

2026 Yılında Ertelenen Talep 2027 Yılında Karşımıza Çıkacak

Haberimiz Sayfa 18'de



TOFED'den Bakan- lığa tarife çağrısı: 3 aylık bekleme süresi esnetilsin

Haberimiz Sayfa 6'da



Yıl: 6

Sayı: 112

Tarih: 21 Eylül 2026

Fiyatı: 30 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

maparman

OTOBÜŞÇÜ TÜM DERTLERİNİ SEZONDA UNUTUYOR



Sayfa 8'de

Mercedes-Benz Türk Patent Tescilinde Türkiye Lideri



Sayfa 16'da

ÖBB, Alpbach'ta Otonom Otokar e Centro ile Yolcu Taşımaya Başladı



Sayfa 10'da

Anadolu Isuzu'dan TBB'ye 10 Adet Novo Citi Teslimatı



Sayfa 20'de

Fransız Guyanası'nda yolcu taşımacılığında Allison Torqmatic Serisi

Otobüs sektörü yaz sezonuna girdi ancak yıl boyunca dile getirilen “**haksız rekabet**”, “**artan maliyetler**” ve “**zarar ediyoruz**” söylemleri daha sezon başında unutulmuş göründü. Firmalar bir yandan **bilet fiyatlarını yine aşağı çekti**, diğer yandan **yüksek yazıhane kiralalarını** göze aldı, Bir yanda **yatırımlar devam ediyor**, diğer yanda otobüsü sürece kaptan bulunmuyor. Sektörün matematiğini anlamak her geçen gün daha da zorlaşıyor.

ZARAR EDİYORUZ DİYENLER FİYATI YİNE DÜŞÜRDÜ

Okulların tatil olmasıyla birlikte yaz sezonu başladı fakat sektörün yıl boyunca tekrar ettiği “maliyetler arttı, rekabet sürdürülemez hâle geldi, fiyatlar yetersiz” söylemleri daha sezonun başında adeta rafa kaldırıldı.

Birçok hatta firmalar, sanki yıl boyunca hiç zarar etmemiş gibi yeniden düşük fiyat politikasına sarıldı. Hemen hemen her ilde bilet fiyatları yoğun rekabetin etkisiyle aşağı çekildi. Maliyetlerin geldiği noktada bu fiyatlarla sağlıklı bir kârlılık elde etmenin zor olduğu biliniyor. Buna rağmen firmalar fiyat düşürmekten geri kalmıyor. Sezon bittiğinde ise aynı cümleleri yeniden duymamız kuvvetle muhtemel: “Haksız rekabet var, fiyatlar düşük, maliyetler yüksek...”

BİLET UCUZ, YAZIHANE PAHALI

Sektördeki bir başka çelişki de terminal yazıhanelerinde yaşanıyor. Firmalar yolcu çekebilmek için bilet fiyatlarını olabildiğince aşağı çekerken, diğer taraftan ihalelere girerek yazıhaneler için oldukça yüksek kiralalar ödemeyi

göze alıyor. Bir yanda birkaç liralık fiyat farkı için kıyasıya rekabet, diğer yanda çok yüksek sabit giderler... Bu ticari denklemin uzun vadede nasıl sürdürebileceğini açıklamak gerçekten güç. Sektörün artık yalnızca rakibin fiyatına bakarak değil; maliyet, doluluk, sefer verimliliği ve sürdürülebilir kârlılık üzerinden rekabet etmeyi öğrenmesi gerekiyor.

ARAÇ VAR, KAPTAN YOK

Kaptan açığı ise sezonla birlikte kendisini çok daha sert hissettirdi. Yaz aylarında sefer sayıları ve kullanılan araç sayısı artıyor ancak sefere çıkacak otobüs var, yolcu var; direksiyona geçecek yeterli kaptan yok. Kaptan bulunamadığı için bazı seferlerin yapılamaması artık münferit bir sorun değil, doğrudan sektörün kapasitesini etkileyen yapısal bir probleme dönüştü. Yıllardır konuşulan bu meseleyle kalıcı çözüm üretilmedikçe her yoğun sezonda aynı tabloyla karşılaşmaya devam edeceğiz.

YATIRIMLAR YİNE HIZ KESMİYOR

Bütün bu sorunlara rağmen otobüs yatırımları devam ediyor. Sezonla birlikte

neredeyse her gün yeni araç teslimat haberleri geliyor. Filolarını genç tutmak isteyen firmaların yatırım yapması sektör açısından elbette önemli ancak burada asıl mesele, yatırımın plansız büyüme yerine doğru maliyet hesabıyla yapılması. Bilet fiyatının sürekli aşağı çekildiği, kaptan açığının büyüdüğü ve işletme giderlerinin arttığı bir dönemde asıl ihtiyaç daha fazla araçtan önce daha sağlıklı bir işletme matematiğidir. Sezon geçer, araçlar yenilenir, fiyatlar yeniden değişir ama sektör kendi içinde sürdürülebilir bir rekabet anlayışı geliştirmedikçe sürece aynı sorunlar her yıl başka bir başlıkla karşımıza çıkmaya devam eder.

Oturduğu her masada sektördeki rekabetten, düşük bilet fiyatlarından, artan yatırım maliyetlerinden, yüksek faiz ortamından, yolcu tercihlerindeki değişimden, personel ve akaryakıt gibi ana gider kalemlerinden dert yanan firma sahipleri ne oluyor da her sene aynı senaryoyu yeniden yazıyor ve oynuyor?



Sayfa 4'te

ŞEHİRİMİZİN GÜVENİLİR VE KURUMSAL FİRMA AÇIĞINI KÂMİL KOÇ İLE KAPATTIK



Sayfa 2'de

OTOBÜŞÇÜNÜN AKARYAKIT ALIMINDA İŞİNİ
KOLAYLAŞTIRACAK ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ

Web Sitenizde Kampanyalarınızı

Kendiniz Oluşturun, Kendiniz Yönetin!

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

Üye Grubu
İndirimleri

Sefer
İndirimleri

Biletini
Gidiş Dönüş Al
İndirimi Kap

Bilet Al
Para Puan
Kazan

10%
20%
30%



ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com



OTOBÜSÇÜNÜN AKARYAKIT ALIMINDA İŞİNİ KOLAYLAŞTIRACAK ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ

Akaryakıt maliyetlerinin yükseldiği, ödeme ve teminat koşullarının işletmeler açısından daha fazla önem kazandığı bir dönemde Anttech Hesapçioğlu, otobüs sektörüne yönelik dijital çözümlerini genişletiyor. **Anttech Hesapçioğlu Satış ve Pazarlama Direktörü** Bahadır Efe Selçuk; UTTS ve taşıt tanıma sistemlerinden dijital takibe, vadeli satış seçeneklerinden alternatif teminat yapılarına kadar geliştirdikleri çözümleri okurlarımız için anlattı. Selçuk, amaçlarının yalnızca akaryakıt tarafında hizmet sunmak değil, müşterinin ihtiyaç duyduğu anda hızlı şekilde ulaşabileceği ve işini kolaylaştıracak bir çözüm ortağı olmak olduğunu söyledi. Keyifli okumalar!

DİJİTALLEŞEN DÜNYADA MÜŞTERİYE DAHA HIZLI ULAŞMAK İSTİYORUZ

Akaryakıt tarafında son dönemde dijitalleşmenin çok daha önemli hâle geldiğini görüyoruz. Müşteri artık yalnızca ürüne ulaşmak istemiyor; işlemini hızlı yapmak, ödeme seçeneklerini görmek ve yaptığı işlemleri aynı sistem üzerinden takip etmek istiyor. Biz de Anttech Bilişim olarak dijital satış ve pazarlama ağıımızı genişletiyoruz. Buradaki temel hedefimiz müşteriye daha hızlı temas edebilmek ve ihtiyacına uygun çözümleri kısa sürede sunabilmek. Özellikle UTTS kullanan müşterilerimizin sisteme hızlı şekilde dâhil olabileceği, işlemlerini aktif olarak yürütebileceği ve yaptığı satışları bir uygulama üzerinden takip edebileceği bir altyapı üzerinde çalışıyoruz.

UTTS KULLANAN MÜŞTERİLER İŞLEMLERİNİ TEK NOKTADAN TAKİP EDEBİLECEK

Yeni dönemde kullanım kolaylığı bizim için önemli başlıklardan biri. Müşteri sisteme girdikten sonra yaptığı işlemleri dijital ortamdan izleyebilsin, süreci mümkün olduğunca hızlı ve kolay yönetsin istiyoruz. Özellikle taşıt tanıma ve UTTS tarafında işlem yapan müşteriler açısından hız büyük önem taşıyor. Operasyonun kesintisiz devam etmesi gerekiyor. Bu nedenle sistemin sahadaki kullanımı kadar arka plandaki takibinin de kolay olması gerektiğini düşünüyoruz. Bu doğrultuda Türkiye’de faaliyet gösteren birçok büyük firma ve onların alt yüklenicileriyle görüşmeler ve anlaşmalar gerçekleştiriyoruz. Amacımız yalnızca belirli noktalarda değil, daha geniş ve yaygın bir yapı içerisinde müşterimize ulaşabilmek.

OTOBÜS SEKTÖRÜNÜN İHTİYAÇLARINI YAKINDAN BİLİYORUZ

Biz aynı zamanda otomotiv sektörünün içinde olan bir yapıyız. Dolayısıyla otobüs işletmecisinin günlük operasyonunda karşılaştığı sorunları ve ihtiyaçlarını yakından takip edebiliyoruz. Bugün sektörün en önemli maliyet kalemlerinden biri kuşkusuz

akaryakıt. Akaryakıt fiyatlarının yükselmesi işletmelerin maliyetlerini doğrudan etkilediği gibi ödeme ve teminat tarafında da yeni ihtiyaçları beraberinde getiriyor. Bu nedenle müşterimize yalnızca akaryakıt tarafında değil; vadeli satış, ödeme kolaylığı ve teminat yapılarında da çözüm üretmeye çalışıyoruz.

AKARYAKIT FİYATI ARTTIKÇA TEMİNAT İHTİYACI DA DEĞİŞİYOR

Sahadan bize ulaşan en önemli konulardan biri akaryakıt fiyatlarındaki artış. Fiyat yükseldikçe aynı operasyonu sürdürebilmek için ihtiyaç duyulan finansal yapı da değişiyor. Özellikle vadeli çalışan müşterilerde geçmiş fiyatlara göre oluşturulmuş teminatların zaman içerisinde yeterli gelmemesi söz konusu olabiliyor. Akaryakıtın fiyatı yükselirken mevcut teminat aynı kaldığında müşterinin kullanım kapasitesi doğal olarak daralabiliyor.

Biz burada müşterinin önünü açabilecek alternatifleri değerlendirmeye çalışıyoruz. Otomotiv sektöründeki tecrübemizi de kullanarak farklı teminat seçenekleri üzerinde çalışıyor ve müşterimizin operasyonunu sürdürebilmesine destek olmaya gayret ediyoruz.

BİZİM İÇİN ÖNEMLİ OLAN ÇÖZÜM ORTAĞI OLABİLMEK

Özellikle otobüs sektöründe araçların sürekli çalışması gerekiyor. Akaryakıt tedarikindeki veya finansman tarafındaki küçük bir aksama bile operasyonun tamamını etkileyebiliyor. Bu nedenle biz müşteriye sadece “ürün satan” bir yapı olarak yaklaşmak istemiyoruz. İhtiyaç duyduğu anda ulaşabildiği, ödeme seçeneklerinden teminat çözümüne, dijital takipten UTTS süreçlerine kadar yanında olan bir çözüm ortağı olmak istiyoruz. Akaryakıt maliyetlerinin yükseldiği ve sektörde kârlılıkların daha hassas hâle geldiği bu dönemde, müşterinin işini kolaylaştıracak her çözümün daha değerli olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki süreçte de dijital altyapımızı ve iş birliği ağıımızı genişleterek otobüs işletmecilerine daha hızlı, erişilebilir ve esnek çözümler sunmayı hedefliyoruz.

Yolculuğun Keyifli Hali Yeni NOVO LUX

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



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





ŞEHİRİMİZİN GÜVENİLİR VE KURUMSAL FİRMA AÇIĞINI KÂMİL KOÇ İLE KAPATTIK

“Yol Arkadaşım Kâmil Koç” serimizin yeni röportajı için direksiyonumuzu Adıyaman’a kırdık ve **Kâmil Koç Adıyaman İşletmecisi Salih Beyazyıldız** ile bir araya geldik. Beyazyıldız; depremin gölgesinde başlayan bu atılımı, kurumsal yapının sahaya yansımaları ve bir şehrin yeniden ayağa kalkışına ortak olmanın anlamını içtenlikle okurlarımız için paylaştı. **2023 depreminin ardından şehre yeni bir soluk getirme kararıyla başlayan bu yolculuk emin adımlarla yoluna devam ediyor.** İşte Beyazyıldız’ın gözünden Kâmil Koç;

SEKTÖRÜ HEM KAMYON KASASINDAN HEM DE OTOBÜS DİREKSİYONUNDAN TANIYORUM

1971 yılında Adıyaman’ın Gerger ilçesinde doğdum. Evliyim, iki çocuk babasıyım. Taşımacılık aslında doğumumla birlikte hayatıma girdi. Rahmetli babam o yıllardan itibaren taşımacılık yapıyordu; kamyonlarımız vardı, yük taşıyorduk. Bu sektör benim için bir aile mirası.

1980’li yıllarda Mercedes-Benz 302’lerle birlikte bireysel otobüsçülüğe adım attık. 1994’te otobüs sektörüne resmen girdim; 1996’da ise kendi kurduğumuz firma bünyesinde yoluma devam ettim. Otuz yıldır bu işin içindeyim. Sektörü hem kamyon kasasından hem de otobüs direksiyonundan tecrübe ettim, tanıdım.

KÂMİL KOÇ İLE DEPREM SONRASINDA ADIYAMAN’A YENİ BİR SOLUK GETİRDİK

2023 deprem felaketi Adıyaman’ı derinden sarstı. Şehir büyük bir yıkım yaşadı; toplumsal ve ekonomik açıdan ağır bir dönemden geçtik. O süreçte “Adıyaman’ın adına bir yenilik getirelim” dedik. Kâmil Koç ile bir diyalog başladı. Oturduk, konuştuk; şartlar her iki taraf için de uygun hâle geldi. 1 Ağustos 2025 itibarıyla Kâmil Koç’un Adıyaman ve ilçelerindeki işletmeciliğini üstlendim.

Adıyaman’da dört yerel firma faaliyet gösteriyor ama şehrin, özellikle üniversite öğrencilerinin, kurumsal ve güvenilir bir markaya ihtiyacı vardı. Kâmil Koç’un Türkiye genelindeki kurumsal kimliği herkesçe bilindiğinden, marka burada hemen karşılık buldu ve ciddi bir talep oluştu. Bir şehrin yeniden ayağa kalkma sürecine böyle bir markayla katkı sunmak, bu işi yapmanın ötesinde bir anlam taşıyor.

EKİBİMİZİN HER BİR ÜYESİ ÜZERİNDEKİ SORUMLULUĞUN FARKINDA VE ÖZVERİ İLE ÇALIŞIYOR

Şu an tamamen öz malımızla Kâmil Koç bünyesinde çalışıyoruz. 10 aracımızla Didim, Aydın, Konya, Kastamonu, İstanbul ve Mardin hatlarında günlük 5 seferimiz var. Başka illerden gelen ve Adıyaman’dan geçen hatlar da ekibimizin operasyonuna dahil. Araçlarda ortalama 40 personelimiz görev yapıyor. Adıyaman merkez, Kah-



ta ve Gölbaşı yazıhanelerimizde de 15 kişilik bir kadro var. Toplamda 55 kişilik bir aileyle hizmet veriyoruz. Bu ekibin her üyesi, Adıyaman’da Kâmil Koç bayrağını taşımanın sorumluluğunu içselleştirmiş durumda.

KÂMİL KOÇ, DEĞİŞEN KOŞULLARA RAĞMEN 100 YILI AŞKIN SÜREDİR AYAKTA

Otuz yıldır bu sektörün içindeyim. Yönetimler değişti, koşullar değişti ama Kâmil Koç bu topraklarda karayolu taşımacılığını yüz yılı aşkın süredir sürdüren kurumsal yapısıyla hep ayakta kaldı. Artık yalnızca Türkiye’nin değil, dünyanın markasından söz ediyoruz. FlixBus iş birliğiyle küresel ölçekte kendini kanıtlamış, taşımacılıkta büyük bir global oyuncu hâline geldi. Bu büyüklüğün bir parçası olmak gerçekten farklı bir his.

KÂMİL KOÇ’UN DİJİTAL ALTYAPISI, YEREL FİRMALARIN SUNAMAYACAĞI BİR HIZ VE ŞEFFAFLIK SAĞLIYOR

Artık her şey dijital ortama bağlandı: operasyon merkezi, host birimi, teknik birimler, müşteri ilişkileri... Adana bölgemize bağlıyız; operasyonlarımızın büyük bölümü oradan yönetiliyor. Bu dijital altyapı, yerel bir firmanın asla sunamayacağı bir hız ve şeffaflık sağlıyor.

Kâmil Koç’ta güvenlik her şeyin önünde. Çağatay Bey’in talimatıyla güvenlik en üst öncelik olarak belirlenmiş ve bu anlayış sahaya eksiksiz yansıyor. Kırık bir camla otobüs sefere çıkmıyor. Görüşü engelleyecek

bir hasar varsa araç yola çıkmıyor. Yanmayan bir farla sefere çıkmak yok. Bunlar küçük ayrıntılar gibi görünebilir; ama güvenlik anlayışı tam da bu noktalarda başlar. Kurumsal firma ile yerel firma arasındaki fark, tam olarak bu disiplinden kaynaklanıyor.

BURADA EN ÜSTTEN EN ALT KADAMEYE KADAR HERKESİN HERKESE KAPISI AÇIK

Kâmil Koç’u bu kadar benimsememin nedenlerinden biri de yöneticilerle kurulan iletişimin kalitesi. Genel Müdürümüzden Almanya’daki birimlere kadar, bir yıl içinde ulaşamadığımız, derdimizi anlatamadığımız tek bir kapı olmadı. En üst düzeydeki isimlerle de sahadaki ekiplerle de iletişimimiz her zaman açık ve sıcak kaldı. Bu erişilebilirlik, büyük bir kurumsal yapıda çok nadir görülen bir nitelik.

ÖDEME SİSTEMİNDE BİR GÜN BİLE AKSAKLIK YAŞAMADIK

Kâmil Koç’ta iki farklı ödeme modeli var: aylık ödeme ve ertesi gün ödeme. Maliyetlerimiz yüksek olduğu ve araç sayımız fazla olduğu için biz ertesi gün ödeme modelini tercih ediyoruz. Yaklaşık bir yıldır bu şekilde çalışıyoruz. Bu bir yıl boyunca tek bir gün gecikme yaşamadık. Bir önceki günün hesabı, ertesi gün direkt hesabımıza yatıyor. Üstelik beş günlük bayram tatili öncesinde avans bile gönderdiler. Sıkıntı yaşamamız için önceden hareket ettiler. Bu öngörü ve güven, Kâmil Koç ile çalışmanın en somut karşılığı.

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

TOFED'den Bakanlığa tarife çağırısı: 3 aylık bekleme süresi esnetilsin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), motorin fiyatlarındaki olağanüstü artış nedeniyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na başvurarak, şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan firmalar için yeni ücret tarifesi belirlemede uygulanan 3 aylık bekleme süresinin esnetilmesini talep etti.



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), 18 Eylül 2026 tarihli yazıyla Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'ne yeni ücret tarifesi talebini iletti. TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan imzasını taşıyan yazıda, karayoluyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan firmaların artan akaryakıt maliyetleri nedeniyle zor bir dönemden geçtiği vurgulandı.

Federasyon, Rusya-Ukrayna savaşı ve ardından yaşanan İran-ABD gerilimi nedeniyle uluslararası enerji piyasalarında yaşanan gelişmelerin Türkiye'de motorin fiyatlarını 100 TL seviyesine taşıdığını belirtti. Yazıda, otobüs işletmeciliğinin en önemli maliyet kalemi olan akaryakıttaki fahiş ve öngörülemez artışların firmaları sürdürülemez zararlarla karşı karşıya bıraktığı ifade edildi.

Yönetmelikteki yetkiye dikkat çekildi

TOFED, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 56. maddesinde yer alan asgari 3 aylık tarife bekleme süresinin mevcut maliyet koşullarında firmaların operasyonlarını durma noktasına getirdiğini bildirdi. Federasyon, aynı yönetmeliğin 56. maddesinin altıncı fıkrasının (c) bendinde Bakanlığa taşıma maliyetlerindeki önemli artışlar karşısında süreyi değiştirme yetkisi verildiğini, 11. maddenin üçüncü fıkrasında ise kriz, buhran ve olağanüstü

durumlarda geçici düzenleme yapılmasına imkân tanındığını hatırlattı. Talep: Yeni tarife belirleme imkânı Federasyon, kamu hizmeti niteliğindeki şehirlerarası yolcu taşımacılığının aksamaması amacıyla, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin ilgili hükümleri uyarınca 3 aylık tarife bekleme süresinin esnetilmesini ve dileyen firmalara ivedilikle yeni ücret tarifesi belirleme imkânı tanınmasını talep etti.

**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

Türkiye'den Dünya Yollarına: TEMSA'nın 26 Bininci Otobüsü Avenue Neo Banttan İndi

Geliştirdiği ve ürettiği araçları dünyanın farklı coğrafyalarıyla buluşturan TEMSA, üretim yolculuğunda yeni bir aşamaya ulaştı. TEMSA'nın 2025 yılında Busworld Europe'da dünya lansmanını gerçekleştirdiği Avenue Neo, şirketin üretim hattından çıkan 26 bininci otobüs oldu.

TEMSA çalışanlarının katılımıyla "26 Bin Otobüste Hepimizin İmzası Var" motto-suyla gerçekleştirilen kutlamada, üretim hattından çıkan Avenue Neo çalışanlar tarafından imzalandı.

"26 BİN OTOBÜSTE HEPİMİZİN İMZASI VAR"

TEMSA CEO'su Evren Güzel: "TEMSA araçları bugüne kadar dünyada 10 milyar kilometrenin üzerinde yol yaptı. Bugün dünyanın farklı coğrafyalarında araçlarımız yollardaysa, bunun arkasında hep birlikte geliştirdiğimiz ve uzun yıllara dayanan yetkinliğimiz var. 26 bin otobüs üretim kültürümüzün, mühendislik birikimimiz ve kaliteden ödün vermeyen çalışma anlayışımızın bir sonucu. Müşterilerimizi dinlemek, değişen ihtiyaçlara hızla cevap vermek, daha verimli üretmek ve kalite standartlarımızı sürekli geliştirmek bu anlayışımızın en önemli unsurları. 26 bininci otobüsümüzün Avenue Neo olması da bizim için çok anlamlı. Elektrikli Avenue Neo; yılların saha ve üretim birikimini ileri mühendislikle buluştururken, yeni nesil elektrifikasyon teknolojilerini TEMSA kimliğimizden ilham alan ve geleceğe yön veren vizyoner yeni tasarım



dilimizle bütünleştiriyor. Banttan inen bu araç aynı zamanda TEMSA'nın tercih edilen mobilite markası olma vizyonunu da ortaya koyuyor. Maraton ile başlayan hikâyemizden bugün Avenue Neo'ya uzanan ürün portföyümüz, TEMSA'nın yıllar içinde oluşturduğu güveni ve yenilikçi ürünler geliştirme iddiasını bir arada temsil ediyor. 26 bin otobüste hepimizin imzası var! Bu mühendislik ve üretim gücümüzle gurur duyuyoruz" dedi.

5 MİLYON KİLOMETRELİK TECRÜBE AVENUE NEO'YA AKTARILDI

Avenue Neo'nun batarya paketleme, yazılım ve geliştirme süreçlerinin tamamı TEMSA mühendisleri tarafından gerçekleştiriliyor. 75 yolcu taşıyabilen otobüs, yüksek kapasiteli batarya seçeneğiyle 600 kilometreye varan menzil sunarken, 300 kW DC bağlantıyla yüzde 100 şarja 75 dakikada ulaşabiliyor. Şehir içi ulaşımın yanı sıra büyükşehir kapsamındaki uzak ilçelere

kadar çözüm sunacak şekilde geliştirilen 9 metrelik Avenue Neo, 10,5 metrelik bir otobüsün sunduğu özellikleri daha kompakt bir platformda bir araya getiriyor. Avenue Neo, 2016 yılından bu yana İsveç ve Litvanya'nın sert kışlarından İspanya ve Türkiye'nin sıcak yazlarına kadar farklı coğrafyalarda yol alan MD9 Electricity'nin güçlü mimarisi üzerine inşa edildi. MD9 Electricity'nin 5 milyon kilometreyi aşan yol tecrübesi yeni nesil teknolojilerle Avenue Neo'ya aktarıldı.



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

Mercedes-Benz Türk Patent Tescilinde Türkiye Lideri

Türkişte tarafından bu yıl 13'üncüsü gerçekleştirilen "Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması" sonuçlarına göre Mercedes-Benz Türk, TÜRKPATENT tarafından tescil edilen patent sayısında tüm sektörlerin lideri oldu. Ar-Ge çalışmalarını patent tescilleri ile somut çıktılara dönüştüren şirket, mühendislik yetkinliğini her geçen yıl güçlendirirken, global ölçekte değer üreten projelere katkı sağlamaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk, tüm sektörler arasında tescillenen patent sayısında liderliğe ulaşırken, otobüs ve kamyon ürün gruplarında yürüttüğü Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının somut sonuçlarını da ortaya koydu. Tescillenen patentler; Sıfır Emisyonlu Araçlar ve Enerji Sistemleri, Güvenlik, Dayanıklılık ve Fonksiyonel Güvenlik, Akıllı Araç Sistemleri ve Dijital Teknolojiler, Araç Mimarisi, Yapısal Sistemler ve Endüstriyelleştirme ile Sürücü ve Yolcu Deneyimi olmak üzere geleceğin mobilitesine yön veren temel teknoloji alanlarında yoğunlaşıyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam konuyla ilgili değerlendirmesinde, "Daimler Truck'ın en önemli üretim ve AR-GE üslerinden biri konumundaki şirketimiz, sahip olduğu iki AR-GE Merkezi



ile sektörün geleceğini şekillendirmeye devam ediyor. Burada geliştirilen teknolojiler ve mühendislik çözümleri yalnızca Türkiye'deki faaliyetlerimize değil, aynı zamanda global ölçekte ürün ve süreçlerin gelişimine de katkı sağlıyor. Sahip olduğumuz bu güçlü yetkinlik, Türkiye'nin global Ar-Ge ve mühendislik ağındaki stratejik konumunu her geçen gün daha

da ileri taşıyor. Patent tescilinde tüm sektörler arasında Türkiye'de birinci sırada yer almamız, mühendislik gücümüzün, bilgi birikimimizin ve inovasyon kültürümüzün somut bir göstergesi. Patentlerimiz yalnızca yenilikçi fikirlerimizin tescillenmesini değil, aynı zamanda bu fikirleri müşterilerimiz için daha güvenli, daha verimli ve daha sürdürülebilir

çözümlere dönüştürme kabiliyetimizi de ortaya koyuyor. Güçlü insan kaynağımız, global sorumluluklarımız ve inovasyon odağımızla Türkiye'ye ve global mühendislik ağıımıza katkımızı sağlamaya; müşterilerimizin bugünkü ihtiyaçlarına yanıt verirken geleceğin mobilitesini şekillendirecek teknolojiler geliştirmeye devam edeceğiz." dedi.



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

Anadolu Isuzu'dan Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne 10 Adet Novo Citi Teslimatı



Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, modern şehirlerin toplu ulaşım ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği çözümlerle belediyelerin ulaşım altyapılarını desteklemeyi sürdürüyor. Bu kapsamda Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edilen 10 adet Novo Citi, şehir içi ulaşım hizmetlerinde kullanılmak üzere filoya dahil edildi. Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı Trabzon Ulaşım A.Ş. (TULAŞ) ev sahipliğinde gerçekleştirilen teslimat

törenine Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Metin Genç, Trabzon Büyükşehir Başkan Danışmanı Coşkun Şahin, Trabzon Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Gürkan Üçüncü ve AKP Trabzon Milletvekili Yılmaz Büyükdin katıldı. Törende ayrıca TULAŞ Genel Müdürü Hakan Öztel, TULAŞ Ulaşım ve Planlama Müdürü Ersin Bal; Anadolu Isuzu'dan Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük ve Bayi Kanalı Sorumlusu Ozan Şimşek ile Trabzon Yetkili Satıcısı

Yıldıköy Otomotiv'in şirket sahipleri Ahmet Yılmaz ve Veysel Köybaşı yer aldı. **Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük**, törende yaptığı konuşmada Anadolu Isuzu ile Trabzon Büyükşehir Belediyesi arasındaki iş birliğinin 2024 yılında başlayan teslimatlarla birlikte güçlenerek devam ettiğini belirtti. Küçük, "Anadolu Isuzu olarak, 40 yılı aşkın üretim tecrübemizle Gebze Şekerpınar'daki üretim tesislerimizde, mühendislik ve Ar-Ge gücümüzü kullanarak şehir

içi ulaşım çözümleri geliştiriyoruz. Ürünlerimiz yalnızca Türkiye'de değil, dünyanın birçok ülkesinde yolculara hizmet veriyor. Bizim için en değerli referanslardan biri, müşterilerimizin markamıza duyduğu güven. Trabzon Büyükşehir Belediyesi'nin tercihini 10 adet daha Novo Citi ile sürdürmesi, bu güvenin en güçlü göstergelerinden biri. Trabzon Büyükşehir Belediyemizin bundan sonraki yatırımlarında da güçlü bir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz" dedi.



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 Gaziantep : 0 342 211 25 00 Aksaray : 0 382 215 68 10
Ankara : 0 312 583 73 00 Mersin : 0 324 646 21 14



Uzun yıllardır sektörde güven ve kaliteyi ön planda tutuyor,
müşteri memnuniyetini en önemli değerimiz olarak görüyoruz.
Güçlü araçlarımız ve uzman kadromuzla her yolculuğunuzda yanınızdayız.



Karakaşoğlu

Isuzu Ankara Yetkili Bayii

Saray Osmangazi Mah. Sivrihisar Cad.
No:4/118 Pursaklar, Ankara

ErKa

Isuzu İzmir Yetkili Bayii

Zafer, 1339. Sk. No:4, 35750
Ödemiş/İzmir



Metro Konya İşletmesine Yeni Tourismo 16 2+1

Metro Turizm Konya işletmecisi Yılmaz Koyuncu, filosunu güçlendirmeye yönelik yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Koyuncu, 1 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüsü daha filosuna dahil etti. Yeni araç, düzenlenen teslimatla birlikte Yılmaz Koyuncu tarafından teslim alındı.

Aracın satış süreci Mercedes-Benz Türk yetkili bayisi Hasmer tarafından gerçekleştirilirken, teslimatta Hasmer Konya Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş ile Mercedes-Benz Türk adına Otobüs Filo

Koordinatörü Atakan Taşçıoğlu yer aldı. **“Filomuzu güçlendirmeye devam ediyoruz”**

Yeni yatırım hakkında değerlendirmelerde bulunan Metro Turizm Konya işletmecisi Yılmaz Koyuncu, Mercedes-Benz Tourismo tercihlerinin arkasındaki nedenleri ve sektöre bakışını şu sözlerle ifade etti:

“Metro Turizm olarak yolcularımıza güvenli, konforlu ve kaliteli bir seyahat deneyimi sunmayı önemsiyoruz. Bu doğrultuda filomuzu yenilemeye ve güçlen-

dirmeye devam ediyoruz. Mercedes-Benz Tourismo, işletme ihtiyaçlarımız ve yolcu memnuniyeti açısından tercih ettiğimiz önemli modellerden biri. Yeni aracımızın filomuz ve işletmemize hayırlı olmasını diliyorum.

Bu yatırımın gerçekleşmesinde emeği geçen Hasmer ekibine, özellikle Cezmi Ağırtaş’a ve Mercedes-Benz Türk adına teslimatta yer alan Atakan Taşçıoğlu’na teşekkür ediyorum. İş birliğimizin önümüzdeki dönemde de devam etmesini temenni ediyorum.”

Hasmer’den Metro Turizm’e teslimat
Satış sürecini gerçekleştiren Hasmer, Mercedes-Benz Tourismo’nun Metro Turizm Konya işletmesinin filosuna katılmasında önemli rol üstlendi. Teslimat, tarafların katılımıyla gerçekleştirilirken, yeni Tourismo Metro Turizm Konya filosundaki yerini aldı.

Mercedes-Benz Tourismo yatırımla filosunu büyüten Yılmaz Koyuncu, şehirlerarası yolcu taşımacılığında hizmet kalitesini ve operasyonel gücünü artırmaya yönelik çalışmalarını sürdürüyor.

TÜRKİYE’NİN
OTOBÜS SEKTÖRÜ İÇİN
YENİ NESİL YAZILIMI

Daha ilerisi mümkün.

ÇOK YAKINDA

AYNI YOLLARDA,
DAHA GÜÇLÜ
YARINLARA.

TÜM BİLET
PAZARYERLERİ

MOBİL
UYGULAMA

RAKİP
ANALİZİ

DAHA FAZLASI
ÇOK YAKINDA



5'i 1 Yerde Turismo Yatırımı Albaşlar Turizm'den

Turizm ve yolcu taşımacılığı alanındaki faaliyetlerini güçlü bir araç filosuyla sürdüren Albaşlar Turizm, Mercedes-Benz Turismo yatırımıyla filosunu yenilemeye ve büyümeye devam ediyor. Toplam 5 adet Mercedes-Benz Turismo siparişi gerçekleştiren firma, yeni araçlarıyla hem operasyonel gücünü hem de yolcu konforunu artırmayı amaçlıyor. Araçlar, Albaşlar Turizm ve DCT Motorlu Araçlar Genel Müdürü Tolga Oran tarafından teslim alınırken, satış süreci Mengerler tarafından gerçekleştirildi. Teslimat ise Mengerler Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından yapıldı.

“Yatırım bizim için sadece araç almak değil”

Yeni yatırımla ilgili değerlendirmelerde bulunan **Albaşlar Turizm ve DCT Motorlu Araçlar Genel Müdürü Tolga Oran**, filonun şirketin hizmet anlayışındaki önemine dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı:

“Albaşlar Turizm olarak yatırımlarımızı yalnızca filomuzu büyütmek amacıyla gerçekleştiriyoruz. Her yeni araç, bizim için yolcularımıza sunduğumuz hizmetin kalitesini yükseltmek, operasyonlarımızı daha güçlü hale getirmek ve geleceğe yönelik hedeflerimizi desteklemek anlamına geliyor.

Mercedes-Benz Turismo, uzun yıllardır sektörde kendini kanıtlamış, konfor ve güvenilirliği bir arada sunan önemli bir marka ve model. Biz de bu

yatırımımızda hem işletme ihtiyaçlarımızı hem de yolcularımızın beklentilerini göz önünde bulundurduk. 5 adetlik bu yatırım, Albaşlar Turizm’in geleceğe olan güveninin ve sektöre bakışının önemli bir göstergesi. Özellikle turizm taşımacılığında araç kalitesinin, yolcu memnuniyetinin doğrudan bir parçası olduğuna inanıyoruz. Yolculuğun başladığı andan itibaren müşterilerimize güvenli, konforlu ve kaliteli bir deneyim sunmak bizim için öncelik.

Bu yatırımla birlikte filomuzun gücünü daha da artırdık. Önümüzdeki dönemde de sektörün ihtiyaçlarını, teknolojik gelişmeleri ve müşterilerimizin beklentilerini yakından takip ederek yatırımlarımıza devam ede-

ceğiz. Yeni araçlarımızın Albaşlar Turizm ailesine hayırlı, uğurlu ve bol kazançlı olmasını diliyorum.”

5 araçlık güçlü teslimat

Albaşlar Turizm’in gerçekleştirdiği 5 adet Mercedes-Benz Turismo yatırımı, firmanın filosunu modernize etme ve hizmet kapasitesini geliştirme yolundaki çalışmalarının önemli adımlarından biri oldu. Yeni Turismo’larla birlikte Albaşlar Turizm, yolcularına daha yüksek standartlarda seyahat deneyimi sunmayı hedeflerken, yatırımlarını istikrarlı şekilde sürdürme mesajı verdi.

Teslimat sürecinde emeği geçen Mengerler ekibine teşekkür eden Tolga Oran, iş birliklerinin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini belirtti.

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.





Prometeon, IAA Transportation'da yer aldı

Dünyanın endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek şirketi Prometeon Tyre Group, ticari araçlar, lojistik ve taşımacılık sektörlerine yönelik Hannover IAA Transportation'da filolara yönelik entegre programı SuperFleet'i tanıttı.

SuperFleet; Prometeon'un premium lastiklerini, hizmetlerini, servis ağını ve dijital çözümleri tek bir ekosistemde bir araya getiriyor. Bu bütünleşik yapı, taşımacılık şirketlerinin operasyonel verimliliğini artırmayı, toplam sahip olma maliyetlerini düşürmeyi ve sürdürülebilirlik hedeflerini desteklemeyi amaçlıyor.

Fuarda ayrıca Prometeon'un iş ortağı olan ZF Group'un akıllı filo yönetimine yönelik dijital platformu ZF SCALAR da tanıtıldı. Ağır ticari araç filolarına yönelik geliştirilen platform, araçlardan operasyonel süreçlere kadar farklı kaynaklardan gelen verileri tek bir yapıda buluşturarak filo yönetiminin daha etkin ve güvenli şekilde yürütülmesine katkı sağlıyor. ZF SCALAR ile gerçekleştirilen iş birliği, Prometeon'un farklı teknoloji ve uzmanlıkları kendi çözümleriyle buluşturarak müşterilerine daha fazla değer sunma yaklaşımının da bir örneğini oluşturuyor. İş birliği, farklı çözümlerin birbiriyle entegre çalışabildiği açık bir ekosistem oluşturma vizyonunu desteklerken, filo operatörlerinin giderek çeşitlenen ihtiyaçlarına daha kapsamlı çözümler sunulmasına olanak sağlıyor.

Prometeon Tyre Group Geniş Avrupa Bölge CEO'su Gökçe Şenocak, şöyle konuştu: "IAA Transportation, Prometeon'un yalnızca bir lastik üreticisi değil, filoların global çözüm ortağı olduğunu ortaya koymak açısından önemli bir buluşma noktası. SuperFleet ile ürün, hizmet, uzmanlık ve dijital çözümleri bir araya getiren kapsamlı bir ekosistem sunuyor; müşterilerimizin operasyonel verimliliklerini artırmalarına ve toplam sahip olma maliyetlerini düşürmelerine

destek oluyoruz. ZF gibi güçlü bir teknoloji şirketiyle gerçekleştirdiğimiz iş birliği de bu yaklaşımımızın önemli bir örneği. Farklı ancak birbirini tamamlayan uzmanlıkları bir araya getirmenin, müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha kapsamlı çözümler geliştirmemize ve onlar için daha fazla değer yaratmamıza imkân verdiğine inanıyoruz."

ZF Aftermarket Dijital Çözümler İş Birimi Başkanı Benoit Dessart ise şunları söyledi: "Günümüz filolarının açık, akıllı ve bağlantılı çözümlere ihtiyacı var. Prometeon iş birliğimiz, filo operatörlerinin veriye dayalı karar alma süreçlerini destekleme konusundaki ortak yaklaşımımızdan doğdu. Uzmanlıklarımızı bir araya getirerek filoların verimliliğine ve operasyonel sürekliliğine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bu yaklaşımın yarattığı değeri IAA Transportation'da beraberce ortaya koymaktan büyük memnuniyet duyuyoruz."

Standın özel konusu ise iki kez Dakar şampiyonu olan, Team MM Technology pilotu ve Prometeon marka elçisi Martin Macík Jr. idi. Dünyanın en zorlu yarışlarında uzun yıllardır mücadele eden Macík, Prometeon lastiklerini en ekstrem koşullarda kullanıyor. Yarışlarda edindiği deneyimleri ve geri bildirimlerini Prometeon ekipleriyle düzenli olarak paylaşarak lastiklerin geliştirilmesine katkıda bulunan Macík, şirketin inovasyon çalışmalarına da doğrudan destek veriyor. Fuarda SuperFleet paketinin yanı sıra, bölgesel ve uzun mesafe taşımacılıktan yolcu taşımacılığına kadar farklı kullanım alanlarının ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen Prometeon Serie 02 ürün gamı da tanıtıldı. Prometeon uzmanlarının gerçekleştirdiği bilgilendirmeler ve uygulamalı gösterimlerde; yüksek performanslı lastikler, uzman hizmetler, dijital teknolojiler ve yetkin servis ağıının bir araya gelmesiyle filolara sağlanan avantajlar aktarıldı. SuperFleet'in giderek daha açık ve bağ-

lantılı bir ekosisteme dönüşen yapısı ile filo ve taşımacılık operatörlerine sunduğu

çözümler de fuarda öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.

OTOBÜS VE TİCARİ ARAÇ CAM MONTAJI

Lamine Ön Camlar

Temperli Kapı Camları

Temperli Arka Camlar

Isıtmalı Lamine Camlar

Temperli Kelebek Camlar

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

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

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

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

KHO
KAYAHAN OTOCAM
www.kayahano.com.tr

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



Yılmaz Tur'dan 2026'da 5. Yeni Yatırım Hamlesi

Taşımacılık sektöründeki faaliyetlerini yeni yatırımlarla destekleyen Yılmaz Tur, filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, gerçekleştirdiği son yatırımla 2 adet Mercedes-Benz Tourismo'yu filosuna kattı. Yeni araçların teslimatı, Yılmaz Tur Firma Sahibi Hasan Türkyılmaz'a gerçekleştirildi.

Araçların satış sürecini Mercedes-Benz Türk yetkili bayisi Hassoy yürütürken, teslimat Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından gerçekleştirildi.

"Yatırımlarımızı sürdürüyoruz"

Yeni yatırım hakkında değerlendirmelerde bulunan Yılmaz Tur Firma Sahibi Hasan Türkyılmaz, farklı taşımacılık alanlarında edindikleri deneyimi güçlü ve modern bir filoyla desteklemeye önem verdiklerini belirterek şunları söyledi:

"Yılmaz Tur olarak turizm ve personel taşımacılığı başta olmak üzere farklı alanlarda hizmet veriyoruz. Her hizmet alanının kendine özgü ihtiyaçları bulunuyor. Bu nedenle filomuzu hem müşterilerimizin beklentilerine hem de

operasyonlarımızın ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde geliştirmeye önem veriyoruz.

2026 yılı bizim için yatırımlar açısından oldukça hareketli geçiyor. Son yatırımlarımızla birlikte bu yıl filomuza kazandırdığımız yeni araç sayısını 5'e çıkardık. Mercedes-Benz Tourismo'yu da konforu, güvenilirliği ve işletme ihtiyaçlarımıza sunduğu avantajlar nedeniyle tercih ettik.

Yeni araçlarımızın şirketimize, çalışanlarımıza ve müşterilerimize hayırlı olmasını diliyorum. Yatırımlarımızı

önümüzdeki dönemde de sektörün ihtiyaçlarını ve gelişimini yakından takip ederek sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu süreçte emeği geçen Hassoy ekibine ve Cenk Soydan'a teşekkür ediyorum."

Filoda istikrarlı büyüme

Gerçekleştirdiği yatırımlarla filosunu yenileyen Yılmaz Tur, farklı taşımacılık alanlarındaki faaliyetlerini Mercedes-Benz Tourismo yatırımıyla destekledi. 2026 yılı içerisinde toplam 5 yeni aracı filosuna dahil eden firma, modern ve güçlü araç parkıyla hizmet kapasitesini geliştirmeyi sürdürüyor.



ÖBB, Alpbach'ta Otonom Otokar e Centro ile Yolcu Taşımaya Başladı

Avusturya'nın Tirol bölgesinde yaklaşık 120 yıl önce, Ağustos 1907'de, Neumarkt'tan Predazzo'ya (Güney Tirol-Trentino) yapılan ilk posta otobüsü yolculuğu ile Avusturya'nın ulaşım tarihinde bir dönüm noktası yaşanmıştı. Avrupa Forumu Alpbach 2026'da ülkenin önde gelen taşımacılık şirketi ÖBB yeni bir sayfa açıyor ve Avusturya'da ilk kez SAE Seviye 4'e uygun tam otonom sürüş fonksiyonuna sahip elektrikli bir otobüsü yolcu taşımacılığında kullanıyor. Otonom Otokar e Centro, Alpbach içinde belirlenmiş bir güzergâhta yolcuları taşıyor. Pilot uygulama kapsamında ulaşım ücretsiz olarak sunuluyor. Zorlu

topoğrafya, dar sokaklar ve yoğun trafik ortamında tam otonom bir otobüsün kullanılması, geleceğin mobilitesi için önemli bir pratik test niteliğinde. ÖBB CEO'su Andreas Matthä, "Yenilikçi teknolojiler yalnızca laboratuvar ortamında değil, gerçek koşullarda da test edilmelidir. Toplu taşımayı adım adım geliştirebilmemiz için bu tür pratik deneyimler kritik öneme sahiptir," dedi.

Alpbach'taki uygulama hakkında Otokar Avrupa şirketi Ticari Direktörü Anna Mejer ise şunları söyledi: "ÖBB'nin toplu taşımadaki geniş uzmanlığını Otokar'ın otonom mobilitadaki deneyimiyle birleştiren bu proje, otonom

toplu taşımanın geleceği için sağlam bir temel oluşturuyor. Bu önemli yolculuğun parçası olmaktan ve Avusturya'nın otonom toplu taşıma deneyimini gerçek uygulamalarla katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz."

Geleceğin Mobilitesi İçin Kilit Teknoloji

ÖBB, otonom sürüşü geleceğin toplu taşımacılığı için kilit teknoloji olarak görüyor. Amaç, otonom araçların toplu taşımayı nasıl tamamlayabileceğini ve ek mobilite hizmetleri yaratabileceğini ortaya koymak. Alpbach'taki pilot uygulamadan elde edilen bulgular, sonraki projelerin temelini oluşturacak. Bir sonraki adımda, Otokar'ın tam otonom

e Centro'su Vorarlberg'deki Wolfurt kampüsünde sanayi parkındaki şirketleri S Bahn'a bağlayacak.

Uluslararası Deneyimden Güç Alan Teknoloji

Otokar'ın kendi mühendislik uzmanlığıyla geliştirdiği tamamen elektrikli Otonom e-CENTRO kullanılacak. Araç SAE Seviye 4 teknolojisine sahip olup tanımlanmış alanlarda otonom sürüş görevini üstlenebiliyor. Avusturya yasaları gereği araçta bir güvenlik sürücüsü bulunuyor. Otokar, Madrid dahil olmak üzere Avrupa'da otonom taşımacılıkta deneyim sahibi ve bu deneyimleri şimdi Avusturya'daki uygulamalara aktarıyor.

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



2026'DA ERTELENEN TALEP 2027'DE KARŞIMIZA ÇIKACAK

Bilgisayar satarak başlayan ve satış direktörlüğüne kadar uzanan bir kariyer hikayesi sizlerle. Murat Torun, bugün MKC Grup ve Enke Otomotiv Genel Müdürü olarak tecrübesini yeni nesil satış, takas ve finansman çözümleriyle buluşturuyor. Torun; ticari araç pazarındaki dönüşümü, yaklaşık **800 araçlık ikinci el operasyonunu**, bireysel taşımacılığın geleceğini ve 2027 beklentilerini Haber Ulaşım'a anlattı. Torun'a göre bugünün pazarında satışın anahtarı yalnızca iyi üründe değil; **müşteriye yakın olmak, ihtiyacı doğru okumak ve yatırım kararını kolaylaştıracak alternatifler sunmakta yatıyor**. Keyifli okumalar!

OTOMOTİVE GEÇİŞİM BİR GAZETE İLANIYLA BAŞLADI

1971 yılında İstanbul'da doğdum. Doğma büyüme İstanbulluyum, aslen Erzincan Kemaliyeliyim. İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü mezunuyum. İş hayatına 1995 yılında Ülker'de bilgisayar satışı yaparak başladım. Satışçılıkla ilk ciddi temasım da burada oldu. 1995-1997 yılları arasında Ülker'de çalıştım. Ardından bir gazetede Temsa'nın bölge satış sorumlusu aradığını gördüm. O dönemde otomotiv sektörüne geçmek istiyordum; otobüslere karşı da özel bir ilgim vardı. Yolda yeni bir otobüs gördüğümde mutlaka incelerdim.

Temsa'daki görüşmelere giderken yaşadığım bir anıyı hâlâ gülümseyerek hatırlıyorum. İstanbul Seyahat'in bulunduğu bölgede aracımı bırakmıştım; aşağıdan Temsa'yı görüyordum ama otogar konusunda o kadar acemiymdim ki otomobille oraya nasıl gideceğimi bilemedim. Sonunda arabayı İstanbul Seyahat'te bırakıp merdivenlerden yürüyerek Temsa'ya gittim. 1997-2003 yılları arasında Temsa'da görev yaptım. 2003 yılında ise kariyerime Otokar'da devam ettim. Bölge yöneticisi olarak başladığım Otokar'daki yolculuğum; şeflik, müdürlük ve son olarak satış direktörlüğü görevleriyle devam etti. 2022 yılının Aralık ayında da emekli oldum.

İLK SATTIĞIM OTOBÜSÜ HÂLÂ UNUTMADIM

İlk sattığım araç hala aklımdadır. 1997 yılında, 1998 model olarak bir Prensese sattım. Balıkesir'de Hüseyin ağabey vardı; ilk aracımı ona sattım. O yıllarda model değişimleri bugünkü gibi yılbaşında gerçekleşmiyordu. Yeni model yılı, ağustos ayıyla birlikte İzmir Fuarı döneminde başlardı. Bu nedenle 1997'de 1998 model araç satışı o dönemin normal uygulamalarından biriydi. Temsa'daki yolculuğum 2003 yılına kadar devam etti.

EMEKLİLİK SADECE 15 GÜN SÜRDÜ

İş hayatından kopmak kolay değil. Emekli olduktan yaklaşık 15 gün sonra MKC Otomotiv ve Enke Otomotiv'de Genel Müdür olarak yeniden göreve başladım. Ben gelmeden önce de her iki şirketin başarılı bir geçmişi vardı. MKC Otomotiv, Otokar tarafında; Enke Otomotiv ise Isuzu tarafında güçlü bayilik süreçlerine sahipti. Benim amacım var olan başarıyı devam ettirmek ve yıllar içinde edindiğim saha, satış ve yönetim tecrübesiyle bu yapıya katkı sağlamaktı. Bunu yalnızca ticari başarı olarak görmüyorum. Çalışma arkadaşlarıma tecrübelerimi aktarmaya da önem veriyorum. Burada gerçekten bir aile ortamımız var. Amir-çalışan ilişkisinden ziyade, aynı hedefe doğru birlikte hareket eden bir ekip anlayışıyla çalışıyoruz.

SATIŞTA BAŞARININ SIRRI MÜŞTERİYE YAKIN OLMAK

Bence satışta başarının sırrı çok basit: Müşteriye yakın olmak. Müşterinin ihtiyacını anlayabilmek ve kendinizi onun yerine koyabilmek gerekiyor. Bizim açımızdan bir araç satışı ticari bir işlem olabilir; fakat müşteri için o araç çok daha büyük bir yatırım. O parayı nasıl kazandığını, hangi şartlarda çalıştığını ve hangi zorluklarla yatırım yaptığını anlamamız gerekiyor. Kendinizi müşterinin yerine koyduğunuzda ona daha doğru çözümler sunabiliyorsunuz. Satışçılığın özünde de bu var: Müşteriye tek bir seçenek dayatmak yerine alternatif üretebilmek. Vade



seçenekleri, takas imkânları ve finansman alternatifleriyle müşterinin ihtiyacına uygun çözümü bulmaya çalışıyoruz.

TAKASSIZ SATIŞ NEREDEYSE YOK

İkinci el tarafında gerçekten ciddi bir operasyon yürütüyoruz. Bünyemizde yaklaşık 800 araçlık bir ikinci el portföyü bulunuyor. Bunun önemli bir bölümü sıfır araç satışları sırasında aldığımız takaslardan oluşuyor. Bizim için "takassız satış" neredeyse yok. Müşteri ne getiriyorsa değerlendirmeye çalışıyoruz. Bazen bir sıfır araç karşılığında üç aracı birden takasa aldığımız dahi oluyor. Buradaki temel yaklaşım, müşterinin elindeki aracı satışın önünde engel hâline getirmemek ve mümkün olduğunca çözüm üretmek.

İKİNCİ ELDE ARACI OLDUĞU GİBİ SATMIYORUZ

Takasla aldığımız araçları olduğu gibi yeni müşteriye sunmuyoruz. Boya, koltuk ve mekanik aksam başta olmak üzere ihtiyaç duyulan tüm işlemleri kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Gerekli bakımları ve yenilemeleri tamamladıktan sonra aracı daha düzgün, güven veren ve kullanıma hazır bir seviyeye getiriyoruz. Bunun da müşteri memnuniyetini ciddi ölçüde artırdığını görüyoruz. İkinci el aslında sürekli devam eden bir döngü. Bir araç satılıyor, karşılığında başka bir takas geliyor. O araç yeni bir müşteriye gidiyor, onun da başka bir takası oluşuyor. Bu zincir düşük kilometreli araçlardan daha yaşlı araçlara kadar devam ediyor. İkinci el operasyonu bu nedenle yalnızca stok yönetimi değil, sürekli hareket eden bir ticaret ve müşteri ilişkisi sistemi.

2026'YA İYİ BAŞLADIK, SONRA PAZAR TEMKİNLİLEŞTİ

2026 yılına iyi başladık. Özellikle ilk çeyrek oldukça hareketliydi. Sattığımız sıfır araçların önemli bir bölümü de ilk çeyrekte aldığımız bağlantılardan geldi ancak daha sonra bölgedeki gelişmeler, petrol fiyatlarındaki yükseliş, beklenen faiz indi-

rimlerinin gerçekleşmemesi ve finansman maliyetlerinin yüksek kalması müşterilerin daha temkinli davranmasına neden oldu. Turizmin de beklentilerin altında kalması yatırımların ertelenmesinde etkili oldu. Biz buradan doğrudan Antalya'ya araç satmıyor olabiliriz; fakat müşterimiz o aracı Antalya'da çalıştırıyor. Antalya'daki iş iyi gitmiyorsa o müşteri yeni araç yatırımını erteliyor. Dolayısıyla ticari araç pazarı, aracın çalıştığı sektörlerin ve bölgelerin performansından da doğrudan etkileniyor. Bugün daha çok yenileme pazarına hizmet ediyoruz.

MİDİBÜS PAZARI BÜYÜMÜYOR, PANELVAN TİPİ ARAÇLAR ÖNE ÇIKIYOR

Midibüs pazarının büyüdüğü görüşüne çok katılmıyorum; hatta bir miktar küçülüyor. Buna karşılık panelvan tipi araçların pazarı genişliyor. Sprinter ve Crafter gibi 19-20 kişilik araçlar hem personel taşımacılığında hem transfer hem de turizm tarafında giderek daha fazla tercih ediliyor. Bu dönüşümü takasa gelen araçlarımızda da açık biçimde görüyoruz. Bir midibüs sattığımızda karşılığında çoğu zaman panelvan tipi araçlar takasa geliyor. Bu da pazarın hangi yöne hareket ettiğini sahada gösteren önemli işaretlerden biri. Bu eğilimin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini düşünüyorum.

2027'DE ERTELENEN TALEBİN ETKİLERİNİ GÖRECEĞİZ

2026 yılında gerçekleşmeyen talebin bir bölümünün 2027'ye sarkacağını düşünüyorum. Her yıl belli bir pazar ve yatırım ihtiyacı var. O yıl gerçekleşmeyen yatırım bir sonraki yıla öteleniyor; o yıl da gerçekleşmezse sonraki döneme taşınıyor. Bir anlamda kar topu gibi biriken bir talep oluşuyor. Bence 2026'da ötelenen yatırımların önemli bir bölümü 2027'de yeniden karşımıza çıkacak. Eğer kamu yatırımları da artarsa pazarın daha iyi bir seviyeye gelebileceğini düşünüyorum ancak bunun olmazsa olmazlarından biri finansman maliyetlerinin aşağı gelmesi.

FİNANSMAN MALİYETİ SATIŞIN ÖNÜNDEKİ EN ÖNEMLİ KONULardan BİRİ

Bizim müşterimiz çoğunlukla finansman ihtiyacıyla yola çıkıyor. Bu nedenle buraya geldiğimde yapmak istediğim ilk çalışmalardan biri, özellikle ikinci el araçlarda müşterinin finansmana erişimini kolaylaştırmaktı. İkinci el araçlarımız için kredi kampanyaları düzenlemeye başladık. Anlaşmalı olduğumuz bankalarla müşterilerimize daha avantajlı finansman seçenekleri sunmaya çalışıyoruz. Şu anda Kuveyt Türk ve DenizBank ile bu çalışmalarını yürütüyoruz.

Bugün finansman maliyeti satışın önündeki en önemli konulardan biri. Müşteriye uygun finansman alternatifi sunduğunuzda satın alma kararını da kolaylaştırabiliyorsunuz. Bu nedenle araç, takas ve finansmanı birbirinden ayrı değil, aynı çözüm paketinin parçaları olarak görüyoruz.

BİREYSEL TAŞIMACILIK UZUN VADEDE AZALABİLİR

Büyük filolar yatırımlarını büyüterek devam ediyor. Asıl üzerinde düşünülmesi gereken kesim bireysel taşımacılar. Bunların önemli bir bölümü bizim ikinci el müşterimiz. Yıllardır bu işi yapan, bazen babasından kalan araçla mesleği sürdüren insanlar var. Hayatlarını bu işten kazanıyorlar. Bu müşteriler araçlarını mümkün olduğunca uzun süre kullanmaya çalışıyor. Eğer borçlanarak kendilerini yenileyebiliyorlarsa yeniliyorlar; bazen de daha eski bir araca geçerek faaliyetlerini sürdürüyorlar. Ancak uzun vadede bireysel taşımacılığın azalacağını düşünüyorum. Şehir içi taşımacılıkta bireysel otobüsçülük nasıl azaldıysa, bizim sektörde de benzer bir dönüşüm yaşanabilir çünkü işi yapmak giderek zorlaşıyor; araçlar pahalı, yatırımlar büyüyor ve bireysel yatırımcının bu yükü taşıma gücü azalıyor.

SIFIR İLE İKİNCİ EL ARASINDAKİ MAKAS ARAÇ YENİLEMİYİ ZORLAŞTIRIYOR

Eskiden ikinci el araçların değer kaybı daha öngörülebilirdi. Bir yaşındaki araç belirli bir oranda değer kaybeder, sonraki yıllarda bu düşüş belli bir düzen içinde devam ederdi. Bugün ise sıfır araç fiyatları ile ikinci el araç fiyatları arasındaki makas ciddi biçimde açılmış durumda. Eskiden iki-üç yaşındaki bir aracı verip üzerine belirli bir fark koyarak sıfır araca geçmek mümkünken, bugün müşterinin karşılaması gereken fark çok daha yüksek. Bu durum araç yenilemeyi zorlaştırıyor. Dolayısıyla sektörün önündeki önemli başlıklardan biri; sıfır araç fiyatları, ikinci el değerleri ve finansman maliyetleri arasındaki dengenin yeniden kurulması.

İŞİN TEMELİNDE İNSAN VAR

Yıllardır otomotiv ve satış sektörünün içinde olan biri olarak başarının temelinde insan olduğuna inanıyorum. Müşteriyi anlamak, onun yerine kendinizi koyabilmek ve ihtiyacına uygun çözümü sunmak gerekiyor. Ürün elbette önemli; fakat güven, insan ilişkileri ve müşteriye yakın olmak en az ürün kadar belirleyici. Doğru çözüm sunduğunuz ve satış sonrasında da müşterinin yanında olduğunuzda uzun yıllara yayılan bir iş ilişkisi oluşuyor. Biz de bugün MKC Otomotiv ve Enke Otomotiv'de bu anlayışla çalışıyor; yalnızca araç satmayı değil, takastan finansmana kadar çözüm üreten ve uzun vadeli güven sağlayan bir yapı olmayı hedefliyoruz.

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





Fransız Guyanası'nda yolcu taşımacılığında Allison Torqmatic Serisi ile yeni bir standart

Karayolu taşımacılığının toplu ulaşımın temelini oluşturduğu Fransız Guyanası'nda, filo güvenirliliği aynı zamanda bir kamu hizmeti sorumluluğu oluyor. Bölgede yolcu taşımacılığının önemli oyuncularından Transports CLERY de bu doğrultuda uzun vadeli ve stratejik teknoloji yatırımlarına odaklanıyor. Farklı kullanım ihtiyaçlarına yönelik olarak filosunun yüzde 85'i Temsa araçlardan oluşan şirket, büyüme stratejisinde önemli bir adım atarak manuel şanzımanlardan Allison Torqmatic Serisi tam otomatik şanzımanlara geçiş yapıyor. Bu dönüşüm; operasyonel performans, sürücü konforu ve yolcu deneyimi açısından ölçülebilir kazanımlar sağlıyor.

Fransız Guyanası'nın ulaşım ihtiyaçlarıyla birlikte büyüyor

Yaklaşık 30 araçlık filosuyla Transports CLERY; okul, şehirlerarası ve turistik taşımacılıktan özel kiralama ve kurumsal ulaşım ihtiyaçlarına kadar geniş kapsamlı hizmetler sunuyor. Aynı zamanda Cayenne ile Kourou arasındaki önemli şehirlerarası hatlardan birini işletiyor.

Turizm departmanı aracılığıyla Surinam ve Brezilya'ya turlar düzenleyen Transports CLERY, Fransız Guyanası'na uğrayan kruvaziyer gemi yolcularına yönelik yerel turlar da gerçekleştiriyor.

Transports CLERY filosunda Allison tam otomatik şanzıman dönüşümü

Transports CLERY, büyüme sürecinde başta MD 9 ve LD SB PLUS olmak üzere çeşitli Temsa modellerinde kademeli olarak manuel şanzımanlardan Allison T Serisi tam otomatik şanzımanlara geçerek önemli bir teknolojik dönüşüm gerçekleştiriyor. Temsa MD 9, motor konfigürasyonuna bağlı olarak Allison T325R şanzımanlarla donatılırken, LD SB PLUS modelinde FPT N67 motorla eşleştirilmiş Allison T350R tam otomatik şanzıman kullanılıyor. Her iki çözüm de Allison sürüş deneyiminin karakteristik özelliklerinden biri olan kesintisiz ve sarsıntısız güç aktarımını sağlıyor. Bu tercih; yolcu konforunu, sürücülerin çalışma koşullarını ve operasyonel verimliliği birlikte geliştirmeyi amaçlayan kapsamlı bir stratejinin parçasını oluşturuyor. Aynı zamanda kesintisiz hizmetin kritik önem taşıdığı Fransız Guyanası'nda araçların operasyonda kalma süresinin artırılmasına yardımcı oluyor.

Transports CLERY Direktörü Anthony CLERY, şirketin yaklaşımını şöyle açıklıyor: “Amacımız, bölgemizdeki güçlü bir varlık oluştururken güvenilir, konforlu ve verimli bir ulaşım hizmeti sunmak. Bugün yaptığımız teknolojik tercihler, uzun vadeli vizyonumuzla tamamen örtüşüyor.”

Operasyonel performans ve güvenilirliğe katkı

Transports CLERY açısından Allison tam otomatik şanzımanların filoya entegrasyonu, operasyonların optimize edilmesinde önemli bir rol oynuyor. Özel araç yoğunluğunun yol açtığı trafik ve sıkışıklığın günlük ulaşımı zorlaştırdığı koşullarda, tam otomatik şanzıman teknolojisi toplu taşıma seferlerinin daha düzenli gerçekleştirilmesine ve operasyonel verimliliğin artırılmasına yardımcı oluyor.

Ayrıca debriyaj sisteminin bulunmaması sayesinde mekanik aşınmanın azaltılmasına ve araçların daha uzun süre hizmette kalmasına katkıda bulunuyor. Bu avantajlar, lojistik koşulların hizmet sürekliliğini zorlaştırdığı Fransız Guyanası'nda işletme açısından ayrı bir önem taşıyor.

Bu teknolojinin günlük operasyonları kolaylaştırması ve operasyonel güvenirliliği artırması, Transports CLERY'nin özel araç kullanımına karşı güvenilir ve yüksek performanslı bir ulaşım alternatifi sunmasına olanak tanıyor.

Sürücüler için daha konforlu çalışma koşulları

Zorlu sürüş koşullarının ve özellikle Fransız Guyanası'nın doğusunda belirgin eğimlerin görülebildiği güzergâhlarda Allison tam otomatik şanzımanlar, sürücülerin işini kolaylaştırıyor.

Sürücü yorgunluğunun azaltılmasına ve araç hâkimiyetinin iyileştirilmesine katkı sağlayan tam otomatik şanzımanlar, yoğun trafikte ve eğimli yollarda manevra kabiliyetini artırıyor. Çalışma koşullarındaki bu iyileşme, mevcut sürücülerin memnuniyetle görevlerine devam etmesi ve yeni sürücülerin istihdam edilmesi açısından avantaj yaratıyor.

Transports CLERY'nin hâlihazırda istikrarlı bir iş gücü ve sürücü ekibi bulunuyor. Çalışma koşullarına ilişkin deneyimlerin hızla yayıldığı bir bölgede, sürüş konforunu artıran teknolojilerin kullanılması en iyi sürücüler kadroya çekmek açısından da etkili oluyor.

Tüm hizmetlerde daha iyi bir yolcu deneyimi

Allison şanzımanlar, şehirlerarası, turistik ve kurumsal taşımacılıkta yolcular için akıcı ve konforlu bir ulaşım deneyimi sunuyor.

Vites geçişlerinden kaynaklanan sarsıntıların ortadan kalkması, araç içi konforu doğrudan artırıyor. Bu özellik, sanayi, kamu ve turizm faaliyetleri kapsamında gerçekleştirilen yolculuklarda kullanıcıların yükselen hizmet kalitesi beklentilerinin karşılanmasına yardımcı oluyor.

Sunulan konfor seviyesi aynı zamanda toplu taşımanın modern ve cazip bir ulaşım seçeneği olarak konumunu güçlendiriyor.

Temsa ve Allison iş birliği, filo stratejisini destekliyor

Transports CLERY filosunun yüzde 85'ini farklı kullanım ihtiyaçları için alımı yapılan Temsa araçları oluşturuyor. Şirketin filo stratejisinin arkasında hem Temsa hem de Allison Transmission ile teknik, ticari ve operasyonel alanlarda yürütülen yakın iş birliği bulunuyor. Bu iş birliği, Transports CLERY'nin büyüme planlarını desteklerken filonun sürdürülebilir performans ve verimlilik odağıyla yönetilmesine de olanak tanıyor.



HABER ULASIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 112 · 21 Eylül 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

ANMA



Şirketimizin kurucusu

C.SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



PAMUKKALE

Anadolu

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

Cafer Sadık Bababalım'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

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

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ÇAVUŞOĞLU®
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2019

Değerli büyüğüm,
saygıdeğer dostum

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyorum.

İBRAHİM ARTTIRDI

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

DG DEMİR GRUP

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'I

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

 **ASANTALYA
OTOMOTİV**
TEMSA&FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

Pamukkale Turizm kurucusu

Sn. Sadık Bababalım'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden

CAFER SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

obilet

ANMA

Pamukkale Turizm Kurucusu

Sn. Sadık Bababalım'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden

Cafer Sadık Bababalım'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

Pamukkale Turizm Kurucusu

Sn. Sadık Bababalım'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden

Cafer Sadık Bababalım'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

per•nz

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

eefe tur

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

VANGÖLÜ

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

yıltur
yeniliğe yolculuk

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

ENTEGRE BİLET

ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2019

Sektörümüzün duayenlerinden,
değerli büyüğümüz

CAFER SADIK BABABALIM'

aramızdan ayrılışının 7. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



Hayırlı Yolculuklar



obilet