veya farklı ürün grupları ile birlikte aynı tesiste sunulan satış ve satış sonrası hizmetler, yeni yatırımla birlikte tek çatı altında buluşarak yalnızca Mercedes-Benz Türk kamyon ve otobüs müşterilerine odaklanan entegre bir yapıya dönüştürüldü.

Ağır ticari araç müşterilerine özel yeni tesis Yeni havalimanı kavşağında, Adana, Tarsus ve Mersin arasındaki yoğun trafik akışının merkezinde yer alan Koluman Tarsus tesisi, stratejik konumuyla da ön plana çıkıyor. Mercedes-Benz Türk ağır ticari araç müşterileri için erişim kolaylığı sağlayan tesis, aynı zamanda markanın bölgedeki görünürlüğünü de güçlendiriyor. Yaklaşık 8 ayda tamamlanan tesis, yalnızca fiziksel bir dönüşümü değil, aynı zamanda Mercedes-Benz Türk'ün müşteri odaklı hizmet anlayışının yeni bir yansımasını temsil ediyor.

Mercedes-Benz Türk ağır ticari araç müşterilerine özel olarak yeniden yapılandırılan Koluman Tarsus tesisinin çalışma alanı yaklaşık 600 metrekare artırılırken, genişleyen atölye altyapısı ve artırılan operasyon kapasitesiyle daha yüksek hizmet verimliliği sağlanıyor. 4 kanallı ve 4 kanalsız çalışma alanı içeren ve aynı anda 24 adet araca hizmet verebilecek mekanik atölyesiyle operasyonel kapasitesi daha da güçlendirilen ve Mercedes-Benz Türk'ün yeni kamyon kurumsal kimlik görünümüne uygun olarak yenilenen tesiste, daha önce ortak kullanılan operasyon alanları tamamen ayrıştırılarak Mercedes-Benz Türk'e özel hale getirildi. Böylece servis süreçleri daha etkin yönetilirken uzmanlaşmış hizmet yapısı daha da güçlendirildi.

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk olarak bayi ağımızla



birlikte 9.000'i aşkın kişiye istihdam sağlıyor; satıştan satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerde daha uzmanlaşmış, daha hızlı ve daha verimli bir hizmet yapısı oluşturmak amacıyla yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Koluman Tarsus'ta hayata geçirilen bu yatırım, ağır ticari araç müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanmış entegre bir hizmet modelini temsil ediyor. Satış ve satış sonrası hizmetlerin tek çatı altında buluştuğu bu yeni yapı ile bölgedeki lojistik ve taşımacılık ekosistemine değer katarak daha da etkin ve daha da bütüncül bir deneyim sunmayı hedefliyoruz."

Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Özensel ise açılış ile ilgili: "Türkiye'nin yedi bölgesinde sadece otobüs ve kamyon müşterilerimize hizmet veren bayi ve yetkili servislerimizde çok güçlü bir yeniden yapılanma süreci içerisindeyiz. Bugün de Koluman Tarsus bayimizi yerinde ziyaret ettik. Genişleyen atölye altyapısı ve artırılan operasyon kapasitesiyle daha yüksek hizmet verimliliği sağlanan tesisimizde müşterilerimize üst düzey hizmet sağlama-

ya devam edeceğiz. Yeni tesisimizin hayırlı olmasını dilerim." dedi.

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Direktörü Ali Türkay Saltık ise şöyle konuştu: "Yenice lokasyonunda konumlanan Koluman Tarsus bayimiz ticaretin merkezi olarak ifade edilen stratejik bir konumda hizmet veriyor. Yeni tesisimizde atölyemizi yüzde 56 oranında büyüttük. Bugün derinliği ve kapasitesi daha yüksek bir atölyede müşterilerimize hizmet veriyoruz. Tesisimizin servis altyapısı güçlendirilerek günlük 50 araca kadar hizmet verebilecek kapasiteye ulaşıldı. Yeni tesisimizde servisten, satışa, kaportadan, yedek parçaya kadar tüm alanlarda sunduğumuz hizmeti tek çatı altında birleştirdik. Böylelikle 28 kişilik uzman kadromuzla müşterilerimize uçtan uca tek noktada daha da hızlı daha da pratik hizmet sunuyoruz. Modern altyapısı, güçlü operasyon kapasitesi ve stratejik konumuyla Koluman Tarsus'un, bölgedeki ağır ticari araç müşterilerimiz için önemli bir hizmet merkezi olacağına inanıyoruz."



80. YILIMIZA ÖZEL 1 MİLYAR TL'LİK YATIRIM OPERASYONUNU BAŞLATIYORUZ

Türkiye'nin köklü şehirlerarası ulaşım markalarından Varan, hayata geçirdiği yenilikçi adımlarla sektörde dikkat çekmeye devam ediyor. **Bu dönüşüm sürecinin merkezinde ise Genel Müdür Eray Eray'ın liderliği bulunuyor.** Sektördeki deneyimini güçlü bir yönetim anlayışıyla birleştiren Eray Eray, Varan markasına **yeni bir dinamizm ve heyecan kazandırırken** şirketin müşteri odaklı hizmet anlayışını daha da ileri taşımayı hedefliyor. İşte tam da **80. yılında göreve başladığı Varan'da**, köklü bir markanın yeniden doğuşunu **"Türkiye'nin Varan'ı olmaya talibiz."** sözleri ile anlatan Eray Eray'la gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşi!

TÜRKİYE'NİN VARAN'I OLMAYA TALİBİZ

Varan, 1946'da kurulmuş; Türkiye'nin en köklü ulaşım markalarından birisidir. Sokakta rastgele üç kişiye 'bir otobüs firması sayar mısınız?' diye sorsanız, 3 kişiden birinden alacağımız cevap mutlaka "Varan Turizm" olur. Bu markanın taşıdığı değer ve sorumluluğun farkındayız. Marka 2020 itibarıyla yeni bir yapılanma sürecine girdi. Bundan sonraki süreçte Varan'ı gerçek anlamda hak ettiği yere taşımaya talibiz.

Bir de özel bir tesadüf var: bu yıl Varan'ın 80. yılı ve bu dönem bize nasip oldu. Ekip arkadaşlarımızla birlikte 80. yıla özel görsel ve reklam çalışmalarımız sürüyor. Bunun yanı sıra 80. yıla yakışır ciddi bir yatırım programı devrede: toplamda 1 milyar TL'nin üzerinde bir yatırım söz konusu. Bu kapsamda 45 yeni araçlık bir dönüşüm paketi hazırladık. Görüşmeler devam ediyor. Yıl sonuna kadar filo sayımızı 110'a çıkarmayı hedefliyoruz.

80. YILIMIZDA HEDEFİMİZ, SÜRDÜRÜLEBİLİR "SEKTÖREL LİDERLİK"

80 yıllık köklü geçmişimiz bize güçlü bir miras bıraktı ancak biz, geçmişimizin sağladığı güvenle yetinmeyen; geleceği tasarlayan bir yönetim anlayışına sahibiz. 80. yılımızda gerçekleştirdiğimiz 1 milyar TL'lik yatırım, yalnızca operasyonel bir karar değil; uzun vadeli büyüme strateji-



mizin, finansal disiplinimizin ve sektörel liderlik iddiamızın somut göstergesidir.

Bu yatırım üç temel stratejik hedefe hizmet ediyor. Birincisi sürdürülebilir büyüme. Gençleşen filomuz sayesinde yakıt verimliliğimizi artırıyor, bakım maliyetlerimizi optimize ediyor ve karbon emisyonumuzu azaltıyoruz. Bu hem finansal performans hem de çevresel sorumluluk açısından güçlü bir adımdır.

İkincisi yolcu deneyiminde üst segment konumlanma.

Günümüzde taşımacılık yalnızca A noktasından B noktasına ulaşım sağlamaktan ibaret değil. Konfor, güvenlik, erişilebilirlik ve kesintisiz hizmet anlayışı artık yolcuların temel beklentileri arasında yer alıyor. Varan olarak bu standartları takip eden değil, belirleyen markalardan biri olmayı hedefliyoruz. Yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesini her geçen gün

daha ileri taşımak için çalışıyoruz.

Üçüncüsü ise kurumsal dayanıklılık ve marka güvenilirliği. Dalgalandan ekonomik koşullara rağmen yatırım yapıyor olmak; güçlü mali yapımızın, doğru finansal planlamamızın ve uzun vadeli vizyonumuzun doğal sonucudur. Her yenilenen araç, Varan'ın 80 yıllık güven mirasını geleceğe taşıma kararlılığının da somut bir göstergesidir.

Biz sektörü kısa vadeli fırsatlarla değil, uzun vadeli değer üretimi perspektifiyle değerlendiriyoruz. Bu nedenle yatırımlarımızı yalnızca kapasite artırımı olarak değil, markamızın değerini büyüten stratejik hamleler olarak konumlandırıyoruz. Önümüzdeki dönemde operasyonel verimliliği artıracak uygulamalarımızı geliştirmeyi, dijital dönüşüm çalışmalarımızı güçlendirmeyi, sürdürülebilir mobilite alanındaki yatırımlarımızı sürdürmeyi ve en önemli değerimiz olan insan kaynağına yatırım yapmaya devam etmeyi hedefliyoruz.

Varan Turizm olarak hedefimiz nettir: Türkiye'nin en güvenilir ve en yenilikçi şehirlerarası ulaşım markalarından biri olmak ve bu konumu kalıcı şekilde güçlendirmek. 80 yıl boyunca inşa ettiğimiz güveni önümüzdeki yıllara taşımak için kararlılıkla çalışıyoruz çünkü biz sadece yolcu taşımıyoruz; güven, istikrar ve gelecek taşıyoruz.



40'TAN FAZLA BİREYSEL YATIRIMCI, FİLOMUZA GÜÇ KATIYOR

Göreve başlar başlamaz ekibimizle birlikte bölge ziyaretlerine çıktık. Geçmişten tanıdığımız esnaflarımızı, iş ortaklarımızı, deneyimli yöneticileri ve bugün otobüs işletmeciliği yapan dostlarımızı ziyaret ettik. Daha önce birlikte çalışma fırsatı bulduğumuz, sektördeki saygın bireysel otobüs yatırımcılarından oluşan seçkin bir kadroyu da filoya dahil ettik; dahil etmeye de devam ediyoruz. Sektörün bize gösterdiği bu güçlü ilgi, markayla bütünleşmemizin hızlandığı olumlu dönüşümün bir yansıması.

Mevcut yatırımcıların araç yenileme süreci de hız kazandı. Sektörün markaya duyduğu güven ve heyecan bu yenileme iştahına doğrudan yansıyor. Bizim önceliğimiz otobüs ve sefer sayılarından ziyade Varan yolcusunun memnuniyeti ve güvenliği olacak. Bu nedenle sayılardan çok insan odaklı bir anlayışla hizmet vereceğiz. Amacımız elbette Türkiye'nin en çok yolcu taşıyan firmalarının başında yer almak; ama bunu yolcuyla merkeze koyarak başaracağız.

ÖNCE EGE VE AKDENİZ, SONRA TÜRKİYE

Varan'ın tarihsel olarak güçlü olduğu hatlar bellidir. Ege ve Akdeniz sahilleri firmamızın ana omurgasını oluşturuyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Samsun güzergâhlarında da markayı layık olduğu yere taşımak için çalışacağız. Merkez olarak konumlandığımız alterler şunlar: Samsun, Ankara, İstanbul, Bursa ve İzmir. Bu güçlü omurgadan hareketle Körfez, Ege ve Akdeniz güzergâhındaki tüm noktalara ulaşmayı hedefliyoruz.

OTOBÜS TERCİHİMİZDE "YAKIT GİDERİ" ANA KRİTER OLARAK KARŞI- MIZA ÇIKIYOR

Araç tercihinde artık yakıt verimliliği belirleyici bir kriter. Pandemi döneminden bu yana maliyet artışlarını fiyatlara yansıtmak neredeyse imkânsız; bu dengesizlik hâlâ sürüyor. Tasarrufu, giderleri kontrol ederek sağlamak zordur.

Türkiye yollarında karşılığını bulan kaliteli araçlarla filomuzu büyütüyoruz. Hem yolcu nezdinde hem işletme açısından verimli. Sefer sayısı ve taşınan yolcu oranının karlılıkla dengelenmesi için sirkülasyonu güçlü tutmak şart. Bunu yapmaya çalışıyoruz.

EMİN ADIMLARLA YOLUMUZA DEVAM EDECEĞİZ

Şu an 450 kişilik bir aileyiz. Yeni katılımlarla bu sayıyı 550'ye ulaştırmayı planlıyoruz. Personel istihdamı sektörün en büyük sorunu olmaya devam ediyor; nitelikli eleman bulmak gerçekten güçleştirdi ama bu konuda

şanslı olduğumu söylemem gerekiyor: Genel Müdür Yardımcımız Metin Alper Yücel, Operasyon ve Destek Birimleri Direktörümüz Tahsin Yenginoğlu başta olmak üzere kadromuzdaki ekip arkadaşlarımız sektörü derinden bilen, deneyimine inandığımız isimler. Birlikte yürümeye devam ediyoruz.

2026'ya umutla bakıyorum. Sektörde bir daralma var, evet; ancak işini doğru yapan firmalar her dönemde üstüne koyarak yükseliyor. Varan çatısı altında bu yılın bize daha verimli olacağına yürekten inanıyorum. 80. yılda başladığımız bu yolculuğun bize yakışır bir karşılık bulacağından eminim.





20 adet Mercedes-Benz Travego 16 Malatya Zafer Filosunda Yerini Aldı

Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Malatya Zafer Turizm'e 20 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 teslimatı gerçekleştirdi. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve üstün güvenlik, konfor ile verimlilik özellikleriyle donatılan araçlar, **Heska Motorlu Araçlar**'ın ev sahipliğinde düzenlenen teslimat töreniyle Malatya Zafer Turizm filosundaki yerini aldı.

Mercedes-Benz Türk ile Malatya Zafer Turizm arasındaki uzun soluklu iş birliği, **Heska Motorlu Araçlar** aracılığıyla gerçekleştirilen 20 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 teslimatıyla yeni bir boyut kazandı. Mercedes-Benz'in yüksek mühendislik standartlarıyla üretilen araçlar, şirketin operasyonel ihtiyaçlarına tam uyum sağlarken, sunduğu yüksek güvenlik donanımları, sürüş konforu ve işletme verimliliğiyle dikkat çekiyor. Gerçekleştirilen bu teslimatla birlikte, Mercedes-Benz markasının sektöre sunduğu teknolojik ve operasyonel çözümler Malatya Zafer Turizm'in hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşımayı hedefliyor.

Malatya Zafer Firma Ortağı Mustafa Koçhan, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Malatya Zafer olarak misyonumuzu; yolcu taşımacılığı sektöründe profesyonel ekibiyle, yüksek standartlı, kaliteli hizmet vererek uluslararası normlara uygun, yenilikçi, temel ve kültürel değerlere bağlı daima iyileşme ve gelişme çabası içinde olmak olarak ifade ediyoruz. Tam da bu misyon doğrultusunda yatırım kararlarımızı hayata geçiriyoruz ve yolcularımıza güvenli, konforlu, kaliteli hizmet sunmayı her zaman önceliğimiz olarak görüyoruz. Bugün filomuzaya kattığımız 20 adet Mercedes-Benz Travego aracımızın hem operasyonel gücümüze hem de yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Yolcularımızın beklentilerine en iyi şekilde cevap verebilmek için yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Bugün gerçekleştirdiğimiz yatırımın şirketimizin büyüme hedeflerine katkı sağlayacağına inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde de yolcularımıza daha iyi hizmet sunabilmek için yatırımlarımıza devam etmeyi hedefliyoruz. Bu süreçte desteklerini esirgemeyen Mercedes-Benz Türk ailesine, Heska Motorlu Araçlar ekibine, Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a ve emeği geçen herkese teşekkür ediyor, yeni araçlarımızın hayırlı olmasını diliyorum."

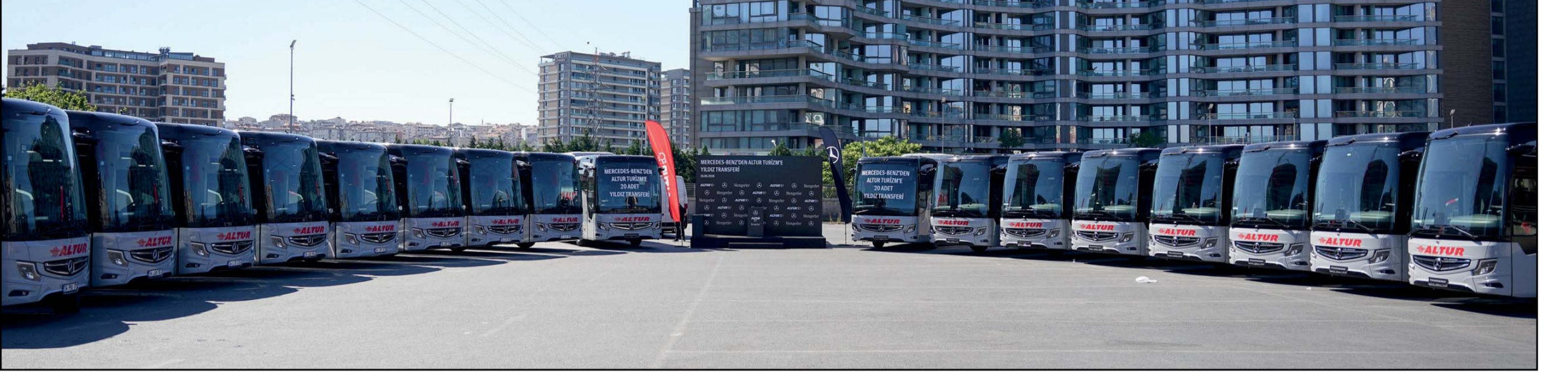
Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi ve Otobüs Satış Müdürü Nihat Toloğ ise şu ifadeleri kullandı: "Başarılı filo yatırımlarının temelinde doğru ürün seçimi kadar güçlü iş ortaklıkları ve karşılıklı güven de yer alıyor. Bu teslimat sürecinde ekiplerimiz müşterimizin beklentilerini en doğru şekilde karşılayabilmek için yakın iş birliği içerisinde çalıştı. Araçların belirlenmesinden teslimat organizasyonuna kadar tüm aşama-

larda ortak bir hedef doğrultusunda hareket ettik. Heska Motorlu Araçlar'a ve Mercedes-Benz markasına duyulan güvenin yeni yatırımlarla devam etmesi ise bizler için son derece değerli. Bu anlamlı yatırımın Malatya Zafer Turizm ailesine hayırlı olmasını diliyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise şunları söyledi: "Bugün burada şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün köklü kuruluşlarından biri olan Malatya Zafer Turizm'in gerçekleştirdiği önemli bir yatırımı birlikte kutlamak üzere bir araya gelmiş olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Malatya Zafer de uzun yıllardır sürdürdüğü faaliyetleriyle sektörün önemli temsilcilerinden biri konumunda bulunuyor. "Önce Güven" ilkesiyle eksiksiz hizmet vermek üzere faaliyetlerini yürüten bir firma ile bugün böyle büyük bir teslimata imza attığımız için çok mutluyuz. Bugün teslim ettiğimiz 20 adet Travego aracımızın Malatya Zafer'in büyüme hedeflerine, hizmet kalitesine ve operasyonel gücüne önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da şunları kaydetti: "Değerli Malatya Zafer'e gerçekleştirdiğimiz 20 Adet Travego 16 SHD 2+1 teslimatı, yalnızca yeni araçların Malatya Zafer'in filosuna katılmasından ibaret olarak değil; aynı zamanda güçlü bir iş ortaklığının da önemli bir göstergesi olarak görüyoruz. Şehirler arası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren firmalar için araç seçiminde güvenilirlik, yakıt verimliliği, yolcu konforu ve operasyonel devamlılık büyük önem taşıyor. Özellikle yoğun operasyon yürüten firmalar için araçların yıllar boyunca ortaya koyduğu performans belirleyici rol oynuyor. Bugün teslim ettiğimiz 20 adet Travego 16 SHD 2+1 araç da bu beklentilere cevap verecek şekilde filoya katılıyor. Malatya Zafer Turizm için gerçekleştirilen bu yatırım sürecinde her zaman olduğu gibi ekiplerimiz müşterimizin beklentilerini yakından takip ederek en uygun çözümü oluşturmak için yoğun bir çalışma yürüttü. Bugün filoya katılan araçların Malatya Zafer Turizm'in hizmet kalitesine ve operasyonel başarısına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Satış sonrası hizmetlerimiz ve yaygın servis ağımızla müşterilerimizin yanında olmaya devam ederken, bu güçlü iş ortaklığının önümüzdeki dönemde de büyüyerek sürmesini temenni ediyoruz. Yeni araçlarımızın hayırlı olmasını diliyorum."





Altur Turizm Filosuna 20 Adet Tourismo 15 Kattı

Mercedes-Benz Türk, personel taşımacılığı sektörünün köklü markalarından Altur Turizm'e 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve Altur Turizm'in ihtiyaçlarına göre özel olarak yapılandırılan araçlar; güvenlik, konfor ve verimlilik özellikleriyle Altur Turizm hizmet kalitesine katkı sağlayacak.

Mercedes-Benz Türk, bu yıl kuruluşunun 50. yılını kutlayan Altur Turizm ile iş ortaklığını yeni bir teslimat ile güçlendirdi. Altur Turizm'in İstanbul Yenibosna'da yer alan tesislerinde gerçekleşen teslimat töreninde Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre; araçları Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları ve Abdurrahim Albayrak'ın çocukları Hikmet Albayrak, Fatma Albayrak, İlnur Albayrak, Yasin Albayrak ve Cemil Albayrak'a teslim etti.

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları kaydetti: "Altur Turizm olarak güvenilir personel taşımacılık hizmetinin temellerini 1976 yılında attık. Üstün hizmet ve kalite anlayışıyla hareket etmiş ve kendisini sürekli geliştirmeyi hedefleyerek ulaşım sektöründeki lider konumunu koruyan şirketimiz bugün Türkiye'nin en büyük firmalarından biri konumunda. 50.yılımda modern filomuz, deneyimli personelimiz, üstün hizmet ve kalite anlayışımızla iş dünyasının önde gelen temsilcileri tarafından tercih ediliyor olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Yarım asırlık geçmişimiz boyunca müşterilerimize güvenli, konforlu ve kaliteli hizmet sunmayı temel önceliğimiz olarak gördük. Gerçekleştirdiğimiz araç yatırımları da bu anlayışın en önemli parçalarından biri oldu. Ulaşımında mükemmelliği sağlayıp, lider konumumuzu sürdürme vizyonumuzla yatırım kararlarımızı şekillendiriyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana da Mercedes-Benz Türk ile yan yana olmak, karşılıklı güven içerisinde iş ortaklığımızı sürdürmek bizler için son derece önemli. Bu 50 yılda Mercedes-Benz Türk ile sayısız teslimata beraber imza attık. Bugün de 20 adet Mercedes-Benz Tourismo ile bir yenisini daha gerçekleştiriyoruz. Bu süreçte desteklerini esirgemeyen Mercedes-Benz Türk ve Mengerler Ticaret Türk ekiplerine teşekkür ediyorum."

AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre şunları ifade etti: "Altur Turizm'in 50 yıl boyunca büyümeyi sürdürmek, hizmet kalitesini korumak ve yatırımlarına kararlılıkla devam etmesi ülkemiz adına gurur vericidir. Filosuna katılan bu yeni araçlar, Mercedes-Benz kalitesine duyduğu güvenin ve hizmet kalitesine verdiği önemin önemli bir göstergesidir. Altur Turizm ile sürdürdüğümüz güçlü iş ortaklığının yeni yatırımlarla büyümesini son derece değerli buluyoruz. Bu süreç boyunca ekiplerimiz yakın iş



birliği içerisinde çalıştı. Müşterimizin beklentilerine uygun araçların belirlenmesinden teslimat sürecine kadar her aşamada ortak bir hedef doğrultusunda hareket ettik. Bu anlamlı yatırımın Altur Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum, başta Sayın Abdurrahim Albayrak olmak üzere tüm Altur Turizm ailesine, Mercedes-Benz Türk ve Mengerler Ticaret Türk A.Ş Otobüs Satış

rünün gelişimine katkı sağlayan önemli kuruluşlardan biri olan, bu yıl da dile kolay 50.yılımlı kutlayan Altur Turizm'e 20 adet Mercedes-Benz Tourismo aracımızı bugün teslim ediyoruz. Abdurrahim Bey sektöre Mercedes-Benz otobüs ile başladığını bir çok kez ifade etmiştir. Bu bizler için son derece değerli. Mercedes-Benz Türk olarak, iş ortaklarımız ile kurdu-



bölümündeki arkadaşlarıma teşekkür ediyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, ise: "Personel taşımacılığı sektö-

ğümüz güven esaslı ilişkiye çok önem veriyor ve "daima ileri" misyonumuzu her teslimatta yeniden gerçekleştiriyoruz. Seneye 60.yılımlı kutlayacak bir firma olarak 50 yıldır Altur Turizm ile güven ve



memnuniyet içerisinde devam iş ortaklığımızı bu sefer 20 adet Mercedes-Benz Tourismo teslimatı ile bu çok özel yılda pekiştiriyoruz. Bu yatırımın yalnızca filo büyüklüğüne değil, aynı zamanda Altur Turizm'in hizmet kalitesine ve operasyonel gücüne de önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru anlamaya ve faaliyet alanlarına uygun çözümler sunmaya büyük önem veriyoruz. Bugün teslim ettiğimiz araçların da Altur Turizm'in büyüme yolculuğuna değerli katkılar sağlayacağına inanıyoruz." dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da şöyle konuştu: "Bundan 4 sene önce 100.000'inci otobüsümüzü Altur Turizm'e teslim ederken yaşadığımız gururu ve heyecanı bugün çok değerli Altur Turizm'in 50.yılında gerçekleştirdiğimiz 20 adet Mercedes-Benz Tourismo teslimatında da yaşıyoruz. Sektöre başladığı yıldan bu yana Mercedes-Benz otobüsleri tercih eden Altur Turizm ailesinin bu kararlarının arkasında müşteri memnuniyetini ve güvenliğini en önemli hedef olarak görüp, ulaşımında mükemmelliği sağlamayı amaç edindiklerini biliyoruz. Bu da bizler için son derece gurur verici. Çünkü biz de Mercedes-Benz Türk olarak her geçen gün kendimizi daha da geliştirerek, müşterilerimizin talep ve beklentileri doğrultusunda ürünlerimizi yeniliyor, çeşitlendiriyor ve tesislerimize yatırımlarda bulunuyoruz. Her müşterimizin operasyonel ihtiyaçları farklılık gösteriyor. Altur Turizm için teslim ettiğimiz Mercedes-Benz Tourismo 15 araçlar da müşterimizin beklentileri doğrultusunda özel donanımlarla yapılandırıldı. Mirror-Cam, 360 derece kamera sistemi ve özel üretim detaylarıyla donatılan araçlarımız; güvenlik, konfor ve verimlilik alanlarında önemli avantajlar sunuyor. Altur Turizm'in Mercedes-Benz kalitesi, konforu ve güveniyle yola çıkmasından dolayı mutluyuz; bu iş ortaklığının gelecekte de en güçlü şekilde sürmesini temenni ediyoruz."





BU YOLLARI SADECE YILDIZLI OTOBÜSLER ÇIKAR

Aybastı'dan İstanbul'a uzanan yol; keskin virajları, öngörülemez iklimi ve sarp arazisiyle Karadeniz'in en zorlu güzergâhlarından biri. **Bu yolda tutunmak, doğru araçtan çok doğru kararlara bağlı. Özay Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Fahri İstek, 1993'te babasının tek otobüsüyle attığı ilk adımı bugün altı araç ve 48 kişilik kadrosuyla sürdürüyor. Zorlu bir güzergâhın, fındık hasadıyla kabarık sakinleşen mevsimsel dinamiğin ve yöre firması olmanın gerçek anlamını içtenlikle anlatan bir röportaj sizi bekliyor. Keyifli okumalar.**

BİR ARAÇLA BAŞLAYAN YOLCULUK ALTI ARAÇLA DEVAM EDİYOR

1978 yılında Ordu'nun Aybastı ilçesinde doğdum. Otobüsçülük bizim baba mesleğimiz. 1993 yılında babam tek bir otobüsle bu sektöre adım attı. Birlikte çalışarak, adım adım büyüdük. O günlerden bugüne geldiğimizde filomuzda altı araç var, bünyemizde 48 personel çalışıyor: yazıhanecilerden kaptanlara, muavinlere kadar ve bu 48 kişinin tamamı kendi yöremizin insanları. Bu hem bir tercih hem de bir sorumluluk.

Aybastı kalkışlı seferlerimizle İstanbul ve Ankara'ya taşımacılık yapıyoruz. Peki neden Aybastı'dan ana kalkış? Çünkü Aybastılı gurbetçiler İstanbul ve Ankara'da yoğun biçimde yaşıyor. Daha önce bu bölgede gerçek anlamda düzenli bir karayolu taşımacılığı yoktu. İnsanlar Fatsa'ya kadar jiplerle, kamyon kasalarıyla inerek oradan yolculuğa başladılar. Biz bu boşluğu doldurarak hem memleketimize hizmet ettik hem de Aybastılı yolcuya onurlu bir seyahat imkânı sunduk. Bu, gurur duyduğumuz bir başlangıç noktası.

SARPARAZİDE TEK MARKA "MERCEDES-BENZ"

Aybastı, rakım olarak oldukça yüksek konumda yer alıyor. Yollar dik, virajlar keskin ve yer yer ciddi biçimde bozuk. Neredeyse tek bir saat içinde sağanak yağış, sis, kar ve güneş; dört mevsimi bir arada yaşayabilirsiniz bu coğrafyada. Normal araçların dahi zorlandığı bu sarp arazilerde bizim için tek bir marka var: Mercedes-Benz.

Diğer markalar hakkında olumsuz bir şey

söylemek istemem; ama şunu net olarak ifade edebilirim: bu yolları güvenle ve sorunsuz çıkabilen tek marka Mercedes-Benz. Yıldızlı otobüsler bu arazinin hakkını veriyor. Hem motor gücü hem de araç stabilitesi açısından Aybastı gibi zorlu güzergâhlarda bu marka fark yaratıyor. Filo tercihimiz bu bilinçli kararın ürünü.

AYBASTI'DAN İSTANBUL'A GÜNDE 3 SEFER DÜZENLİYORUZ

Aybastı'dan İstanbul'a olan yolculuk molarlar dahil ortalama 16 saat sürüyor. Bu mesafe kolay değil ama her gün düzenli olarak 2 ila 3 sefer kaldırıyoruz. Gündüz 12.00, 14.00 ve 15.00 kalkışlarımız mevcut. Yaz aylarında yoğunluğa göre bu saatler artıyor, ilave seferler devreye giriyor.

İstanbul dönüşlerinde doluluk oranlarımız yüzde yüze ulaşıyor. Aybastı dönüşleri ise yüzde elli ila altmış bandında seyrediyor. Bu asimetri bölgeye özgü bir dinamiği yansıtıyor: gurbetçi nüfus memleketine dönmek için her zaman hazır ama dönüş yolculukları daha seyrek gerçekleşiyor. Yöre firması olmanın en büyük avantajı da bu tabloya çözüm üretilebilmede yatıyor.

SAHİL YOLCUSUYLA YÖRE YOLCUSU UYUM İÇİNDE

Yöre firması olmak bu sektörde gerçek bir avantaj sağlıyor. Yolcularımız bizi tanıyor, bize güveniyor; biz de onları tanıyoruz. Sahil yolcusu ile yöre yolcusu arasında hiçbir zaman ciddi bir uyumsuzluk yaşamadık. Herkes kendi yerine oturuyor, yolculuk uyum içinde geçiyor. Bu da ekibin ve işletmenin uzun yıllar birlikte çalışmasından doğan bir güven

ortamının ürünü.

Çalışanlarımızın tamamının yöre insanı olması bu uyumu pekiştiriyor. Yolcu ile personel arasında dil, kültür ve aidiyet ortaklığı var. Bu yakınlık hem hizmet kalitesine yansıyor hem de yolcudaki güven duygusunu güçlendiriyor. Kurumsal firmaların üretmekte zorlandığı bu samimi bağ, yöre firmalarının en değerli birikimi.

GEÇEN YIL FINDIK YOĞUNLUĞU YOKTU AMA BU YIL UMUTLUYUZ

Bölgemizin en güçlü mevsimsel motoru fındık hasadı. Geçen yıl fındık verimi düşük olduğu için sektör ciddi bir durgunluk yaşadı. Gurbetçiler memleketimize gelmiyor; bağ, bahçe işi yoksa hareket de olmuyor. Fındık mevsimi bu coğrafyada sadece bir tarım döngüsü değil; aile yolculuklarının, memleket özleminin ve ekonomik hareketliliğin tam ortasında duran bir olay.

Bu yıl fındık hasadının iyi geçeceğini umuyoruz. Gurbetçiler hem fındık toplamak hem de ailesiyle vakit geçirmek için Aybastı'ya akın ediyor; herkesin bağı var, bahçesi var. Bu hareketlilik doğrudan seferlerimize yansıyor. Bayramın 9 gün olması da piyasayı normalden daha erken harekete geçirdi. Sezonun hayırlı ve bereketli geçmesini yürekten diliyorum.

YAKIT MALİYETLERİ ARTTI, AYNI GÜN BİLETE ZAM YAPAMADIK

Küresel krizler ve bölgesel çatışmaların etkisiyle yakıt maliyetleri sektörü derinden sarstı. Günlük aşırı zamlar geldi; ama biz aynı gün biletlerimize zam yapama-

dık. Bu, karayolu taşımacılığının yapısal bir handikabı. Diğer ticaret sektörlerinde anlık maliyet artışı anlık fiyat yansımalarına dönüşebilir; bizde bu mümkün değil. Yolcu aldatılmış hisseder, bilet iptal eder; biz de zararı sineye çekeriz.

Akaryakıt fiyatlarının görece dengelenmediği son dönemde bir nefes aldık ama bu denge ne kadar sürer, belli değil. Sektörün fiyat esnekliğini artıracak bir mekanizmaya ihtiyaç var; maliyetlerdeki ani değişimlere karşı daha hızlı tepki verebilelim diye. Bu olmadığı sürece her kriz dalgası bizi gecikmeli ama ağır bir şekilde vurmaya devam edecek.

FSM KÖPRÜSÜ VE CEZALAR BIKTIRDI, EN AZINDAN BİR ALTERNATİF BIRAKILSIN

Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün otobüslere alternatif olarak açılmasını talep ediyoruz. Özellikle sabah erken saatlerde araçlarımız İstanbul'a girdiğinde trafik henüz yoğunlaşmamış oluyor. O saatte bir otobüs zaten trafiğin içine girmez ama en azından seçenek olsun. Yoğun saatlerde üçüncü köprüyü kullanan sürücüler, boş saatlerde ikinci köprüyü tercih ediyor. Tek bir seçeneğe mahkûm olmak hem maliyeti artırıyor hem de operasyonel esnekliği kısıtlıyor.

Cezalar meselesine gelince: firmalara yansıyan cezalar son dönemde ciddi biçimde arttı. Bu cezaların bir kısmı son derece haksız ve orantısız. Sektörün bu konuda da yetkili mercilerle masaya oturması ve adil bir düzenlemenin hayata geçirilmesi şart. Elimizden gelen gayreti sarf ediyoruz ama önümüzdeki engeller kaldırılmadığı sürece yeterli olmayacak.



Otokar, 5 Aracıyla Busworld Türkiye 2026'da

Türkiye otobüs pazarının aralıksız 17 yıldır lideri olan Otokar, İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Busworld Türkiye'de yerini aldı. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile sektörün en geniş ürün gamına sahip olan Otokar, fuara aralarında otonom ve elektrikli otobüslerin de olduğu 5 aracıyla katıldı. Fuarda Otokar, Türkiye pazarına yeni sunduğu e-TERRITO, e-KENT'in yeni versiyonu ve otomatik vitesli Sultan Comfort araçlarıyla dikkat çekiyor.

Bu sene 100. yılını kutlayan Koç Topluluğu bünyesinde yer alan Otokar, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşen Busworld Türkiye 2026'da otonom ve elektrikli araçlarının da yer aldığı beş farklı modeliyle yer alıyor. e-KENT aracının yeni versiyonu, otonom e-CENTRO, otomatik vitesli SULTAN Comfort ve CENTRO mikrobüsünü ziyaretçilerle buluşturan Otokar, Türkiye pazarına yeni sunduğu e-TERRITO'yu da katılımcıların beğenisine sunuyor.

FİLOLARA UZUN VADELİ DEĞER KATIYOR

Fiyat hassasiyeti yüksek olan Türkiye otobüs pazarında Otokar otobüslerinin toplam sahip olma maliyetleri ile öne çıktığını belirten Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman şunları söyledi, "Otokar otobüsleri, yalnızca yüksek ikinci el değeri ile değil; satış sonrası hizmetler, yüksek operasyonel süreklilik ve kullanıcı memnuniyeti gibi unsurları da kapsayan toplam sahip olma maliyeti açısından sunduğu avantajlarla öne çıkıyor. Aynı zamanda müşterilerine uzun vadeli ekonomik fayda sağlıyor. Bu iki önemli unsur, özellikle yüksek adetli araç filolarını yöneten işletmelerin Otokar'ı tercih etmesinde belirleyici rol oynarken, Otokar markasını da yıllardır liderliğe taşıyor."

Otokar'ın Türkiye'nin yanı sıra Avrupa'da da istikrarlı büyümesine devam ettiğini ekleyen Kerem Erman Otokar'ın hedeflerinde iddialı

adımlarla ilerlediğini aktardı: "Faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda büyümeye ve yeni pazarlardaki etkinliğimizi arttırmaya devam ederken ürün gamımızdaki araçların elektrifikasyonu konusunda pazar taleplerine paralel olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Pazardaki başarılı yükselişimizin yanı sıra üretim kabiliyetlerimizle de fark yaratıyoruz. Avrupa'nın en büyük 5 otobüs üreticisi arasında yer alıyoruz. Fabrikamızda kendi markamızın ürünlerinin yanı sıra iki küresel marka için de üretim yapıyoruz. Bu durum kalite ve üretim esnekliğimizin bir yansıması."

Otokar'ın geniş otobüs gamının müşteri beklentileriyle şekillendiğinin altını çizen Erman; "Operatörlerin, belediyelerin, sürücülerin ve yolcuların ihtiyaçlarını sürekli dinleyerek ürünlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Fuarda sergilediğimiz araçların her biri bu yaklaşımımızı yansıtıyor. Türkiye'nin en çok tercih edilen küçük otobüsü olan Sultan ailesinde 9 ileri otomatik vitesi artık standart olarak sunuyoruz. Geçtiğimiz sene Avrupa'da satışa sunduğumuz e-Territo aracımız artık Türkiye pazarında da satışta. Kendi segmentinin ilk elektrikli aracı olacak. e-Kent otobüsümüzü yine kullanıcı beklentilerine göre geliştirdik. Yeni aracımızla Türkiye halk otobüsü segmentinde elektrikli kullanımını da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Alternatif yakıtlı araçlarımızla sağladığımız düşük emisyon değerleriyle çevreye olan katkımızı da sürdürüyoruz."



Yıltur Turizm, filo yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor

Mercedes-Benz'in yıldızları filoları güçlendirmeye devam ediyor. Firma, gerçekleştirdiği yatırım kapsamında 2 adet yeni Mercedes-Benz Tourismo'yu araç parkına kattı. Yeni yıldızlar, düzenlenen törende Yıltur Turizm

Yönetim Kurulu Üyeleri Bekir Yılmaz ve Duran Yılmaz tarafından teslim alındı. Satış organizasyonu Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından gerçekleştirilirken, teslimat sürecini Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan yönetti.



Heska'dan Şahika Turizm'e 2 Adet Tourismo Teslimatı

Kayseri merkezli Şahika Turizm, filosunu güçlendirmek amacıyla planladığı 8 adetlik Mercedes-Benz Tourismo yatırımının ilk 2 aracını teslim aldı. Yeni araçlar, firma adına Abdullah Akı ve kaptan Ahmet Karasungur'a teslim edildi.

Satış organizasyonu ise Heska Motorlu Araçlar tarafından gerçekleştirilirken, araçların teslimatını Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Toloğ ile Otobüs Satış Danışmanı Osman Köseoğlu gerçekleştirdi.



TEMSA'dan Diana Travel'a 9 adet Safir Teslimatı

Pazar ihtiyaçlarına uygun özgün ve yenilikçi ürünlerle turizm firmalarının tercihi olmaya devam eden TEMSA, Antalya merkezli Diana Travel'a 9 adet Safir model otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Yeni teslimatla birlikte Diana Travel bünyesindeki 30'a ulaşan araçların tamamı TEMSA markalı otobüslerden oluşuyor.

Turizm taşımacılığı sektörünün köklü firmalarından Diana Travel, araç yatırımlarında TEMSA'yı tercih etmeyi sürdürüyor. Bu kapsamda TEMSA ile Diana Travel arasındaki iş birliği, 9 adet Safir teslimatıyla büyümeye devam etti. Böylece şirket bünyesindeki tüm otobüsler TEMSA araçlarından oluşurken, filo dağılımı ise 17 adet Safir, 9 adet MD9 ve 4 adet Maraton olarak şekillendi.

"Turizm taşımacılığında güvene dayalı iş birlikleri oluşturuyoruz"
Teslimata ilişkin değerlendirmelerde

bulunan TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ, "Turizm taşımacılığında güvene dayalı, uzun soluklu iş birlikleri kurmayı ve müşterilerimizin operasyonel ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmayı çok önemsiyoruz. Antalya merkezli Diana Travel ile yıllara dayanan güçlü iş birliğimizi de yeni teslimatlarla büyütme büyük memnuniyet duyuyoruz. Bugün şirketin filosundaki tüm otobüslerin TEMSA araçlarından oluşması ise ortaya koyduğumuz ürün kalitesinin, satış sonrası hizmet anlayışımızın ve müşterilerimizle kurduğumuz sürdürülebilir ilişkinin

güçlü bir göstergesi. Bu anlamda Diana Travel'ın TEMSA'ya duyduğu bu güveni yalnızca yeni bir yatırım kararı olarak değil, müşteri memnuniyeti merkezinde kurduğumuz sağlam yapının doğal sonucu olarak görüyoruz" dedi.

"Filomuzun tamamını TEMSA kalitesi ve güvencesiyle buluşturduk"
Diana Travel Operasyon Müdürü Zeynel Küçük ise teslimata ilişkin şunları söyledi: "TEMSA, bugüne kadar en yoğun sezonlarımızda ve zorlu operasyonlarımızda yanımızda yer alan stratejik çözüm

ortağımız oldu. Sahada elde ettiğimiz deneyim, istikrarla büyüyen iş birliğimizi her geçen gün daha da sağlam bir zemine taşıdı. Bugün geldiğimiz noktada teslim aldığımız 9 adet Safir ile birlikte toplam otobüs sayımızı 30'a çıkarırken, filomuzun tamamını TEMSA kalitesi ve güvencesiyle buluşturmuş olduk. Operasyonel verimlilikten yolcu konforuna, satış sonrası destekten sürdürülebilir hizmet anlayışına kadar her alanda TEMSA'nın farkını net şekilde hissediyoruz. Bu güçlü bağın büyüerek devam edeceğine inanıyorum."



Varan Turizm'den 80. Yıla Özel Yatırım Hamlesi

Türkiye'nin en köklü yolcu taşımacılığı markalarından Varan Turizm, 80. kuruluş yılını yeni araç yatırımlarıyla taçlandırmaya devam ediyor. Siparişini verdiği yeni nesil Mercedes-Benz araçlarını teslim almaya başlayan firma, ilk etapta 2 adet Mercedes-Benz Tourismo'yu filosuna kattı. Araçların satışı Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından gerçekleştirilirken, törende anahtarları Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan teslim etti. Teslimat programına Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğan, Genel Müdür Eray Eray ve Genel Müdür Yardımcısı Metin Alper Yücel katılırken, Mercedes-Benz Türk Otobüs ailesinin üst düzey yöneticileri Osman Nuri Aksoy, Burak Batumlu, Özgür Taşgın ve Taylan Özyiğit de bu özel günde firmayı yalnız bırakmadı. 80 yıllık köklü geçmişini araçlarının üzerinde taşıdığı özel "80. Yıl" logosuyla taçlandıran Varan Turizm, yeni yatırımlarıyla adından sıkça söz ettirmeye hazırlanıyor.





Altur Turizm'in 50. Yılında Volkswagen Ticari Araç'tan Güçlü İş Birliği

Volkswagen Ticari Araç, Altur Turizm'in 50. Yılı'nı kutlaması vesilesiyle düzenlenen özel basın buluşmasında iş ortağının yanında yer aldı. Altur Turizm'in kurumsal taşımacılık sektöründeki yarım asırlık deneyimiyle Volkswagen Ticari Araç'ın kalite, güvenlik, konfor, dayanıklılık ve operasyonel verimlilik odaklı yaklaşımının buluştuğu etkinlikte, iki marka arasındaki güçlü iş birliği vurgulandı.

Türkiye'de kurumsal taşımacılık sektörünün önde gelen markalarından Altur Turizm'in 50. Yılı'nı kutlaması vesilesiyle, Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve her iki markanın yöneticilerinin katıldığı basın özel buluşmada, Altur Turizm'in yarım asırlık başarı yolculuğu ve iki marka arasındaki iş birliğinin kurumsal taşımacılık alanındaki katkıları değerlendirildi.

"Değerli iş ortağımız Altur Turizm'in 50. Yılı'nı kutladığı başarı yolculuğunda birlikte yol almaktan memnuniyet duyuyoruz."

Toplantıda konuşan Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, Altur Turizm'in Türkiye'de kurumsal taşımacılık ala-

nındaki yarım asırlık deneyiminin sektör açısından önemli bir başarı hikayesi olduğunu belirterek şunları söyledi: "Altur Turizm'in 50 yıllık yolculuğu, Türkiye'de kurumsal taşımacılığın gelişiminde önemli bir kilometre taşı temsil ediyor. Volkswagen Ticari Araç olarak, köklü ve güçlü iş ortağımızın operasyonlarında birlikte yol almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Filo müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına yalnızca ürünlerimizle değil; yüksek teknoloji, güvenlik, konfor, satış sonrası hizmet kalitesi ve operasyonel verimlilik odağındaki bütünsel yaklaşımımızla yanıt veriyoruz. Altur Turizm ile yürüttüğümüz iş birliği de bu değer odaklı yaklaşımımızın sahadaki güçlü örneklerinden biri. Önümüzdeki dönemde de kurumsal taşımacılık alanında iş ortaklarımızın günlük operasyonlarına

değer katmayı sürdüreceğiz."

Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu ise, filo müşterileriyle kurulan uzun soluklu ilişkilerin markanın Türkiye'deki konumunun temel unsurlarından biri olduğunu vurguladı. "Bugün ticari araç kullanım tercihinde yalnızca aracın satın alma maliyeti değil, toplam sahip olma maliyeti, satış sonrası ağı, operasyon sürekliliği, sürücü memnuniyeti, yolcu konforu ve verimlilik birlikte değerlendiriliyor. Volkswagen Ticari Araç olarak geniş ürün gamımız ve güçlü hizmet yaklaşımımızla bu bütüncül beklentilere yanıt veren çözümler sunuyoruz. Altur Turizm gibi sektörde güçlü ve deneyime sahip bir iş ortağıyla bu yaklaşımımızı sahada somutlaştırmak bizim için son derece değerli." dedi.

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ise yaptığı değerlendirmede, "Bu yıl Altur Turizm olarak 50. yılımızı kutlamanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. 1976 yılında çıktığımız bu yolda, güvenilir hizmet anlayışımız, insan odaklı yaklaşımımız ve sürekli gelişim vizyonumuzla Türkiye'nin kurumsal taşımacılık alanındaki öncü markalarından biri haline geldik. Bugün ulaştığımız noktada; çalışanlarımızın emeği, müşterilerimizin bize duyduğu güven ve iş ortaklarımızın desteği en büyük gücümüz oldu. Kurulduğumuz günden bu yana temel önceliğimiz, yolcularımıza güvenli, konforlu ve kaliteli ulaşım hizmeti sunmak oldu. Bu hedef doğrultusunda filomuzu sürekli yeniliyor, teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor ve

operasyonel mükemmelliğe yatırım yapıyoruz. Volkswagen Ticari Araç ile sürdürdüğümüz iş birliği de bu yaklaşımımızın önemli bir parçasını oluşturuyor. Güvenlik, dayanıklılık, konfor ve verimlilik alanlarında yüksek standartlar sunan Volkswagen Ticari Araç modelleri, hizmet kalitemizi destekleyen önemli unsurlar arasında yer alıyor. Yarım asırlık deneyimimizden aldığımız güçle geleceğe daha büyük hedeflerle bakıyoruz. Önümüzdeki dönemde de sektörümüze değer katmaya, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya ve güçlü iş ortaklarımızla birlikte sürdürülebilir büyümeyi devam ettirmeye kararlıyız. 50 yıllık bu başarı hikâyesinde emeği bulunan tüm çalışma arkadaşlarımıza, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum." dedi.



Balıkesir Uludağ'dan Turismo Yatırımı

Filo yenileme çalışmalarını sürdüren Balıkesir Uludağ, planlanan 20 adetlik Mercedes-Benz Turismo yatırımının ilk 2 aracını teslim alarak yeni yatırım sürecini başlattı.

Yeni araçlar, Balıkesir Uludağ Turizm İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz tarafından teslim alındı. Satış organizasyonu Mengerler tarafından gerçekleştirilirken, teslimat sürecini Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki yönetti.



Koloman'dan Modelsan'a 10 Adetlik Yıldız Transferi

Kamil Koç'un güçlü iş ortaklarından Modelsan, gerçekleştirdiği 10 adetlik Mercedes-Benz Travego yatırımının ilk 5 aracını teslim alarak filosunu güçlendirmeye devam ediyor.

Renkleri ve modern tasarımlarıyla dikkat çeken yeni Travego'lar, düzenlenen törenle firma sahibi Levent Öncüden tarafından teslim alındı.

Satış organizasyonu Koloman Ankara tarafından gerçekleştirilirken, yeni yıldızları Koloman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin ile birlikte Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Grup Müdürü Özgür Taşgın teslim etti.



M. Saip Konukoğlu

1937 - 2013

13 yıl önce bugün aramızdan ayrılan, kentimize ve ülkemize kattığı değerlerle kalıcı izler bırakan, sektörümüzün duayeni ve kıymetli kurucumuz Sayın **M. Saip Konukoğlu'nu** saygı ve özlemlerle anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Albaşlar

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ALİ RIZA ÇELEBİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP
KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

PİLAVCI
O T O M O T İ V

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

HRN
TRAVEL

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP
KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ÇAVUŞOĞLU®

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP
KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



PİLCAR

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

DG DEMİR GRUP

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1937



2013

Otobüs sektörümüzün duayeni,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ASANTALYA
OTOMOTİV

ANMA

Sektörümüzün duayenlerinden, değerli büyüğümüz

Sn. Saip Konukoğlu'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Saip Konukoğlu'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

obilet

ANMA

Sektörümüzün duayenlerinden, değerli büyüğümüz

Sn. Saip Konukoğlu'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Seç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Saip Konukoğlu'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

Sektörümüzün duayenlerinden, değerli büyüğümüz

Sn. Saip Konukoğlu'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

ENTEGRE BİLET

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

SAİP KONUKOĞLU'nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'**nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

eefe tur

ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'**nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

GURSEL

ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'**nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

VANGÖLÜ

ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'**nu

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

yiltur

ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1937



2013

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

**SAİP
KONUKOĞLU'nu**

aramızdan ayrılışının 13. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

YUSUF OTO JANT LASTİK



HALİT BIÇAK

1958 - 2018

"Emeđinizle büyüdüđ, deđerlerinizle yürümeye devam ediyoruz.
Halit Biak'ı saygı, rahmet ve özlemlle anıyoruz."

 **efe tur**

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı,
değerli büyüğümüz

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



TURİZM TAŞIMACILIK

AHMET UĞUR
Yönetim Kurulu Başkanı

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

**HALİT
BIÇAKÇI**

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ALİ RIZA ÇELEBİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ÇAVUŞOĞLU

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Albaşlar

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

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

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

DG DEMİR GRUP

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

HRN
TRAVEL

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKLI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



PILCAR

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Halit Bıçak'ı

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

Halit Bıçak'ı

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

obilet

ANMA

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Halit Bıçak'ı

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Halit Bıçak'ı

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Esadaş®

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

 **özlem**

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

 **derya tur**
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1958



2018

Efe Tur Yönetim Kurulu Başkanı

HALİT BIÇAKÇI

aramızdan ayrılışının 8. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

YUSUF OTOJANT LASTİK

Babalar Günü'nüz Kutlu Olsun



obilet