

**Sektör Bu Kadar
Büyük Sermayeyle
Kendini Hiç Bu Kadar
Yalnız Hissetmedi**

Haberimiz Sayfa 12'de



**Airprince, Sabiha
Gökçen Havalima-
nı-Sultanahmet
İhalesini Kazandı**

Haberimiz Sayfa 8'de



Yıl: 6

Sayı: 113

Tarih: 12 Ekim 2026

Fiyatı: 30 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

maparman

YAZIN FİYAT KIRANLAR KIŞIN ZARARI KONUŞUYOR



Sayfa 7'de

**Tofed Sahaya İndi: 23 No'lu
Meslek Komitesi İçin Yoğun
Seçim Mesaisi Başladı**



Sayfa 14'te

**Mercedes-Benz Türk, Bayi
ve Yetkili Servis Ağındaki İş
Ortaklarıyla Bir Araya Geldi**



Sayfa 10'da

**Anadolu Isuzu, FIAA
2026'da Farklı İhtiyaçlara
Yönelik Yeni Modellerini
Sergiledi**



Sayfa 16'da

**TEMSA, Avrupa'daki Rekor-
ların Ardından Midibüste de
Pazar Liderliğini Pekiştirdi**

2026 yaz sezonu geride kaldı. Otobüsçü bu yıl yalnızca artan maliyetlerle değil, kendi eliyle büyüttüğü fiyat rekabetiyle de mücadele etti. **Mazot 100 TL sınırının üzerine çıkarken firmalar artan maliyeti bilet fiyatlarına yansıtamadı.** Sezon boyunca birbirinin yolcusunu almak için fiyat düşürenler, şimdi yeniden “fiyatları kırmayalım, zarar etmeyelim” demeye başladı. **Kısacası sezon bitti, sektör yine aynı sorunlarla baş başa kaldı.**

SEZONDA RAKİP, SEZON BİTİNCE DOST

Her yıl aynı filmi izliyoruz. Sezon başlamadan önce herkes maliyetlerden, düşük bilet fiyatlarından ve haksız rekabetten şikâyet ediyor. Yaz gelip yolcu hareketliliği arttığında ise bütün bu söylemler bir anda unutuluyor. Firmalar daha fazla yolcu taşıyabilmek için fiyatı aşağı çekiyor, rakibinin tarifesi-ne bakarak yeni fiyat belirliyor ve kârlılıktan önce doluluğu düşünmeye başlıyor. Sezon sona erdiğinde tablo yeniden değişiyor. Bu kez sektörün dört bir yanından aynı çağrılar yükseliyor: “Fiyatları düşürmeyelim, birbirimize zarar vermeyelim.”

Peki bunu sezon içerisinde neden yapamıyoruz? Bütün yaz birbirini görmeyen sektörün, işler yavaşladığında yeniden dayanışmayı hatırlaması artık alışkanlığa dönüştü.

MAZOT 100 TL'Yİ GEÇTİ, BİLETE YANSIMADI

Bu sezonun en ağır yüklerinden biri de akaryakıt oldu. Mazot fiyatlarının tarihi seviyelere ulaşarak **100 TL'nin üzerine çıkması, zaten yüksek maliyetlerle çalışan otobüs firmalarının yükünü daha da artırdı ancak maliyetteki bu sert yükseliş dahi bilet fiyatlarına aynı ölçüde yansıtılamadı çünkü piyasada fiyat artıran firma, yolcusunu rakibine kaptırmaktan çekindi.** Sonuçta maliyet yükseldi ama rekabet baskısı nedeniyle gelir aynı hızda yükselmedi. **Aradaki fark ise doğrudan işletmenin cebinden çıktı.**

GÜNÜ KURTARARAK BU İŞ YÜRÜMEZ

Sorun yalnızca mazot değil. Asıl mesele sektörün değişen şartlara karşı ne kadar hızlı hareket

edebildiği. Bilet fiyatı, akaryakıt, personel, bakım ve diğer işletme giderleri sürekli değişirken şirketlerin yıllık planlarla yetinmesi artık mümkün görünmüyor. **Firmalar acil eylem planlarını oluşturmalı, kısa dönemli şirket stratejilerini sürekli güncellemeli ve fiyat politikasını rakibine göre değil kendi maliyetine göre belirlemeli.** Aksi hâlde her sezon aynı döngüyü yaşamaya devam ederiz: Yazın fiyat kır, sezon sonunda zarardan şikâyet et, ardından yeniden birlik çağrısı yap...

Otobüsçünün artık rakibiyle değil, önce kendi maliyetiyle rekabet etmeyi öğrenmesi gerekiyor çünkü günü kurtarmaya çalışan bir ticaret anlayışıyla yarını kurtarmak mümkün değil. Her sene aynı hikâyeyi dinlemekten biz yorulduk, siz yorulmadınız mı?



Sayfa 4'te

KÂMİL KOÇ, 100 YILDIR SEKTÖRDE STANDARTLARI BELİRLEYEN BİR KONUMDA



Sayfa 2'de

**Kâmil Koç, 100. Yıl Kutlamalarına Yenilerini
Ekliyor: Öğrencilere Özel %20 İndirim**

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



Kâmil Koç, 100. Yıl Kutlamalarına Yenilerini Ekliyor: Öğrencilere Özel %20 İndirim

Türkiye'nin ilk şehirlerarası yolcu taşımacılığı markası Kâmil Koç, sunduğu avantajlara öğrencileri de dahil etti. 100. yaşını yol arkadaşlarıyla birlikte kutlayan Kamil Koç, tüm öğrencilere Kamil Koç mobil uygulaması ve web sitesinden alınan biletlerde %20'ye varan indirim fırsatı sunuluyor.

1926 yılından bu yana Türkiye'nin dört bir yanına kesintisiz hizmet sunan Kâmil Koç, 100. kuruluş yıl dönümünü yıl boyunca hayata geçirdiği özel kampanyalarla kutlamayı sürdürüyor. Köklü mirasını global iş ortağı Flix'in küresel vizyonuyla harmanlayan marka, yeni eğitim-öğretim döneminde bu kez hayallerinin peşinden giden ülkemizin geleceği öğrencilerin yolculuklarına destek oluyor.

100. yılda gençlerin yolculuğuna eşlik ediyor

"100 Yıldır Yol Arkadaşınız" mottosuyla kampanyalarına devam eden Kâmil Koç, vefa projelerinin ardından bu kez öğrencilere yönelik önemli bir indirim kampanyası başlattı. Kâmil Koç'un "Hayallerimize giden yolda yan yana, el ele" anlayışıyla başlattığı kampanya kapsamında öğrenciler, Kâmil Koç Mobil Uygulaması veya flxbus.com.tr web sitesi üzerinden yapacakları bilet alımlarında ELELE20Z kodunu kullanarak %20'ye varan indirimden yararlanabiliyor.

İndirimli biletler yıl sonuna kadar yapılacak tüm yurt içi seyahatlerde geçerli

31 Ekim 2026 tarihine kadar satın alınan biletlerde geçerli olan bu indirim fırsatı, 31 Aralık 2026 tarihine kadar gerçekleştirilecek tüm yurt içi seyahatleri kapsıyor. Bir asırlık yolculuğunda milyonlarca yolculuğa eşlik eden Kâmil Koç, 100. yılında da yol arkadaşlarına güvenli, konforlu ve avantajlı seyahat seçenekleri sunmayı sürdürüyor.

"Gençlerin hayatındaki önemli yolculuklarda yanlarında olmak istiyoruz"

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. İcra Kurulu Üyesi ve Pazarlama ve Müşteri Deneyimi Direktörü Jan Özlem Sarıgül Işık, kampanyaya ilişkin şunları söyledi: "Kâmil Koç'un 100. yılı bizim için yalnızca bir yıl dönümü değil; bir asırdır bizimle yolculuk eden milyonlarca yol arkadaşımıza teşekkür etme fırsatı. Bu nedenle 100. yıl kampanyalarımızın merkezine, bizi bugünlere taşıyan yolcularımızı koyduk.

Kampanya serimize öğretmenlerimizle başladık. Şimdi de yeni eğitim-öğretim döneminde öğrencilerimizin yanında olmak istiyoruz. Öğrencilik hayatı; yeni başlangıçlar, sınavlar, arkadaşlıklar, aileye duyulan özlem ve geleceğe dair büyük hayallerle dolu. Bütün bunların içinde yolculuk da gençlerin hayatının önemli bir parçası.

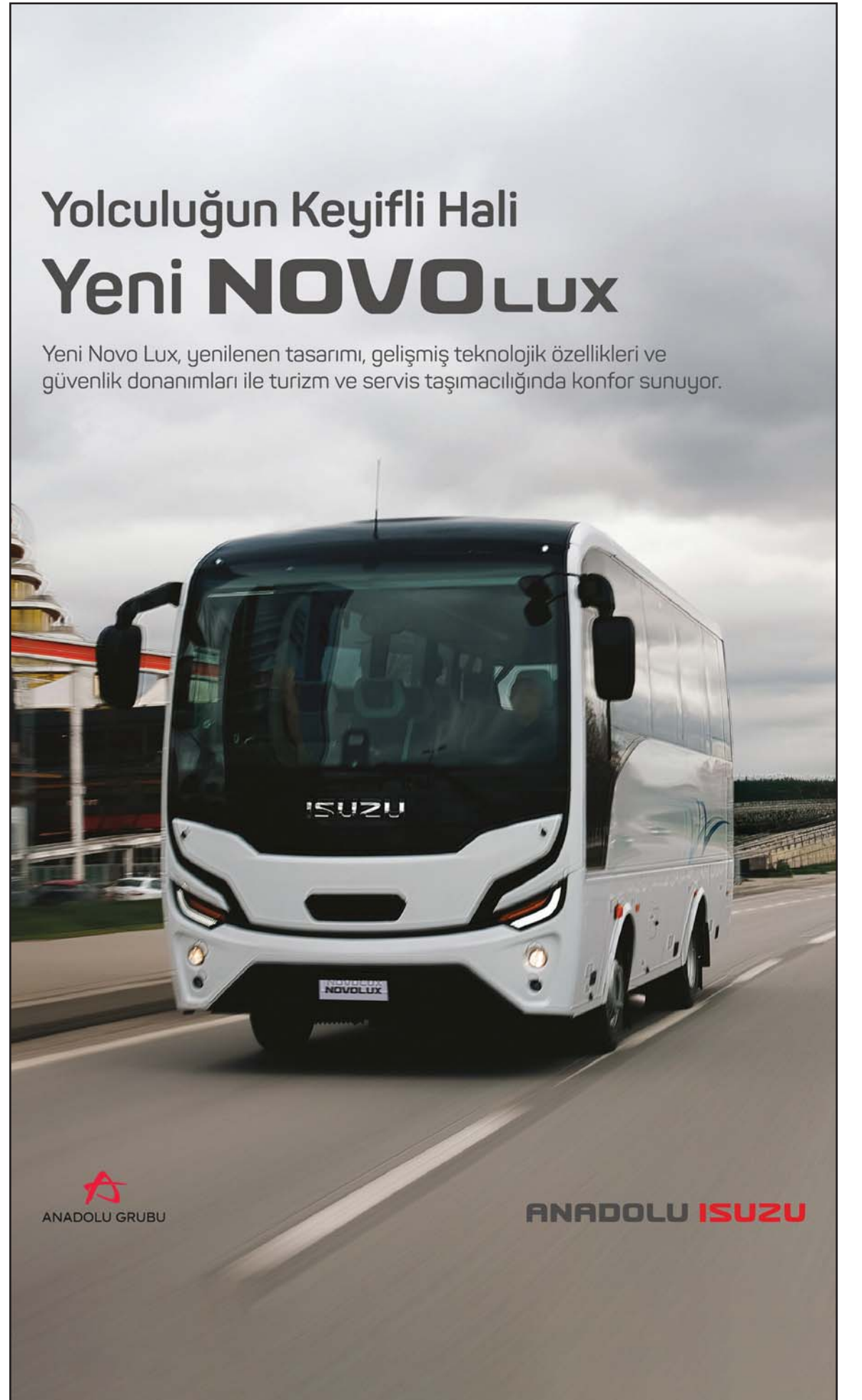
Kâmil Koç olarak uzun yıllardır gerçekleştirdiğimiz sponsorluklar ve projelerle

gençleri her daim destekliyoruz. 100. yılımızda ise bu desteği doğrudan onların yolculuklarına taşıyarak bir adım daha ileri götürmek istedik. Gençlerin okullarına, ailelerine, arkadaşlarına ve hayallerine giden yolda onlara küçük de olsa bir katkı sağlayabilirsek bundan büyük mutluluk duyarız.

Tüm öğrenci yol arkadaşlarımıza güzel, başarılı ve bol yolculuklu bir eğitim yılı diliyorum."

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



KÂMİL KOÇ, 100 YILDIR SEKTÖRDE STANDARTLARI BELİRLEYEN BİR KONUMDA

Esenler'deki aile büfesinden başlayan yolculuk, 15 yılda **Edirne'den Sinop'a** uzanan Kuzey Marmara Bölgesi'nin tüm operasyonel sorumluluğuna taşındı. **Kâmil Koç Kuzey Marmara Bölge Müdürü Cem Kırıl**, bu süreçte her kademeyi adım adım geçti. **“Yol Arkadaşım Kâmil Koç”** serimizin bu bölümünde Kırıl; sektörün nabzını 15 yıldır içeriden izleyen bir yönetici olarak konuştu. Keyifli okumalar!

ESENLER'DEKİ BÜFEDEN KUZEY MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜNE UZANAN BİR YOLCULUK BU

1989 doğumluyum. 2011 yılından bu yana Kâmil Koç ailesinin bir parçasıyım. Bugün Kuzey Marmara Bölge Müdürü olarak görev yapıyorum ama bu konuma, adım adım, her kademedan geçerek geldim. Çocukluğumdan beri otogarın içinde büyüdüm. Esenler Otogarı'nda ailemize ait bir büfemiz vardı. Babamın çevresi bu sektörden oluşuyordu; Kâmil Koç'ta çalışan eski müdürlerimizle de köklü bir tanışıklığımız vardı. Kendi işimiz olmasına karşın babamın ısrarı ve o köklü çevrenin yönlendirmesiyle Kâmil Koç'a adım attım. O günden bu yana on beş yıla yakın süre geçti ve bir gün bile pişman olmadım.

Esenler Otogarı'nda bilet satış görevlisi olarak başladım. Ardından İstanbul'un çeşitli şehir içi terminallerinde ve yazlıhanelerinde görev yaptım. Sırasıyla vardiya amirliği, otogar yöneticiliği, bölge yöneticiliği ve otogar müdürlüğü kademelelerinden geçtim. Her görev, bir sonrakine hazırlandığım bir okul oldu. Kısa süre önce faaliyete başlayan Edirne operasyonumuz ile birlikte an itibarıyla Edirne'den Sinop'a kadar uzanan Kuzey Marmara Bölgesi'nin tamamından sorumluyum. Kamil Koç'un 100 yıldır sektörün lideri olması biraz da bu yüzden. Liyakat şirketimizin her noktasında en önem verdiğimiz hususlardan biri. Eğer işinizi iyi yapıyorsanız başarılıysanız Kamil Koç'ta yükselmek için başka hiçbir şeye ihtiyacınız yok.

Edirne'de faaliyetlerimizin başlamasıyla Kamil Koç'un gerçek anlamda Edirne'den Kars'a ülkenin her noktasında “Yol Arkadaşlarına” hizmet veren bir marka olma vizyonunu gerçekleştirdiğinin çok güzel bir göstergesi oldu. Ayrıca özellikle Balkanlar ve Avrupa seferlerimiz için de Edirne oldukça önemli bir noktadaydı. Bu sezon itibarıyla Edirne'deki Yol Arkadaşlarımız Bulgaristan ve Romanya başta olmak üzere Avrupa seyahatlerinde de Kamil Koç'u tercih edecekler. .

GÜNDE 500 SEFERE ÇIKAN GENİŞ BİR OPERASYONU YÖNETİYORUZ

Kuzey Marmara Bölgesi, Edirne'den Sinop'a kadar uzanan geniş bir coğrafyayı kapsıyor. Sadece bu bölgede yaz sezonunda günlük ortalama 270 araç kaldırıyoruz. Hem kalkış hem de varış seferleri dahil edildiğinde bölge genelinde günde yaklaşık 500 sefere hitap ediyoruz. Bu operasyonun arkasında tüm ülkeye yayılan bireysel ve bölgesel iş ortağından oluşan güçlü bir ağ var. Bu iş ortaklarının her biriyle uzun vadeli, güvene dayalı ilişkiler kuruyoruz. İstanbul gibi dinamik ve yoğun bir merkezden bu ölçekte operasyon yürütmek hem ekibin disiplinini hem de koordinasyonun kusursuz çalışmasını zorunlu kılıyor.

KÂMİL KOÇ, SEKTÖRE YÖN VEREN BİR FİRMA

On beş yıldır bu firmanın içindeyim. Kâmil Koç sektörde öncü, güvenilir ve güçlü kaynaklara sahip bir firma. Hem bireysel otobüsçüler hem de yolcular açısından bu güven tartışmasız. Piyasada elle tutulur, gerçekten güvenilir firma sayısı giderek



azalıyor. Bu gerçek, Kâmil Koç'u sektörde her zamandan daha da değerli kılıyor.

Benim gözümde Kâmil Koç'un en ayırt edici özelliği şu: 100 yıldır aynı isimle, aynı sektörde, hiçbir yön değiştirmeden varlığını sürdüren tek firma olması. Sektördeki diğer firmalar bir şey yapmak istediğinde çoğu zaman Kâmil Koç'un ne yaptığına bakıyor. Kâmil Koç yaparsa diğerleri de yapmaya çalışıyor. Sektöre kural koyan, standart belirleyen bu konumda olmak ve bu firmanın bir parçası olmak bana gerçek anlamda mutluluk veriyor.

BİREYSEL OTOBÜŞÇÜLERİMİZ PARAYI SORMADAN SEFERE ÇIKIYOR

Bireysel otobüsçüler için Kâmil Koç'un en büyük avantajı finansal güvencedir. “Param gelecek mi? Ödemem yapılacak

Bu desteği ve dostluğu gören otobüsçü hem daha motive hem de daha güvenli bir ortamda çalışıyor. Ayrıca her ay otobüslerimizin ve şoförlerimizin performansını da takip ediyoruz. Yolcu memnuniyeti ve tavsiye puanı, hizmet kalitesi kriterleri bir arada değerlendiriliyor. Tüm bu ölçütlerde yüksek puan alan kaptanlarımız ödüllendiriliyor; bu takdir sistemi, sahada gerçek bir motivasyon yaratıyor.

SINIRLARIN ÖTESİNDE DE BÜYÜYORUZ

Kâmil Koç olarak sadece yurt içinde değil, yurt dışında da güçlü bir ağıımız var. Bulgaristan, Romanya ve Sırbistan hatlarında düzenli seferlerimiz sürüyor; yakın gelecekte bu ağa Yunanistan'ı da eklemeyi hedefliyoruz. Dış hatlardaki bu varlığımız, Kâmil Koç'un yalnızca yurt içinde değil, bölgesel ölçekte de güvenilir bir marka olma vizyonunu yansıtıyor.

KAMİL KOÇ'TA BİRİNCİ ÖNCELİK HER ZAMAN “YOL ARKADAŞLARIMIZDIR”

Kâmil Koç 100 yıllık bir firma olmasına rağmen hâlâ yol arkadaşlarına daha güzel bir yolculuk deneyimi sunabilmenin yollarını arıyor. Geçen sene İstanbul-İzmir hattındaki tüm seferlerimizi express yaptık. Bu sene Sakarya-Bursa express hattında ve İstanbul-Çanak-kale-İzmir hattında sefer sayılarımızı ciddi oranda arttırdık. Bu artış hem yolcularımıza daha hızlı ve konforlu bir seyahat imkânı sunuyor hem de Kâmil Koç'un bu kadar köklü bir firma olmasının, yolcuları tarafından bu kadar sevilen bir marka haline gelmesinin nedenlerinden birini gözler önüne seriyor. Kamil Koç'ta birinci öncelik her zaman “Yol Arkadaşlarımızdır”.

ZORLU DÖNEMLERİ, GÜÇLÜ KURUMSAL YAPIMIZ İLE AŞIYORUZ

Okulların açılmasıyla birlikte Ağustos sonunda sezon kapanmaya başlıyor. Ekim ve sonrası için beklentiler sınırlı ama şunu da açıkça söylemek gerekiyor: zorlu dönemlerde de en sağlam ayakta duran firmalar, güçlü sistemi ve güvenilir yapısıyla her zaman Kâmil Koç gibi kurumsal markalar oluyor.

Bunun altında yatan en önemli neden, kurumsal yapımızın gücü. Her yıl detaylı bir bütçe planlaması yapıyoruz ve operasyonumuzu bu planlama üzerinden yönetiyoruz. Operasyon Merkezimiz seferlerin akışını sürekli takip ediyor; herhangi bir aksaklıkta anında müdahale edebiliyoruz. Yolcu ilişkileri birimimiz ise yolcularımızdan gelen her geri bildirimi titizlikle değerlendiriyor ve hizmet kalitemizi sürekli iyileştiriyor. Bu kurumsal altyapı, bizi sezon dalgalanmalarına karşı da dayanıklı kılıyor.

Kendi sektöründe rekabeti en iyi biçimde yönetenler, nihayetinde daha güçlü çıkıyor. Bu firmanın bir parçası olmak, sadece bir iş yapmak değil; sektörde standart belirleyen, güven inşa eden ve 100 yıllık köklü mirası ileri taşıyan bir yapının içinde yer almak demek. Bunu her gün biraz daha derin hissediyorum.



mı?” gibi sorular Kâmil Koç'ta hiç gündemde olmaz. Hangi otobüsçüyle konuşsanız, ilk söylediği şey budur: “Finansal tarafta hiçbir sorun yaşamıyorum, hakke-diş zamanında yatıyor.” Bu itibar piyasada yerleşmiş, dilden dile dolaşıyor. Kamil Koç'ta her birimiz birbirimize yol arkadaşı olarak bakıyoruz. Bu da kaptanlarımıza, acentelerimize ya da yolda olan olamayan tüm arkadaşlarımıza ekstra değer, kolaylık ve destek olarak dönüyor tabi. Özellikle acentelerimizin zorluk yaşadığı çeşitli dönemlerde başka hiçbir firmada olmayan yoğunlukta destek programları uyguluyoruz. Böylece hiçbir zaman kendilerini yalnız hissetmiyorlar.

Kamil Koç'un bu büyümesinin arkasındaki en önemli nedenlerden biri de teknolojik alt yapısı... Arkada adeta bir teknoloji, yazılım şirketi gibi çalışan çok güçlü ekiplerimiz var. Örneğin operasyon merkezimiz yoldaki tüm araçlarımızı anlık olarak 7/24 takip ediyor. Yolcularımızın günün her saati anlık olarak iletişim kurabileceği dijital iletişim kanallarımız da sürekli aktif olarak hizmetine devam ediyor. Yine yolcularımızın bilgilendirilmesi için devrede olan oto sms sistemimiz de tüm yolcularımızın kendi seferleri ile ilgili sürekli ve doğru şekilde bilgilendirilmesini sağlıyor.

Her Anında MANYanında



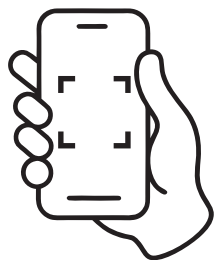
Araç Yönetiminde Yeni Dönem

- ✓ 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



Bursa'da Taşımacılık Sektörü Cezalarla Boğuşuyor: "Denetim Var, Çözüm Yok"

Son dönemde şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe artan denetimler, Bursa'daki firmaların gündeminde önemli bir sorun haline geldi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın taşımacılık faaliyetlerine yönelik denetimleri kapsamında; otogar giriş ve çıkış saatleri, takograf kayıtları, sefer planlamaları, bilet ve fiyat tarifeleri başta olmak üzere farklı başlıklarda firmalara idari yaptırımlar uygulandığı belirtiliyor.

Sektör temsilcileri ise denetimlerin gerekli olduğunu kabul etmekle birlikte, uygulamaların sahadaki çalışma şartları ve taşımacılığın gerçekleri dikkate alınmadan yürütüldüğünü, bunun da firmalar açısından ciddi ekonomik ve idari sonuçlar doğurduğunu ifade ediyor. Özellikle Bursa'da faaliyet gösteren bazı taşımacılık firmaları, yapılan kontroller sonucunda çok sayıda tutanak ve cezai işlemle karşı karşıya kaldıklarını dile getirirken, "İgneden ipliğe her konu denetim gerekçesi haline geliyor" şeklinde tepki gösteriyor.

BİR SEFERİN DAKİKASI, BİR FİRMANIN GELECEĞİNİ ETKİLEYEBİLİYOR

Şehirlerarası taşımacılıkta otogar giriş-çıkış saatlerinden sefer planlamasına, takograf kayıtlarından bilet tarifelerine kadar birçok farklı mevzuat başlığı bulunuyor. Ancak sektör temsilcilerine göre, kâğıt üzerinde basit görünen bazı zamanlama ve uygulama farklılıkları sahada yüksek tutarlı yaptırımlara dönüşebiliyor. Özellikle otogar giriş ve çıkışlarında

yaşanan trafik yoğunluğu, terminal içerisindeki beklemler, yolcu işlemleri ve seferlerin karayolu üzerindeki değişken şartları dikkate alındığında, planlanan saat ile gerçekleşen saat arasındaki küçük farklılıkların dahi firmalar açısından ciddi sonuçlar doğurabildiği belirtiliyor.

TAKOGRAF DENETİMLERİ DE SEKTÖRÜN ÖNEMLİ GÜNDEM MADDESİ

Otobüs işletmeciliğinde sürücülerin çalışma, dinlenme ve araç kullanma süreleri takograf sistemi üzerinden takip ediliyor. Ancak sektörün itirazı, mevzuata uygunluk denetiminin yapılmasına değil; uygulamanın ölçüsüne ve sahadaki koşulların ne kadar dikkate alındığına yönelik. Firmalar, bir taraftan artan maliyetlerle, diğer taraftan personel ve kaptan sıkıntısıyla mücadele ederken, peş peşe uygulanan cezaların işletmelerin üzerindeki ekonomik yükü daha da artırdığını ifade ediyor.

CEZA PUANLARI BAŞKA BİR RİSKİ BERABERİNDE GETİRİYOR

Sorunun yalnızca şirketlerin ödediği para cezalarından ibaret olmadığına da dikkat çekiliyor. Denetimler sonucunda sürücüler açısından oluşan ceza puanları, zaten ciddi bir kaptan ve nitelikli sürücü sorunu yaşayan sektörde yeni bir risk oluşturuyor. Tecrübeli kaptanların çeşitli yaptırımlar nedeniyle çalışma imkanlarının etkilenmesi, firmaların mevcut personel açığını daha da ağırlaştırabilecek bir sonuç olarak değerlendiriliyor.



Öte yandan firmalar açısından da art arda uygulanan yaptırımların, yetki belgeleri ve taşımacılık faaliyetlerinin sürdürülebilirliği bakımından önemli sonuçlar doğurabileceği belirtiliyor.

SEKTÖRÜN BEKLENTİSİ: CEZA DEĞİL, HAKKANİYETLİ DENETİM

Taşımacılık sektörünün temsilcileri, denetimlerin tamamen kaldırılmasını değil, denetimlerin adil, ölçülü ve sektörün çalışma koşullarını dikkate alan bir anlayışla yapılmasını istiyor. Özellikle Bursa'da son dönemde yoğunlaştığı ifade edilen kontrollerin ardından sektör içerisinde şu soru gündeme geliyor: Amaç taşımacılık sektöründe mevzuata uyumu sağlamak mı, yoksa uygulanan yaptırımlar üzerinden firmaları giderek daha ağır bir mali ve idari yükün altına

sokmak mı? Firmalar, her bir ihlalin ayrı ayrı değerlendirilmesi, kasıt ile teknik veya operasyonel aksaklıkların birbirinden ayrılması ve itiraz süreçlerinin etkin şekilde işletilmesi gerektiğini savunuyor. Çünkü bugün yüksek miktartlı cezalarla karşı karşıya kalan bir firma, yarın sefer sayısını azaltmak, personel kaybetmek veya faaliyetini yeniden değerlendirmek zorunda kalabilir. Bunun sonucunda ortaya çıkacak tablo ise yalnızca taşımacılık şirketlerini değil, otobüs kaptanından terminal çalışanına, bilet satış personeline yolcuya kadar sektörün tamamını etkileyebilir. Sektörün beklentisi açık: Denetim olsun, ancak denetim; taşımacılığı sürdürülemez hale getiren bir ceza mekanizmasına değil, kurallara uyumu sağlayan adil ve öngörülebilir bir sisteme dönüşsün.

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

TOFED SAHAYA İNDİ: 23 NO'LU MESLEK KOMİTESİ İÇİN YOĞUN SEÇİM MESAİSİ

Ekim ayıyla birlikte başlayan ticaret odası seçimleri öncesinde karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe de hareketlilik arttı. Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), sektörün İstanbul Ticaret Odası'ndaki temsil gücünü artırmak ve sahada yaşanan sorunların doğrudan karar mekanizmalarına taşınmasını sağlamak amacıyla seçim çalışmalarına hız verdi. TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan'ın öncülüğünde oluşturulan 15 kişilik saha ekibi, İTO 23 No'lu Meslek Komitesi için yoğun bir çalışma yürütüyor.

SEKTÖRÜN SESİNİ SAHAYI BİLENLER DUYURACAK

1 Ekim itibarıyla başlayan ticaret odası seçim süreci, karayolu yolcu taşımacılığı sektörü açısından da önemli bir dönemeç olarak görülüyor. TOFED bünyesinde oluşturulan seçim ekibi, İstanbul Ticaret Odası'nda sektörün daha güçlü temsil edilmesi hedefiyle sahaya çıktı. TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, İTO 23 No'lu Meslek Komitesi ve İTO Meclisi için aday olarak seçim çalışmalarını sürdürüyor. Özcan'ın öncülüğünde hareket eden ekip, seçim sürecini yalnızca bir temsil yarışı olarak değil, sektörün uzun süredir gündeminde bulunan sorunların doğrudan ilgili mercilere aktarılabilmesi için önemli bir fırsat olarak değerlendiriyor. Amaç; otobüsçünün sorunlarını



Ulaşım sektörünün önde gelen işletmecilerinden Ahmet Uğur ve Gökmen Şenses, Ticaret Odası seçimleri kapsamında Mustafa Özcan ile birlikte sahada aktif rol alıyor.

sahayı bilen isimlerin anlatması, sektörün karar mekanizmalarındaki temsil gücünün yükseltilmesi ve işletmelerin taleplerinin daha güçlü biçimde gündeme taşınması.

15 KİŞİLİK EKİP ŞİRKETLERLE TEK TEK TEMAS KURUYOR

TOFED bünyesinde oluşturulan 15 kişilik saha ekibi, İTO 23 No'lu Meslek Komitesi

tesisi kapsamındaki şirketlerle doğrudan temas kuruyor. Çalışmalar kapsamında meslek komitesine bağlı firmalar tek tek aranıyor, seçim sürecine ilişkin bilgilendirme yapılıyor ve firmaların eksik evraklarının tamamlanması konusunda destek sağlanıyor. Böylece seçim günü ortaya çıkabilecek belge ve kayıt kaynaklı sorunların önüne geçilmesi hedefleniyor.

Federasyon bünyesinde oluşturulan ekiplerin çalışmaları yalnızca telefon trafiğiyle sınırlı kalmıyor. Saha ziyaretleri, firma temasları ve evrak takibi eş zamanlı yürütülürken ekipler gece gündüz çalışmalarını sürdürüyor.

HEDEF DAHA GÜÇLÜ TEMSİL

Karayolu yolcu taşımacılığı; yüksek yatırım maliyetleri, akaryakıt giderleri, sigorta, finansman, personel, güzergâh ve mevzuat kaynaklı birçok başlığın aynı anda yönetilmesini gerektiren büyük bir sektör konumunda. TOFED cephesinde ise verilen mesaj net: Karayolu yolcu taşımacılığının büyüklüğü, yatırımı ve istihdam gücü, ticaret odalarındaki temsil yapısına da daha güçlü şekilde yansımali. TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, seçim sürecine ilişkin yaptığı değerlendirmede "Sektörümüzün İstanbul Ticaret Odası'nda daha güçlü temsil edilmesi için ekip olarak uzun süredir hazırlık yapıyoruz. 15 kişilik saha ekibimizle 23 No'lu Meslek Komitesi'ne bağlı firmalarımızla tek tek temas kuruyor, sürecin sağlıklı ilerlemesi için eksik evrakların tamamlanmasına destek oluyoruz. Saha-daki sorunları bilen insanların karar mekanizmalarında yer almasını önemsiyoruz. Ekibimiz gece gündüz büyük bir gayretle çalışıyor. Hazırlığımızı yaptık; sürecin sektörümüz adına olumlu sonuçlanmasını temenni ediyoruz." ifadelerini kullandı.



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

AIRPRINCE, SABİHA GÖKÇEN HAVALİMANI-SULTANAHMET VE SABİHA GÖKÇEN HAVALİMANI-BEYAZIT HATLARI İHALESİNİ KAZANDI

İstanbul Ulaşım Hizmetleri ve Araç Kiralama San. ve Tic. A.Ş. tarafından 6 Ekim 2026 tarihinde gerçekleştirilen Sabiha Gökçen Havalimanı-Sultanahmet ve Sabiha Gökçen Havalimanı-Beyazıt Hatları Kiralama İhalesi'ni AirPrince 268.488.000 TL'lik nihai teklifle kazandı.

EN YÜKSEK TEKLİF AIRPRINCE'TEN GELDİ
HAVAİST ve HAVABUS'un da katıldığı ihalede önce açık artırma turları yapıldı. Ardından İhale Komisyonu isteklilerden nihai tekliflerini kapalı zarfla sunmalarını istedi. AirPrince 268.488.000 TL ile en yüksek teklifi vererek ihaleyi kazandı.

“AIRPRINCE KONFORUNU YENİ HATLARIMIZA TAŞIYORUZ”
Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Demir yeni dönem hedeflerini şöyle açıkladı: “Kocaeli-Sabiha Gökçen hattında AirPrince markamızla oluşturduğumuz yüksek konfor, hizmet kalitesi ve yolcu memnuniyeti anlayışını şimdi Sabiha Gökçen Havalimanı-Sultanahmet ve Sabiha Gökçen Havalimanı-Beyazıt hatlarına taşımaya hazırlanıyoruz. İstanbul'a yakışan, modern, konforlu ve yüksek hizmet standartlarına sahip bir havalimanı ulaşım modeli oluşturmak istiyoruz.”



MERCEDES-BENZ TRAVEGO YOLLARIN STANDARDINI BELİRLER

Üstün konforu, gelişmiş teknolojisi ve güçlü performansı ile 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, FIAA 2026'da Farklı İhtiyaçlara Yönelik Yeni Model Araçlarını Sergiledi

Anadolu Isuzu, otobüs ve midibüs sektörünün önde gelen uluslararası buluşmalarından FIAA 2026'ya dört aracıyla katıldı. Etnek ve müşteriye özel üretim kabiliyeti sayesinde ülkelerin, belediyelerin ve operatörlerin ihtiyaçlarına uygun ulaşım çözümleri sunan Anadolu Isuzu, geleceğin teknolojisiyle üretilen yenilikçi modelleriyle fuarın öne çıkan markaları

arasında yer aldı.

Anadolu Isuzu, 22-24 Eylül 2026 tarihleri arasında Madrid'de gerçekleştirilen, otobüs ve midibüs sektörünün önde gelen uluslararası buluşmalarından FIAA 2026'da İspanya ve Andorra distribütörü ITT ile birlikte Kendo Hybrid ile Grand Toro Shuttle Bus, Grand Toro XL ve yeni nesil NovoCiti Volt modellerini ziyaretçilerle buluşturdu. Anadolu Isuzu'nun, yaklaşık 45 yıllık deneyimiyle

ihhtiyaca özel olarak geliştirip ürettiği modeller fuarda büyük ilgi gördü. Anadolu Isuzu Uluslararası Satış Direktörü Murat Dedeoğlu fuarla ilgili değerlendirmesinde, ticari araç sektörünün büyük bir dönüşümden geçtiğini vurguladı. Murat Dedeoğlu, "Sektörümüzün geleceğini elektrifikasyon, düşük emisyonlu ulaşım, enerji verimliliği ve

sürdürülebilir toplu taşıma çözümleri şekillendirecek. Anadolu Isuzu olarak bu dönüşümü yakından takip ediyor, farklı güç aktarma teknolojileri üzerine yürüttüğümüz çalışmalarla dönüşümde aktif rol üstlenmeyi hedefliyoruz. FIAA 2026'da sergilediğimiz araçlarımız da bu yaklaşımımızı ve yanıt vermeyi hedeflediğimiz farklı mobilite ihtiyaçlarını yansıtıyor" diye konuştu.



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

SEKTÖR BU KADAR BÜYÜK SERMAYEYLE KENDİNİ HİÇ BU KADAR YALNIZ HİSSETMEDİ

Aileden gelen taşımacılık geleneğini uzun yıllardır sürdüren **Bülent Yıldız**, bugün Öz Gülaras Turizm'in İstanbul işletmeciliğini yürütüyor. Aynı zamanda 2000 yılından bu yana Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nda (TOFED) yönetim kurulu üyesi olan Yıldız; sektörün artan maliyetlerini, akaryakıt ve sigorta baskısını, üçüncü köprünün getirdiği yükleri ve çok daha fazlasını Haber Ulaşım'a anlattı. Yıldız'a göre bugün otobüsçünün en büyük ihtiyacı, **yüksek sermayeyle çalışan sektörün karar mekanizmalarında daha güçlü temsil edilmesi ve kronikleşen sorunlarının tek merkezden ele alınması**. İşte röportajımız;

TRAKYA GARAJI'NDAN BUGÜNE OTOBÜŞÇÜLÜĞÜN İÇİNDEYİM

1964 yılında Bafra'da doğdum. Yedi yaşında İstanbul'a geldik. Çocukluğumdan itibaren Trakya Garajı'nın içindeydim ve o günden bugüne otobüsçülük sektörünün içindeyim. Bizim ailede taşımacılık daha da eskiye dayanıyor. Dedelerim ormandan Karadeniz'in çeşitli bölgelerine ağaç taşıyarak ticarete başlamışlar. Daha sonra babamlar ve dedelerim otobüsçülüğe yöneliyor. 1969 yılında şehirlerarası bir firma kuruyorlar; 1970'te ayrılarak başka bir firma oluşturuyor ve 1982 yılına kadar bu şekilde devam ediyorlar. 1982'ye gelindiğinde ise Samsun-Bafra'daki firmaların önemli bölümü bir araya geliyor. Babam, aile büyüklerimiz ve bölgedeki sektör temsilcileriyle birlikte Bafra Seyahat'i kuruyorlar. Dolayısıyla benim açımdan otobüsçülük yalnızca bir meslek değil, çocukluktan itibaren içinde büyüdüğüm bir hayat biçimi.

2000'DEN BU YANA TOFED YÖNETİMİNDEYİM

Sektörün yalnızca işletme tarafında değil, mesleki örgütlenme tarafında da uzun yıllardır görev alıyorum. 2000 yılından bu yana Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nda yönetim kurulu üyesiyim. Bu süreçte sektörün değişimini, büyümesini ve aynı zamanda giderek ağırlaşan sorunlarını çok yakından görme fırsatım oldu. Yaklaşık 16 aydır da Öz Gülaras Turizm'in İstanbul işletmeciliğini yürütüyorum. Çok köklü ve işini ciddi yapan bir yapının içinde çalışıyoruz. İşletmecilik tarafında sahadaki sorunları birebir yaşamamız, sektör adına konuşurken meseleleri sadece dışarıdan değil operasyonun içinden değerlendirmemizi sağlıyor.

İSTANBUL'DAN HER GÜN İKİ ADIYAMAN SEFERİ YAPIYORUZ

İstanbul'dan her gün iki seferimiz var. Biri 11.30'da, diğeri ise 16.30'da hareket ediyor. İstanbul çıkışlı seferlerimiz Adıyaman'a gidiyor; Adıyaman kalkışlı seferlerimiz ise yaklaşık 10-12 farklı lokasyona hizmet veriyor. Öz Gülaras Turizm tamamen özmal araçlarla çalışan bir firma. Firma sahibimiz Recep Dinç de araç yatırımı konusunda son derece titiz. Filomuzdaki araçların tamamı yüksek model. Mercedes-Benz dışında araç tercih etmiyor. Bu yaklaşım hem yolcu konforu hem de filonun standartlarını korumak açısından önemli.

SEZONU FENA GEÇİRMEDİK, PİYASA BİRKAÇ HAFTADA OTURUR

İstanbul tarafında sezonu kötü geçirmedik; işlerimiz de genel olarak iyi. Okulların açılmasıyla birlikte özellikle üniversitelerin yerleşme, gidiş-geliş hareketliliği nedeniyle doğal olarak kısa süreli bir geçiş dönemi yaşanıyor. 10-15 gün içerisinde piyasanın tekrar kendi düzenine oturacağını düşünüyorum.

Her yıl sektör içinde benzer kaygılar konuşuluyor. Geçen kış da "Bu kışı çıkaramayız" deniyordu, bu yıl da birçok işletmeci benzer şeyler söylüyor. Bunun temel nedeni yalnızca yolcu sayısı değil; maliyetlerin geldiği seviye ve işletmelerin üzerinde biriken yük. Adıyaman hattında doğrudan rekabet ettiğimiz dört firma var. Herkes kendi ölçüsünde çalışıyor. Biz de bu yapı içerisinde iyi bir konumdayız. Yüksek mo-



delli özmal araçlarımız ve düzenli operasyonumuz önemli avantaj sağlıyor.

MASRAFLAR OTOBÜŞÇÜNÜN YÜRÜMESİNİ ZORLAŞTIRIYOR

Otobüsçünün temel sorunlarını artık sektörün içinde olan herkes biliyor. Akaryakıt, sigorta ve sürekli yükselen işletme giderleri bugün otobüsçünün hareket alanını ciddi biçimde daraltıyor. Araç yatırımı çok yüksek, günlük operasyon maliyeti yüksek ve her kalemden yeni bir yük oluşuyor. Bu nedenle işletmecilikte yalnızca yolcu bulmak veya sefer yapmak yeterli değil. Finansmanı, personeli, cezaları, sigortayı ve güzergâh maliyetlerini birlikte yönetmek gerekiyor. Büyük sermaye bağladığınız bir işte kârlılığı korumak her geçen gün daha zor hâle geliyor.



SORUNLARIMIZI HER İLDEN DOĞRUDAN KARAR MEKANİZMALARINA TAŞIMALIYIZ

Ekim ayı itibarıyla seçim süreci başlıyor. TOFED bünyesinde de gerekli çalışmalarımıza başladık; gruplarımızı oluşturuyor ve özellikle İstanbul Ticaret Odası ile komite

seçimlerine güçlü biçimde hazırlanıyoruz. Benim düşüncem çok net: Otobüsçüler ticaret odalarında bugün olduğundan daha fazla temsil edilmeli çünkü bu sektör çok yüksek sermayeyle çalışıyor. Bir otobüsün bedelinin 20 milyon liranın üzerine çıktığı bir dönemde, 20-25 özmal araçla faaliyet gösteren bir firmanın yaptığı yatırımın büyüklüğü ortada. Bu nedenle yalnızca İstanbul'da değil, bütün illerde firma sahiplerinin ticaret odalarında, komitelerde ve mümkünse yönetim kademelerinde daha aktif olması gerektiğini düşünüyorum. Sektörün sorunlarını yerelden başlayarak karar mekanizmalarına taşıyabilirsek çok daha etkili sonuç alabiliriz. Bizim sektörün en önemli ihtiyaçlarından biri güçlü temsil. Her ilde sektörün gerçek sorunlarını yaşayan firma sahipleri ticaret odalarında görev alırsa, sorunlarımızı

ANLIK SİGORTA GİRİŞLERİ BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ

Akaryakıtı bir kenara bıraktığımızda, sahada bizi en fazla zorlayan konulardan biri anlık sigorta girişleri. Otobüs işletmeciliğinde personel değişimi veya acil görevlendirmeler olabiliyor. Bu nedenle sigorta süreçlerinin operasyonun hızına uygun şekilde işlemesi sektör açısından büyük önem taşıyor. Bir diğer ciddi problem ise trafik cezalarının yalnızca sürücüye değil, firmalara da yansıtılması. Sürücünün yaptığı ihlalin sonucunda şirketin de doğrudan mali yükü karşı karşıya kalması işletmeler için zorlayan başlıklardan biri.

ÜÇÜNCÜ KÖPRÜ, CEZALAR VE PERSONEL SIKINTISI AYNI ANDA BASKI OLUŞTURUYOR

Üçüncü köprünün şehirlerarası otobüs işletmelerine getirdiği ilave maliyetler de hâlâ önemli bir sorun. Güzergâhın uzaması, yakıt ve geçiş maliyetleri işletmenin gider hanesine doğrudan yansıyor. Bunun yanında personel konusunda ciddi bir açık var. Sorun yalnızca şoför bulmak değil; muavin, yazıthane ve banko personeli dâhil sektörün hemen her kademesinde nitelikli eleman bulmak zorlaştı. Kalifiye personelin azalması, operasyon kalitesini ve sürdürülebilirliği doğrudan etkiliyor.

TRAFİK AYRI, JANDARMA AYRI, ULAŞTIRMA AYRI CEZA YAZIYOR

Sektörün denetlenmesine elbette karşı değiliz. Disiplin olsun, kurallar uygulansın; zaten bunu biz de istiyoruz. Fakat bugün işletmeci kendisini birden fazla kurumun aynı anda uyguladığı yaptırımlar arasında sıkışmış hissediyor. Trafik ayrı ceza yazıyor, jandarma ayrı ceza yazıyor, ulaştırma ayrı ceza yazıyor. Aynı işletmenin üzerinde farklı kanallardan sürekli mali yük oluşuyor. Biz "sektörü disipline alın" derken, üç farklı koldan ceza baskısıyla karşılaşmayı kastetmiyoruz. Uzun yıllardır bu sektörün içindeyim. Araç bedellerinin, işletme sermayesinin ve günlük giderlerin bu kadar yükseldiği başka bir dönemi hatırlamıyorum. Sektörün bu kadar büyük sermayeyle çalışıp kendisini aynı zamanda bu kadar yetersiz ve baskı altında hissettiği bir dönem de görmedim.

OTOBÜŞÇÜLÜĞÜN GELECEĞİ İÇİN ORTAK HAREKET ETMEK ZORUNDAYIZ

Bugün çözüm için önce sektörün kendi içinde ortak hareket etmesi gerekiyor. Firma sahipleri, işletmeciler, federasyonlar ve ticaret odalarındaki temsilciler aynı sorunları aynı dille anlatabilirse çok daha güçlü bir yapı ortaya çıkar. Bizim beklentimiz ayrıcalık değil; yüksek yatırım yapan, istihdam oluşturan ve Türkiye'nin dört bir yanında kesintisiz ulaşım sağlayan sektörün gerçek şartlarının karar mekanizmalarında doğru anlaşılması. Akaryakıttan sigortaya, köprü maliyetlerinden personele kadar yaşadığımız sorunların çözümü için güçlü temsil ve ortak irade şart. Yıllardır bu sektörün içindeyim ve şuna inanıyorum: Otobüsçülük zor dönemleri her zaman aşmayı bildi. Bundan sonra da aşıacaktır. Ancak bugünün koşullarında bunu tek tek firmaların çabasıyla değil, birlikte hareket ederek ve sektörün sesini doğru yerde güçlü biçimde duyurarak yapmak zorundayız.

doğrudan ilgili yapılara taşıma imkânımız olur. Bugün otobüsçünün konuştuğu konular birbirinden bağımsız değil. Akaryakıt, sigorta, köprü maliyetleri, personel, cezalar ve finansman aynı işletmenin üzerinde aynı anda baskı oluşturuyor. Bu meseleleri ancak güçlü ve koordineli bir temsil yapıyla daha görünür hâle getirebiliriz.



Anadolu Isuzu, Antalya'da Faaliyet Gösteren Ertanlar Taşımacılık'a 10 Adet NovoLux Teslim Etti

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, Ertanlar Taşımacılık'a 10 adet NovoLux teslim etti. Ertanlar Taşımacılık'ın filosuna katılan NovoLux midibüsler, Antalya ve Belek bölgelerinde personel ve yolcu taşımacılığı operasyonlarında hizmet verecek. Yeni araçlarla birlikte şirket, filosundaki verimlilik, güvenlik ve yolcu konforu standartlarını daha ileri taşımayı hedefliyor. Anadolu Isuzu yetkili satıcısı Esay Otomotiv aracılığıyla gerçekleştirilen

teslimat, geniş katılımlı bir törenle gerçekleştirildi. Bölgedeki müşterilerin ihtiyaçlarına uygun ticari araç çözümleri sunan Esay Otomotiv, Anadolu Isuzu'nun geniş ürün gamını müşterileriyle buluştururken, satış sürecindeki hizmetleriyle de markanın Antalya ve çevresindeki etkinliğine katkı sağlıyor. Ertanlar Taşımacılık'ın filosuna katılan 10 adet NovoLux'ün teslimatı kapsamında düzenlenen törene; Anadolu Isuzu Antalya yetkili satıcısı Esay Otomotiv Genel Mü-

dürü Emre Göyük, Esay Otomotiv Satış Müdürü Utku Taşkın, Ertanlar Taşımacılık sahibi Yücel Ertan ve Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Ertan katılım sağladı.

Turizm ve servis taşımacılığında beklentileri üst seviyeye taşıyor NovoLux, turizm ve servis taşımacılığı alanında güçlü bir konuma sahip. Anadolu Isuzu; konfor, güvenlik ve verimliliği bir arada sunan modern midibüsü NovoLux'ü yenileyerek

turizm ve servis taşımacılığında beklentileri üst seviyeye taşıdı. Çok yönlü kullanım imkanı sunan yapısı, artırılmış güvenlik sistemleri ve konfor odaklı iç mekan iyileştirmeleriyle öne çıkan NovoLux, tasarım, donanım ve teknolojik altyapısında gerçekleştirilen kapsamlı geliştirmelerle segmentindeki iddiasını pekiştirdi. Yeni NovoLux, işletmecilere daha yüksek verimlilik sağlarken yolculara da daha güvenli, konforlu ve keyifli bir seyahat deneyimi sunuyor.

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.





Mercedes-Benz Türk, Bayi ve Yetkili Servis Ağındaki İş Ortaklarıyla Bir Araya Geldi

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ekosisteminin farklı alanlarında faaliyet gösteren iş ortaklarıyla 21-23 Eylül 2026 tarihleri arasında Kıbrıs'ta bir araya geldi. Düzenlenen organizasyon kapsamında ilk gün Otobüs Satış Bayi Toplantısı, ikinci gün ise Satış Sonrası Hizmetler Bayi ve Yetkili Servis Toplantısı ile BusStore Acente Toplantısı gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk, Otobüs Satış, Satış Sonrası Hizmetler ve BusStore ekipleri ile bayi ağını aynı organizasyonda buluşturarak, ortak hedef ve öncelikleri bütünsel bir yaklaşımla ele aldı.

Pazarın mevcut dinamikleri, müşteri beklentilerindeki değişim, bayi ve yetkili servis ağının gelişimi, hizmet kalitesinin artırılması ve ikinci el otobüs pazarındaki fırsatlar toplantıların ana gündemini oluşturdu.

“Biz Her Yolda Birlikteyiz”

“Biz Her Yolda Birlikteyiz” mottosuyla gerçekleştirilen Otobüs Satış Bayi Toplantısı'nda 2026 yılının sonuçları ve yılın kalan dönemine ilişkin beklentiler ele alındı. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, toplantıya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “2026 yılının son dönemine yaklaşırken, özellikle nisan ayından itibaren daha zorlu hale gelen pazar koşullarına rağmen yılı güçlü sonuçlarla tamamlamaya hazırlanıyoruz. Bu süreç bize, zorlu yolları aşarken bayi ağımızla kurduğumuz birlik ve beraberliğe dayalı iş ortaklığının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. ‘Biz Her Yolda Birlikteyiz’ mottomuz da bu güçlü ortaklığın en yalın ifadesini oluşturuyor. Pazar dinamiklerini yakından takip ederek mevcut başarılarımızı yıl sonuna kadar sürdüreceğimize inanıyoruz. Bir yandan da 2027'nin beraberinde getireceği tüm fırsatları ve riskleri değerlendiriyor, hazırlıklarımızı bugünden yapıyoruz. Tüm bayi ağımızın özverili, planlı ve disiplinli çalışmasıyla geçmiş yıllardaki başarılarımızı 2027'de daha da ileri bir seviyeye taşıyacağımızdan eminiz.”

Satış Sonrası Hizmetler'de “Tam Gaz Yola Devam”

Satış Sonrası Hizmetler Bayi ve Yetkili Servis Toplantısı, “Tam Gaz Yola Devam” mottosuyla gerçekleştirildi. Toplantıda müşteri memnuniyetinin geliştirilmesi, hizmet kalitesinin daha da ileri taşınması ve operasyonel süreçlerde verimliliğin artırılması konuları değerlendirildi. Bayi ve yetkili servis ağının değişen müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı ve daha etkin biçimde yanıt verebilmesi için önümüzdeki

dönemde izlenecek yol haritası da katılımcılarla paylaşıldı.

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, toplantıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Satış Sonrası Hizmetler, otobüs ve kamyon müşterilerimizle kurduğumuz uzun soluklu ilişkinin en önemli unsurlarından biri. Değişen pazar koşullarında bayi ve yetkili servis ağımızla birlikte müşteri memnuniyeti, hizmet kalitesi ve operasyonel mükemmeliyet odağında kararlılıkla ilerliyoruz. ‘Tam Gaz Yola Devam’ diyerek, bugüne kadar birlikte elde ettiğimiz başarıları büyütme odağımızla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Güçlü bayi ve yetkili servis ağımızla birlikte, müşterilerimizin satış sonrası beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyümüzde sunduğumuz Servis Sözleşmesi paketlerimizin yanı sıra, OMNIplus ON ve Fleetboard gibi dijital çözümlerimizle araçları dijital ekosistemimize entegre ediyoruz. Bunun yanında My TruckPoint ve TruckLive hizmetleri sayesinde kamyon müşterilerimizin araçlarının bakım ve teknik durum bilgilerine garanti süresi boyunca ücretsiz erişim sağlıyoruz. Böylelikle Araçların performans, kullanım ve sürüş verilerinin anlık olarak izlenmesini sağlarken, müşterilerimize daha da hızlı, daha da şeffaf ve daha da öngörülebilir bir satış sonrası hizmet deneyimi sunuyoruz. Türkiye'nin yedi bölgesine yayılan güçlü bayi ve yetkili servis ağımız, uzman ekiplerimiz ve ortak çalışma kültürümüzle müşterilerimize her noktada yüksek standartlarda hizmet sunmayı sürdüreceğiz.”

BusStore, acenteleriyle her başarıda, her zorlukta daima yan yana

“Her başarıda her zorlukta yan yanayız daima!” mottosuyla düzenlenen BusStore Acente Toplantısı'nda ikinci el otobüs pazarındaki gelişmeler, müşteri beklentileri ve yeni dönem hedefleri ele alındı. Mercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, şunları söyledi: “BusStore'un başarısının temelinde, acentelerimizle kurduğumuz güçlü iş ortaklığı ve karşılıklı güven bulunuyor. ‘Her başarıda her zorlukta yan yanayız daima!’ mottomuz, yalnızca bu toplantının değil, iş yapış biçimimizin de özünü oluşturuyor. Acentelerimizin pazara ilişkin deneyimi ile BusStore'un kurumsal gücünü, uzmanlığını ve kalite standartlarını bir araya getirerek müşterilerimize güvenilir ikinci el otobüs çözümleri sunuyoruz. Ortak hedeflerimiz doğrultusunda yeni fırsatları değerlendirmeye, müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri daha da geliştirmeye kararlılıkla devam edeceğiz.”



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



TEMSA, Avrupa'daki Rekorların Ardından Midibüste de Pazar Liderliğini Pekiştirdi

Şehirlerarası otobüs segmentindeki güçlü büyümenin katkısıyla, 2025 yılını Avrupa'da rekorlarla tamamlayan TEMSA, midibüs pazarında da büyümesini sürdürüyor. Geçtiğimiz yıl piyasaya sürdüğü yenilenen Prestij ile midibüs segmentindeki varlığını güçlendiren TEMSA, 2026 yılının ilk sonuçlarına göre %30'u aşan pazar payıyla Avrupa'nın lideri oldu.

Otobüs endüstrisinin küresel ölçekteki buluşma noktalarından FIAA 2026, 22-24 Eylül tarihleri arasında İspanya'nın başkenti Madrid'de düzenlendi. Avrupa'daki güçlü büyümesini müşteri odaklı yaklaşımı ve pazarların değişen ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği yeni nesil araçlarla sürdüren TEMSA, FIAA 2026'da yenilenen Prestij ile tamamen elektrikli Avenue Neo 9e modellerini sergiledi. Bugüne kadar yaklaşık 19 bin aracı dünyanın 70 farklı ülkesine ihraç eden TEMSA, Avrupa pazarındaki güçlü konumunu ve bölgeye yönelik ürün stratejisini de katılımcılarla paylaştı.

2025 yılında Avrupa pazarlarında satış rekoru kırmıştı

Geçtiğimiz yıl ortaya koyduğu güçlü performansla, Fransa, İngiltere, İrlanda, Yunanistan ve Belçika gibi kilit pazarlarda tarihinin en yüksek satış rakamlarına ulaşan TEMSA, şehirlerarası otobüs segmentindeki başarısını midibüs pazarına da taşıdı. TEMSA'nın 2025'te pazara sunduğu yenilenen Prestij, gördüğü güçlü taleple birlikte 2026'nın ilk sonuçlarına göre Avrupa midibüs pazarında yüzde 30'un üzerinde paya ulaşarak segment liderliğini pekiştirdi.

Midi segmentinde oyunun kurallarını yeniden yazıyor

FIAA 2026 kapsamında değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Evren Güzel, "Güçlü mühendislik ve üretim yetkinliğimizi Avrupa'nın gelişen mobilité ihtiyaçlarıyla buluşturuyoruz. Bugün 70 ülkede yollarda olan araçlarımız ve 10 milyar kilometreyi aşan saha deneyimimiz, bu anlayışımızın

en güçlü göstergelerinden biri. İspanya ise Avrupa'daki büyümemizin önemli bir parçasını oluşturuyor. Burada edindiğimiz deneyimi, komşu pazarlarda büyümemizi destekleyecek önemli bir avantaj olarak değerlendiriyoruz. Bu anlayış doğrultusunda Avrupa'daki toplam satış hacmimizi pandemi öncesi döneme kıyasla iki katına yükselttik. Geçtiğimiz yıl piyasaya sürdüğümüz yenilenen Prestij ile midi segmentinde oyunun kurallarını yeniden yazıyoruz. 2026 yılının ilk sonuçlarına göre, midi pazarında %30'u aşan pazar payıyla Avrupa'nın lideri konumundayız. Büyümemizin temel dinamiğini oluşturan midibüs segmentindeki bu başarıyı hem Avrupa hem de İspanya'da coach pazarının ilk 10 oyuncusu arasında yer alarak güçlendiriyoruz" dedi.

Elektrifikasyon dönüşümü pazar dinamiklerini etkiliyor

Avrupa'daki elektrifikasyon dönüşü-

müne de değinen Güzel, "2026'nın ilk yarısında şehir içi otobüs pazarı %50 büyürken, yeni tescil edilen şehir içi otobüslerin %60'tan fazlası elektrikli oldu. Bu dönüşüm, otobüs üreticileri ve toplu taşıma operatörleri için yeni bir dönemin başlangıcına işaret ediyor. Bölgede artık tek bir müşteri beklentisinden söz etmemiz mümkün değil. Her ülke; regülasyonlar, altyapı, kullanım alışkanlıkları ve elektrifikasyonun ilerleme hızı açısından farklılık gösteriyor. TEMSA olarak, bu çeşitliliği ürün ve teknoloji kabiliyetlerimizle karşılamaya odaklanıyoruz. Böylece her pazara aynı formülü uygulamak yerine, pazarların kendine özgü ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştirmeye çalışıyoruz" diye konuştu.

5 milyon kilometrelik deneyimden yeni nesil elektrikli otobüse: Avenue Neo 9e

FIAA 2026'da sergilenen elektrikli

Avenue Neo 9e, 9 metrelik kompakt yapısıyla dikkat çekiyor. 75 kişiye kadar yolcu kapasitesi ve 600 kilometreye kadar menziliyle öne çıkan araçta 300 kW DC hızlı şarj ile 75 dakikada tam şarj imkânı bulunurken, gelişmiş güvenlik teknolojileri de operasyonel verimlilik ve kullanıcı deneyimini destekliyor. Avenue Neo 9e'nin temelinde ise TEMSA'nın saha deneyimi bulunuyor. Modelin geliştirilmesinde referans alınan MD9 Electricity, 2016'dan bu yana farklı coğrafyalarda 5 milyon kilometrenin üzerinde yol kat ederek, TEMSA mühendislerine önemli bir operasyonel deneyim kazandırdı.

22 bin satış adedine ulaşan güçlü miras: Prestij

Fuarda ziyaretçilerin beğenisine sunulan Prestij ise TEMSA'nın midibüs alanındaki köklü deneyimini yeni nesil ürün anlayışıyla yeniden yorumluyor. İlk üretimi 1992 yılında gerçekleştirilen Prestij, bugüne kadar 22 bin adetlik satış başarısına ulaşarak TEMSA'nın sembollerinden biri haline geldi. 2025 yılında yenilenen tasarımıyla pazara sunulan Prestij; turizm taşımacılığından havalimanı transferlerine, personel ve okul taşımacılığından kurumsal filolara kadar pek çok farklı kullanım alanında tercih ediliyor. Yenilenen Prestij; modern tasarımı, gelişmiş güvenlik teknolojileri ve sürücü-yolcu deneyimini odağına alan iç mekanıyla yeni bir standart ortaya koyuyor. Aracın 29 farklı dil seçeneği ise uluslararası pazarlarda kullanım kolaylığı sağlıyor. Prestij, üç yıl/sınırsız kilometre garanti sunarak müşteri memnuniyetini daha da güçlendiriyor.



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





Mercedes-Benz Türk, Bayi ve Yetkili Servis Ağı Yeniden Yapılanmasına Koluman Aksaray ile Devam Ediyor

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanma çalışmaları kapsamında önemli bir yatırımı daha Aksaray'da hayata geçirdi. Mercedes-Benz Türk'ün kurumsal kimlik standartlarına uygun olarak yenilenen tesis, daha modern ve fonksiyonel yapısıyla hizmet vermeye başladı.

Mercedes-Benz Türk, müşteri deneyimini ve hizmet kalitesini daha da geliştirmeye yönelik bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanma çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda Koluman Aksaray'da yaklaşık altı ay süren çalışmalar tamamlanarak, kamyon müşterilerinin ihtiyaç duydukları hizmetlere daha hızlı ve kolay ulaşabilecekleri, daha çevik bir yapı hayata geçirildi.

Stratejik konumu güçlü servis kapasitesiyle buluşuyor

E90 karayolu üzerinde bulunan Koluman Aksaray, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz bölgelerini birbirine bağlayan stratejik konumuyla hem bölgesel hem de transit ağır ticari araç trafiğinde önemli bir hizmet noktası olarak faaliyet gösteriyor. Tesisin Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'na yakınlığı ise teknik ve operasyonel süreçlerde hızlı iletişim ve koordinasyon imkânı sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, bayi ve yetkili servis ağındaki yeniden yapılanma çalışmalarına ilişkin değerlendirmesinde, "Mercedes-Benz Türk olarak başarımızın en önemli unsurlarından biri, Türkiye'nin dört bir yanında müşterilerimizin yanında olan güçlü bayi ve yetkili servis ağıdır. Bu güçlü yapıyı geleceğe taşımak, müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini daha da ileriye götürmek ve erişilebilirliğimizi artırmak için yatırımlarımıza hız kes-



meden devam ediyoruz. Bayi ve yetkili servis ağıımızda gerçekleştirdiğimiz her yatırım, müşterilerimize daha da yakın olma ve birlikte yarattığımız değeri daha da büyütme hedefimizin önemli bir parçasını oluşturuyor. Koluman Aksaray'daki yeniden yapılanmayı da bu yaklaşımımızın önemli bir adımı olarak görüyoruz. Aksaray bir Mercedes-Benz Türk şehri. Şirket olarak şehre olan hem ekonomik hem sosyal katkımızı bayi ağıımızla pekiştirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Yenilenen tesisimizin Aksaray'a ve kamyon müşterilerimize hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban: "Müşterilerimize daha hızlı, daha çevik, daha sürdürülebilir hizmet sunma vizyonu ile yola çıktığımız yeniden yapılanma sürecimize hız kesmeden devam ediyoruz. Bu kapsamda faaliyete aldığımız Koluman Aksaray, geniş bayi ve yetkili servis ağıımıza eklenen önemli bir yatırımdır. Tesis, 8 servis kanalı sayesinde aynı anda 24 araca hizmet verebiliyor. 60 kişilik uzman personeliyle hizmet veren Koluman Aksaray'ın teknik kadrosunun yaklaşık yüzde 60'ı, Mercedes-Benz Türk'ün mesleki eğitime ve nitelikli istihdama katkı sağlamak amacıyla

yürüttüğü "EML'miz Geleceğin Yıldızı" projesi kapsamında yetişen çalışanlardan oluşuyor. Nitelikli insan kaynağı yetiştirilmesine yönelik yatırımlarımızın bayi ve yetkili servis ağıımızda somut karşılık bulması bizler için ayrı bir gurur kaynağı. Yetkin, işinde uzman personeli ile kamyon müşterilerine hizmet veren yeni tesisimizin hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Pazarlama ve Satış Direktörü Ali Türkay Saltık ise yeniden yapılanan Koluman Aksaray'ın bölgedeki önemine dikkat çekerek, "Aksaray, Türkiye'nin kuzey-güney ve doğu-batı akslarının kesişiminde, lojistik açıdan oldukça stratejik bir noktada bulunuyor. Koluman Motorlu Araçlar olarak kendi tesislerimizi İpekyolu olarak adlandırıyoruz. Koluman Gaziantep, Koluman Tarsus, Koluman Ankara, Koluman Aksaray, Koluman İstanbul tesislerimizle Türkiye'de geniş bir hizmet ağıımız var. Koluman Aksaray da İpekyolu olarak adlandırdığımız hizmet ağıımıza eklenen en yeni halkamız. Tesisimiz, 15.540 metrekare açık ve 8.714 metrekare kapalı alanıyla geniş bir hizmet kapasitesine sahip. Bunun yanında 1.500 metrekarelik mekanik atölye alanımızda güçlü servis altyapımızla kamyon müşterilerimize hizmet veriyoruz. Aksaray'ın Koluman Motorlu Araçlar ailesine katılmasıyla gerçekleştirdiğimiz bu yatırım ile ağır ticari araç müşterilerine hizmet vermekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

YOL BOYUNCA KONFOR VE GÜVENLİK **SİZİN ELİNİZDE**



MELTEM OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Orhanlı Mah. Katip Çelebi Cad. Türkiye Petrolleri
No:13/1 Tuzla/İSTANBUL
T: 0216 212 56 58
temsa.com.tr



TEMSA



Otokar'da, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk için Mercedes-Benz Conecto'nun Seri Üretimi Başladı

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, 2025 yılında Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ile imzaladığı üretim anlaşması kapsamında Mercedes-Benz Conecto şehir otobüsünün seri üretimine Sakarya'daki fabrikasında başladı. Otokar'ın 60 yılı aşkın otobüs üretim deneyimi ve kabiliyetiyle hayata geçirilen iş birliği ile oluşan ek üretim kapasitesi, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk'ün Avrupa'daki güçlü müşteri talebinin karşılanmasını destekleyecek.

Sakarya Arifiye'deki üretim tesislerinde düzenlenen törene Otokar CEO'su Aykut Özuner, Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, şirketlerin yönetim ekipleri ile projede görev alan mühendislik ve üretim çalışanları katıldı. Üretim hattında gerçekleştirilen törende üç şirketin yöneticilerinin konuşmalarının ardından seri üretimin ilk aracı hattan indirildi.

Otokar CEO'su Aykut Özuner; "Otokar, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ekiplerinin yürüttüğü güçlü iş birliğinin somut sonucunu bugün Sakarya fabrikamızda banttan inen ilk seri üretim araçla alıyoruz. Bu başarı; projeye emek veren herkesin özverisini, uzmanlığını ve ekip çalışmasını yansıtıyor. Otobüs üretimindeki uzmanlığımızla Mercedes-Benz Conecto modelini Sakarya tesislerimizde üretmekten gurur duyuyoruz. Küresel üretici kimliğimizi daha da güçlendiren bu stratejik ortaklık kapsamında, kullanıcıların yüksek kalite beklentilerini eksiksiz karşılayan araçlar üretmeye devam edeceğiz" dedi.

Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder, "Seri üretimin başlaması, Otokar ile iş birliğimizde önemli bir aşamayı temsil ediyor. Avrupa'da otobüslerimize yönelik talep güçlü seyrini koruyor ve Mercedes-Benz Conecto pek çok pazarda önemli bir rol oynamaya devam ediyor. Üretim kapasitemizi artırarak müşterilerimize güvenilir

hizmet sunma kabiliyetimizi güçlendirirken, operasyonlarımızın karlı büyümesini de destekliyoruz. Otokar, geniş üretim uzmanlığına sahip, saygın ve güvenilir bir ortak. Birlikte, müşterilerimizin Daimler Buses markasından beklediği yüksek kalite standartlarını sağlayacağız" açıklamasını yaptı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam ise şöyle konuştu: "Geride bıraktığımız aylarda Daimler Buses, Mercedes-Benz Türk ve Otokar ekipleri; üretim hazırlıklarının gerçekleştirilmesi, süreçlerin oluşturulması ve gerekli kalite standartlarının karşılanmasının sağlanması için yakın iş birliği içinde çalıştılar. Seri üretimin hedeflenen takvimde ve Mercedes-Benz markasının yüksek kalite standartları tam olarak karşılanarak başlaması, önemli bir başarının yanı sıra tüm ekiplerin üstün özverisini ve uzmanlığını ortaya koyuyor. Bu proje, Mercedes-Benz Türk'ün Daimler Buses üretim ağına gücüne ve esnekliğine nasıl katkı sağladığını ortaya koyarken, Avrupa genelindeki müşterilerimize bekledikleri güvenilirlik ve kapasitede hizmet sunmamızı sağlıyor."

Seri üretimin başlaması, Sakarya'daki Otokar tesisinde yürütülen ön seri üretim sürecinin başarıyla tamamlanmasının ardından gerçekleşti. Daimler Buses, aracın tüm ana bileşenlerinin yanı sıra üretime özel ekipmanları da doğrudan Otokar'a tedarik ediyor. Ayrıca, uzman Da-

imler Buses ve Mercedes-Benz Türk ekibi üretim faaliyetlerini sahada destekleyerek süreçlerin şirketin kalite standartlarına uygun şekilde yürütülmesini sağlıyor.



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 113 · 12 Ekim 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

Kıymetli babam **Ali Osman Ulusoy**'u,
vefatının 12. yıl dönümünde sevgi, saygı
ve rahmetle anıyorum.

Aziz hatırası ve bizlere bıraktığı değerler
daima yaşayacaktır.



Emriye Hülya Ulusoy

Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

 **mapar**

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



∞

Türk ulaşım sektörüne ömrünü adanmış, çalışkanlığı, dürüstlüğü ve ileri görüşlülüğüyle yalnızca bir marka değil, nesiller boyu yaşayacak büyük bir değer bırakan sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz **ALİ OSMAN ULUSOY'u** aramızdan ayrılışının **12. yılında** derin bir **özlemle** anıyorum.

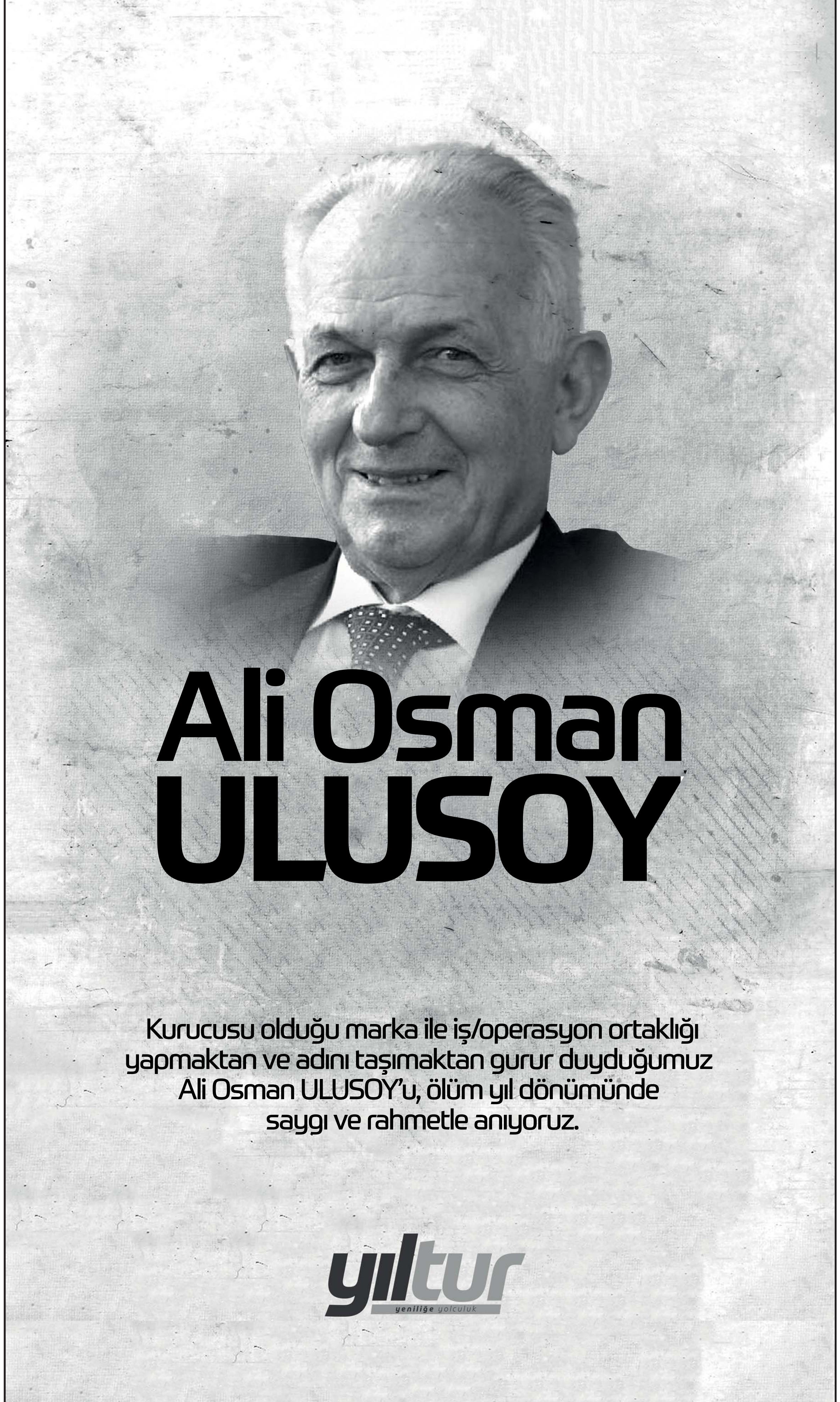
Aradan geçen yıllar, bıraktığı izleri silmek bir yana, onun sektörümüze kattığı değerleri ve bizlere bıraktığı eşsiz mirası her geçen gün daha anlamlı kılıyor.

Hatırası daima yollarımızda, emeği ve öğretileri hafızalarımızda yaşamaya devam edecek.

Saygı, özlem ve rahmetle...

ERAY ERAY

VARAN TURİZM GENEL MÜDÜRÜ



Ali Osman ULUSOY

Kurucusu olduğu marka ile iş/operasyon ortaklığı
yapmaktan ve adını taşımaktan gurur duyduğumuz
Ali Osman ULUSOY'u, ölüm yıl dönümünde
saygı ve rahmetle anıyoruz.

yıltur
yeniliğe yolculuk

ANMA



Sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

SC PARK®
YÖRESEL ÜRÜNLER VE DİNLENME TESİSİ

bera **ttt** ravel

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

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

ANMA

1927



2014

Türk otomotiv ve yolcu taşımacılığı sektörünün
duayen isimlerinden, kıymetli meslek büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



METRO

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ÇAVUŞOĞLU®
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Balıkesir
uludağ

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2014

Türk otomotiv ve yolcu taşımacılığı sektörünün
duayen isimlerinden, kıymetli meslek büyüğümüz

Ali Osman Ulusoy'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

MELTEM OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

**ASANTALYA
OTOMOTİV**
TEMSA&FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

Türk otomotiv ve yolcu taşımacılığı sektörünün duayen isimlerinden,
kıymetli meslek büyüğümüz

Sn. Ali Osman Ulusoy'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Sektörümüzün duayenlerinden, saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

obilet

ANMA

Türk otomotiv ve yolcu taşımacılığı sektörünün duayen isimlerinden,
kıymetli meslek büyüğümüz

Sn. Ali Osman Ulusoy'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Sektörümüzün duayenlerinden, saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



PAMUKKALE

Anadolu

ANMA

Türk otomotiv ve yolcu taşımacılığı sektörünün duayen isimlerinden,
kıymetli meslek büyüğümüz

Sn. Ali Osman Ulusoy'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Sektörümüzün duayenlerinden, saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



Sektörümüzün duayenlerinden, saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

per•nz

ANMA



Sektörümüzün duayenlerinden, saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY' u

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

BTS

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Esadaş®

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



VANGÖLÜ

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



YILDIZI

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

eefe tur

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.



derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA

1927



2014

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

ALİ OSMAN ULUSOY'U

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



Özlüyoruz!



Değerli büyüğümüz, babamız **Süleyman Hamurcu**'yu
aramızdan ayrılışının **onikinci yılında** sevgi, saygı ve özlemle anıyoruz.

1935 - 2014

Ş Süha

ANMA



Bizlere yalnızca bir marka değil, emekle, azimle ve değerlerle örülmüş köklü bir miras bırakan,
Süha Turizm'in kıymetli kurucusu

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

derin bir **özlem**, sonsuz **saygı** ve **rahmetle** anıyoruz.

Bıraktığı değerler, açtığı yol ve hatırası daima bizimle yaşayacak.



ANMA



Süha Turizm kurucusu, kıymetli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



Türk yolcu taşımacılığı sektörüne kattığı
değerlerle iz bırakan, Süha Turizm'in kurucusu

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



METRO

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Türk yolcu taşımacılığı sektörünün duayen isimlerinden,
Süha Turizm'in kurucusu, değerli iş insanı

Süleyman Hamurcu'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA

Türk yolcu taşımacılığı sektörünün duayen isimlerinden,
Süha Turizm'in kurucusu, değerli iş insanı

Sn. Süleyman Hamurcu'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Türk yolcu taşımacılığı sektörünün gelişimine önemli katkılarda bulunan,
Süha Turizm'in kurucusu ve sektörün değerli isimlerinden

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

obilet

ANMA

Türk yolcu taşımacılığı sektörünün duayen isimlerinden,
Süha Turizm'in kurucusu, değerli iş insanı

Sn. Süleyman Hamurcu'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Türk yolcu taşımacılığı sektörünün köklü isimlerinden,
Süha Turizm'in kurucusu, kıymetli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

per.nz

ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Esadaş®

ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



ANMA



Süha Turizm kurucusu
değerli büyüğümüz

SÜLEYMAN HAMURCU'yu

aramızdan ayrılışının 12. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.



Hayırlı Yolculuklar



obilet