

Mapar Otomotiv'den
Yine Dev Teslimat:
Metro Turizm'e Premium
Dokunuş: 2 Skyliner

Haberimiz Sayfa 2'de



Enver Geçgel
Turizm 63 Yıldız
Otobüs ile
Filosunu Genişletti

Haberimiz Sayfa 18'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 6 Sayı: 110 Tarih: 10 Ağustos 2026 Fiyatı: 30 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

SAHİBİNDEN SATILIK D1 BELGELİ FİRMA



Sayfa 22'de

Sigortacılıkta Gerçek Fark
Hasar Anında Ortaya Çıkar



Sayfa 6'da

Heiko Selzam
1 Ağustos İtibarıyla
Yeni Görevine Başladı



Sayfa 16'da

Ankara'daki
Yolculuğumuzu
İstanbul'a da Taşıyacağız



Sayfa 20'de

Kâmil Koç, 100. Yılı
Türkiye'ye Değer Katan
Projelerle Kutluyor

Pandemi öncesi rakamlara dönemeyen sektörde sessiz sedasız bir dönüşüm yaşanıyor: **Satışa çıkan firmalar var, terk edilen hatlar var, eski araçlarla sürdürülen riskli seferler var.** Asıl mesele fiyat değil araç yaşıdır; STK'lar ve firmasahipleribunu görüpharekete geçmezse haksız rekabetşikâyeti havada kalmaya devam edecek.

Adı Konmayan Kriz: Firmalar Sessizce Tasfiye Oluyor

Ulaşım sektörü pandemi öncesi verilere bir türlü dönemiyor. Yıllar önce bu sayfalardan defalarca yazdık: **Artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak, iş modelleri yeniden kurgulanmak zorunda, yeni düzene uyum sağlayamayanlar ciddi kan kaybedecek.** O günden bu yana zaman geçti; haklı çıktık, ama bu haklılıktan hiç kimse sevinmez. **Firmalar yavaş yavaş operasyonlarını yeni gerçekliğe uyarlamaya başladı ama direnenlerin faturası ağır oldu.** Bugün pek çok firma, bunu kamuoyuyla paylaşmadan, sessizce elden çıkarılmak için hazırlık yapıyor. **Bir an önce sektörden çıkıp başka alanlara geçmek isteyenler var. Kimileri artık kâr getirmeyen hatlarını satıyor; kimileri D1 grubunu bırakıp farklı taşıma modlarına yöneliyor.** Bunlar birer bireysel karar gibi görünüyor, ama toplamı adı konmayan bir krizi çağırıştırıyor.

Mali yapısı sağlam firmalar bu dalgaya direnmiyor ancak asıl soru şu: Finansal gücü kırılgan olan işletmeler bu süreçte nerede? Ve bu sorunun yanıtı kamuoyuyla ne zaman, nasıl paylaşılacak?

Eski Araçlar Yolda, Risk Artıyor, Hesap Sorulmuyor

Sezonla birlikte seferlerde artış yaşandı ama bu artışın içeriği kaygı verici: Filolar giderek yaşlanan araçlarla dolmaya başladı. Bakım maliyetini karşılayacak mali gücü olmayan bazı işletmeciler, riski göze alarak yola çıkıyor. **Araç yaşlandıkça sürücü üzerindeki zihinsel ve fiziksel yük artıyor, teknik arıza ihtimali büyüyor, güvenlik marjı daralıyor.** Ülkenin bir ucundan diğerine, saatlerce süren güzergâhlarda bu araçları sürmek ciddi riskler barındırıyor. **Kaza kaçınılmaz değil ama olasılığı her geçen gün yükseliyor ve bu kazaların bedelini araç sahipleri değil, içindeki yolcular ödüyor.** Bu tablo karşısında sektörün susması, STK'ların gündemine almaması kabul edilemez.

Haksız Rekabetin Asıl Kaynağı Fiyat Değil, Araç Yaşadır

İşte burada sektörün uzun süredir ıskala ettiği kritik nokta devreye giriyor. **Üç eski araçla aynı hatta, sıfır araçlı rakibinin yarı fiyatına yolcu taşıyan işletmecisi; bakım, amortisman ve sigorta maliyetlerinin çok altında çalışıyor. Bu düşük fiyat bir rekabet stratejisi değil; sürdürülemez bir yapının geçici dışavurumudur.**

Firma sahipleri ve STK'lar haksız rekabeti yalnızca fiyat politikasına bağlamaya devam ettikçe asıl sorunu göremeyecek ve çözemeyecekler. Bugün acilen masaya yatırılması gereken konu şu: **Sektörde faaliyet gösterecek araçlar için yaş sınırı ve asgari koltuk sayısı standartları, yasal bağlayıcılığa kavuşturulmalıdır.** KDV ve ÖTV indirimleri talep etmek meşru ve haklı bir çabadır; ama bu talepler bugün gerçekleşmeyecek. Oysa araç yaşı sınırı meselesinde kamu ile oturulup somut, bağlayıcı bir düzenleme çıkarılabilir. **STK'ların enerjisini asıl buraya yönlendirmesi gerekiyor. Aksi takdirde her söylenen havada kalacak; "bitti" denilen firmalar yeni araçların yarı fiyatına yolcu taşımaya sürdürecektir ve güvenlik riski büyümeye devam edecek.**

Sektörde haksız rekabetin gerçek kaynağı fiyat listelerinde değil, park yerlerinde duran eski araçlarda gizlidir. Araç yaşını ve asgari standartları düzenleyen bağlayıcı bir mevzuat olmadan ne rekabet eşitlenir ne yolcu güvenliği sağlanır. Bu masanın kurulması için daha fazla beklemeye lüks yok.



1926

Sayfa 4'te

ÖDEME SİSTEMİNDEKİ TUTARLILIK YÜKÜMÜZÜ HAFİFLETİYOR



Sayfa 24-25'te

SOSYAL MEDYA, YOLCU İLE FİRMA ARASINDAKİ DİJİTAL BİR BAĞDIR

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



MAPAR OTOMOTİV'DEN YİNE DEV TESLİMAT: METRO TURİZM'E PREMIUM DOKUNUŞ: 2 SKYLİNER

Ulaşım sektörünün öncü ve güçlü markası **Metro Turizm**, yeni yatırımında **MAPAR Otomotiv** iş birliğiyle iki adet NEOPLAN Skyliner'ı filosuna kattı. Metro Turizm'in premium segmentteki hizmet kalitesini daha da ileri taşıyacak NEOPLAN Skyliner'lar, yolculara üst seviyede konfor ve seyahat deneyimi sunacak.

Türkiye'nin ulaşım sektöründe, 79 ilde toplam 1.000'i aşkın acente-siyle yurt içi ve yurt dışına günde ortalama 1.400 sefer gerçekleştiren Metro Turizm, yeni yatırımlarıyla da fark yaratmaya devam ediyor. Metro Turizm, 2026 yılı sonuna kadar teslimatları tamamlanacak son model 100 otobüslük MAN Lion's Coach siparişinin ardından premium segmentteki iki otobüslük yeni yatırımında da NEOPLAN Skyliner'ı tercih etti.

NEOPLAN Skyliner'lar, çift katlı yapısı ve üstün nitelikleri, yüksek konfor ve kalite standartları ile seyahat sektörünün premium segmentinde amiral markalarından biri konumunda. NEPLAN Skyliner, dayanıklı yapısı, ileri teknolojisi ve yakıt tasarrufu ile de sektörde 'işletme dostu'

araç olarak da öne çıkıyor. Sektörün öncü markası Metro Turizm'in satın aldığı iki adet NEOPLAN Skyliner, seyahat deneyimini en üst seviyede konfor ile buluşturan Metro Prime segmentinde hizmet verecek.

İki adet NEOPLAN Skyliner otobüs, MAN'ın İstanbul İkitelli Tesisinde düzenlenen özel bir törenle MAPAR tarafından Metro Turizm'e teslim edildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Koordinatörü Emrah Albustanoğlu'nun ve MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen teslimat törenine, METRO Holding adına Yönetim Kurulu Başkanı Orbay Tuna ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatma Öztürk Gümüşsu, Metro Turizm adına

Yönetim Danışmanı Muammer Sertoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Özlem Tamtürk ve Mehmet Erdoğan, Genel Müdür Vekili Akın Pervaz, Mali İşler Genel Müdür

Yardımcısı Orhan Sezer, Filo Müdürü Emre Öztürk, Kurumsal Tasarım ve Organizasyon Nagihan Görgün ve MAPAR Otomotiv şirket yöneticileri katıldı.



Yolculuğun Keyifli Hali Yeni NOVO LUX

Yeni Novo Lux, yenilenen tasarımı, gelişmiş teknolojik özellikleri ve güvenlik donanımları ile turizm ve servis taşımacılığında konfor sunuyor.



ANADOLU GRUBU

ANADOLU ISUZU

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





ÖDEME SİSTEMİNDEKİ TUTARLILIK YÜKÜMÜZÜ HAFİFLETİYOR

“Yol Arkadaşım Kâmil Koç” serimizin yeni röportajı için Karadeniz’in gözbebeği **Trabzon’dayız**. On üç yaşında minibüs muavini olarak başladığı bu yolculuk; onlarca yıl sonra otobanlarda önünden geçen Kâmil Koç araçlarına bakarak kurduğu o sessiz hayalle taçlandı. Serimizin bu bölümünde **Kâmil Koç Trabzon İşletmecisi Salim Dilber**; sahadan gelen bir işletmecinin gözünden Kâmil Koç’u ve on üç yıldır tek bir aksaklık yaşamadan işleyen o güveni anlatıyor. **Trabzon’dan yükselen, yılların birikimini taşıyan bir hikâye sizi bekliyor**. İşte röportajımız;

ON ÜÇ YAŞINDA BAŞLAYAN BİR YOLCULUKTU BENİM HİKAYEM

1964 yılında Trabzon’un Araklı ilçesinde doğdum. Trabzon’da doğup büyüdüm. On üç yaşına kadar okudum; ortaokuldan ayrıldıktan sonra muavinlik hayatına başladım. Ailede otobüsçü yoktu ama şoförlük hevesi çocukluğumdan beri içimde vardı. On üç yaşında 1975’te minibüslerde muavin olarak adım attım bu dünyaya. Tam 15 yıl... sonra 1990’da ise önce iki taksi sahibi oldum, ardından dolmuşçuluğa başladım; derken ilk otobüsümü satın aldım. 1990’dan 2013’e kadar ise tam yirmi üç yıl boyunca bireysel otobüsçülük yaptım.

KÂMİL KOÇ’TA ÇALIŞMA HAYALİM “İŞLETMECİ” OLARAK GERÇEKLEŞTİ

O yirmi üç yıl boyunca içimde sönmeyen bir kor vardı. Otobanlarda Kâmil Koç araçları önümden gelip geçerken içimden şunu derdim: “Allah’ım, bir gün bana da Kâmil Koç’ta çalışmayı nasip et.” Otobüsçülük nasip olmadı ama işletmecilik nasip oldu. Belki de daha büyük bir nasip bu.

2013 yılında otobüslerimi satarak bireysel otobüsçülükten çıktım. O dönemde bir arkadaşım bana sordu: “Kâmil Koç’u Trabzon’a getirebilir misin?” “Neden olmasın?” dedim. Kâmil Koç genel merkeziyle görüşmeye gittik. O gün çok şaşırtıcı bir şey oldu ve Kâmil Koç hiç beklemediğim bir teklifle geldi: “Sen bizde otobüsçü olarak değil, işletmede yetkili olarak çalış. İşin mutfağında geldin, sahayı tanıyorsun; Karadeniz kıyısında senden çok şey öğreneceğiz.” Sırf bu söz bile beni çok etkiledi. Onlarca yıllık şirket ancak öğrenmeye, tanımaya açlar. Üstelik oldukça da pratik zekalı ve çevikler. İşte o gün beni etkilediler. O günden bu yana Kâmil Koç Trabzon İşletme Müdürüyüm.

TRABZON’DAN 28 ANA KALKIŞLI SEFER DÜZENLİYORUZ

Trabzon’dan düzenlediğimiz seferler, Türkiye’nin dört bir yanına uzanıyor. 28 ana kalkışlı seferimiz var; bir

kısmı Rize’den, geri kalanı Trabzon’dan hareket ediyor. Fethiye, Marmaris, Antalya, Bodrum, İzmir, Çanakkale, Mersin, Balıkesir-Akçay, İstanbul, Alanya, Zonguldak, Gaziantep, Kahramanmaraş, Konya, Bursa, Gönen, Şanlıurfa, Diyarbakır, Kütahya, Karabük, Van ve Iğdır bu hatlar arasında. Filomuzda 4 şirket aracı var; geri kalanı bireysel otobüsçülerden oluşuyor. 9 kişilik ekibimizle Karadeniz’den Ege’ye, Akdeniz’den Doğu Anadolu’ya kesintisiz sefer düzenliyoruz.

Trabzon halkı Kâmil Koç’u gerçekten benimsedi. Araçların kaliteli ve modern olması, hizmet anlayışının farkı hemen hissettirmesi yolcularda derin bir güven oluşturdu. Özellikle öğrenciler, ülkenin başka şehirlerinde tanıdıkları Kâmil Koç’u Trabzon’da görünce büyük bir sevinçle karşıladı. Onların bu samimi bağlılığı, Trabzon’da Kâmil Koç’un bugünlere taşınmasında çok büyük bir rol oynadı. Şimdilik 28 sıramız var ancak bunu arttırmayı her zaman hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşacağımıza yürekten inanıyorum.

KÂMİL KOÇ YÖNETİMİ, BİR DEDİĞİMİZİ İKİ ETMİYOR

Kâmil Koç yönetimiyle ilişkimiz, iş ortaklığının çok ötesine geçti. Genel Müdürümüz Çağatay Bey ile, Operasyon Direktörümüz Mehmet Türkyılmaz ile, Bölge Koordinatörümüz Umut Özcan ile, Samsun’daki Aslan Bey ve Ali Bey ile iletişimimiz mükemmel. En ufak bir sıkıntıda hemen devreye giriyorlar. Trabzon’da araç yetmediğinde Ordu’dan, Giresun’dan, Samsun’dan destek geliyor; biz de elimizdeki yedek araçla karşılıklı yardım ediyoruz. Bu dayanışma, Karadeniz boyunca yolcuya kesintisiz hizmet sunmamızı sağlıyor.

On üç yıldır bir ayırımız yok, bir gayrımız yok. Kâmil Koç bizim için sadece bir iş yeri değil; gerçek anlamda bir aile. Sıkıştığımız anlarda maddi manevi her türlü desteği eksiksiz aldık. Böyle bir güveni, iş ortamını, arkadaşlığı başka bir yerde bulmak mümkün değil. Bir dediğimizi iki etmiyorlar; sağ olsunlar, var olsunlar.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE OPERASYON YÜKÜMÜZ AZALDI

Kâmil Koç’un dijital altyapısı bu işi kökten değiştirdi. Eskiden yazıhaneler Vakfıkebir’i, Beşikdüzü’nü, Görele’yi, Trabzon’u tek tek arayıp yolcu sormalıydı. Şimdi o yük tamamen kalktı. Araçların içindeki yetkili personel, elindeki tablet ve telefonla yolcunun nerede olduğunu anlık olarak takip ediyor ve kaptana bildiriyor. Biz artık ara durak koordinasyonu uğraşmıyoruz. Bu da kendi işimize odaklanmamız için çok faydalı.

Hostların elindeki tabletlerde durak bilgileri, yolcu listeleri, sefer durumları eksiksiz görünüyor. Kurumsal yapı bu yükü üstlendi ve araç içi personele devretti; sonuç, dört dörtlük bir hizmet... Türkiye’de bu düzeyde kurumsal çalışan, hizmet anlayışı bu kadar oturmuş başka bir firma yok. Kâmil Koç ailesinin bir parçası olmayı on üç yıldır aynı heyecanla seviyorum ve daha iyisine, daha büyüğüne ulaşmak için çalışmaya devam edeceğiz.

ÖDEMEDEKİ TUTARLILIK VE SÜREKLİLİK KÂMİL KOÇ’TA YER ALMANIN EN BÜYÜK AVANTAJLARINDAN BİRİ

Ödeme sisteminde Kâmil Koç’un tutarlılığı eşsiz. Trabzon’dan kalkan bir araç varış noktasına ulaştığında ve aynı gün döndüğünde, saat 16.30’da kaptan bankadan kartını sokar ve ödemesini eksiksiz alır. Kimsenin parasını şirkette tutmuyoruz; herkes kuruşu kuruşuna hakkını alıyor.

İşletme olarak bizim komisyon ödemelerimiz her ayın yedisinde ve yirmisinde yapılıyor. O gün saat üçte param hesabımda. On üç yıldır tek bir aksaklık yaşamadık. Nakit sıkışıklığı yaşadığımız anlarda Kâmil Koç’un sunduğu finansal destek de bu güven tablosunun ayrılmaz bir parçası. İşletmeci olarak zor bir dönemden geçerken yanınızda böyle bir yapının olması, o yükü hafifletiyor ve bu hafifliği on üç yıldır her gün hissediyorum

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

HEIKO SELZAM 1 AĞUSTOS İTİBARIYLA YENİ GÖREVİNE BAŞLADI

Daimler Truck bünyesinde 30 yılı aşkın süredir farklı görevlerde bulunan Heiko Selzam, 1 Ağustos 2026 itibarıyla Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak görevine başladı. Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'de ağır ticari araç pazarındaki lider konumunu ve Daimler Truck AG ağı içindeki stratejik rolünü daha da ileri taşımayı hedefleyen Selzam, şirketin başarı yolculuğunu tüm çalışanlar ve paydaşlarıyla birlikte güçlendirerek sürdüreceklerini ifade etti.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketlerinden Mercedes-Benz Türk'te üst düzey görev değişimi gerçekleşti. Daimler Truck bünyesinde farklı ülkelerde üst düzey liderlik görevlerinde bulunan ve son olarak Daimler Truck Birleşik Krallık Ülke Başkanı olarak görev yapan Heiko Selzam, 1 Ağustos 2026 itibarıyla Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak görevine başladı.

Uluslararası kariyeri boyunca farklı coğrafyalarda üstlendiği liderlik görevleriyle Heiko Selzam, ticari araç sektöründe stratejik yönetim, büyüme ve müşteri odaklı dönüşüm alanlarında aktif rol üstlenmiştir. Farklı pazarlarda hayata geçirilen stratejik girişimlere liderlik eden Selzam, müşteri odaklı iş modellerinin geliştirilmesi ve ticari araç portföyünün etkin yönetilmesine liderlik etmiştir.

Üstlendiği liderlik görevleri boyunca Selzam, global müşteri yönetimi ve çok ülkeli organizasyonların stratejik gelişiminde önemli rol üstlenmiş; iş birliğini güçlendiren, operasyonel etkinliği artıran ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen organizasyonel dönüşümlere liderlik etmiştir.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, yeni görevine ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk, yalnızca Türkiye ağır ticari araç sektörünün öncü şirket-

lerinden biri değil; aynı zamanda Daimler Truck ve Daimler Buses organizasyonları içerisinde üretim, ihracat, Ar-Ge ve mühendislik alanlarındaki yetkinlikleriyle stratejik öneme sahip bir merkez konumunda bulunuyor. Köklü geçmişi, güçlü değerleri ve sağlam kurumsal kültürüyle öne çıkan böylesine büyük bir aileye katılacak olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Mercedes-Benz Türk'ün başarısının temelinde, nitelikli insan kaynağı, müşterilerimizin güveni ve iş ortaklarımızla kurduğumuz uzun soluklu, güçlü iş birlikleri yer alıyor. Bu temelden aldığımız güçle sürdürülebilir büyüme odağımızı daha da ileri taşıyarak, bayi ağımla birlikte 9.000'i aşkın çalışma arkadaşımızla hem Türkiye'de ağır ticari araç pazarındaki lider konumumuzu pekiştirmeyi hem de global organizasyonumuz içindeki stratejik rolümüzü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de daima ileri diyerek Mercedes-Benz Türk'ün başarı yolculuğuna birlikte yön vermeye devam edeceğiz."

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu'nda Yeni Yapılanma

Mercedes-Benz Türk, 1 Ağustos 2026 itibarıyla gelecekteki büyüme hedeflerini ve stratejik önceliklerini destekleyecek organizasyonel dönüşüm kapsamında İcra Kurulu yapısını güçlendirdi. Bu doğrultuda, Gamze Gökçen Pilevne Kurumsal Strateji, Hukuk, Uygunluk ve Dış İlişkilerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi, Betül Çorbacıoğlu ise İnsan Kaynaklarından Sorumlu İcra Kurulu



Üyesi olarak görevlerine başladı. Yeni yapılanmasıyla birlikte Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu, şirketin sürdürülebilir büyüme ve dönüşüm hedeflerine yön verecek altı üyeden oluşan yapıyla faaliyetlerini sürdürecektir.

Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunu olan ve 2011 yılında Mercedes-Benz Türk'e katılan Gamze Gökçen Pilevne, 2016 yılından bu yana sürdürdüğü Genel Sekreter & Hukuk ve Uygunluk Direktörlüğü görevinden sonra 1 Ağustos

2026 itibarıyla Kurumsal Strateji, Hukuk, Uygunluk ve Dış İlişkilerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapacak. Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu olan Betül Çorbacıoğlu ise 2000 yılında katıldığı Mercedes-Benz Türk'te kurumsal planlama, raporlama ve mali kontrol alanlarında çeşitli görevler üstlendikten ve 2016 yılından bu yana yürüttüğü İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevinden sonra 1 Ağustos 2026 itibarıyla İnsan Kaynaklarından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev alacak.

**MEMNUNİYETİN
KEYFİNİ SÜRÜN**

Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinin geniş servis ağı, orijinal yedek parça kullanımı ve uzman teknisyen kadrosuyla aracınızı en iyi şekilde koruyun, memnuniyetin keyfini sürün.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.

444 628 4
İletişim Merkezi 444 MBT 4

Mercedes-Benz Türk, Otobüs Bayileriyle Trabzon'da Bir Araya Geldi

Mercedes-Benz Türk, “**Başarıyı Biz Üretmiyoruz, Birlikte İnşa Ediyoruz**” mottosuyla Trabzon'da düzenlediği bayi toplantısında otobüs ürün grubunun 2026 ilk yarı yılı performansını değerlendirdi. Türkiye'nin dört bir yanından otobüs satış yetkisine sahip bayilerin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, yılın ikinci yarısına ilişkin hedefler, gelecek dönem öngörüler ve güçlü bayi ağıyla sürdürülecek ortak yol haritası ele alındı. İlk gün kapsamında otobüs bayi satış ağı ve Mercedes-Benz Türk ekibi, Hülya Ulusoy'un ev sahipliğinde Ali Osman Ulusoy'un kabrini ve evini ziyaret etti.

Mercedes-Benz Türk, otobüs ürün grubundaki güçlü bayi yapılanmasını daha da ileri taşımak ve yılın ikinci yarısına ilişkin hedeflerini değerlendirmek amacıyla Trabzon'da düzenlenen Otobüs Bayi Satış Toplantısı'nda iş ortaklarıyla bir araya geldi. Türkiye'nin dört bir yanındaki otobüs satış yetkisine sahip bayilerin katıldığı toplantı, Mercedes-Benz Türk'ün bayi ağıyla yürüttüğü güçlü iş ortaklığını bir kez daha pekiştirirken, ortak hedeflerin değerlendirildiği ve gelecek dönem stratejilerinin ele alındığı önemli bir buluşma oldu.

Toplantıda 2026 yılının ilk yarısı değerlendirilirken, bayilerin gösterdiği yüksek performans dolayısıyla duyulan memnuniyet ve güven vurgulandı. Ayrıca 2026 yılının ikinci yarısına ilişkin değerlendirme karşılıklı ele alınırken, 2027 yılına yönelik öngörüler paylaşıldı. Ürün, değer zinciri, kampanyalar ve operasyon süreçlerine ilişkin öncelikler doğrultusunda hayata geçirilecek çalışmalar hakkında fikir alışverişinde bulunuldu.

Başarıyı güçlü bayi ağımızla birlikte inşa ediyoruz

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy toplantıyla ilgili şunları söyledi: “2026 yılının ilk yarısında elde ettiğimiz başarılı



sonuçlarda bayi ağımızın özverili çalışmaları ve güçlü iş ortaklığı önemli rol oynadı. Gösterdikleri yüksek performans nedeniyle tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyor, başarılarımızı birlikte inşa etmeye devam edeceğimize yürekten inanıyorum. Trab-

zon'da gerçekleştirdiğimiz bu toplantıda yılın ikinci yarısına ilişkin fırsatları, riskleri ve beklentileri birlikte değerlendirme fırsatı bulduk. Aynı zamanda ürünlerimiz, değer zincirimiz ve operasyonel süreçlerimizi daha da ileriye taşıyacak adımları

birlikte ele aldık. Türkiye'nin dört bir yanındaki güçlü bayi ağımızla müşterilerimize sunduğumuz değeri artırmaya, şehirler arası otobüs pazarındaki lider konumumuzu daha da güçlendirmeye ve başarıyı birlikte inşa etmeye devam edeceğiz.”



YOLLARIN ÖNDE GELENİ: MERCEDES-BENZ SEYAHAT OTOBÜSLERİ

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.

Gelecek Otomotiv Erzurum

İletişim: (0442) 329 04 50

Anadolu Isuzu Fransa'daki Başarısını Güçlendiriyor

Ticari araç sektöründe 40 yılı aşkın deneyime sahip olan Anadolu Isuzu, araçlarını kendi Ar-Ge merkezinde tasarlayıp geliştirerek akıllı fabrika teknolojileriyle donatılmış modern üretim tesislerinde üretiyor. Esnek ve ihtiyaca özel üretim kabiliyeti sayesinde şirket, uluslararası pazarlarda ülke, belediye ve operatörlerin özel ihtiyaçlarına uygun özelleştirilmiş ulaşım çözümleri sunuyor. Bugün Anadolu Isuzu, 36 distribütörü ile 44 ülkede faaliyet göstererek küresel ayak izini genişletiyor ve Türkiye'nin önde gelen ticari araç ihracatçılarından biri olarak konumunu güçlendiriyor.

Fransa Pazarında Güçlü Konum

Fransa, Anadolu Isuzu'nun en başarılı uluslararası pazarlarından biri olarak öne çıkıyor. Fast Concept Car (FCC) ile uzun yıllara dayanan iş birliği sayesinde, Anadolu Isuzu Fransa pazarında elektrikli (EV) ve sıkıştırılmış doğal gazlı (CNG) modelleri de dahil olmak üzere 2000'in üzerinde bir araç parkına ulaşmış durumda. Birçok şehirde toplu taşıma ve yolcu mobilitesi ihtiyaçlarına hizmet eden Anadolu Isuzu araçları, Fransa yollarında tanıdık bir görünüm kazanarak markanın pazardaki bilinirliğini ve itibarını yansıtıyor.

Bu büyüyen araç parkı, operasyonel başarının ötesinde, Anadolu Isuzu'nun araçlarına, mühendislik

yetkinliğine ve müşteri odaklı yaklaşımına duyulan güvenin de somut bir göstergesi niteliği taşıyor. Bugün Anadolu Isuzu, Fransa genelindeki güçlü ve etkin varlığıyla modern, sürdürülebilir mobilite çözümlerinin geliştirilmesine katkı sağlamayı sürdürüyor.

130 Araçlık Yeni Teslimatlar Büyümeyi Hızlandırıyor

Anadolu Isuzu, bu güçlü ivmeyi iş ortağı Fransa distribütörü Fast Concept Car (FCC) ile birlikte imzalanan 130 araçlık yeni sözleşme kapsamındaki teslimatlarla sürdürüyor. Citiport CNG ve Kendo CNG modellerinden oluşan filo, Fransa'nın daha temiz ve sürdürülebilir ulaşım sistemlerine geçiş sürecine katkı sağlıyor.

Bu teslimatlar, Anadolu Isuzu ve FCC'nin değişen müşteri beklentilerine, satın alma kriterlerine ve çevre dostu mobilite çözümlerine yönelik artan talebe etkin şekilde yanıt verme kabiliyetini ortaya koyuyor. Anadolu Isuzu'nun üretim ve mühendislik uzmanlığını, FCC'nin güçlü yerel pazar deneyimi, müşteri desteği ve operasyonel yetkinliğiyle birleştiren iş birliği, Fransa genelinde güvenilir ve sürdürülebilir mobilite çözümleri sunmaya devam ediyor. Paris'teki 130 araçlık filo gibi büyük ölçekli projelerde ise kesintisiz operasyonun sağlanması ve uzun vadeli müşteri memnuniyeti açısından satış sonrası hizmetler ile yedek parça bulunabilirliği kritik önem taşıyor.



Ali Osman Ulusoy'da İstanbul Bölge Müdürlüğü Görevine Kemal Küçük Atandı

Türkiye'nin köklü şehirlerarası yolcu taşımacılığı firmalarından Ali Osman Ulusoy, yönetim kadrosunu yeni bir atamayla güçlendirdi. Sektörde uzun yıllardır çeşitli görevlerde bulunan Kemal Küçük, şirketin İstanbul Bölge Müdürü olarak görevlendirildi.

Operasyonel yapısını daha da güçlendirmeyi hedefleyen Ali Osman Ulusoy, İstanbul gibi stratejik öneme sahip bir bölgede yönetim sorumluluğunu deneyimli bir isme emanet etti. Yeni görevi kapsamında Kemal Küçük, İstanbul bölgesindeki operasyonların koordinasyonu, hizmet kalitesinin geliştirilmesi ve organizasyonel süreçlerin etkin şekilde yürütülmesinden



sorumlu olacak.

1982 yılında İstanbul'da dünyaya gelen, evli ve iki çocuk babası olan 44 yaşındaki Kemal Küçük, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe edindiği bilgi birikimi ve saha deneyimiyle tanınıyor. Kariyeri boyunca farklı kademelerde önemli görevler

üstlenen Küçük'ün, şirketin bölgedeki faaliyetlerine önemli katkılar sunması bekleniyor.

Türkiye şehirlerarası yolcu taşımacılığının köklü markalarından Ali Osman Ulusoy, deneyimli kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor.



MERCEDES-BENZ TRAVEGO

YOLLARIN STANDARDINI BELİRLER

Üstün konforu, gelişmiş teknolojisi ve güçlü performansıyla Mercedes-Benz Travego, uzun yol taşımacılığında fark yaratıyor.



Mercedes-Benz
The standard for buses.

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

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

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



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.

Mercedes-Benz



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

TRIEWORLD, ESENLER OTOGARI'NIN TEKNİK SERVİS ANLAYIŞINI YENİDEN TANIMLIYOR

İstanbul 15 Temmuz Demokrasi Otogarı'nın (Esenler Otogarı) yoğun kullanıma sahip tamirhaneler bölümü, TRIEWORLD bünyesinde faaliyet gösteren Uğur Motorlu Araçlar ile yepyeni bir kimliğe kavuştu. Fatih Uğur öncülüğünde hayata geçirilen modern tesis; Boya & Kaporta Onarım Merkezi ile Motor & Mekanik Teknik Servisi'ni aynı çatı altında bir araya getirerek otogarin teknik altyapısına kurumsal ve profesyonel bir değer kattı.

Bölgenin ihtiyaçları gözetilerek tasarlanan tesis, kapsamlı yenileme çalışmalarının ardından yalnızca bir servis noktası olmaktan çıkarak güven veren, modern ve işlevsel bir hizmet merkezine dönüştü. Tamirhaneler bölümünde gerçekleştirilen aydınlatma yenileme, çevre düzenlemesi ve iş alanı planlaması çalışmaları sayesinde yıllardır alışılmış görünüm yerini çok daha ferah, düzenli ve kurumsal bir kimliğe bıraktı. Böylece Esenler Otogarı'nın servis bölümü hem esnaf hem de taşımacılık sektörü için daha prestijli ve profesyonel bir çalışma ortamına kavuştu.

AĞIR VASITAYA GÜVENİLİR ÇÖZÜM

TRIEWORLD çatısı altında hizmet

veren Uğur Motorlu Araçlar; uzman teknik kadrosu, şeffaf hizmet anlayışı, orijinal yedek parça kullanımı ve rekabetçi fiyat politikasıyla ağır vasıta ve ticari araç kullanıcılarına güvenilir çözümler sunuyor. Mercedes, MAN, Temsa ve Setra başta olmak üzere pek çok ticari araç markasına hizmet veren işletme, otogarin yoğun operasyon temposuna hızlı ve kaliteli servis desteği sağlayarak sektörün önde gelen teknik çözüm ortakları arasındaki yerini sağlamlaştırmayı hedefliyor.

FATİH UĞUR: "GÜVENLE ANILACAK BİR SERVİS MERKEZİ KURDUK"



İşletme sahibi Fatih Uğur, projeye ilişkin görüşlerini şu sözlerle aktardı: "Esenler Otogarı, Türkiye'nin en kritik ulaşım merkezlerinden biri. Biz de burada yalnızca araç tamir eden bir işletme kurmak istemedik; düzeniyle örnek olan, güveniyle bilinen ve hizmet kalitesiyle yıllarca anılacak bir teknik servis merkezi oluşturmayı hedefledik. Bugün geldiğimiz noktada hem bölgemize hem de taşımacılık sektörüne değer katan bir yatırımın parçası olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. TRIEWORLD olarak kalite, güven ve sürdürülebilir hizmet anlayışını aynı standartta sunmayı sürdüreceğiz."

OTOGARIN GENEL GÖRÜNÜMÜNE DE DEĞER KATTI

Esenler Otogarı'nın teknik servis ekosistemine güçlü bir katkı sağlayan TRIEWORLD ve Uğur Motorlu Araçlar, yenilenen altyapısı ve profesyonel yaklaşımıyla bölgedeki hizmet standartlarını yukarı taşıyan yatırımlar arasında dikkat çekiyor. Yenilenen teknik servis alanı, araç bakım ve onarım süreçlerinin ötesinde otogarin genel çehresine de olumlu yansiyarak daha aydınlık, daha güvenli ve daha düzenli bir çalışma ortamı sunuyor.



MERCEDES-BENZ TOURISMO YOLLARDAKİ KONFOR

Her detayında konfor her kilometresinde güven saklı !



Mercedes-Benz
The standard for buses.

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**



YILTUR TURİZM, YATIRIM ATAĞINI SÜRDÜRÜYOR

Yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet kalitesini ve filo gücünü artırmaya yönelik yatırımlarını sürdüren Yıltur Turizm, son yatırımında tercihini Mercedes-Benz Tourismo'dan yana kullandı. Firma, 2 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımı gerçekleştirerek filosundaki araç sayısını ve hizmet kapasitesini daha da güçlendirdi.

Yeni araçların teslimatı kapsamında düzenlenen törende, Yıltur Turizm Yönetim

Kurulu Üyeleri Bekir Yılmaz ve Duran Yılmaz araçlarını teslim aldı. Yatırımın satış süreci Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından gerçekleştirilirken, teslimat Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından yapıldı.

Bekir Yılmaz: “Yatırımlarımıza devam edeceğiz”

Yıltur Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Yılmaz, yeni araç yatırımının firma açısından önemine dikkat çekerek, filola-

rını genç ve modern araçlarla güçlendirmeye devam edeceklerini belirtti. Yılmaz, “Yıltur Turizm olarak yolcularımıza daha güvenli, konforlu ve kaliteli bir seyahat deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda filomuzu yenilemeye ve yatırımlarımıza devam ediyoruz. Mercedes-Benz Tourismo, hem sunduğu konfor hem de işletme performansı açısından bizim için önemli bir tercih. Filosumuza kattığımız 2 yeni aracımızın firmamıza ve

sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum. Önümüzdeki dönemde de yatırımlarımızı sürdürmeyi planlıyoruz.” dedi.

Cenk Soydan: “Yıltur Turizm ile iş birliğimizi güçlendirmekten mutluyuz” Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ise Yıltur Turizm'in gerçekleştirdiği yatırımın önemine değinerek, teslim edilen Mercedes-Benz Tourismo'ların firmaya hayırlı olmasını diledi.

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.



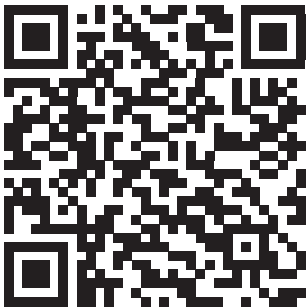
Her Anında MANYanında



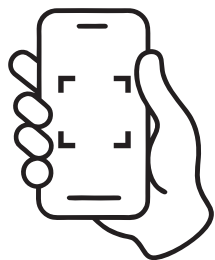
Araç Yönetiminde Yeni Dönem

- ✓ Araç Modelleri ve Fiyatları
- ✓ Satış ve Servis Noktaları
- ✓ Araç Geçmişi ve Bakım Takibi
- ✓ Araca Özel Kampanyalar
- ✓ MAN Magazine Türkiye Dergisi ve Daha Fazlası...

Hemen İndirin
App Store



QR kodu okutarak
MANYanında uygulamasını
cep telefonunuza
kolayca indirebilirsiniz.



İNDİRİN
Google Play



2026



MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN ÖZ DİYARBAKIR'IN FİLOSUNA 10 YENİ TRAVEGO

Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği araçlarıyla işletmelerin operasyonel verimliliğini desteklemeyi sürdürüyor. Güvenlik, konfor ve dayanıklılığı bir arada sunan Mercedes-Benz Travego, sektörün değişen beklentilerine yanıt verirken, uzun yıllara dayanan iş ortaklıklarının da önemli bir simgesi olmayı sürdürüyor.

Bu kapsamda gerçekleştirilen son teslimatla birlikte, 1981 yılından bu yana şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Öz Diyarbakır, filosunu 10 adet Travego 16 SHD 2+1 ile genişletti. Özmal ve sözleşmeli olmak üzere 50'nin üzerinde araçtan oluşan filosunun tamamında Mercedes-Benz marka araçları tercih eden şirket, bu yeni yatırımıyla Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllara dayanan iş birliğini bir kez daha pekiştirdi. Ürün kalitesi, güçlü ve yaygın yetkili servis ağı ve yüksek ikinci el değeri, şirketin Mercedes-Benz marka araçları tercih etmesinde öne çıkan unsurlar arasında yer alıyor.

Heska Kayseri'de gerçekleştirilen teslimat törenine, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Koray Çıngıl, Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ, Yönetim Kurulu Üyesi ve Otobüs Satış Müdürü Nihat Toloğ, Heska Motorlu Araçlar Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Renas Toloğ, Öz Diyarbakır Seyahat Firma Sahibi Mahmut Arıkboğa ve ailesi katıldı.

Öz Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Arıkboğa, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "1981 yılından bu yana yolcularımıza güvenli, konforlu ve kaliteli hizmet sunma anlayışıyla faaliyet gösteriyoruz. Filomuza kattığımız 10 adet yeni Mercedes-Benz Travego aracımızın hem operasyonel gücümüze hem de yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Mercedes-Benz markasını tercih etmemizde

ürün kalitesi, güvenilirliği, güçlü yetkili servis ağı ve yüksek ikinci el değerinin yanı sıra yıllardır devam eden güvene dayalı iş ortaklığımız da etkili oluyor. Önümüzdeki dönemde de yolcularımıza en iyi hizmeti sunmak amacıyla yatırımlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz."

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ise şunları kaydetti: "Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz ederek onlara en uygun çözümleri sunmayı önceliğimiz olarak görüyoruz. Öz Diyarbakır'ın gerçekleştirdiği bu yatırımın şirketin operasyonel verimliliğini artıracığına ve yolcularına sunduğu hizmet kalitesini daha da ileri taşıyacağına inanıyoruz. Mercedes-Benz Türk'e duyulan güvenin uzun yıllardır devam etmesi ve iş birliğinin yeni yatırımlarla güçlenmesi bizler için büyük memnuniyet kaynağı. Yeni araçların Öz Diyarbakır ailesine hayırlı olmasını diliyorum."

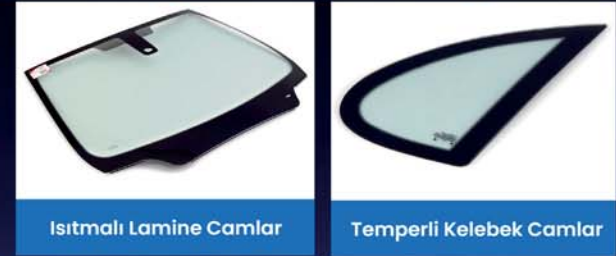
Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün de şunları söyledi: "59 yıldır Türkiye'de yalnızca otobüs, kamyon üretmiyoruz. Üretimden ihracata, Ar-Ge'den satış sonrası hizmetlere kadar attığımız her adımda örnek bir şirketiz. Otobüs için konuşacak olursam, 1967 yılından beri şehirler arası otobüs pazarında lideriz. Türkiye'de çok güçlü bir yolcu taşımacılığı dinamiği var. Bu da otobüs pazarını destekleyen önemli bir faktör. Son 38 yılda 100 bine yakın otobüs ürettik, yurt içi pazara 27 bin adet otobüs teslim ettik. Elbette tüm bu neticelerde, müşterilerimizin bize duyduğu güvenin katkısı çok büyük ve önemli. Türkiye'nin dört bir yanında kurduğumuz uzun soluklu iş ortaklıkları da, bu karşılıklı güvenin yansıması. Öz Diyarbakır ile sürdürdüğümüz iş ortaklığı da bunun en değerli örneklerinden biri. Karşılıklı güven ve ortak hedefler doğrultusunda gelişen bu birlikteliğin, bugün filoya katılan yeni araçlarla daha da güçlenmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Böylesine köklü bir iş ortağımızla bu özel günde bir arada olmak ve uzun yıllara dayanan iş ortaklığımızın yeni bir yatırım ile taçlanmasına tanıklık etmek benim için gerçekten çok kıymetli." dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise şunları söyledi: "Yaklaşık yarım asırlık tecrübesiyle şehirler arası yolcu

taşımacılığı sektörünün öncü şirketlerinden Öz Diyarbakır'ın, 50'nin üzerinde araçtan oluşan filosunun tamamında Mercedes-Benz markasını tercih etmesi bizler için büyük bir gurur. Bu tercih, yıllar içinde birlikte inşa ettiğimiz güvene dayalı iş ortaklığının en somut göstergelerinden biri. Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimizle kurduğumuz iş birliğini yalnızca araç teslimatıyla sınırlı görmüyoruz; ürünlerimiz, satış sonrası hizmetlerimiz, yaygın yetkili servis ağıımız ve güçlü bayi

yapılanmamızla müşterilerimizin uzun vadeli çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Bizim için her teslimat, güvene dayalı iş ortaklığımızı daha da ileri taşıyan önemli bir adımdır. Filoya katılan 10 yeni Mercedes-Benz Travego'nun gelişmiş güvenlik teknolojileri, yüksek yolcu konforu ve işletme verimliliğiyle Öz Diyarbakır'ın operasyonel verimliliğini artırırken yolcularına sunduğu seyahat deneyimine de değer katacağına inanıyorum. Yeni araçların hayırlı olmasını dilerim."

OTOBÜS VE TİCARİ ARAÇ CAM MONTAJI



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.kayahanoto.com.tr

ŞEHRİN FAVORİLERİ

P İ L A V C I O T O M O T İ V ' D E



PİLAVCI OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



TEMSA



ANKARA'DAKİ YOLCULUĞUMUZU İSTANBUL'A DA TAŞIYACAĞIZ

Bu sayımızın konuğu, mesleğe karoser tezgâhında başlayan, yıllar içinde direksiyona geçen ve bugün 100 araçlık bir filosun başında duran **Çalıkıran Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Çalıkıran**. 2026'nın başında Çalıkıran Seyahat'i kurarak hayatında yeni bir dönem başlatan Çalıkıran; **İstanbul'a açılma hedefi, Rent A Car atılımı gibi yeni-likçi planlarını anlattı**. Öte yandan bu yıl daralan iş hacmi, fiyat kırımının yarattığı kısır döngü ve bireysel işletmecinin giderek zorlaşan tablosu başta olmak üzere sektörün **en hassas meselelerini de masaya yatırdı**. Keyifli okumalar.

HAYATIM 1980 YILINDA SANAYİDE KAROSERCİLİĞİ ÖĞRENMEKLE BAŞLADI

1967 yılında Ankara'nın Çamlıdere ilçesinde doğdum. Evliyim, iki çocuk babasıyım. Hayatım 1980 yılında sanayide karosercilik ile başladı. 1982'de Bursa'ya geçtim; dönemin ünlü ustası Fevzi Usta'nın yanında altı yıl boyunca gece gündüz çalıştım. O yıllar hem mesleğimi hem de bu işe bakışımı şekillendirdi.

1987'de askere gittim. Döndükten sonra Ankara'ya yerleştim ve 1990'a kadar karoserciliğe devam ettim. Ardından mavi bir Ford minibüs alarak taşımacılık işine girdim; Ankara'nın servis taşımacılığı yapan firmalarında bireysel arabacılık yaptım. 1993 yılında Çalıkıran Turizm'i kurdum. Şirketi anonim şirket yapana kadar durmadan çalıştım; zamanla turizm taşımacılığının yanına servis taşımacılığını da ekledik.

OTOBÜŞÇÜLÜK BİZDE BABA MESLEĞİ; İLK ÇIKAN V6'LARLA YOLA ÇIKTIK

Otobüsçülük bizde baba mesleği. Babam Gazanfer Bilge Turizm bünyesinde bireysel otobüsçülük yapardı. İlk çıkan V6, ardından V8 araçlarla yıllarca taşımacılık yaptık. 2004 yılında 403 alarak peron taşımacılığına devam ettik. 2011'de acentemizi açarak turizm işine profesyonel olarak adım attık. Uzun yıllar kardeşlerimle birlikte hem turizm hem de servis taşımacılığını birlikte yürüttük. 2026 yılının başında şirketten ayrılarak Çalıkıran Seyahat ve Call Tur şirketlerini kurdum. Bu iki yapıyla yeni bir dönem başlattım; birikimimi, sektördeki ismimi ve kurumsal anlayışımı daha odaklı bir çerçevede hayata geçiriyorum.

HİZMET KALİTESİ VE GÜVENLİKTE ASLA TAVİZ VERMİYORUZ

Artık araç vermekle yetinmiyoruz; kendi turlarımızı kendimiz düzenliyoruz. Kara-



deniz, Güneydoğu, Ege günübirlik turları, butik organizasyonlar, Batum konaklamalı programlar, Balkan ve Avrupa turları portföyümüzde yer alıyor. Bunların yanı sıra uçak bileti satışı yapıyoruz; İtalya ve Dubai başta olmak üzere çeşitli yurt dışı turlar için anlaşmalarımız mevcut.

Hizmet kalitesinde taviz vermiyoruz. Turlarımızda gittiğimiz bölgenin 5 yıldızlı otellerini tercih ediyoruz; 5 yıldız yoksa 4 yıldızdan aşağıya inmiyoruz çünkü Abdullah Çalıkıran olarak sektörde tanınan, güvenilen bir isim var ortada. Bu ismi hizmet

kalitesiyle taşımak mecburiyetindeyiz; bu hem bir tercih hem de bir sorumluluk.

ANKARA ARTIK BİZE DAR GELİYOR; İSTANBUL'DA CİDDİ POTANSİYEL GÖRÜYORUM

Şu an 100'e yakın araçlık bir filoya sahibiz. Bu yıl içinde Mercedes-Benz Sprinter, Vito ve Tourismo; Temsa MD9; Isuzu Kendo ve MAN olmak üzere çeşitli markalardan araç alımlarımız gerçekleşti. Filomuz ciddi ölçüde hem yenilendi hem de büyüdü. 65 kişilik ekibimizle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. İki oğlum şirket yönetiminde aktif rol üstlendi;

bu bana hem moral hem de güç veriyor.

Ankara'da 22 otobüsle çalışıyoruz ama Ankara artık bize dar gelmeye başladı. İstanbul'da ciddi bir potansiyel görüyorum ve bu potansiyeli değerlendirmek için Ataköy'de ofis açmayı planlıyoruz. Bunun yanı sıra 20 ila 30 araçlık bir binek araç filosuyla Rent A Car sektörüne de giriyoruz. Yakın zamanda büyük bir markanın bayiliğini bünyemize katıyoruz. Çalıkıran Seyahat büyümeye devam edecek.

İŞLERİN AZ OLMASI FİYATLARIN CİDDİ ORANDA KIRILMASINA SEBEP OLUYOR

Bu sezonu iyi göremiyorum; açık konuşmak gerekiyor. Her geçen yıl bir öncekinin altında kalıyoruz. Çalıştığımız acentelere bu sezon öncesine kadar 300 araç verirken, şu an 150 bile vermekte güçlük çekiyoruz. Sektörde yaklaşık yüzde elli oranında bir daralma var.

Bu daralmanın ardında küresel dinamikler yatıyor. Devam eden savaşlar, ekonomik belirsizlik, altın fiyatlarındaki yükseliş... Bunların tamamı insanların seyahat kararlarını doğrudan etkiliyor. İnsanlar gezmeyi ertelerken, sektörümüz ağır bir yük taşıyor. Biz köklü ve mali yapısı sağlam bir firma olduğumuz için çarkı döndürmeye devam edebiliyoruz ama küçük bireysel işletmeciler için tablo çok daha ağır.

Bireysel otobüsçüler şu an iş bulamadığı için fiyat kırmak zorunda kalıyor. Depodan mazot bitmeden gitmesi gereken iş 20-25 liraya karşılık, 15-20 liraya kabul ediliyor. Bu fiyat kırımı bir süre sonra bizim gibi kurumsal firmaları da etkisi altına alıyor. Piyasadaki bu kısır döngü kırılmazdan, sektörün gerçek anlamda toparlanması mümkün değil. Bireysel işletmecinin ayakta kalması, bütün sektörün sağlığı açısından zorunludur.

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





ENVER GEÇGEL TURİZM 63 YILDIZ OTOBÜS İLE FİLOSUNU GENİŞLETTİ

Enver Geçgel Turizm'in 2026 yılında 63 adet yeni Mercedes-Benz otobüs yatırımı ile, şirketin filosundaki Mercedes-Benz araçların oranı yüzde 83'e ulaştı. 33 adet Mercedes-Benz Tourismo ve 30 adet Mercedes-Benz Travego'dan oluşan yatırım; gelişmiş güvenlik teknolojileri, yüksek ikinci el değeri ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın sunduğu çözümleriyle Enver Geçgel Turizm'in büyüme hedeflerine katkı sağlayacak.

Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün değişen ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği otobüsleriyle işletmelerin filo yatırımlarına katkı sağlamayı sürdürüyor. Bu kapsamda Enver Geçgel Turizm 2026 yılında toplam 63 adet Mercedes-Benz otobüs yatırımına imza attı. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlar, gelişmiş güvenlik teknolojileri, yüksek yolcu konforu ve işletme verimliliğiyle Enver Geçgel Turizm'in şehirler arası yolcu taşımacılığı operasyonlarına katkı sağlayacak.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, İletişim Müdürü Miray Demirel, BusStore Grup Müdürü Onur Nurdoğan, Satış Sonrası Hizmetler Otobüs Pazarlama

Metin Geçgel ve davetliler katıldı. **Enver Geçgel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Metin Geçgel**, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Enver Geçgel Turizm olarak, yolcularımıza güvenli, konforlu ve zamanında ulaşım hizmeti sunmayı temel ilkimiz olarak benimsiyoruz. Modern araç filomuz, profesyonel ekibimiz ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem ile sektördeki güçlü konumumuzu sürdürüyoruz. 2026 yılında gerçekleştirdiğimiz 63 yeni Mercedes-Benz otobüs yatırımımız, müşteri memnuniyeti ve operasyon verimliliği bakımından attığımız en önemli adımlardan birini oluşturuyor. Şehirler arası yolcu taşımacılığı, yalnızca yolcu taşımaktan ibaret olmayan, güvenin, sürekliliğin ve hizmet kalitesinin her gün yeniden inşa edildiği bir sektör. Biz de yatırımlarımızı bu anlayış doğrultusunda planlıyor, filomuzu geleceğin ihtiyaçlarına cevap verecek araçlarla güçlendirmeyi sürdürüyoruz. Filomuzla kattığımız Travego ve Tourismo modelleriyle birlikte yolcularımıza daha yüksek standartlarda bir seyahat deneyimi sunarken, operasyonlarımızı da uzun vadeli bir bakış açısıyla geliştirmeyi hedefliyoruz. Bizim için bu yatırım, sadece bugünün ihtiyaçlarına değil, yarının beklentilerine de hazırlıklı olmanın bir göstergesi. Filomuzla katılan yeni Mercedes-Benz Travego ve Tourismo otobüslerin şirketimize, çalışma arkadaşlarımıza ve yolcularımıza hayırlı olmasını diliyorum."

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Direktörü Ali Türkay Saltık ise şunları kaydetti: "Enver Geçgel Turizm'in filosundaki 63 yeni Mercedes-Benz otobüs yatırımı, uzun süredir birlikte yürüttüğümüz planlama ve hazırlık sürecinin önemli bir sonucu. Koluman olarak müşterilerimize uçtan uca bir değer zinciri sunuyoruz. Satış süreciyle başlayan bu yolculuğun, satış sonrası hizmetlerimizle de aynı kalite ve güven anlayışıyla devam etmesini önemsiyoruz. Yeni otobüsler, markanın şehirler arası karayolu taşımacılığında güvenilirlik, yenilikçilik ve müşteri memnuniyetini odağına alan vizyonunu yansıtmak-



tadır. Bu vesileyle bizlere duydukları güven için EFG Turizm ailesine, değerli iş ortağımız Mercedes-Benz Türk'e ve bu projede emeği bulunan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Filoya katılan yeni araçların Enver Geçgel Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum; güvenli ve bereketli yolculuklar temenni ediyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy da şunları söyledi: "Şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörü, değişen yolcu beklentileri, işletme maliyetleriyle birlikte sürekli dönüşen bir yapıya sahip. Bu dönüşüm, filo yatırımlarını yalnızca araç alımından ibaret olmaktan çıkarıyor. Güvenlikten yakıt verimliliğine, sürücü ve yolcu konforundan satış sonrası hizmetlere kadar birçok unsur, yatırım kararlarının ayrılmaz bir parçası haline geliyor. Bizim de şirket olarak amacımız, müşterilerimizin yalnızca bugünkü ihtiyaçlarına değil, gelecekteki beklentilerine de cevap veren, uzun vadeli değer yaratan çözümler sunmak. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz edip her aşamada yanında olan bir iş ortağı olmayı önemsiyoruz. Enver Geçgel Turizm'in 2026 yılında 33 Mercedes-Benz Tourismo ve 30 Mercedes-Benz Travego'dan oluşan toplam 63 adet araç yatırımı da müşterilerimize sunduğumuz değer zincirinin önemli bir yansıması. Yıldız otobüslerimizin sağladıkları güven ve konfor ile her yolculuğa eşlik edecek olmasından son derece mutluyuz. Değerli

Enver Geçgel Turizm ile daha nice teslimatlara imza atacağımıza inancımız tam. Başta Sayın Enver Geçgel ve Sayın Metin Geçgel olmak üzere Enver Geçgel Turizm ailesine, değerli bayımız Koluman Motorlu Araçlar'a ve bu sürece katkı sağlayan tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ediyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise, "Türkiye'nin dört bir yanına güven ve konfor ile gidecek Travego ve Tourismo otobüslerimizde Enver Geçgel ismini görmek bizler için mutluluk verici. Her iki modelimizde de sunduğumuz güvenlik teknolojileri, yolcu konforu, dayanıklılığı ve işletme verimliliğiyle şehirler arası yolcu taşımacılığında uzun yıllardır tercih edilen araçlarımız nice yolculuklara tanıklık edecek. Filo yatırımlarında araç kadar, yatırımın doğru planlanması da büyük önem taşıyor. Biz Mercedes-Benz Türk olarak her zaman müşterilerimizin beklentilerini doğru anlamayı ve uygun çözümler sunmayı önemsiyoruz. Bu süreç boyunca Enver Geçgel Turizm ekibiyle yakın temasta çalışarak ihtiyaçları birlikte değerlendirdik ve teslimat planlamasını da bu doğrultuda hayata geçirdik. Bu anlamlı teslimat birlikte Enver Geçgel Turizm'in 100 araçlık filosunun yüzde 83'ünü Mercedes-Benz araçlar oluşturuyor. Yeni araçlarımızın Enver Geçgel Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum, filoya uzun yıllar değer katmasını temenni ediyorum."



Birim Müdürü Aykut Şenel, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Koray Çingil, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Satış ve İş Geliştirme Grup Müdürü Kemal Üşenmez, Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Direktörü Ali Türkay Saltık, Koluman Motorlu Araçlar Otobüs Grup Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek, Enver Geçgel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Enver Geçgel, Enver Geçgel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi

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



KÂMİL KOÇ, 100. YILINI TÜRKİYE'YE DEĞER KATAN PROJELERLE KUTLUYOR



Türkiye'nin ilk şehirlerarası yolcu taşımacılığı markası Kâmil Koç, 100. kuruluş yılını yalnızca bir yıldönümü olarak değil; müşterileri, çalışanları, iş ortakları ve toplumla birlikte kutlanan kapsamlı bir iletişim yolculuğuna dönüştürdü. "100 Yıldır Yol Arkadaşınız" yaklaşımıyla hareket eden Kâmil Koç, global ortağı Flix'ten aldığı güç ile 100. Kuruluş yıldönümünde yenilenen kurumsal kimliğinden ücretsiz bilet kampanyalarına, UEFA Avrupa Ligi iş birliklerinden sosyal sorumluluk projelerine, kamu çalışanlarına yönelik teşekkür kampanyalarından yapay zekâ destekli reklam filmi serisine kadar birçok çalışmayı aynı çatı altında hayata geçirdi.

1926 yılında, Cumhuriyetimizin ilk adımlarıyla birlikte Türkiye'nin ilk şehirlerarası yolcu taşımacılığı şirketi olarak kurulan Kâmil Koç, yüz milyonlarca insanın hayatına dokunduğu bir asırlık serüvenini gururla selamlıyor. Global iş ortağı Flix'in küresel vizyonu ile yerel tecrübesini harmanlayan marka, 100. yılını tüm yıla yayılan geniş kapsamlı kurumsal sosyal sorumluluk, kampanya ve marka iletişimi çalışmalarıyla bir bütün olarak konumlandırıyor.

Yılın ilk yarısında gerçekleştirilen projelerle 100 yıllık köklü geçmişini geleceğe taşıyan marka, yılın ikinci yarısında da yeni iletişim kampanyaları, kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ve yol arkadaşlarına yönelik avantajlı uygulamalarla kutlamalarını sürdürmeye hazırlanıyor.

100. yıla özel yeni kurumsal kimlik

Bir asırlık yolculuğunun gururunu görsel dünyasına taşıyan Kâmil Koç, 100. yıl kutlamalarının ilk adımlarından biri olarak asırlık mirasını ve global ortağı Flix'in vizyonunu yansıtan özel 100. yıl logosunu kullanmaya başladı.

Markanın yeni yüzyıl vizyonunu simgeleyen kurumsal kimlik çalışmaları kapsamında otobüs filosu da özel 100. yıl tasarımlarıyla giydirildi. 100. yıla özel olarak tasarlanan kurumsal logo, markanın köklü geçmişini ve yenilikçi kimliği ortaya koyarken, bu özel tasarımla giydirilen Kamil Koç'un yeni nesil otobüsleri Türkiye yollarında boy göstermeye başladı. Ayrıca bu yıla özel hazırlanan tasarımlarla, Kâmil Koç en yeni araçlarını birer turizm elçisi olarak konumlandırdı. Özel tasarım ve tekniklerle ülkemizin doğal ve tarihi güzellikleriyle giydirilen bu araçlar ülkenin tüm yollarında büyük ilgi ile karşılandı.

Her ay 100 yolcuya ücretsiz bilet kampanyası

100. yıl kutlamalarının en dikkat çeken projelerinden biri ise yıl boyunca devam edecek ücretsiz bilet kampanyası oldu. Kâmil Koç, 2026 yılı boyunca her ay gerçekleştireceği çekilişlerle 100 yolcusuna ücretsiz seyahat hakkı sunuyor. "100 Yıldır Yol Arkadaşınız" mottosuyla coşkuyu tüm ülkeye yayan Kâmil Koç'un mobil uygulama ve dijital kanallardan bilet satın alan yolcuların otomatik olarak dahil olduğu bu kampanya, markanın yol arkadaşlarına bir teşekkür niteliği taşıyor.

Öğretmenlerle başlayan teşekkür yolculuğu

Kâmil Koç, 100. yılını yalnızca kampanyalarla değil, toplumun farklı kesimlerine yönelik teşekkür projeleriyle de kutluyor. Toplumun seyahat özgürlüğünü genişletmeyi ve her kesimden kişinin kolayca seyahat etmesini sağlamak için görev edinen Flix ile kurulduğu günden bu yana toplumsal faydayı önceleyen Kâmil Koç'un bir araya gelerek oluşturduğu sinerji Kamil Koç'un 100. yılında da dolu dizgin yoluna devam ediyor. Şirket ilk olarak geleceğimizi inşa eden öğretmenlerimize yönelik %20'ye varan indirim kampanyasıyla bir teşekkür zinciri başlattı. Öğretmenlerle başlayan bu vefa hareketi; önümüzdeki dönemde sağlık çalışanları, emniyet mensupları ve diğer tüm kamu personeline yönelik özel indirimlerle genişletilerek toplumun her kesimine ulaştırılacak. Kâmil Koç, böylece 100. yılını aynı zamanda bir "teşekkür yılı" olarak değerlendirmeyi hedefliyor.

UEFA Avrupa Ligi heyecanını 100. yıl coşkusuyla buluşturdu

Kâmil Koç, global iş ortağı Flix'in ana sponsorlarından biri olduğu UEFA Avrupa Ligi'nin İstanbul'da gerçekleştirilen Final organizasyonunda yerini aldı. UEFA Avrupa Ligi'nin resmi küresel ortaklarından biri olarak İstanbul Beşiktaş Park'ta oynanan tarihi final coşkusu Taraftar Festivali'yle kutladı. Beşiktaş'ta düzenlenen Taraftar Festivali'nde eski futbol yıldızı Pascal Nouma gibi ikonik isimleri ve binlerce futbolseveri standında ağırlayan marka; sürdürülebilir seyahat

temalı etkinlikleri, sürpriz hediyeleri ve final bileti çekilişleriyle 100. yıl coşkusu uluslararası bir organizasyona taşıdı.

Asırlık hikâye yapay zekâ destekli film serisiyle ölümsüzleşti

Kâmil Koç'un 100. yıl iletişim çalışmalarının en dikkat çeken projelerinden biri ise yapay zekâ teknolojisi kullanılarak hazırlanan kısa film serisi oldu. Üç bölümden oluşan serinin final bölümünde, izleyiciler yapay zekâ desteği sayesinde Türkiye'nin 100 yıllık yol arkadaşı olma vizyonunu markanın kurucusu Kâmil Koç Beyefendi'nin kendisinden dinleme fırsatı buldular. Geçmiş ile geleceği aynı hikâyede buluşturan filmde Kâmil Koç, markanın bir asırlık yolculuğunu duygusal bir anlatımla izleyicilere aktardı. Kâmil Koç'un yalnızca ulaşım alanındaki başarısını değil; yüz yıldır milyonlarca insanla kurduğu "yol arkadaşlığı" bağını da geleceğe taşıyan film, izleyenlere duygu dolu anlar yaşattı.

Aynı güvenle milyonlarca "Yol arkadaşımıza" eşlik etmeye devam edeceğiz.

Flix'in kurucusu ve CEO'su André Schwämmlein, Kamil Koç'un 100. yıldönümüyle ilgili şu değerlendirmede bulundu: Kâmil Koç'un 100. yıldönümünde, olağanüstü bir mirası ve güvenilir bir yerel marka ile küresel, teknoloji odaklı bir mobilité şirketi arasındaki ortaklığın yarattığı büyük değeri kutluyoruz. 2019 yılında Flix ailesine katıldığımızdan bu yana Kâmil Koç, bir asırlık uzmanlığını Flix'in teknolojisi ve uluslararası ağıyla birleştirerek herkes için seyahat deneyimini daha erişilebilir, konforlu ve sürdürülebilir hale getirdi. Kâmil Koç, ikinci 100 yılına adım atarken, bu yolculuğu birlikte sürdürmeyi ve tüm Türkiye'de ve ötesinde "Yol Arkadaşlarımızla" kurduğumuz asırlık bağları güçlendirmeyi sabırsızlıkla bekliyoruz.



"100. Yılımızı, yıl boyunca kutlamaya devam edeceğiz"

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, 100. yıl çalışmalarına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "1926 yılında, Cumhuriyetimizin ilk yıllarında Anadolu yollarında başlayan bu büyük yolculukta, bugün halkımızın sarsılmaz desteğiyle 100 yıllık bir çınara dönüşmenin gururunu yaşıyoruz. Geride bıraktığımız bir asır boyunca ülkemizin dört bir yanında, hatta sınırlarımızın ötesinde milyonlarca yolcuya yol arkadaşlığı yapmak; ailelere, öğrencilere, çalışanlara ve hayallerinin peşinden giden sayısız insana eşlik etmek bizim için ticari bir başarının çok ötesinde, büyük bir sorumluluktur.

Kâmil Koç olarak bu önemli yılı yalnızca geçmişimizi anmak için değil, yol arkadaşlarımızla birlikte geleceğimizi inşa etmek için de büyük bir fırsat olarak görüyoruz. Bu kapsamda, kurumsal kimliğimizden iletişim kampanyalarımıza, sosyal sorumluluk projelerimizden müşteri deneyimini geliştiren uygulamalarımıza kadar çok sayıda çalışmayı hayata geçirdik. Türkiye'nin 100 yıllık köklü markalarından biri olmanın verdiği bu kıvanç, bizi her gün daha ileriye taşıyan bir ilham kaynağıdır. 100. yılımızı tek bir dönemde sınırlı tutmayıp yıl boyunca Türkiye'nin farklı bölgelerinde kutlamayı sürdüreceğiz. Yılın ikinci yarısında da yeni sosyal sorumluluk projeleri, çevreye değer katan adımlar ve sürpriz indirim kampanyalarıyla yol arkadaşlarımıza teşekkür etmeye, Kâmil Koç'u yeni yüzyıla hep birlikte taşımaya devam edeceğiz."



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 110 · 10 Ağustos 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



SİGORTACILIKTA GERÇEK FARK HASAR ANINDA ORTAYA ÇIKAR

Sigortacılık sektörüne 2005 yılında adım atan ve 2016'da İsezer Sigorta'yı kuran İbrahim Halil Sezer, poliçenin yalnızca bir belge olmadığını; güven, huzur ve ihtiyaç anında ulaşılabilecek bir çözüm ortağı anlamına geldiğini söylüyor. Otobüs taşımacılığında doğru risk analizinin, uygun teminatların ve hasar sürecinin baştan sona yönetilmesinin kesintisiz operasyon için kritik olduğunu dile getiren Sezer, "Sigortacılıkta en büyük sermaye güvendir. Poliçe birkaç dakika içinde düzenlenebilir; güven ise yıllar içinde kazanılır." Diyerek doğru tercihin önemini vurguladı. Keyifli okumalar!

21 YILLIK SEKTÖR TECRÜBEMİ 2016'DA KENDİ ACENTEME TAŞIDIM

Sigortacılık sektörüne 2005 yılında, Türkiye'nin köklü sigorta şirketlerinden birinin acente satış biriminde adım attım. Bu yıl itibarıyla sektörde 21 yılı geride bırakmanın gururunu yaşıyorum. Kariyerim boyunca satıştan hasar yönetimine kadar sektörün farklı alanlarında görev alarak sigortacılığı bütün yönleriyle tanıma fırsatı buldum.

Edindiğim bilgi ve tecrübeyi 2016 yılında kurduğum İsezer Sigorta'ya taşıdım. O günden bu yana müşterilerimize güven veren, çözüm odaklı ve sürdürülebilir bir hizmet anlayışıyla çalışıyoruz.

SİGORTACILIK DOĞRU BİLGİ VE ZAMANINDA YÖNLENDİRME GEREKTİRİR

Sigortacılık; sürekli gelişen, değişen ve yakından takip edilmesi gereken dinamik bir sektör. Bu nedenle doğru bilgiye zamanında ulaşmak, müşteriye doğru yönlendirmek ve ihtiyaçlara uygun çözümler sunmak büyük önem taşıyor. Bizim anlayışımızda öncelik, müşterilerimizin risklerini doğru analiz ederek en uygun teminatları oluşturmak ve uzun yıllara dayanan güven ilişkileri kurmaktır çünkü sigortacılık, görünmeyen tarafında büyük emek, güçlü ekip çalışması ve yüksek sorumluluk gerektiren bir meslektir.

MÜŞTERİ POLİÇEYLE BİRLİKTE GÜVEN VE HUZUR SATIN ALIR

Sigortacılıkta gerçek fark hasar anında ortaya çıkar. Müşterilerimiz bir poliçe satın alırken aslında yalnızca bir belge değil; güven, huzur ve ihtiyaç duydukları anda yanlarında olacak bir çözüm ortağı satın alırlar.

Bir hasar sonrasında ihbardan eksper sürecine, servis organizasyonundan onarımın tamamlanmasına kadar birçok aşamanın doğru biçimde yönetilmesi gerekir. Biz de hasar sürecinin her aşaması-



nı yakından takip ediyor, müşterilerimizin mümkün olan en kısa sürede çözüme ulaşmalarını sağlıyor ve yaşadıkları zorlu süreçte her zaman yanlarında oluyoruz.

OTOBÜŞÇÜLÜKTE SİGORTA YALNIZCA POLİÇE DÜZENLEMEK DEĞİLDİR

Otobüs taşımacılığı; yüksek sorumluluk, disiplin ve kesintisiz operasyon gerektiren stratejik bir sektördür. Bu nedenle sigortacılığı yalnızca poliçe düzenlemek olarak görmüyoruz. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan işletmelerin ve filoların ihtiyaçlarını yakından analiz ediyoruz.

Trafik sigortasından kaskoya, mali sorumluluk teminatlarından diğer kurumsal çözümlere kadar işletmelerin faaliyetlerine en uygun güvenceyi sunmaya özen

gösteriyoruz. Amacımız yalnızca riskleri teminat altına almak değil; işletmelerin faaliyetlerini güvenle ve kesintisiz biçimde sürdürebilmelerine katkı sağlamaktır.

KOLAY ULAŞILABİLEN VE HER ZAMAN ÇÖZÜM ÜRETEBİRİR İŞ ORTAĞIYIZ

Otobüs işletmelerinin operasyonları günün her saatinde devam ediyor. Böyle bir yapıda sigorta hizmetinin de yalnızca poliçenin düzenlendiği anla sınırlı kalmaması gerekir. Biz müşterilerimiz için kolay ulaşılabilen, süreci takip eden ve ihtiyaç duyulduğunda çözüm üreten bir iş ortağı olmayı önemsiyoruz. Riskin doğru değerlendirilmesi, uygun teminatların belirlenmesi ve olası bir hasarda sürecin yakından izlenmesi, işletmenin faaliyetlerine güvenle devam edebilmesi

açısından birbirini tamamlayan unsurlardır. Bu nedenle hizmet anlayışımızı satış öncesinden hasar sonrasına kadar uzanan bütüncül bir yapı üzerine kuruyoruz.

SİGORTACILIKTA EN BÜYÜK SERMAYE GÜVENDİR

Yirmi bir yıllık meslek hayatım bana şunu öğretti: Sigortacılıkta en büyük sermaye güvendir. Bir poliçe birkaç dakika içinde düzenlenebilir, ancak güven yıllar içinde kazanılır. İlk günden bu yana müşterilerimizin yalnızca sigorta acentesi değil, ihtiyaç duydukları her an ulaşabilecekleri güvenilir bir çözüm ortağı olmayı hedefledik. Bundan sonra da aynı anlayışla sektörümüzdeki gelişmeleri yakından takip ederek en doğru hizmeti sunmaya, güven üretmeye ve değer katmaya devam edeceğiz.



Mercedes-Benz Türk'ün Kamyon Odaklı İlk Bayisi Heska Ankara Faaliyetlerine Daha da Güçlü Devam Ediyor

Mercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanması kapsamında Heska Motorlu Araçlar Ankara bayisi, kamyon ve otobüs müşterilerine daha da güçlü şekilde hizmet vermeye devam ediyor. Şirketin kamyon müşterilerine özel olarak yetkilendirilen ilk bayisi olan Heska Ankara, otobüs bayi ve yetkili servis hizmetlerini de bünyesine katarak ağır ticari araç müşterilerine satış ve satış sonrası hizmetlerini tek çatı altında sunuyor.

Mercedes-Benz Türk, müşteri deneyimini daha da güçlendirmeye yönelik bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanması kapsamında yatırımlarını sürdürüyor. Bu doğrultuda Heska Ankara, 2021 yılı itibarıyla küresel olarak tamamen yasal bağımsızlığını alan "Daimler Truck AG'nin global yapılanmasının ardından Türkiye'de kamyon müşterilerine özel olarak yetkilendirilen ilk bayi olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Kamyon müşterilerine odaklanan yapısının yanı sıra otobüs bayi ve yetkili servis hizmetlerini de bünyesine katan tesis, ağır ticari araç müşterilerine satış ve satış sonrası hizmetleri tek çatı altında sunuyor.

Satış, satış sonrası hizmetler, orijinal yedek parça ve finansal çözümleri aynı çatı altında buluşturan tesis, gelişmiş teknik altyapısı ve planlı servis süreçleriyle araçların bakım ve onarım işlemlerini yüksek kalite standartlarında gerçekleştiriyor. Heska Ankara, uzun yol taşımacılığında görev alan şoförler için hazırlanan dinlenme alanı ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla servis deneyimini daha konforlu hale getirirken, bünyesinde yetiştirdiği stajyer teknisyenlerle sektörün nitelikli iş gücüne katkı sağlamayı da sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "2021 yılında yaşadığımız şirketler ayrılığı sonrası tüm faaliyetlerimizde kamyon ve otobüs odaklı hizmet anlayışını benimsedik ve bu anlayışı uygulamaya devam ediyoruz. Kamyon ve otobüs müşterilerine odaklı hizmet anlayışıyla başlattığımız bayi ve yetkili servis ağıımızdaki yeniden yapılanma sürecinde, bugüne kadar Adana, Düzce, İstanbul, Şanlıurfa, Konya, Kayseri, Erzurum lokasyonlarımızda yatırımlarımızı hayata geçirdik. Türkiye'nin dört bölgesinde uçtan uca bayi ve yetkili servis ağıımızdaki yeniden yapılanma sürecine son sürat devam ediyoruz. Heska Ankara tesisimizi de 2021 yılında açtık. Bu tesis Türkiye'de kamyon müşterilerine özel olarak yetkilendirilen ilk bayimiz. Tesis günlük 30'a yakın araca servis hizmeti sunabiliyor. Doğru noktada doğru hizmet ile ağır ticari araç müşterisine hizmet sunduğunuzda müşterilerimiz de bunu ödüllendiriyor. Biz de müşterilerimizin duyduğu güvenden son derece memnunuz. Bayi ve yetkili servis ağıımızdaki yeniden yapılanma sürecimiz kapsamında yatırımlarımıza kararlılıkla devam edeceğiz." dedi.

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban konuyla ilgili yaptığı açıklamada

şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk olarak bayi ağıımızla birlikte müşterilerimize her noktada aynı yüksek hizmet standartlarını sunmayı hedefliyoruz. Bayi ve yetkili servis ağıımızı bu anlayış doğrultusunda güçlendirmeye devam ederken, yaklaşık 13 ay süren yoğun çalışmaların ardından faaliyete geçen Heska Ankara toplam 9.500 metrekare alan üzerine kurulu ve 3.000 metrekare kapalı alana sahip. Yaklaşık 80 kişilik uzman kadrosu, 30 kişilik teknisyen ile bölgedeki müşterilerimize hizmet veriyor. Bu yatırımın, bölgedeki müşterilerimize daha hızlı, daha verimli ve daha bütüncül bir hizmet deneyimi sağlayacağına inanıyoruz."

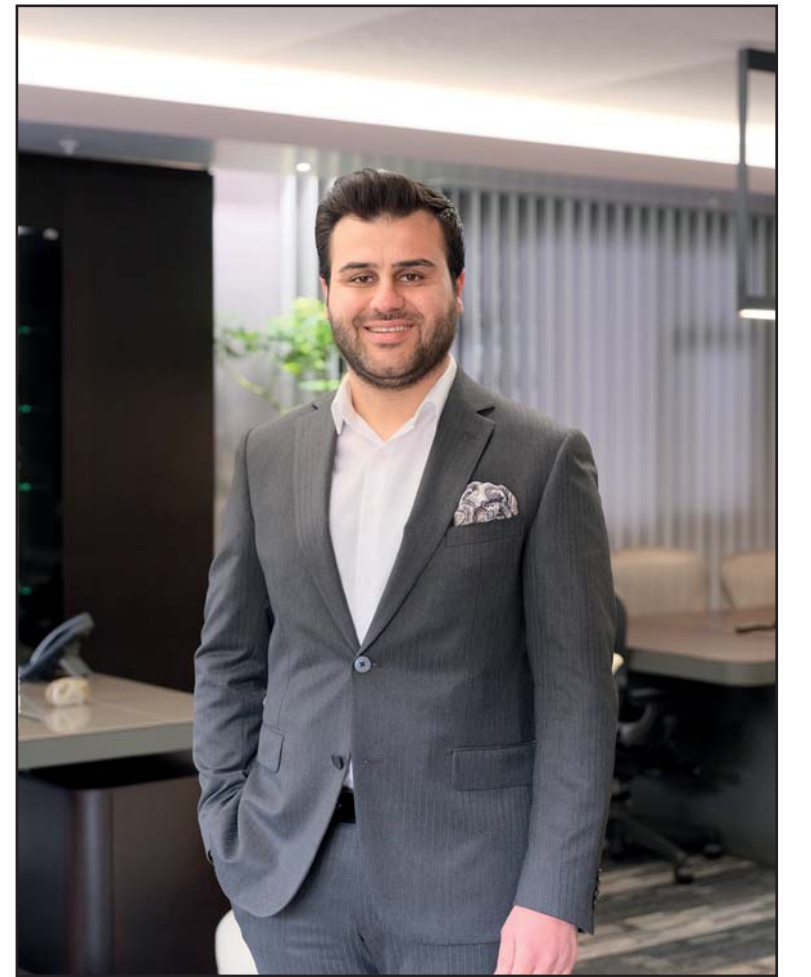


Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi İlyas Toloğ ise şöyle konuştu: "Heska Ankara olarak hedefimiz yalnızca araç satışı gerçekleştiren bir bayi olmak değil, müşterilerimizin tüm operasyonel ihtiyaçlarında güven duyduğu uzun vadeli bir çözüm ortağı olmak.



Mercedes-Benz Türk standartlarında hayata geçirdiğimiz tesisimizde satış, satış sonrası hizmetler, orijinal yedek parça ve finansal çözümleri tek çatı altında sunuyoruz. Bizim en büyük misyonumuz yüksek müşteri memnuniyeti. Bizim için bu yaklaşımın temelinde güven yer alıyor. Müşterilerimizin bize duyduğu güvenle istikrarlı büyümemizi sürdürmeye devam ediyoruz."

Heska Motorlu Araçlar Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Renas Toloğ da: "Heska Ankara'nın başarısının temelinde çalışanlarımızın mutluluğu ve gelişimi yer alıyor. Çünkü inanıyoruz ki mutlu çalışan, mutlu müşteri demek. Bugün uzman ekibimizle Mercedes-Benz Türk standartlarında hizmet sunarken, stajyer ve çırak programlarımızla sektörün geleceğine yatırım yapmayı da sürdürüyoruz. Özellikle ağır ticari araç tarafındaki teknik uzmanlık ve operasyonel odaklılığımız bizi hizmet verdiğimiz bölgede farklılaştıran konuların başında geliyor. Teknik eğitim programlarımız ile yeni nesil teknik ekiplerin yetişmesine yatırım yapıyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap veren tesislerimiz ile Mercedes-Benz Türk standartlarında hizmet sunmaya devam edeceğiz." dedi.



SOSYAL MEDYA, YOLCU İLE FİRMA ARASINDAKİ DİJİTAL BİR BAĞDIR

Çocukluk yıllarında otogarlarda başlayan otobüs tutkusu; lojistik eğitimi, grafik tasarım ve reklamcılığa duyduğu ilgiyle birleşince Zemberenk Medya doğdu. **Zemberenk Medya Kurucusu Efe Can Barut**, sosyal medyanın otobüs firmaları için yalnızca paylaşım yapılan bir alan değil; yolcuyla ilk temasın kurulduğu dijital vitrin, iletişim kanalı ve itibar köprüsü olduğunu söylüyor. **Barut; firmaya özel içerik üretiminden takipçi beklentilerine, kriz iletişiminden web sitesi ve fotoğraf-video çalışmalarına kadar otobüs sektöründeki dijital dönüşümü** Haber Ulaşım’a anlattı.



OTOBÜS MERAKIM 2006'DA OTOGARLARDA BAŞLADI

1993 yılında Denizli’de doğdum. Çocukluğumun ilk 14 yılını Denizli’nin Çivril ilçesinde geçirdim. Daha sonra lise eğitimim için ailemle birlikte İzmir’e taşındık. Üniversite eğitimimi ise Ankara’da, Atılım Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümünde, İngilizce hazırlık dâhil dört yılda tamamladım. Mezuniyetimin ardından iki yıl boyunca ağır nakliye sektöründe çalıştım. Bugün 33 yaşındayım ve dört yıldır evliyim. Otobüslere ilgim ise çok daha eskiye, çocukluk yıllarıma dayanıyor. Ailemizde doğrudan otobüs işletmeciliği yapan kimse yoktu; ancak zamanla bu merakın aslında ailede farklı biçimlerde bulunduğunu gördüm. Babamın özellikle Setra ve Varan’a büyük ilgisi vardı. Yine dayımın da O303'lere olan ilgisini - kuşak ve iç döşemesine bakarak modelini bilecek kadar - yıllar sonra kendisinin söylemesiyle öğrendim. Dolayısıyla ailemizde somut anlamda bir otobüsçü bulunmasa da otobüse ve taşımacılığa yönelik güçlü bir merak vardı. Sektörde sıkça kullanılan ifadeyle, bu “otobüs hastalığı” bende çocukluktan itibaren oldukça ileri bir seviyedeydi.

O DÖNEM SOSYAL MEDYA YOKTU, BİZ KENDİ ARŞİVİMİZİ OLUŞTURUYORDUK

Otobüs merakım zamanla hobi fotoğrafçılığına dö-

nüştü. Bugünkü kadar yaygın bir sosyal medya ortamı yoktu; Facebook’la dahi 2008 yılında, yaklaşık 15 yaşındayken tanıştık. O yıllarda otobüsleri yalnızca seyahatler sırasında görebiliyorduk. Biz de fotoğraf makinemizi alıp otobüslerin fotoğraflarını çekmeye ve kendimize bir arşiv oluşturmaya başladık. Bu nedenle 2006 yılından beri otogarlardayım. Otogarlarda geçirdiğimiz zaman arttıkça yalnızca araçları değil, sektörün insanlarını, firmalarını ve kültürünü de tanımaya başladık. Bugün kıymetli ağabeylerimiz olarak gördüğümüz birçok sektör temsilcisiyle ilk kez o yıllarda tanıştık. Bu saha deneyimi, ilerleyen yıllarda firmaların kültürünü ve yolcu profilini anlamamız açısından en büyük avantajlarımızdan biri oldu.

HOBİMİZİ VE MESLEKİ BİRİKİMİMİZİ AYNİ GİRİŞİMDE BİRLEŞTİRDİK

Lojistik benim eğitimini aldığım ve profesyonel olarak çalıştığım alandı; otobüs ise yıllardır taşıdığım en güçlü hobimdi. Lise ve üniversite yıllarımdan itibaren reklamcılık, tasarım ve dijital iletişim çalışmalarını da yakından takip ediyordum. Askerlik sonrasında yurt dışında bulunduğum bir eğitim döneminde kendimi ve yapmak istediğim işi yeniden değerlendirme fırsatı buldum.

Tasarım konusunda el yatkınlığım, reklamcılığa ilgim ve otobüs sektörüne yönelik birikimim vardı. “Bildiğimiz ve sevdiğimiz bu alanları neden tek bir işte

birleştirmeyelim?” diye düşündük. Böylece hobimizle girişimimizi bir araya getirdik ve Ağustos 2019’da Zemberenk Medya’yı kurduk. 2026 itibarıyla yedinci faaliyet yılımızdayız.

Zemberenk ismini bulmamız dahi yaklaşık 36 gün sürdü. Farklı, akılda kalıcı ve merak uyandıran bir isim olmasını istiyorduk. İsim; “zehir zemberek” ifadesinin güçlü çağrışımıyla, saatin çalışmasını sağlayan zemberek mekanizmasının sistemli yapısından esinlenerek ortaya çıktı. İlk duyulduğunda insanlarda merak uyandırdı; zaman içinde de marka ile özdeşleşen, dile yerleşen bir isim hâline geldi.

PANDEMİDEN ÖNCE SOSYAL MEDYANIN NEDEN GEREKLİ OLDUĞUNU ANLATIYORDUK

Zemberenk Medya’nın kuruluşundan sonraki ilk dönem oldukça sancılı geçti. 2019’da firmalara önce sosyal medyanın ne olduğunu, ardından da neden gerekli olduğunu anlatıyorduk. İnsanlar sosyal medyanın önemini bugünkü kadar net görmüyordu. Biz işe Lüks Artvin ile başladık; ardından Beydağı Turizm ile çalışmaya başladık ancak elimizde örnek çalışmalar bulunmasına rağmen ilk bir iki yılın önemli bir kısmı farkındalık oluşturarak geçti.

Pandemi bu açıdan önemli bir kırılma noktası oldu. İnsanların internet ve sosyal medya kullanımındaki artış herkes tarafından görülünce dijital iletişimin gerekliliği daha açık biçimde anlaşıldı. Sonraki dönemde Topçam, Düzce Güven, Balıkesir Uludağ, Çankırı Özlem, Vangölü, Adıyaman Gülaras ve Yıltur gibi firmalar portföyümüze katıldı. Daha önce biz firmalara gidip yaptığımız işi anlatırken, bugün firmalar örneklerle bize geliyor ve “Bunu kendi markamıza nasıl uyarlayabiliriz?” diye soruyor.

Elbette bu süreçte rekabet de arttı. İlk yıllarda otobüs sektörüne hizmet vermeyi tercih eden ajans sayısı oldukça sınırlıydı. Bugün daha fazla oyuncu var. Bu nedenle sürekli yeni fikirler üretmeye, sunduğumuz hizmeti geliştirmeye ve her firma için farklı bir değer oluşturmaya çalışıyoruz.

HER FİRMAYA AYNI ŞABLONU UYGULAMAK EN BÜYÜK HATA

Bugün yaklaşık 10 firmayla aktif olarak çalışıyoruz. Bu firmaların her birinin bölgesi, geçmişi, yolcu profili, kurumsal rengi ve iletişim dili birbirinden farklı. Bu nedenle “Bir şablon hazırlayalım ve bütün firmalarda aynısını kullanalım” anlayışımız kesinlikle yok. Böyle bir yaklaşım, markaların kimliğini ortadan kaldırır. Bir firmayla çalışmaya başladığımızda doğrudan firma sahipleriyle veya onların yönlendirdiği yöneticilerle iletişim kuruyoruz. Yaklaşık iki ila iki buçuk aylık süreçte hem çalışma düzenimiz oturuyor hem de biz firmayı bütün yönleriyle tanımaya başlıyoruz. Bu dönemde sosyal medya hesaplarından gelen yorumları, mesajları ve yolcunun içeriklere verdiği etkileşimi analiz ediyoruz. Böylece kullandığımız tasarım dilinin, rengin ve içerik türünün doğru olup olmadığını görüyoruz.

Örneğin güncel bir sosyal medya akımını bir firmaya uyarladığımızda bazı yolcular “Bu kadar köklü bir firmaya böyle bir içerik yakışıyor mu?” diyebiliyor. Bu geri dönüş, o firmanın kitlesinin söz konusu iletişim biçimine hazır olmadığını gösterebiliyor. Başka bir firmada ise aynı yaklaşım, “Yılların firması teknolojiye ve güncel akımlara ayak uyduruyor” şeklinde olumlu karşılık bulabiliyor. Dolayısıyla içerik üretirken yalnızca trendi değil, firmanın kültürünü ve yolcu kitlesinin beklentisini de okumak gerekiyor.

İÇERİK ÜRETİMİNİN SIRRI FARKLI DENİZLERE YELKEN AÇMAK

Bu işin en zor tarafı sürdürülebilir biçimde özgün içerik üretmek. Bazen saatlerce düşündüğümüz, buna rağmen kalem oynatamadığımız dönemler oluyor. Her gün aynı sektöre bakarak yeni fikir üretmek mümkün değil. Bu nedenle farklı sektörleri, farklı iletişim biçimlerini ve dünyadaki yaratıcı çalışmaları takip ediyoruz. Ben bunu “farklı denizlere yelken açmak” şeklinde ifade ediyorum. İlham çoğu zaman insanın alıştığı alanın dışına çıktığında geliyor.

Elbette içeriklerin yayımlanmadan önce bir onay süreci var. Hazırladığımız çalışmaları firmayla değerlendiriyoruz. Bazen fikrin arkasında durup, bu içeriğin markaya yeni bir erişim ve etkileşim sağlayacağını anlatarak ısrar ediyoruz. Bazı durumlarda ise son söz doğal olarak firma yönetiminin oluyor. “Ferman padişahındır” diyerek onların yaklaşımına göre düzenleme yaptığımız da oluyor. Önemli olan ajansın yaratıcılığıyla firmanın kurumsal hassasiyetleri arasında doğru dengeyi kurmak. Yayımlanan çalışmalarımızın içerik ve fikir boyutunda bugüne kadar ciddi bir olumsuz geri dönüşle karşılaşmamamızın temelinde de bu ortak değerlendirme süreci bulunuyor.

PROFESYONELLİK İLK PAYLAŞIMDAN İTİBAREN FARK EDİLİR

Profesyonel biçimde yönetilmeyen bir sosyal medya hesabını devraldığımızda değişim ilk paylaşımından itibaren görülür. Tasarım dili, kurumsallık, içerik bütünlüğü ve profilin genel görünümü anında farklılaşır. Çünkü sosyal medya hesabı artık firmanın dijital vitrini hâline gelmiştir. Yolcu hesaba girdiği anda karşısına çıkan ilk görüntü, firma hakkındaki ilk kanaatini doğrudan etkiler.

Takipçi ve etkileşim artışı ise firmadan firmaya değişir. Bölgesinde sevilen, benimsenen ve güçlü bir marka değeri bulunan firmalarda işimiz daha kolaydır. Böyle bir hesabın bin kişilik organik takipçi kitlesi, doğru yönetimle altı ay içinde 2 bin 500 veya 3 bin seviyelerine ulaşabilir. Ancak yöresinde sevilmeyen, yolcunun yalnızca zorunluluktan tercih ettiği bir firmada ne kadar iyi içerik üretirsek üretelim aynı sonucu almak mümkün olmayabilir. Bu noktada firmanın da inisiyatif alması gerekir. Sosyal medya yönetimi tek başına bütün hedefleri gerçekleştirecek sihirli bir araç değildir. Sponsorlu içerik, dijital reklam ve influencer iş birlikleri için bütçe ayıran firmalarda büyüme ivmesi daha hızlı yakalanır. Buna rağmen “Bin takipçili hesabı şu kadar sürede 10 bin takipçiye çıkarırız” şeklinde kesin bir süre ve sonuç taahhüdü vermeyi doğru bulmuyorum. Dijital mecralar bu kadar mekanik ilerlemiyor.

SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ BİLET SATIŞINI DOĞRUDAN ARTIRAN BİR SİSTEM DEĞİLDİR

Otobüs sektöründe sosyal medya konusunda doğru bilinen en büyük yanlışlardan biri, profesyonel hesap yönetiminin doğrudan bilet satışını artıracığı beklentisidir. Firmalardan zaman zaman “Sizinle çalışırsak bilet satışlarımız artacak mı?” sorusunu alıyoruz. Grafik tasarım ve organik sosyal medya yönetimi, tek başına bilet satışını artıran bir sistem değildir.

Biz firmanın dijital görünümünü kurumsallaştırır, profesyonel bir vitrin oluşturur ve yolcuyla iletişimini güçlendiririz. Güzergâhları, seferleri, hizmetleri, kampanyaları ve firmanın avantajlarını anlatan satış destekleyici içerikler de üretiriz ancak bunlar doğrudan satış performansı garantisi anlamına gelmez. Daha önce bazı firmalara “Bilet satışlarınızı yüzde 15-20 artıracacağız” şeklinde taahhütler verildiğini duyduk. Böyle bir vaadin gerçekçi ve samimi olduğunu düşünmüyorum.

Bilet satışını dijital kanallardan artırmak isteyen bir firmanın hızlı ve kullanıcı dostu bir web sitesine, güçlü bir SEO altyapısına, işleyen bir onli-

ne bilet satış sistemine, rekabetçi avantajlara ve bunları destekleyecek ayrı bir reklam bütçesine ihtiyacı vardır. Sosyal medya bu yapının duyuru ve iletişim mekanizmasıdır. Firmanın sunduğu avantajları doğru kitleye taşır; güven, bilinirlik ve tercih edilme ihtimalini destekler. Fakat bütün satış sorumluluğunu tek başına sosyal medyaya yüklemek doğru değildir.

SOSYAL MEDYA, FİRMA İLE YOLCU ARASINDAKİ DOĞRUDAN İLETİŞİM KÖPRÜSÜDÜR

Sosyal medya yönetimi yalnızca tasarım hazırlayıp gönderi yayımlamaktan ibaret değil. Hesapların mesaj ve yorum bölümlerinde yolcular, doğrudan sonuç almak istedikleri sorular soruyor. Gecenin üçünde bagajının kaybolduğunu bildiren, belirli bir durakta otobüsün gelmediğini söyleyen veya sefer hakkında bilgi isteyen yolcular olabiliyor. Bu sorulara doğru ve hızlı cevap verilebilmesi için firmanın kendi bünyesinden bir personelle entegre çalışmamız gerekiyor.

Biz firmalara en başta şunu söylüyoruz: Dijitalde görünen yüzünüzü oluşturabiliriz; ancak operasyonel bilgiye ulaşabilmek için arka planda mutlaka firma içinden bir muhatabımız olmalı. Yorumlarda veya X gibi anlık iletişimin öne çıktığı mecralarda daha esprili ve sıcak cevaplar verilmesi gereken durumlar da yaşanıyor. Bunları da her firmanın kültürüne, kurumsal kimliğine ve yolcu kitlesine göre yönetiyoruz. Sosyal medya, günümüzde yolcunun firma ile birebir temas kurduğu en önemli kanallardan biri hâline geldi.

KRİZDE VERİLEN TEK BİR YANLIŞ CEVAP BÜTÜN SÜRECİ TERSİNE ÇEVİREBİLİR

Kaza, afet, olumsuz haber veya firmanın itibarını etkileyebilecek bir gelişme yaşandığında sosyal medya yönetimi çok daha hassas bir boyut kazanıyor. Böyle zamanlarda hızlı davranmak kadar doğru davranmak da önemli. Herhangi bir gönderi yayımlamadan önce sakın kalmak, firmayla birlikte bütün ihtimalleri değerlendirmek ve kullanılacak her kelimeyi dikkatle seçmek gerekiyor.

Hizmet verdiğimiz Lüks Artvin, 2023 yılının başında Türkiye genelinde pozitif olarak gündeme yayıldı ve 10 gün boyunca bütün süreci biz yönettik. Böyle bir noktada verilecek yanlış bir cevap, kullanılacak hatalı bir ifade veya dikkatsiz bir mesaj, bütün süreci tersine çevirebilir. Bu nedenle hem krizleri hem de trend olan markalarımızın süreçlerini ince eleyip sık dokuyarak yönetiyoruz. Ekibimizde bu alana odaklanan, firmalara itibar yönetimi ve iletişim danışmanlığı sağlayan çalışma arkadaşlarımız da bulunuyor.

GRAFİK TASARIMDAN WEB SİTESİNE KADAR BÜTÜN DİJİTAL İHTİYAÇLARI TEK ÇATIDA SUNUYORUZ

Grafik tasarım, sosyal medya yöneticiliği, topluluk ve yorum yönetimi, içerik üretimi, dijital reklam ve itibar yönetimi aslında birbirinden farklı uzmanlık alanlarıdır. Biz bu hizmetleri tek çatı altında, birbirini tamamlayacak biçimde sunuyoruz. Bunun yanında fotoğraf ve video çekimleri, kurumsal kimlik çalışmaları, baskıya hazır tasarımlar ve web sitesi hizmetleri de veriyoruz.

Araç teslimatlarında ve özel projelerde fotoğraf-video çekimleri gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl Ali Osman Ulusoy ile yaptığımız bir çalışma kapsamında Samsun’dan başlayarak Karadeniz sahil hattı üzerinden Zonguldak’a kadar ilerledik; ardından Bursa ve Çanakkale üzerinden İzmir, Çeşme ve Bodrum’a kadar uzanan geniş bir rotada çekimler yaptık. Farklı sektörlerde de çekim çalışmalarımız bulunuyor. Fotoğraf ve video benim aynı zamanda hobim olduğu için fırsat buldukça özellikle teslimat çekimlerine bizzat katılmayı tercih ediyorum.

Hâli hazırda iki otobüs firması için hazırladığımız

web sitelerinin çalışmalarını tamamladık; yayıma alınma süreçleri kaldı. Balıkesir Uludağ ile 2021 yılında çalışmaya başladık. Firma, sonraki yıl Türkiye genelindeki yazıhanelerini yenilerken kullanılan tasarım ve giydirme çalışmalarının tamamını biz hazırladık. Böylece dijitalde oluşturduğumuz kurumsal çizgiyi fiziksel alanlara da taşıdık. Araçların dış giydirme ve kuşak tasarımları ise düzenli olarak sunduğumuz temel hizmetlerden biri değil. Bu alan farklı programlar ve ayrı bir uzmanlık gerektiriyor ancak kıramadığımız, uzun süredir birlikte çalıştığımız firmalar için özel çalışmalar yaptığımız oluyor. Çankırı Özlem’in bazı araç kuşaklarını bu kapsamda hazırladık. Buna rağmen araç tasarımını genel hizmet paketimizin merkezine koymayı düşünmüyoruz.

ÖNÜMÜZDEKİ 10 YILDA OTOBÜŞÇÜLÜĞÜN DİJİTAL YAPISI BÜYÜK ÖLÇÜDE DEĞİŞECEK

Otobüs sektörü bir süredir dijital dönüşümün içinde ve önümüzdeki 10 yılda bu alanda çok daha büyük değişiklikler yaşanacağını düşünüyorum. Şehir içindeki geleneksel yazıhanelerin sayısı giderek azalıyor. Bilet satın alma, firma araştırma, hizmetleri karşılaştırma ve yolculuk öncesi iletişim süreçleri giderek dijital kanallara taşınıyor. Sektörü fark etmesizin bütün işletmelerin sosyal medya, web sitesi ve dijital reklam alanlarında bu dönüşüme ayak uydurması gerekiyor.

Bir yolcu hiç bilmediği bir şehirden başka bir şehre seyahat edeceğinde, tanımadığı firma hakkında çoğu zaman ilk olarak sosyal medya hesabına bakıyor. “Bu firma nereye gidiyor, nasıl bir hizmet veriyor, güvenilir mi, araçlarda internet, priz veya ikram var mı?” gibi sorularının cevabını dijital kanallarda arıyor. Nitekim yönettiğimiz hesaplara gelen mesajların önemli bir bölümü de bu konularla ilgili.

Bu nedenle yolcunun firmayla ilk görüşmesi artık çoğu zaman yazıhanede veya bilet satın alma aşamasında değil, sosyal medya hesabında gerçekleşiyor. Biz sosyal medya üzerinden bu ilk tanışmayı yönetiyor; sonrasında ürettiğimiz içerikler ve duyurduğumuz kampanyalarla yolcu ile marka arasındaki bağı devam ettiriyoruz. Temel hedefimiz, yolcunun firmayı yalnızca bir seferlik tercih etmesi değil, markaya karşı aidiyet duygusu geliştirmesidir.

KENDİMİZİ AJANS DEĞİL, BUTİK DİJİTAL PARTNER OLARAK GÖRÜYORUZ

Zemberenk Medya olarak firmalara her hafta “Bu hafta ne paylaşmak istiyorsunuz?” diye soran bir yapıda çalışmıyoruz. İçeriği üretiyor, tasarımı hazırlıyor, fikri geliştiriyor ve gerekli durumlarda stratejiyi de biz oluşturuyoruz. Firmanın yapmak istediği şeyi yolcuya doğru biçimde aktarabilmek için dijital bir köprü görevi üstleniyoruz. Bu nedenle kendimizi yalnızca hizmet veren bir ajans değil, firmanın “butik dijital partneri” olarak konumlandırıyoruz.

Çalıştığımız firmalarla klasik müşteri-ajans ilişkisinin ötesinde bir yol arkadaşlığı kuruyoruz. İyi dönemlerinde de zor dönemlerinde de yanlarında oluyor, gerektiğinde danışmanlık sağlıyor ve dijitalde karşılaştıkları sorunlara birlikte çözüm arıyoruz. Bir anlamda kader ortaklığı yapıyoruz. Çünkü çalıştığımız firmaları gerçekten sahipleniyoruz. Yolda kendi aracımıyla seyahat ederken müşterimiz olan bir firmanın otobüsünü gördüğümde aracın nereye gittiğine, nasıl görüldüğüne ve operasyonun nasıl ilerlediğine dikkat ediyorum. Yeni katılan firmalar dışında bugün birlikte çalıştığımız markaların önemli bir kısmıyla ortalama üç buçuk- dört yıldır yol yürüyoruz. Kurulduğumuz günden beri bizimle çalışan firmalar da var. Uzun süreli iş birlikleri sayesinde firmaların bütün dijital süreçleri bize emanet ediliyor. Biz de onların yolcuyla kurduğu ilişkiden dijital dünyada bıraktığı dijital izlere kadar her alanı mümkün olan en iyi şekilde yönetmeye çalışıyoruz.

BAŞIMIZ SAĞ OLSUN

*Kurucumuz merhum
Kâmil Koç'un kıymetli torunu,
eski Yönetim Kurulu Başkanımız*

Sayın

CEYDA ATAÇ'IN

vefatını büyük bir üzüntüyle öğrendik.

Değerli büyüğümüze Allah'tan rahmet;
ailesine, sevenlerine ve tüm çalışma
arkadaşlarımıza baş sağlığı diliyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. CEYDA ATAÇ'ın

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



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

DG DEMİR GRUP
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Ceyda
Ataç'ın

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

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



CAVUŞOĞLU®
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

PİLAVCI

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

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



TEMSA&FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

 **PILCAR**
MUSTAFA PİLAVCI

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Ceyda ATAÇ'ın

vefatını büyük bir üzüntü içinde öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesi ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Ceyda Ataç'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Ceyda Ataç'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Ceyda Ataç'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

Esadaş®

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

 **efe tur**

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

 **GÜRSEL**

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

 **VANGÖLÜ**

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

 **yiltur**
geniğe yolculuk

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

BAŞSAĞLIĞI

Kamil Koç kurucusu Merhum
Kamil Koç'un değerli torunu,
Kamil Koç eski Yönetim Kurulu Başkanı

CEYDA ATAÇ'ın

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

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

Sn. HATİP ÖZKAÇAR'ın

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



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Üyesi

Sn. Hatip ÖZKAÇAR'ın

vefatını büyük bir üzüntü içinde öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın
değerli kardeşi

HATİP ÖZKAÇAR'ın

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



DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın
değerli kardeşi

Sn. Hatip Özkaçar'ın

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

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

Sn. Hatip Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

HATİP ÖZKAÇAR'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

Sn. Hatip Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

HATİP ÖZKAÇAR'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

Sn. Hatip Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır sahibi Askeri Özkaçar'ın değerli kardeşi

HATİP ÖZKAÇAR'ın

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



TEŞEKKÜR

KIYMETLİ KARDEŞİM

.. **HATİP**
ÖZKAÇAR' in

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

ASKERİ ÖZKAÇAR ve AİLESİ

Hayırlı Yolculuklar



obilet