

Bu Maliyetlerle Sektör Kan Kaybediyor

Haberimiz Sayfa 11'de



Metro Turizm ile Adıyaman Anka Güçlerini Birleştirdi!

Haberimiz Sayfa 6'da



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 6

Sayı: 114

Tarih: 27 Ekim 2026

Fiyatı: 30 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

OTOBÜS SEKTÖRÜNÜN ÇARKI ARTIK DÖNMÜYOR



Sayfa 5'te

Yıltur Turizm'in Yeni Yatırımında MAN İmzası



Sayfa 18'de

Continental, 5. Nesil Otobüs Lastikleri ile Toplu Ulaşım Katkı Sağlıyor



Sayfa 7'de

Manisa Otogarı'nda Neler Oluyor?



Sayfa 12'de

BusStore'dan Tokat Yıldızı'na 7 Turismo

Otobüsçü için işler her geçen gün daha da zorlaşıyor. Araçlarda **yolcu var ama kârlılık yok**; yatırımlar yavaşlıyor, **ikinci el araçlar alıcı bekliyor**, **geçmiş dönem cezaları şirketlerin önüne birer birer geliyor**. Üstelik sıkıntı yalnızca otobüs firmalarıyla sınırlı değil. Dinlenme tesislerinde başlayan kontrolsüz rekabet de sektörün başka bir ayağında yeni bir kriz yaratıyor.

YOLCU VAR, KAZANÇ YOK

Ekonomik dalgalanmaların etkisi otobüs sektöründe artık çok daha net hissediliyor. Araçların dolu olduğu dönemlerde bile işletmeler bekledikleri kârlılığı yakalayamıyor. Bu tablo firmaların yatırım iştahını da aşağı çekmiş durumda. Bazı şirketler yeni araç yatırımlarını askıya alırken, yatırım yapanlar ise ödeme planlarını nasıl sürdüreceğini hesaplıyor. İkinci el piyasasında da benzer bir durgunluk var. Galerilerde çok sayıda araç alıcısını bekliyor ancak piyasada ciddi bir hareketlilik görülüyor. Nakit ihtiyacı artarken aracı satmak isteyen çoğalıyor, alıcı ise aynı hızla ortaya çıkmıyor.

CEZALAR YAĞMUR GİBİ YAĞIYOR

Sektörün son dönemde en fazla şikâyet ettiği konulardan biri de geçmiş dönemlerden gelen idari para cezaları. Maliye, ulaştırma ve SGK kaynaklı yaptırımlar, bazı işletmeler için ciddi bir ödeme kalemine dönüşmüş durumda. Özellikle bir yıl veya daha eski dosyaların peş peşe ortaya çıkması şirketlerin nakit akışını daha da zorlaştırdı. Sorun yalnızca cezanın miktarı da değil. Borcun tahsil sürecine girmesiyle birlikte kullanılan elektronik hacizler, görece küçük tutarlı bir borcun şirketin çok daha büyük varlıkları ve günlük faaliyetleri üzerinde ciddi sonuçlar doğurmasına sebep veriyor. Binlerce araçla, milyonlarca liralık varlıkla çalışan şirketlerin küçük tutarlı bir ceza nedeniyle operasyonel sıkıntıya düşmesi, uygulamadaki ölçülülüğün de yeniden tartışılmasını gerektirmez mi?

nizce cezanın miktarı da değil. Borcun tahsil sürecine girmesiyle birlikte kullanılan elektronik hacizler, görece küçük tutarlı bir borcun şirketin çok daha büyük varlıkları ve günlük faaliyetleri üzerinde ciddi sonuçlar doğurmasına sebep veriyor. Binlerce araçla, milyonlarca liralık varlıkla çalışan şirketlerin küçük tutarlı bir ceza nedeniyle operasyonel sıkıntıya düşmesi, uygulamadaki ölçülülüğün de yeniden tartışılmasını gerektirmez mi?

HER AVUKAT AYNI DOSYAYA BAKAMAZ

Tam da bu noktada şirketlerin hukuki süreçlerini nasıl yönettiği önem kazanıyor. Elbette birçok firmanın avukatı var ancak yolcu taşımacılığı mevzuatı, yönetmelikler ve idari yaptırımlar kendine özgü bir uzmanlık gerektiriyor. Sektör mevzuatını bilen, değişiklikleri düzenli takip eden ve bu alandaki dosyalarda tecrübeli hukukçularla çalışmak artık tercih değil, ihtiyaç. Doğru hukuki takip, şirketlerin hem gereksiz cezalardan korunmasına hem de gelen yaptırımlara zamanında ve doğru şekilde itiraz etmesine katkı sağlayabilir.

DİNLENME TESİSLERİNDE TEHLİKELİ YARIŞ

Kriz yalnızca otobüs firmalarında değil. Dinlenme tesisleri tarafında da benzer bir rekabet yaşanıyor. Tesisler, otobüsleri kendi işletmelerine çekebilmek için araç başına yüksek bedeller ödemeye başladı. Sıcak para cazip gelince bazı firmalar da güzergâh üzerindeki tesis tercihlerini sık sık değiştirmeye başladı ancak yarışın geldiği nokta artık tesisleri de zorluyor. Firma kazanmak için yüksek rakamlar ödeyen işletmeler, diğer tarafta kendi maliyetlerini ve çalışan giderlerini karşılamakta zorlanıyor. Otobüsçünün fiyat kırarak, tesisçinin ise firmaya para ödeyerek birbirini tükettiği bu düzenin kazananı yok.

Sektörün artık daha fazla araç, daha yüksek bedel ya da daha sert rekabetten önce sağlıklı bir ticaret matematiğine ihtiyacı var çünkü çark dönüyor gibi görünse de içeride dişliler birer birer aşınıyor.



Sayfa 4'te

KAMİL KOÇ İŞLETMECİSİNİ TEŞVİK EDİYOR, ARKASINDA DURUYOR



Sayfa 2'de

Volkswagen Ticari Araç, TÜRSAB Üyeleriyle Turizm Sektörünün İhtiyaçlarını Değerlendirdi

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



Volkswagen Ticari Araç, TÜRSAB Üyeleriyle Turizm Sektörünün İhtiyaçlarını Değerlendirdi

Volkswagen Ticari Araç, ev sahipliğini üstlendiği sektör buluşmasında **Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB)** üyeleriyle bir araya geldi. **Turizm sektöründe araç kullanımına ilişkin** soruların yanıtlandığı buluşmada; **işletmelerin beklentileri, Volkswagen Ticari Araç modelleri, satış ve satış sonrası hizmetler ile finansman çözümleri** ele alındı.

Volkswagen Ticari Araç, turizm sektörünün araç ve hizmet ihtiyaçlarını doğrudan sektör temsilcilerinden dinlemek ve sorularını yanıtlamak amacıyla TÜRSAB üyelerini ağırladı. Volkswagen Ticari Araç'ın ev sahipliğinde düzenlenen etkinlik, Crafter ve Caravelle modellerinin satın alım ve kullanım süreci, finansman desteği erişimi ile bakım ve servis hizmetleri gibi farklı alanlardaki sorularının doğrudan marka yöneticileri tarafından yanıtlanmasına olanak sağladı.

Açılış konuşmasını yapan **TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Gürkan Özcan**, "Hafif ticari araçlar, seyahat acentalarımız için sundukları hizmetin kalitesini ve operasyonel verimliliğini belirleyen temel unsurlardan biri. Üyelerimizin araç maliyetlerinden finansmana erişime, bakım ve servis hizmetlerinden satış sonrası desteğe uzanan ihtiyaçlarını doğrudan paylaşabildiği bu buluşmayı, sahada yaşanan sorunların anlaşılması ve çözüm önerilerinin birlikte değerlendirilmesi açısından değerli buluyoruz" dedi.



Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu ise "Turizm sektöründe mobilite ihtiyaçları, yolcuların konfor ve güvenlik beklentileri kadar işletmelerin verimli ve kesintisiz hizmet sunabilmesiyle de şekilleniyor. Volkswagen Ticari Araç olarak Crafter ve Caravelle modellerimizle sunduğumuz çözümleri,



satış ve satış sonrası hizmetlerimizle birlikte ele alıyoruz. Seyahat acentalarının faaliyetlerini uzun vadede sürdürebilme-ri açısından araç seçiminden kullanım maliyetlerine, finansmana erişimden bakım ve servis süreçlerine kadar her aşamanın önem taşıdığını biliyoruz. Bugün TÜRSAB üyelerinden doğrudan dinlediğimiz görüş ve talepler, sektörün ihtiyaçlarını daha iyi anlamamız ve sunduğumuz ürün ve hizmetleri bu doğrultuda değerlendirmemiz açısından önemli bir yol gösterici" diye konuştu. Toplantıda daha sonra panel bölümüne geçildi.

Cem Türkkan: Tek markaya bağımlılık turizmci için olumlu değil

Panelin ilk konuşmacısı Cem Türkkan, seyahat acentaları ile ticari araç markalarının doğrudan iletişim kurmasının önemine dikkat çekti. Bu tür organizasyonların amacının yalnızca bir markayı ön plana çıkarmak olmadığını belirten Türkkan, seyahat acentalarının araç üreticileri ve distribütörlerle doğrudan temas kurabilmesinin sorunların çözümüne katkı sağlayacağını ifade etti. Türkkan, ticari araç pazarında tek markanın hâkim olmasının seyahat acentaları açısından olumlu bir durum olmadığını belirterek, araç fiyatlarının belirlenmesi, ikinci el piyasası, bakım ve servis hizmetleri gibi alanlarda rekabetin önemine dikkat çekti.

Marka çeşitliliğinin artmasının turizm taşımacılarına daha fazla seçenek sunacağını ifade eden Türkkan, benzer buluşmaların diğer ticari araç markalarıyla da gerçekleştirilmesinin yararlı olacağını söyledi.

Kerem Serkan Çoban: Turizm taşımacılığının ihtiyaçları dikkate alınmalı
Panelde Cem Türkkan'ın ardından söz alan Kerem Serkan Çoban, seyahat acentalarının karayolu taşımacılığındaki faaliyetleri ve ticari araç ihtiyaçları üzerinde durdu.

Turizm sektörünün ulaşım ve transfer hizmetlerinde önemli bir ticari araç kullanıcısı olduğunu belirten Çoban, sektörün ihtiyaçlarının doğru anlaşılması ve buna uygun çözümler geliştirilmesinin önemine



dikkat çekti.

Çoban, seyahat acentaları ile ticari araç markaları arasındaki iletişimin güçlendirilmesinin sektör açısından yararlı olacağını ifade etti.

Sektörün soruları doğrudan yanıtlandı

Daha sonra TÜRSAB üyesi seyahat acentesi sahiplerinin sorularını; TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Serkan Çoban, TÜRSAB Karayolu Ulaştırma, Taşımacılık ve Araç Kiralama İhtisas Başkanı Cem Türkkan, Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu, Volkswagen Ticari Araç Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Oğuzhan Kılıç, Volkswagen Ticari Araç Özel Araçlar Müdürü Polat Dükkancı, VDF Satış Müdürü Cenk Şenol ve Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun yanıtladı.

Turizm sektöründeki talep ve beklentilerin farklı uzmanlık alanlarından temsilcilerle birlikte değerlendirildiği buluşmada, işletmelerin araç kullanımında karşılaştığı sorunlar ve sektördeki rekabet koşulları gündeme geldi. TÜRSAB üyeleri, kendi faaliyetlerinden hareketle ihtiyaçlarını aktarırken bu ihtiyaçlara yönelik ürün, hizmet ve finansman seçenekleri hakkında bilgi aldı.

Araç seçiminden kullanım maliyetlerine uzanan gündem
Etkinlikte Volkswagen Ticari Araç'ın

model gamı ve ürün özellikleri hakkında bilgiler de paylaşıldı. Modellerin tasarım, konfor, teknoloji ve güvenlik donanımları, turizm sektörünün kullanım ihtiyaçları çerçevesinde ele alındı. Katılımcıların modellere ilişkin yorumları ve beklentileri de soru-cevap bölümünün başlıkları arasında yer aldı.

Araçların satın alma ve kullanım süreçlerine ilişkin sorular kapsamında satış olanakları, araç temin süreçleri ve filo ihtiyaçları değerlendirildi. İşletmelerin operasyonel gereksinimleri ile araç kullanım maliyetlerine ilişkin konular da görüşüldü.

Satış sonrası hizmetler ve finansman çözümleri ele alındı

Buluşmanın önemli gündem başlıklarından birini de satış sonrası hizmetler oluşturdu. Bakım ve servis süreçleri, sunulan hizmetler ve satış sonrası hizmet kampanyaları hakkında katılımcıların soruları yanıtlandı. İşletmelerin araçlarını kullanırken ihtiyaç duyduğu desteğe ilişkin beklentileri doğrudan ilgili yöneticilerle paylaşıldı.

Finansman başlığında ise turizm işletmelerinin finansmana erişim konusundaki soruları ve araç alımına yönelik finansman çözümleri ele alındı. Böylece araç seçimi, satış, kullanım ve finansman süreçleri aynı buluşmada, sektör temsilcilerinin soruları üzerinden değerlendirildi.

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



KAMİL KOÇ İŞLETMECİSİNİ TEŞVİK EDİYOR, ARKASINDA DURUYOR

“Yol Arkadaşım Kamil Koç” serimizin yeni konuğu Kamil Koç Romanya işletmecisi Mustafa Sevinç. Sevinç’in ulaşım sektöründeki yolculuğu; farklı iş deneyimlerinin ardından uluslararası yolcu taşımacılığıyla başladı. Romanya’da edindiği saha tecrübesini Kamil Koç markasıyla yeni bir aşamaya taşıyan Sevinç, bugün **Bükreş, Köstence ve Varna hatlarında 6 araç ve 30 kişilik ekibiyle kesintisiz bir operasyon yürütüyor**. Kamil Koç ile Esenler Otogarı’ndaki komşuluktan başlayan ilişkinin zaman içinde güçlü bir iş ortaklığına dönüştüğünü belirten **Sevinç; Avrupa’daki büyüme sürecini, işletmeciyeye sağlanan kurumsal altyapıyı ve çok daha fazlasını siz okurlarımızı için paylaştı**. İşte röportajımız;

ULUSLARARASI YOLCU TAŞIMACILIĞINA ROMANYA İLE ADIM ATTIM

1989 yılında Kilis’te doğdum. Altı yaşıma kadar Kilis’te yaşadıkdan sonra ailemle birlikte İstanbul’a geldik ve uzun yıllardır İstanbul’dayız. Ailemizde otobüsçülük yapan kimse yoktu; dolayısıyla benim bu sektöre girişim aileden gelen bir meslek geleneğinin devamı şeklinde olmadı. Üniversiteyi bitirdikten sonra bankacılık başta olmak üzere farklı sektörlerde çalıştım. Daha sonra uzun yıllar yurt dışına sefer yapan bir şirkette görev aldım. Uluslararası yolcu taşımacılığıyla ilgili asıl saha tecrübemi de burada edindim. İlk ciddi deneyimimiz Romanya ile başladı. Operasyonun nasıl yürütüldüğünü, yurt dışı yolcusunun beklentilerini ve farklı ülkelerde çalışmanın gerektirdiği disiplini bu süreçte yakından görme fırsatı buldum. Romanya tecrübesi, ileride Kamil Koç ile kuracağımız iş ortaklığının da doğal zemini oldu.

ESENLER’DEKİ KOMŞULUK, GÜÇLÜ BİR YOL ARKADAŞLIĞINA DÖNÜŞTÜ

Esenler Otogarı’nda çalıştığımız dönemde Kamil Koç yazıhaneleriyle yan yanaydık. Dolayısıyla daha iş ortaklığı başlamadan önce aramızda güzel bir komşuluk ve iletişim vardı. Birbirimizi tanıyor, aynı sektörün içindeki gelişmeleri yakından takip ediyorduk. Bir süre sonra yaptığımız görüşmeler neticesinde Romanya tarafında ciddi bir ihtiyaç olduğunu gördük ve Bükreş hattının açılmasıyla Kamil Koç ile gerçek anlamda yol arkadaşlığımız başladı. Yurt dışında şube yapılanması oluşturduk ve Kamil Koç’un yurt dışındaki partnerlerinden biri hâline geldik. Bu süreçte farklı operasyonel deneyimleri birlikte yaşadık. Karşılıklı güven, düzenli iletişim ve sahadaki ihtiyaçlara birlikte çözüm üretme anlayışı sayesinde büyümemiz de sağlıklı şekilde ilerledi.

KÖSTENCE’DEN BÜKREŞ’E, VARNA’DAN BURGAZ’A UZANAN BİR AĞ KURDUK

Kamil Koç çatısı altında ilk olarak Köstence hattıyla başladım. Kamil Koç’un işletmecilik modelinde benim çok değer verdiğim bir özellik var: Başarılı işletmeciyi teşvik ediyor, yönlendiriyor ve arkasında duruyor. Ben bunu bizzat yaşayan bir işletmecisi olarak söylüyorum. Köstence’deki operasyonun ardından Bükreş tarafında önemli bir boşluk olduğunu gördük. Varna’da da benzer bir ihtiyaç vardı. Bunun üzerine orada çalışma yaptık, ofisimizi kurduk; Burgaz ve Varna hattını yeniden hareketlendirdik. Bugün Bükreş, Köstence ve Varna hatlarını aktif biçimde işletiyoruz. Amacımız bu hatları sadece devam ettirmek değil, daha profesyonel ve birbirini besleyen bir yapıya dönüştürmek.

FLIXBUS ENTEGRASYONU HATLARI DAHA GÜÇLÜ HÂLE GETİREBİLİR

Köstence hattı ile Varna hattı aynı ana güzergâh üzerinde bulunuyor. Bu nedenle bu noktaları birbirinden bağımsız hatlar olarak değil, doğru bağlantılar kurulduğunda birbirini besleyebilecek bir bütün olarak görüyorum. Kamil Koç’un bir Flix şirketi olması ve FlixBus rotaları ile aktar-



malı ulaşım modeli yaygınlaşıp geliştirildikçe, mevcut yapının çok daha güçlü hâle gelebileceğine inanıyorum. Hatların birbirine bağlanması yolcu açısından da daha geniş bir coğrafyaya ulaşım anlamına geliyor. Özellikle Bükreş’in daha global ve turistik bir yolcu profiline sahip olması, Kamil Koç açısından ayrıca önemli. Doğru entegrasyonla Köstence, Varna ve Bükreş’in tek tek güçlü olmasının ötesinde, birlikte daha “kemik” bir güzergâh yapısına dönüşebileceğini düşünüyorum.

6 ARAÇ VE 30 PERSONELLE KESİNTİSİZ OPERASYON YÜRÜTÜYÜZ

Bugün operasyonumuzu 6 araç ve yaklaşık 30 personelle sürdürüyoruz. Dışarıdan bakıldığında belki yalnızca birkaç otobüsün bir noktadan diğerine gidip geldiği düşünülebilir. Oysa uluslararası taşımacılık; sürücü planlamasından sınır geçişlerine, ofis yapılanmasından yolcu iletişimine kadar çok sayıda unsurun aynı anda ve düzenli biçimde yönetilmesini gerektiriyor. Bu nedenle bizim için en önemli konulardan biri sistemin kesintiye uğramaması. Hatların düzenli işlenmesi, yolcunun doğru bilgilendirilmesi ve operasyonun her aşamasında Kamil Koç standartlarının korunması gerekiyor. 30 kişilik ekip aslında görünen otobüslerin arkasında çalışan büyük operasyonun bir parçası. Herkes kendi görevini doğru yaptığı zaman yolcu tarafında kesintisiz ve güven veren bir hizmet ortaya çıkıyor.

KURALLAR ŞAHİSLARA GÖRE BELİRLENMİYOR

Kamil Koç’un en güçlü taraflarından biri kurumsallığı. Kurallar şahıslara göre değişmiyor; bir kural varsa herkes için uygulanıyor. İşletmecisi açısından bu çok önemli çünkü neyin nasıl yürütüleceğini biliyorsunuz, operasyon belirli standartlar üzerinden ilerliyor.

Fakat bu kurumsal yapı, şirket içinde mesafeli bir ilişki olduğu anlamına gelmiyor. İşletme müdürlerimiz, işletmecilerimiz ve üst düzey yöneticilerimizle içeride sıcak bir iletişim ortamı var. Sistemin içine girdiğinizde bunu daha net hissediyorsunuz.

Kurumsallıkla aile ortamının dengeli biçimde bir arada yürütülmesi, işletmecinin kendisini yapının gerçek bir parçası olarak görmesini sağlıyor.

ROMANYA YOLCUSU DA KAMİL KOÇ’U TANIMAYA BAŞLADI

Türk yolcu açısından baktığımızda Kamil Koç zaten yıllardır güçlü bir marka ve birçok kişinin ilk tercihleri arasında ancak Avrupa’da, özellikle yerel yolcu tarafında markanın bilinirliğini artırmak için sahada ciddi bir emek vermek gerekiyor. Biz de Romanya’da bu konuda bireysel olarak önemli bir çalışma yaptık. Bugün geldiğimiz noktada Romanya’daki yolcu da Kamil Koç’un köklü, kaliteli ve kurumsal bir marka olduğunu giderek daha fazla biliyor. Bu güven bir günde oluşmuyor. Düzenli sefer, doğru hizmet, yolcuya verilen sözün tutulması ve markanın aynı standardı koruması zaman içinde karşılığını veriyor.

FİNANS KONUSUNDA HİÇ SIKINTI YAŞAMADIM

İşletmecisi açısından en hassas konulardan biri doğal olarak ödeme düzenidir. Ben kendi tecrübem açısından şunu açıkça söyleyebilirim: Kamil Koç ile finans konusunda bugüne kadar ciddi bir sıkıntı yaşamadım. Hatta ihtiyaç duyduğumuz dönemlerde destek gördüğümüz zamanlar da oldu.

Araçlarımızı aylık ödeme sistemiyle çalıştırıyoruz. Bugüne kadar bana belirtilen ödeme gününün dışında bir günde ödemenin yapıldığına şahit olmadım. Bu açıdan işletmecisi olarak kendimi rahat hissediyorum. Gerektiğinde ön ödeme imkânına da ulaşabiliyoruz. Finansal öngörülebilirlik, özellikle uluslararası operasyon yürüten işletmecisi için işini planlayabilmenin en önemli unsurlarından biri.

KURUMSALLIĞIN İÇİNDE ÇOK GÜZEL BİR AİLE ORTAMI VAR

Kamil Koç ile ilişkide benim için yalnızca finansal düzen değil, ulaşılabilirlik de önemli. Bir sorun olduğunda doğrudan iletişim kurabiliyor, derdinizi anlatabiliyor ve hızlı biçimde çözüm arayabiliyorsunuz. Büyük bir yapının içinde olduğunuz hâlde

kendinizi sistemden kopuk hissetmiyorsunuz.

Kurumsallığın sağladığı disiplinin yanında bu sıcak iletişim, işletmecinin işini kolaylaştırıyor. Sahada bazen hızlı karar verilmesi gereken durumlar yaşanabiliyor. Böyle zamanlarda muhatabınıza ulaşabilmek ve çözüm üretebilmek işletmecisi açısından ciddi avantaj sağlıyor. Benim tecrübemde Kamil Koç’un kurumsal yapısıyla bu iletişim imkânı birbirini tamamlayan iki unsur.

KAMİL KOÇ, İŞLETMECİYE HAZIR BİR EKOSİSTEM SUNUYOR

Bir işletmecisi olarak otobüsü sefere çıkarabilmek için ihtiyaç duyduğum pek çok unsur Kamil Koç sistemi içinde zaten hazırlanmış durumda. İnternet altyapısı, kurumsal kimlik, servis ağı ve şube ağı gibi birçok önemli yapı işletmecinin arkasında hazır olarak bulunuyor. Bu, tek başınıza kurmanız çok daha zor ve maliyetli olacak bir sistemin parçası hâline gelmeniz anlamına geliyor. Dolayısıyla işletmecisi olarak size düşen, bu güçlü altyapıyı şirketin kuralları ve standartları içerisinde doğru biçimde yönetmek. Marka size yalnızca bir isim vermiyor; operasyonunuzu büyütebileceğiniz, yolcuya güven verebileceğiniz ve yurt dışında da gelişebileceğiniz kapsamlı bir yapı sunuyor.

BİZİM İÇİN BU SADECE BİR İŞ İLİŞKİSİ DEĞİL, YOL ARKADAŞLIĞI

Ben Kamil Koç ile kurduğumuz ilişkiyi yalnızca araç çalıştırılan klasik bir işletmecisi-marka ilişkisi olarak görmüyorum. Esenler’de yan yana yazıhanelerde başlayan tanışıklık, Bükreş hattıyla iş ortaklığına, ardından Köstence ve Varna’da büyüyen bir operasyona dönüştü. Biz de bu yapının içinde hatlarımızı daha da güçlendirmek, Romanya ve çevresindeki yolcuya Kamil Koç kalitesini daha fazla ulaştırmak istiyoruz. Bugüne kadar karşılıklı güvenle büyüyen bu yol arkadaşlığının önümüzdeki dönemde daha güçlü entegrasyon, daha geniş bir yolcu ağı ve mevcut hatların daha profesyonel bir yapıya kavuşmasıyla devam etmesini hedefliyoruz.



YILTUR TURİZM'İN YENİ YATIRIMINDA MAN İMZASI!

ÜÇ YENİ ASLAN FABRİKADA TESLİM EDİLDİ
Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Ali Osman Ulusoy'un iş ortaklarından Yıltur Turizm, filosuna 2026 model 3 adet MAN Lion's Coach otobüs kattı. MAN'ın Ankara fabrikasında düzenlenen törenle teslim alınan yeni araçlar, firmanın filosuna güç katarken yatırımda MAN'ın sunduğu avantajlı ticari koşullar etkili oldu.

Yeni otobüslerin anahtarlarını Yıltur Turizm ortakları Bekir Yılmaz, Duran Yılmaz, Murat Yılmaz ve Yaşar Yılmaz teslim aldı. Törene Ali Osman Ulusoy Ankara Bölge Müdürü İbrahim Kartal da katılırken, MAN adına teslimatı Ufuk Demirer gerçekleştirdi.

MAN'IN TAKAS DESTEĞİYLE YENİLEME
Yıltur Turizm'in 3 adet yeni MAN Lion's Coach yatırımında, MAN'ın sunduğu avantajlı takas koşulları ve ticari destekler önemli rol oynadı. Filosunda farklı marka ve modellerden oluşan geniş bir araç parkına sahip olan firma, ekonomik ömrü ilerleyen otobüslerini takasta değerlendirerek MAN'ın sunduğu yatırım fırsatlarından yararlandı. Son dönemde artan araç fiyatları ve yatırım maliyetleri nedeniyle otobüs işletmecileri için takas koşulları, yeni araç tercihlerinde belirleyici unsurlardan biri haline geldi. Yıltur Turizm de MAN'ın sağladığı ticari kolaylıklarla 3 yeni Lion's Coach'u filosuna kazandırırken, bu yatırımla mevcut araç parkını güçlendirmiş oldu. Gerçekleştirilen alım, üreticilerin sunduğu takas desteği-

nin otobüs işletmecilerinin yatırım kararlarında ne denli etkili olduğunu da ortaya koydu.

“FİLOMUZU GENÇ TUTMAYA VE BÜYÜTMEMEYE DEVAM EDECEĞİZ”

Teslimat dolayısıyla değerlendirmelerde bulunan Yıltur Turizm yöneticileri, “Önceliğimiz, filomuzu genç ve güçlü tutarak yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesini sürekli daha ileriye taşımak. MAN'ın sağladığı takas desteği ve avantajlı ticari koşullar, bu üç araçlık yatırımımızda önemli rol oynadı. Önümüzdeki dönemde de sektörün koşullarını ve işletmemizin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak filomuzu genç tutmaya, araç parkımızı büyütmeye ve hizmet kalitemizi artırmaya yönelik yatırımlarımızı sürdüreceğiz.” ifadelerini kullandı.

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



METRO TURİZM İLE ADIYAMAN ANKA GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ!

ADIYAMAN'DA YENİ BİR DÖNEM BAŞLADI

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe son dönemde gerçekleştirdiği operasyonel düzenlemeler ve yeni iş birlikleriyle dikkat çeken Metro Turizm, Adıyaman merkezli Anka Turizm ile güçlerini birleştirdi. İki firma arasında gerçekleştirilen anlaşmayla birlikte Anka Turizm'in bölgedeki deneyimi ve yolcu potansiyeli, Metro Turizm'in Türkiye genelindeki geniş ulaşım ağıyla buluştu. Bu iş birliğiyle Adıyaman ve çevresindeki yolculara daha geniş bir ulaşım ağı üzerinden hizmet verilmesi hedefleniyor. Yeni dönemde Adıyaman çıkışlı olmak üzere Bursa, Çanakkale, Bodrum, İzmir, Antalya, Samsun, Trabzon ve İstanbul güzergâhlarında karşılıklı seferler düzenlenecek. Böylece Adıyaman'ın Marmara, Ege, Akdeniz ve Karadeniz bölgeleriyle ulaşım bağlantıları daha da güçlenecek.

GÜÇ BİRLİĞİ ÜST DÜZEY KATILIMLA GERÇEKLEŞTİ

Metro Turizm ile Anka Turizm arasındaki iş birliği kapsamında gerçekleştirilen buluşmada iki firmanın yöneticileri bir araya geldi. Buluşmaya Metro Turizm Yönetim Kurulu Danışmanı Muammer Sertoğlu, Genel Müdür Vekili Akın Pervaz, Operasyon Müdürü Murat Şahin, Sivas İşletmecisi Arif Şenkuş ve Kahramanmaraş İşletmecisi Bünyamin Sökmen ile Anka Turizm sahibi Anıl Taş katıldı. Gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda iki firma arasında güç birliğine varılırken, yeni dönemde yürütülecek taşımacılık faaliyetleri ve sefer organizasyonları da ele alındı.



METRO TURİZM'İN GÜCÜ, ANKA TURİZM'İN BÖLGESEL TECRÜBESİYLE BULUŞTU

Türkiye genelindeki ulaşım ağını yeni iş birlikleriyle güçlendirmeye devam eden Metro Turizm, Adıyaman Anka Turizm ile gerçekleştirdiği anlaşmayla bölgedeki varlığını daha da güçlendirdi. Anka Turizm'in Adıyaman ve çevresindeki taşımacılık deneyimi ile Metro Turizm'in operasyonel gücünün bir araya gelmesi, bölgedeki şehirlerarası yolcu taşımacılığına yeni bir ivme kazandıracak. İş birliğiyle birlikte sefer çeşitliliğinin artırılması, yolculara daha fazla ulaşım alternatifi sunulması ve bölgedeki hizmet kalitesinin geliştirilmesi amaçlanıyor.

HEDEF DAHA GENİŞ ULAŞIM AĞI VE YÜKSEK YOLCU MEMNUNİYETİ

Metro Turizm ile Adıyaman Anka Turizm arasında gerçekleştirilen güç birliği, her iki firmanın hizmet anlayışını ortak bir noktada buluşturdu. Yeni dönemde güvenli, konforlu ve kaliteli yolculuk anlayışıyla Adıyaman'dan Türkiye'nin farklı bölgelerine ulaşım hizmeti sunulacak. Metro Turizm, yerel işletmelerle gerçekleştirdiği iş birlikleriyle Türkiye genelindeki ulaşım ağını güçlendirmeyi sürdürürken, Adıyaman Anka Turizm ile yapılan anlaşma da bu büyüme sürecinin önemli adımlarından biri oldu.

TEK RAKİBİM HAVAYOLLARI!

Bir zamanlar yollarda, kamyonların arkasında çok sık gördük bu sözü: “Tek rakibim havayolları!” O günlerde bu cümlemin içinde biraz mizah, biraz meydan okuma ama en çok da karayolunda çalışan insanın özgüveni vardı. Bugün aynı sözü bir otobüsçü söylese, acaba yüzünde yine o tebessümü görebilir miyiz? Yoksa mazot hesabını, sigortasını, personel giderini, otogar ücretini, bakım masrafını, komisyonları ve ay sonunda ödenecek taksitleri düşünen yorgun bir yüzle mi karşılaşırız? Çünkü şehirlerarası yolcu taşımacılığının bugün mücadele ettiği mesele artık yalnızca havayoluyla rekabet değil. Otobüsçünün en büyük rakibi, giderek ağırlaşan kendi maliyet yapısı hâline geldi.

BİR DEPO MAZOT, ARTIK KÜÇÜK BİR SERVET

Meseleyi biraz rakamlarla anlatalım. Motorinin litresini örnek hesap için 100 TL kabul edelim. Uzun yolda 100 kilometrede ortalama 28 litre motorin tüketen bir otobüs, 1.000 kilometrede yaklaşık 280 litre yakıt harcar. Bu da yalnızca mazotta 28.000 TL demektir. Tüketim 31 litreye çıktığında aynı mesafenin yakıt maliyeti 31.000 TL'ye ulaşır.

Daha bunun köprüsü, otoyolu, otogarı, kaptanı, hostu, harcırahı, yemeği, ikramı yok. Lastiği, bakımı, kaskosu, zorunlu sigortaları ve amortismanı yok. Güzergâha ve işletme şartlarına göre bir seferin toplam maliyetinin 75.000-100.000 TL bandına çıkabildiği bir yapıdan söz ediyoruz. Peki otobüsçü bu parayı nereden çıkaracak? Cevap belli: Bilet satışından.

Ama araç yeterince dolmuyorsa, bilet fiyatı giderlerin artış hızına yetişmiyorsa ya da otobüs dolu görünmesine rağmen sefer sonunda gelir maliyeti karşılamıyorsa ne olacak? Otobüs sefere çıktıktan sonra “Bugün para kazanamadım, mazotu ödemeyeyim” diyemezsiniz. Personel maaşını ister, akaryakıtçı parasını ister, otogar giriş ücretini alır, araç bakımı ister, devlet vergi ve diğer yükümlülüklerini bekler. Tekerlek dönmeye başladığı anda gider de dönmeye başlar.

YOLCU DİJİTALE GEÇTİ, PEKİ SİSTEM?

Eskiden yazıhaneler firmaların en önemli satış kanallarındandı. Bugün ise yolcuların çok büyük bölümü biletini internet üzerinden alıyor. Sektörde bu oranın yüzde 99 seviyesine ulaştığı dahi dile getiriliyor; bu oranın bağımsız verilerle ayrıca doğrulanması gerekir. Ancak değişimin yönü konusunda kimsenin şüphesi yok.

Dijitalleşmeye karşı değiliz. Aksine, doğru dijitalleşme hem yolcuya hem firmaya büyük kolaylık sağlar. Fakat burada başka bir soruyu sormamız gerekiyor: Yolcunun bilete kolay ulaşmasını sağlayan sistem, o yolcuyu gerçekten taşıyan işletmenin ayakta kalmasını da yeterince gözetiyor mu? Online satış platformlarının komisyonları, satış maliyetleri ve yoğun fiyat rekabeti düşünüldüğünde gelir daha işletmenin kasasına girmeden farklı kalemlere bölünüyor.

Otobüsçü aracı alıyor, mazotu koyuyor, personeli çalıştırıyor ve yolcuyu yüzlerce kilometre taşıyor. O hâlde sistemin sürdürülebilirliğini konuşurken o direksiyonu döndüren işletmenin maliyetini de konuşmak zorundayız.

OTOGAR OTOGAR, ÜCRET ÜSTÜNE ÜCRET

Bir başka önemli gider kalemi de otogarlar. Bir otobüs güzergâhı boyunca birden fazla terminale girip çıkıyor ve her otogarın kendi ücret tarifi bulunuyor. Örnek olarak bir sefer sırasında toplam 10 giriş-çıkış işlemi yapıldığını ve işlem başına ortalama 500 TL maliyet oluştuğunu varsayalım; ortaya 5.000 TL daha çıkıyor. Elbette gerçek rakam her terminalde ve her güzergâhta aynı değil. Ancak anlatmak istediğim mesele tam olarak bu: Otobüsçünün gideri tek bir büyük faturadan oluşmuyor, onlarca ayrı kalem üst üste geliyor.

Bir bakıyorsunuz mazot, bir bakıyorsunuz terminal; sonra sigorta, lastik, bakım, ko-

misyon, personel... Tek tek küçük görünen kalemler birleştiğinde işletmenin taşıması son derece ağır bir yük ortaya çıkıyor.

GÜVENLİK ŞART AMA ZAMAN DA KIYMETLİ

Gelelim yol kontrollerine. Önce altını özellikle çizelim: Güvenliğe kimsenin itirazı olamaz. Polisimizin görevine, denetimin gerekliliğine ve vatandaşın huzuruna yönelik hiçbir eleştirim yok. Tartışılması gereken konu, güvenliğin nasıl daha verimli sağlanabileceğidir. Bir kontrol noktasında ortalama 15 dakika kaybedildiğini varsayalım. Aynı güzergâhta dört farklı noktada benzer kontrol yaşandığında toplam süre bir saate ulaşıyor. Kâğıt üzerinde yalnızca 60 dakika. Fakat o sürenin içinde aktarma yapacak yolcu, iş görüşmesine yetişmeye çalışan insan, terminalde bekleyen aile, sonraki seferine yetişmek zorunda olan kaptan ve firmanın tüm operasyon planı var.

Otobüsler kayıtlı yolcularla, belirlenmiş güzergâhlarda, otogardan otogara hareket ediyor. O hâlde ilgili kurumlar bir araya gelip mevcut kontrollerin tekrarlanmasını, bilgi paylaşımını ve bekleme sürelerini değerlendiremez mi? Hukuki altyapısı uygun olduğu ölçüde elektronik yolcu ve sefer bilgilerinin yetkili kurumlar arasında daha etkin paylaşılması, risk esaslı denetimler ve kontrol noktalarının güzergâh yoğunluğuna göre koordine edilmesi neden tartışılmasın? Buradaki talep “Denetim kalsın” değildir; tam tersine, güvenlik korunsun ama sistem de çalışsın.

BU SEKTÖR YALNIZCA OTOBÜŞÇÜDEN İBARET DEĞİL

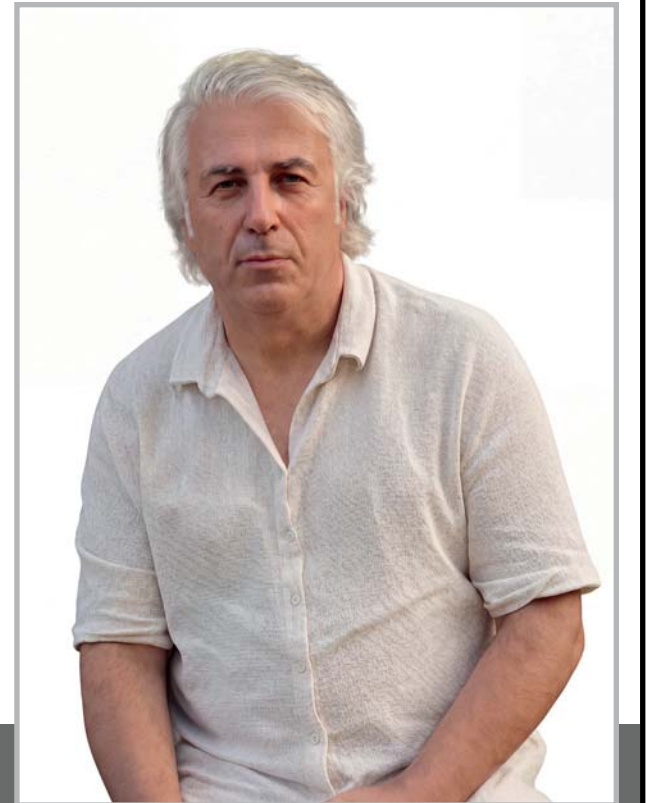
Bir otobüsün kontak çevirmesiyle yalnızca bir araç hareket etmiyor. Kaptan, host, yazıhane personeli, terminal çalışanı, bakım ustası, lastikçi, servis personeli, akaryakıt istasyonu, sigortacı ve daha birçok sektör bu hareketten payını alıyor. Şehirlerarası otobüs taşımacılığı kendi etrafında çok geniş bir ekonomik ve istihdam zinciri oluşturuyor.

Bir otobüsün sefere çıkamaması yalnızca firma sahibinin zarar etmesi değildir. Bir yazıhanenin kapanması oradaki çalışanın işini kaybetmesi, bir aracın filodan çekilmesi kaptanın, hostun, bakımıcının ve ona hizmet veren onlarca insanın iş hacminin azalması anlamına gelebilir. Bu yüzden mesele yalnızca “Bilet kaç lira oldu?” sorusuyla değerlendirilemez. Asıl mesele ulaşımın sürdürülebilirliği ve binlerce insanın geçim kapısının korunmasıdır.

BENİM DERDİM HAVAYOLUYLA KAVGA ETMEK DEĞİL

Çünkü bir otobüsün direksiyonunda yalnızca bir kaptan oturmuyor. O direksiyonun arkasında bir işletme, onlarca çalışan, yüzlerce hizmet sağlayıcı ve evine ekmek götürmeyi bekleyen aileler var. Sektörün içindeki insanları dinlemeden, rakamları masaya koymadan ve sahadaki gerçekliği görmeden alınacak her kararın bir tarafı eksik kalacaktır.

Bir zamanlar yollarda gururla “Tek rakibim havayolları!” yazardı. Bugün ise otobüsçünün sorduğu soru ne yazık ki değişti: “Ben bütün bu yükün altında, bu ülkenin yollarında nasıl ayakta kalacağım?” Bu soruyu duymak ve cevabını birlikte aramak hepimizin sorumluluğu. **Kalın sağlıcakla...**



SELAHATTİN ÇELİK
İşletmeci

MANİSA OTOGARI'NDA NELER OLUYOR?

İHALE TAMAMLANDI, GİŞELER TESLİM EDİLEMEDİ

Manisa Büyükşehir Belediyesi iştiraklerinden BESOT A.Ş. tarafından geçtiğimiz mart ayında gerçekleştirilen ihalede, Manisa Şehirler Arası Otobüs Terminali'ndeki 11 bilet gişesinin işletme hakkını yeni firmalar kazandı. Ancak ihalenin ardından mevcut kiracıların sözleşmelerini gerekçe göstererek konuyu yargıya taşıması, gişelerin yeni işletmecilere teslim edilmesi sürecini hukuki bir anlaşmazlığa dönüştürdü. Manisa 1. İdare Mahkemesi'nin tahliye yönündeki kararının ardından karşılıklı itirazlarla Danıştay'a taşınan süreçte, verilen ivedi tahliye hükmü doğrultusunda Şehzadeler Kaymakamlığı ve emniyet güçleri eşliğinde tahliye işlemleri başlatıldı.

TEPKİNİN ADRESİ TERMİNALİN ANA KAPISI OLDU!

Tahliye işlemlerinin başlamasıyla birlikte karara tepki gösteren bazı ilçe taşımacılığı firmalarının temsilcileri, yolcu otobüslerini terminalin ana giriş ve çıkışına çekerek ulaşımı engelleyen bir eylem gerçekleştirdi. Hukuki yollarla çözülmesi gereken bir anlaşmazlığın otobüslerle terminal girişinin kapatılmasına kadar uzanması dikkat çekti.

Eylem nedeniyle terminalin ana kapısı yaklaşık 4 saat boyunca kullanılamazken, yolcu taşımacılığı faaliyetlerinin aksamaması amacıyla otobüslerin giriş ve çıkışları alternatif kapılardan sağlandı.

İHALEYİ KAZANAN FİRMALARIN HAKLARI NE OLACAK?

Yaşanan gelişmeler, ihaleyi kazanarak gişelerin işletme hakkını elde eden yeni firmaların durumunu da gündeme taşıdı.

İhale sonucunda işletme hakkı kazanan firmaların, tahliye sürecinin ardından gişeleri teslim almayı bekle-



mesi, anlaşmazlığın diğer tarafını oluşturuyor. Bir yanda mevcut sözleşmelerini gerekçe göstererek hak arayışını sürdüren eski kiracılar, diğer yanda gerçekleştirilen ihalenin sonucuna göre yatırım ve işletme planlaması yapan yeni firmalar bulunuyor. Ancak ortaya çıkan tabloda en fazla tartışılması gereken nokta, hukuki sürecin terminalin ana girişinin kapatıldığı bir protestoya dönüşmesi oldu.

ANGİ: “BURADA BİR KAOS ORTAMI OLUŞTURULMAK İSTENDİ”

İhalede gişelerin büyük bölümünü kazanan firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Haşim Angi, eski işletmecilerin şeffaf şekilde gerçekleştirildiğini belirttiği ihalelere katılmadığını ifade ederek yaşananlara tepki gösterdi.

Angi, yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı:

“Tahliye kararı kesinleşti. Burayı boşaltıp yeni sahiplerine devredecekler. Burada bir kaos ortamı oluşturulmak istendi. Eylem süresince arka taraftan giriş-çıkış-

lar yapıldı. Ulaşımda herhangi bir kesinti veya aksama yaşanmadı. Kaymakamlık ve emniyet ekiplerinin yürüttüğü sürecin tamamlanmasını bekliyoruz.”

HAK ARAMA MÜCADELESİ, ULAŞIMI ENGELLEMEYE DÖNÜŞMEMELİ

Manisa Otogarı'nda yaşanan gelişmeler, taşımacılık sektöründe hukuki anlaşmazlıklar karşısında başvuru- lan protesto yöntemlerini de tartışmaya açtı.

Mevcut kiracıların yasal haklarını araması kadar, ihale sonucunda işletme hakkı kazanan firmaların haklarının korunması da önem taşıyor.

Ancak bir ulaşım tesisinin ana giriş ve çıkışının yolcu otobüsleriyle kapatılması, hukuki bir anlaşmazlığın çözümüne katkı sağlamadığı gibi kamu hizmetinin işleyişi açısından da risk oluşturuyor.

Manisa Otogarı'nda yaşanan 4 saatlik eylem geride kalırken, şimdi gözler tahliye sürecinin tamamlanmasına ve gişelerin yeni işletmecilere teslim edilmesine çevrildi.



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



Can Dersim Tuncelililer'de Tercih Yine Yıldız

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Can Dersim Tuncelililer'in bireysel yatırımcıları Kazım Arslan ve Mehmet Polat, filolarına yeni bir Mercedes-Benz Travego kattı. Gerçekleştirilen yatırımla birlikte firmanın hizmet kalitesine ve yolcu konforuna katkı sağlayacak yeni bir araç daha yollara çıkmaya hazırlanıyor.

Heska aracılığıyla gerçekleştirilen satışın ardından yeni otobüsün teslimatı, Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Toloğ ve Otobüs Satış Danışmanı Osman Köseoğlu tarafından gerçekleştirildi.

YATIRIMDA TERCİH MERCEDES-BENZ OLDU

Yeni araç yatırımlarında Mercedes-Benz markasını tercih eden Kazım Arslan ve Mehmet Polat, Travego'nun sunduğu konfor, güvenlik ve işletme avantajlarını ön planda tuttu. Güçlü motor performansı ve gelişmiş teknolojik donanımlarıyla öne çıkan yeni otobüs, Can Dersim Tuncelililer bünyesinde şehirlerarası yolcu taşımacılığında hizmet verecek.

Bireysel yatırımcıların filo yenileme ve güçlendirme çalışmaları devam ederken Heska da gerçekleştirdiği yeni araç teslimatlarıyla otobüs sektöründeki faaliyetlerini ve yatırımcılarla olan iş birliklerini sürdürüyor.



Özlem Van Turizm'den Turismo Yatırımı!

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Özlem Van Turizm, Mercedes-Benz Turismo yatırımlarını sürdürüyor. Firma, yıl içerisinde gerçekleştirdiği yeni araç alımlarıyla filosuna kattığı 4. Mercedes-Benz Turismo otobüsünü teslim alarak araç parkını güçlendirdi.

Mercedes-Benz Türk'ün yetkili bayilerinden Heska aracılığıyla gerçekleştirilen satışın ardından yeni otobüs, Özlem Van Turizm yetkilileri Mahmut Olgun ve Süleyman Olgun'a teslim edildi. Teslimat töreninde Heska Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Toloğ ve Otobüs Satış Yetkilisi Osman Köseoğlu da hazır bulundu.

TOURISMO YATIRIMLARI DEVAM EDİYOR

Yıl içerisinde Mercedes-Benz Turismo modeline yönelik yatırımlarına devam eden Özlem Van Turizm, yeni araç alımlarıyla filosunu modernize etmeyi sürdürüyor. Yolcu konforu, güvenlik donanımları ve işletme verimliliğiyle öne çıkan Turismo, firmanın şehirlerarası seferlerinde hizmet verecek.

Gerçekleştirilen son teslimatla birlikte Özlem Van Turizm'in bu yılki Turismo yatırımları 4 adede ulaşırken, Heska da yeni araç satışlarıyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründeki iş birliklerini güçlendirmeye devam ediyor.



MERCEDES-BENZ TRAVEGO

YOLLARIN STANDARDINI BELİRLER

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



Mercedes-Benz
The standard for buses.

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

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

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



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Doğ-mer Yetkili Servisi, orjinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakımlarını en hızlı ve kaliteli şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

Mercedes-Benz



Doğ-Mer Motorlu Araçlar San. Tic. Ltd. Şti. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yetkili Servisi
Kemalpaşa Cd. 6108/1 Sk. No:32 Bornova /İZMİR
Tel: 0 232 478 11 04



Semir Yıldırım'dan İlk Tourismo Yatırımı

Hatay Kamil Koç bireysel yatırımcısı Semir Yıldırım, otobüs sektöründeki ilk araç yatırımını Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 ile gerçekleştirdi. Şehirlerarası yolcu taşımacılığına yeni bir adım atan Yıldırım, Mercedes-Benz markasını tercih ederek yatırım yolculuğuna başladı.

Mercedes-Benz Türk'ün yetkili bayilerinden **Koluman Gaziantep** aracılığıyla gerçekleştirilen satışın ardından yeni otobüs, Semir Yıldırım'a teslim edildi. Aracın teslimatı, Koluman İstanbul Otobüs Satış Danışmanı Uğur İşgören tarafından gerçekleştirildi.

İLK YATIRIMDA TERCİH MERCEDES-BENZ OLDU

Otobüs sektöründeki ilk yatırımında Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 modelini tercih eden Semir Yıldırım, yeni aracıyla Kamil Koç bünyesinde şehirlerarası yolcu taşımacılığı faaliyetlerine katkı sağlayacak. Yolcu konforu, güvenlik donanımları ve işletme verimliliğiyle öne çıkan Tourismo, Yıldırım'ın taşımacılık faaliyetlerinde hizmet verecek.

İlk araç yatırımını tamamlayan Semir Yıldırım'ın önümüzdeki dönemde yeni otobüs alımlarıyla filosunu büyütmesi beklenirken, Koluman da gerçekleştirdiği teslimatlarla bireysel otobüs yatırımcılarına yönelik satış faaliyetlerini sürdürüyor.



Selyus Travel'dan Yeni Tourismo Yatırımı

Hatay merkezli turizm taşımacılığı firmalarından Selyus Travel, araç yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Firma sahibi Selim Erten, son yıllarda düzenli olarak yenilediği ve büyüttüğü filosunu yeni Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 yatırımıyla güçlendirdi.

Mercedes-Benz Türk'ün yetkili bayilerinden **Koluman Gaziantep** aracılığıyla gerçekleştirilen satışın ardından yeni otobüs, firma sahibi Selim Erten'e teslim edildi. Aracın teslimatı, Koluman Gaziantep Satış Danışmanı Uğur İşgören tarafından gerçekleştirildi.

SELYUS TRAVEL'DEN İSTİKRARLI YATIRIM

Her yıl gerçekleştirdiği yeni araç alımlarıyla filosunu yenilemeye devam eden Selyus Travel, turizm taşımacılığında güvenlik ve yolcu konforunu ön planda tutuyor. Modern donanımları, gelişmiş güvenlik sistemleri ve konfor özellikleriyle öne çıkan Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2, firmanın turizm taşımacılığı faaliyetlerinde hizmet verecek.

Gerçekleştirilen son yatırımla birlikte Selyus Travel, bölgesindeki taşımacılık faaliyetlerini güçlendirme hedefi doğrultusunda büyümesini sürdürürken Koluman Gaziantep de yeni araç teslimatlarıyla sektördeki iş birliklerine katkı sağlamaya devam ediyor.



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	

BU MALİYETLERLE SEKTÖR KAN KAYBEDİYOR

1984 yılında Ardahan’da doğan ve çocuk yaşlardan itibaren aile mesleği olan otobüsçülüğün içinde yetişen **Can Ardahan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Emre Daşdemir**, bugün yedi araçlık filosu ve 100’ü aşkın çalışanıyla bölgesinde güçlü bir yapı yönetiyor. Daşdemir’e göre bugün sektörün en büyük ihtiyacı, **firma sahiplerinin rekabeti bir kenara bırakıp ortak akıl etrafında aynı masaya oturabilmesi. Keyifli okumalar!**

OTOBÜŞÇÜLÜK BİZİM İÇİN BABA MESLEĞİ

1984 yılında Ardahan’da doğdum. Çocuk yaştan itibaren baba mesleğimiz olan otobüsçülüğün içinde büyüdüm. Biz bu işe sonradan girmiş insanlar değiliz; tabiri caizse çekirdekten yetişmiş otobüsçüleriz. Babamların şehirlerarası otobüsçülük serüveni 1989 yılında başladı. O yıllarda sektörde daha farklı bir saygı, dayanışma ve meslek sevgisi vardı. Biz de bu ortamın böyle devam edeceğini düşünüyorduk. Fakat özellikle 2000’li yıllardan sonra sektörün yapısı ciddi biçimde değişti. Bugün o yolculuk Can Ardahan Turizm adı altında devam ediyor.

YEDİ ARAÇLIK FİLODA YENİDEN 2+2’Yİ TEST EDİYORUZ

Bugün Can Ardahan yalnızca yedi araçtan ibaret bir yapı değil. 100’ün üzerinde çalışanımız bulunuyor. Sürücüsünden yazıhane personeline, operasyonundan hizmet tarafına kadar geniş bir aileden söz ediyoruz. Bu da aslında şehirlerarası taşımacılığın yalnızca araç işletmek olmadığını gösteriyor. Bir firmanın arkasında ciddi bir istihdam ve ekonomik hareketlilik bulunuyor. Bu nedenle sektörde yaşanan her maliyet artışı yalnızca firma sahibini değil, bu yapının tamamını etkiliyor.

Şu anda yedi araçla çalışıyoruz. Ardahan’a 2+1 koltuk düzenini ilk taşıyan firmalardan biri olduk ancak bugün maliyetler çok ciddi şekilde arttı. Bu artışı yalnızca akaryakıtla açıklamak mümkün değil; yedek parça, sigorta, bakım, cezalar ve işletmenin diğer tüm giderlerinde önemli yükselişler var. Bu nedenle yeniden 2+2 koltuk düzenini gündemimize aldık. Şu anda iki aracımız 2+2, diğer araçlarımız 2+1 olarak çalışıyor. Eğer buradan beklediğimiz verimi alırsak filonun tamamında 2+2’ye dönüşü değerlendirebiliriz.

12 METRELİK MARATON’DA YAKIT AVANTAJINI GÖRDÜK

2+2’ye geçiş kararında yalnızca koltuk kapasitesi değil, araç ekonomisi de önemli. Temsa’nın 12 metrelik Maraton modelini yakından takip ettik ve yakıt tüketiminin düşük olduğunu sahada gördük. Bu araçtan yaklaşık beş ay önce 13 metrelik 2+1 Temsa modelini de filomuza katmıştık. Yaptığımız karşılaştırmada 12 metrelik aracın daha düşük yakıt tüketimi sunduğunu gördük. Bugün kullandığımız araçların yakıt performansından memnunuz. 2+2 düzende 50 yolcu kapasitesine ulaşılması da işletme açısından önemli bir avantaj. 2+1’de Temsa’yı tercih etmemizin nedenlerinden biri ise geniş bagaj hacmiydi. Bir de yerli üretime ayrı önem veriyorum. Ülkemizde üretilen aracı kullanmak, ekonomik değerini yine ülkemizde kalması açısından önemli.

ARAÇLARI GARANTİ BİTMEYEN YENİLEMİYİ PLANLIYORUZ

Filo yönetiminde uzun süre aynı araçlarla devam etmek yerine yenileme hızını yüksek tutmaya çalışıyoruz. Hedefimiz, araçları garanti süreleri dolmadan, mümkünse en geç 1,5 yıl içinde yenilemek. Zaten sıfır araç dönemine gelene kadar da yaklaşık iki yılda bir filo yeniliyorduk. Sıfır araca ulaşamadığımız yıllarda bile iki yıl geriden gelerek daha genç araçlara geçmeye çalıştık. Örneğin 2026 model dönemindeyse 2024 model, 2024 dönemindeyse 2022 model araç alıyorduk. Bu yıl itibarıyla sıfır araca yeniden yetişmiş olduk. Temsa’nın yeni Maraton kasasının gündemde olduğunu biliyoruz. Lansmana çıkacak ilk araçlardan birine de şimdiden talibiz. Filonun genç kalmasını hem işletme maliyetleri hem yolcu memnuniyeti açısından önemli görüyoruz.

DEMİR GRUP’LA SEKTÖRDEN GELEN ORTAK DİLİ KONUŞUYORUZ

Demir Grup ile yaklaşık beş ay öncesine kadar herhangi bir tanışıklığım yoktu. Ahmet Demir de bizim gibi otobüs sektörünün içinden gelen, aileden bu işi bilen bir isim. Dolayısıyla masaya oturduğumuzda birbirimizi uzun uzun anlatmak zorunda kalmıyoruz. Sektörün içinden gelmesi, bizim hangi koşullarda çalıştığımızı ve bir otobüs işletmecisinin neye ihtiyaç duyduğunu bilmesi önemli. Yaklaşımlarını samimi buldum. Yeni araç yatırımımız olduğunda yine Demir Grup’la devam etmeyi düşünüyoruz.

SEKTÖR BÜYÜK BİR YARA ALDI, KAN KAYBEDİYOR

2024 yılında 2025’in zor geçeceğini tahmin ediyorduk.



Nitekim öyle oldu ancak 2026, 2025’ten de kötü geçti. Şimdi 2027’yi konuşmakta bile zorlanıyoruz. Akaryakıt fiyatları, yedek parça, sigorta ve diğer işletme giderleri sürekli yükselirken bu maliyetlerin tamamını yolcuya yansıtmak mümkün değil çünkü yolcunun da aynı ölçüde artan bir geliri yok. Bu yüzden firmalar maliyet artışlarının önemli bölümünü kendi kâr marjından karşılamak zorunda kalıyor. Yakıt fiyatlarının 50 lira seviyelerinde olduğu dönemlerde uyguladığımız biletle fiyatlarıyla bugün geldiğimiz nokta arasında beklediğimiz ölçüde fark oluşmadı. Yakıt maliyeti neredeyse ikiye katlanırken biletle fiyatını aynı ölçüde yükseltmedik. Ben bugünkü tabloyu yalnızca geçici bir ekonomik sıkıntı olarak görmüyorum. Sektör ciddi biçimde kan kaybediyor. Özellikle bireysel otobüsçü maliyet baskısı nedeniyle işten giderek daha fazla soğuyor. Karayolu yolcu taşımacılığı çok önemli bir sektör olmasına rağmen sorunların çözümü konusunda yeterince sahiplenildiğimizi düşünmüyorum. Maliyet artıyor, rekabet zorlaşıyor, firma sayısı ve kapasite dengesi bozuluyor; ancak bunları bir bütün olarak ele alan güçlü bir yapı ortaya çıkmıyor.

HAVAYOLU ARDAHAN PAZARINDAN YÜZDE 40’A YAKIN PAY ALDI

Ardahan’da doğrudan havalimanı yok ancak en yakın hava ulaşımı Kars üzerinden sağlanıyor. Bu da bizim yolcu yapımızı doğrudan etkiliyor. Bugün havayolunun Ardahan yolcu pazarından yaklaşık yüzde 40’a varan bir pay aldığını düşünüyorum. Özellikle seyahat süresini kısaltmak isteyen yolcu Kars üzerinden uçuşu tercih edebiliyor. Buna rağmen uzun mesafe karayolu taşımacılığı bölgemiz açısından hâlâ çok önemli bir ihtiyaç. Ardahan hattında yaz döneminde yaklaşık altı firma çalışıyor. Kış geldiğinde ise bu sayı üç firmaya kadar düşüyor. Bence mevcut yolcu potansiyeli zaten en fazla üç firmayı sağlıklı biçimde taşıyabilecek seviyede. Yazın gelip sezon sonunda çıkan firmalar, bizim tabirimizle se-



zonluk çalışanlar, pazardaki dengeyi bozabiliyor. Kapasite ihtiyacın üzerine çıktığında herkesin doluluğu ve kârlılığı düşüyor. Bu da zaten yüksek olan maliyet baskısını daha da ağırlaştırıyor.

O KAZANMASIN, GEREKİRSE BEN DE KAZANMAYAYIM!

Sektörün temel sorunlarından biri de ortak hareket edememek. Firma sahipleri bir federasyon veya dernek çatısı altında aynı masaya oturmakta zorlanıyor. 2019 yılında Esadaş Turizm adına Selami Tan’ın öncülüğünde Doğu ve Güneydoğu firmalarının katılımıyla Erzurum’da bir toplantı yapılmıştı. Ardahan’dan yalnızca ben katılmıştım. Yaklaşım son derece yapıcıydı. Orada konuşulanlar hayata geçirilebilseydi bugün çok farklı bir noktada olabilirdik. Selami Bey herkesi birkaç kez davet etti, elinden geleni yaptı; ancak beklenen katılım sağlanmadı. Bence sektörün yaşadığı ekonomik sıkıntının bir nedeni de firma sahiplerinin bu ortak akla yeterince sahip çıkmaması. Bir dönem bölgede kooperatifleşme, tek çatı altında birleşme veya ortak hareket etme fikri gündeme geldi. Bana, “Senin araçların yeni, durumun iyi; sen kabul edersen diğer firmalar da kabul eder” dediler. Ben de “Ben varım, yeter ki herkes huzur içinde para kazansın” dedim. Fakat birkaç gün sonra gelen cevap çok çarpıcıydı: İnsanlarda “O kazanmasın, gerekirse ben de kazanmayayım” düşüncesi hâkimdi. Bu anlayış sektörün önündeki en büyük engellerden biri.

YOLDA KALAN RAKİP FİRMANIN YOLCUSUNU DA GERİ DÖNÜP ALDIK

Rekabet elbette olacak ancak bu işin merkezinde yolcu var. Rakip firmanın aracı yolda kaldığında “Bize ne” deme lüksümüz yok. O otobüsün içindeki yolcunun hiçbir suçu yok. Defalarca kendi aracımı gecenin ikisinde 40-50 kilometre geri çevirip, yolda kalan başka firmaların yolcularını aldırıldım. Bize karşı aynı masaya oturmayan firmaların yolcularını bile mağdur etmemeye çalıştık çünkü sonuçta hepimiz aynı memlekete, aynı yolcuya hizmet ediyoruz. Rekabeti kibire dönüştürmeden, yolcuyla mağdur etmeden yapmak zorundayız.

MEMLEKETİMİZ İÇİN BİR AN ÖNCE AYNI MASAYA OTURMALIYIZ

Bugün geldiğimiz noktada firmaların kişisel hesapları bir kenara bırakıp aynı masaya oturması gerekiyor. Maliyetler bu kadar yükselmişken, yolcu potansiyeli sınırlıyken ve sektör kan kaybederken birbirimizin zararından medet ummanın kimseye faydası yok. Benim beklentim çok basit: Herkes kazansın, sektör ayakta kalsın, yolcu da kaliteli hizmet alsın. Bunun yolu da ortak hareket etmekten geçiyor. Can Ardahan olarak filomuzu genç tutmaya, hizmet kalitesini yükseltmeye ve yatırım yapmaya devam edeceğiz ancak uzun vadede yalnızca tek tek firmaların güçlü olması yetmez. Memleketimiz ve sektörümüz için bir an önce aynı masa etrafında buluşmamız gerekiyor.



BUSSTORE'DAN TOKAT YILDIZI'NA 7 TOURISMO TESLİMATI

BUSSTORE'UN İKİNCİ EN BÜYÜK FİLO SATIŞI

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe filo yatırımları devam ederken, ikinci el otobüs pazarında dikkat çeken bir teslimat gerçekleşti. Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el otobüs markası BusStore, Tokat Yıldızı ile yaptığı anlaşma kapsamında 7 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüsü teslim etti. Yedi aracın tek seferde teslim edilmesi, satışın büyüklüğü kadar BusStore'un

bugüne kadarki satış performansı açısından da önem taşıyor.

Söz konusu teslimat, BusStore tarihinin ikinci en büyük filo satışı oldu. İkinci el otobüs alımının yalnızca bireysel araç değişimleriyle sınırlı kalmadığını gösteren işlem, birden fazla aracı aynı anda filosuna katmak isteyen taşımacılar için kurumsal ikinci el satış kanallarının sunduğu alternatifleri de gündeme taşıdı.

BusStore'un gerçekleştirdiği bu satış,

markanın toplu araç taleplerini karşılamadaki faaliyetlerine yeni bir örnek ekledi. Tokat Yıldızı ise yedi Tourismo ile araç parkını genişleterek şehirlerarası taşımacılık operasyonlarını destekleyecek yeni bir yatırımı tamamladı.

TOKAT YILDIZI'NIN FİLOSU YENİLENİYOR

Teslimatta araçları Tokat Yıldızı Yönetim Kurulu Üyesi Cihan Yakar ve İstanbul Bölge Müdürü Metin İşeri teslim aldı. BusStore adına teslimatı

Alım Satım Yöneticisi Ekrem Ceylanoglu gerçekleştirdi. Böylece BusStore ile Tokat Yıldızı arasında satış süreci teslimatla tamamlandı.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığındaki faaliyetlerini sürdüren Tokat Yıldızı, aldığı 7 Mercedes-Benz Tourismo ile araç parkını güçlendirdi. Yatırımın firmanın sefer ve araç planlamasına katkıda bulunması, yolcularına sunduğu seyahat hizmetini desteklemesi hedefleniyor.

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.



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

Bazı dinlenme tesisleri; bakımsız yapıları, yetersiz yemek çeşitliliği, hijyen sorunları ve düşük hizmet kalitesiyle eleştirilerin odağında



OTOBÜSE PARA VAR, YOLCUYA HİZMET YOK!

Şehirlerarası taşımacılığın vazgeçilmez durağı olan dinlenme tesislerinde rekabetin yönü tartışma konusu. Bazı işletmeler otobüs firmalarını çekmek için yüksek bedelleri göze alırken yolcunun karşısına bakımsız mekânlar, yetersiz yemek seçenekleri ve hijyen sorunları çıkıyor. Sektörün ihtiyacı, daha fazla otobüs ağırlayan değil, daha iyi hizmet veren tesisler.

OTOBÜSE PARA VAR, YOLCUYA HİZMET YOK!

Şehirlerarası taşımacılığın vazgeçilmez durağı olan dinlenme tesislerinde rekabetin yönü tartışma konusu. Bazı işletmeler otobüs firmalarını çekmek için yüksek bedelleri göze alırken yolcunun karşısına bakımsız mekânlar, yetersiz yemek seçenekleri ve hijyen sorunları çıkıyor. Sektörün ihtiyacı, daha fazla otobüs ağırlayan değil, daha iyi hizmet veren tesisler.

MOLA NOKTALARINDA REKABETİN BEDELİNİ YOLCU ÖDÜYOR

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında rekabet yalnızca bilet fiyatlarıyla sınırlı değil. Özellikle yoğun güzergâhlardaki dinlenme tesisleri arasında da otobüs firmalarıyla anlaşma yapabilmek için ciddi bir mücadele yaşanıyor. Bazı işletmeler, seferlerin kendi tesislerinde mola vermesini sağlamak amacıyla araç başına yüksek bedeller ödemeyi kabul ediyor. Firmalar açısından cazip görünen bu teklifler, tesislerin maliyet hesabında giderek daha büyük yer tutuyor. Enerji, personel ve gıda giderleri artarken otobüs başına yapılan ödemelerin de yükselmesi, işletmelerin kaynaklarını nasıl kullandığı sorusunu beraberinde getiriyor. Çünkü tesisin ticari başarısı yalnızca perona yanaşan otobüs sayısından ibaret değil. Asıl ölçü, o otobüsten inen yolcunun aldığı hizmet olmalı.

OTOBÜSLER YENİLENİYOR, TESİSLER YERİNDE SAYIYOR

Otobüs firmaları son yıllarda konfor ve güvenlik donanımları yüksek araçlarla filolarını yenilerken bazı mola noktalarında aynı değişim yaşanmadı. Eskiyen yapılar, bakımsız oturma alanları, yetersiz aydınlatma ve kullanım ömrünü doldurmuş donanımlar, yolculuk boyunca sunulması beklenen hizmet standardıyla örtüşmüyor. Modern bir otobüste seyahat eden yolcunun molada karşılaştığı tablo, kimi zaman otobüsün sunduğu konforun çok gerisinde kalıyor. Oysa mola, seferin dışında kalan bir ayrıntı değil; yolculuğun doğrudan parçası. Yolcuların dinlenebileceği temiz

ve düzenli alanlar, otobüs işletmesinin hizmet algısını da etkiliyor. Bu nedenle tesis seçiminin yalnızca ticari koşullara göre yapılması, yolcu memnuniyeti açısından eksik bir yaklaşım.

YEMEKTE ÇEŞİTLİLİK, TAZELİK ve LEZZET BEKLENTİSİ KARŞILANMIYOR

Bir diğer mesele, tesislerin yiyecek ve içecek hizmeti. Bazı işletmelerde birbirini tekrar eden menüler, sınırlı seçenekler ve yetersiz sunum eleştirisi konusu. Uzun yolda mola veren yolcu, yalnızca karnını doyumak değil; damak tadına ve ihtiyacına uygun, güvenle tüketebileceği ürün bulmak istiyor. Geleneksel yemeklerin yanında sandviç, hamburger, pizza gibi pratik alternatiflere de yer verilmesi, farklı yolcu gruplarının beklentilerini karşılamaya yardımcı olabilir.

Ancak çeşitlilik tek başına yeterli değil. Ürünlerin tazeliği, uygun koşullarda saklanması, servis düzeni ve mutfak temizliği en az menü kadar önemli. Bayat ürün ve düşük kaliteye ilişkin şikâyetlerin işletmeler tarafından ciddiyle değerlendirilmesi şart. Yolcunun önüne konan tabağın kalitesi, tesisin hizmet anlayışını doğrudan yansıttıyor.

ÜCRET ALINIYORSA TEMİZLİK DE SAĞLANMALI

Tuvaletler ise mola tesislerinin en temel hizmet alanlarından biri. Buna rağmen bazı tesislerde ücretli tuvaletlerin dahi yeterli temizlik ve bakım düzeyine ulaşmadığı yönünde eleştiriler var. Arızalı ekipmanlar, kötü kokular ve eksik hijyen malzemeleri, özellikle uzun yolculuk yapan yolcular açısından ciddi bir sorun oluşturuyor.

Tuvalet kullanımının ücretli olduğu bir işletmede temiz lavabo, çalışır donanım ve düzenli bakım olağan bir beklentidir; ekstra hizmet sayılmamalıdır. Otobüs firmalarıyla anlaşma yapmak için yüksek bütçe ayırabilen işletmelerin, yolcunun en temel ihtiyacına aynı özeni göstermesi gerekir.

YOLCU MOLAYI ÇOĞU ZAMAN SEÇEMİYOR

Sorunun önemli bir yönü de yolcunun tercih hakkının sınırlı olması. Şehirlerarası otobüsle seyahat eden kişi, çoğunlukla firmanın belirlediği tesiste mola veriyor. Hizmetten memnun kalmadığında aynı güzergâhta başka bir tesisi seçme imkânı bulunmuyor. Bu durum, otobüs işletmelerine de sorumluluk yükleniyor: Anlaşma koşulları kadar temizlik, yiyecek kalitesi, erişilebilirlik ve genel

konfor da tesis seçiminde dikkate alınmalı.

REKABETİN ÖLÇÜSÜ HİZMET OLMALI

Tesislerin yenilenmesi, ortak alanların bakımı, personel eğitimi ve mutfak standartları için ayrılacak kaynak, kısa vadeli otobüs trafiği hesabından daha kalıcı bir değer yaratabilir. Mola noktalarının yalnızca araç kabul eden işletmeler değil, yolcunun ihtiyaçlarını karşılayan güvenilir hizmet alanları olarak görülmesi gerekiyor. Sektördeki rekabetin, ödenen bedellerin yanında sunulan hizmet üzerinden de şekillenmesi hem taşımacıya hem tesis işletmecisine katkı sağlayacaktır.

İŞİNİ İYİ YAPAN TESİSLER AYRI YERDE

Elbette bu eleştiriler bütün dinlenme tesislerini kapsamıyor. Temizlik, lezzet, hizmet çeşitliliği ve çalışan kalitesiyle örnek oluşturan; tesislerini düzenli biçimde yenileyen işletmeler de var. Bu işletmeleri ayrı tutmak gerekiyor. Eleştirinin adresi, yolcuyu ikinci plana iten ve rekabeti yalnızca otobüs başına ödenen bedelle sınırlayan anlayış.

Modern otobüslerle başlayan konforun mola noktasında kesintiye uğramaması şart. Otobüsü tesise çekmek önemli olabilir; ancak yolcunun o tesisten memnun ayrılması, sektörün geleceği açısından çok daha değerli.

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

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



SERVİSİHALESİ.COM İLE PERSONEL TAŞIMACILIĞINDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Personel servis taşımacılığı sektörüne yönelik geliştirdiği dijital çözümlerle dikkat çeken **Servisihalesi.com**, **ihale süreçlerinden operasyon yönetimine, saha denetimlerinden performans takibine** kadar tüm aşamaları tek platformda buluşturuyor. Setrazi Bilişim ve Teknolojik Yatırımlar Genel Müdürü ve Servisihalesi.com Kurucusu Ömer Karakuş, geliştirdikleri sistemle **sektörde verimlilik, şeffaflık ve sürdürülebilirliği** artırmayı hedeflediklerini belirtti.

Personel servis taşımacılığında dijital dönüşüm hız kazanırken, Servisihalesi.com sektöre sunduğu entegre yönetim platformuyla yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Türkiye’de ilk ve tek olma iddiasıyla geliştirilen platform, personel taşımacılığına ilişkin tüm süreçlerin uçtan uca dijital ortamda yönetilmesine olanak tanıyor.

TÜM SÜREÇLER TEK PLATFORMDA

Servisihalesi.com; dijital ihale yönetimi, rota optimizasyonu, saha denetimleri, tedarikçi doğrulama, memnuniyet anketleri, KPI/SLA performans takibi, sözleşme yönetimi ve gelişmiş raporlama modüllerini tek çatı altında topluyor.

Platform sayesinde işletmelerin servis taşımacılığı süreçlerini daha etkin şekilde planlaması, operasyonların anlık olarak takip etmesi ve hizmet kalitesini ölçülebilir veriler üzerinden değerlendirmesi amaçlanıyor.

MALİYETLERİ AZALTAN, VERİMLİLİĞİ ARTIRAN SİSTEM

Geliştirilen dijital altyapıyla operasyonel maliyetlerin

azaltılması, kaynakların daha verimli kullanılması ve taşımacılık hizmetlerinde şeffaflığın artırılması hedefleniyor. Özellikle rota optimizasyonu ve performans takip sistemleriyle işletmelerin operasyonel süreçlerinde zaman ve maliyet avantajı elde etmesi öngörülüyor.

KARAKUŞ: “SEKTÖRÜN DİJİTAL GELECEĞİNE KATKI SUNMAYI HEDEFLİYORUZ”

Setrazi Bilişim ve Teknolojik Yatırımlar Genel Müdürü ve Servisihalesi.com Kurucusu Ömer Karakuş, platformun personel taşımacılığı sektöründeki dijital dönüşüm katkı sunmak amacıyla geliştirildiğini belirtti.

Servis taşımacılığında yalnızca ihale süreçlerine değil, operasyonun bütününe odaklandıklarını vurgulayan Karakuş, geliştirdikleri sistemle işletmelerin daha şeffaf, denetlenebilir ve veriye dayalı bir yönetim anlayışına kavuşmasını hedeflediklerini ifade etti.

Servisihalesi.com, sunduğu entegre çözümlerle personel servis taşımacılığında hizmet standartlarının yükseltilmesine ve sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyor.



Otobüsçülerden Tarife Talebi: 3 Ay Şartı Kaldırılsın!

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektöründe artan **işletme maliyetleri**, **bilet fiyatlarının belirlenmesinde uygulanan üç aylık tarife süresini yeniden gündeme taşıdı**. Akaryakıttan personel giderlerine, otoyol ücretlerinden bakım maliyetlerine kadar birçok kalemden yaşanan artışlar karşısında otobüs işletmecileri, maliyet değişimlerine göre **daha esnek bir tarife sistemine geçilmesini** istiyor.

Şehirlerarası otobüs taşımacılığı sektöründe son dönemde yaşanan maliyet artışları, firmaların ekonomik dengelerini zorlamaya devam ediyor. Özellikle akaryakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar, yükselen personel giderleri, köprü ve otoyol geçiş ücretleri ile araç bakım maliyetleri, taşımacılık işletmelerinin giderlerini önemli ölçüde artırıyor.

Sektör temsilcilerinin gündemindeki önemli konulardan biri ise yolcu taşıma ücret tarifelerinde uygulanan üç aylık süre sınırlaması. Mevcut uygulama nedeniyle firmalar, maliyetlerinde ciddi artışlar yaşansa dahi belirlenen süre dolmadan yeni ücret tarifesini düzenleyemiyor. Bu durum, özellikle giderlerin kısa süre içerisinde hızla yükseldiği dönemlerde işletmecileri ekonomik açıdan güç durumda bırakıyor.

MALİYETLER HER GÜN DEĞİŞİYOR, TARİFELER ÜÇ AY BEKLİYOR!

Otobüs işletmecilerinin en önemli gider kalemlerinden birini oluşturan akaryakıt fiyatlarında

yaşanan değişimler, sefer maliyetlerine doğrudan yansıyor. Bunun yanında lastik, yedek parça, sigorta, bakım-onarım ve personel giderlerinde meydana gelen artışlar da firmaların işletme bütçeleri üzerindeki baskıyı artırıyor.

Ancak taşımacılık maliyetleri sürekli değişirken yolcu bilet fiyatlarının aynı hızda güncellenememesi, gelir ve gider arasındaki dengenin bozulmasına neden oluyor. Özellikle uzun mesafeli hatlarda faaliyet gösteren firmalar açısından bu durum daha belirgin hale geliyor.

Ücret tarifelerinin hazırlandığı dönemde yapılan maliyet hesaplamaları, birkaç hafta içerisinde geçerliliğini yitirebiliyor. Buna rağmen işletmecilerin yeni tarife düzenlemek için üç aylık sürenin tamamlanmasını beklemesi, artan giderlerin karşılanmasını güçleştiriyor.

BAKANLIĞA ESNEK TARİFE ÇAĞRISI

Sektörde yaşanan bu sorunun çözümü için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan mevcut

uygulamanın yeniden değerlendirilmesi talep ediliyor.

Gündeme getirilen öneriye göre, akaryakıt ve diğer temel işletme giderlerinde olağanüstü artışlar yaşanması halinde firmalara üç aylık sürenin tamamlanmasını beklemeden tarife yenileme hakkı tanınması isteniyor. Bu kapsamda işletmecilerin maliyet artışlarını gerekçeleriyle birlikte Bakanlığa sunması ve yapılacak değerlendirmenin ardından uygun görülen firmalara yeni ücret tarifesini düzenleme izni verilmesi öneriliyor.

Böylece mevcut tarife sisteminin tamamen değiştirilmesi yerine, olağanüstü ekonomik koşullarda devreye girebilecek esnek bir uygulamanın hayata geçirilmesi hedefleniyor.

AMAÇ SADECE BİLET FİYATLARINI ARTIRMAK DEĞİL, TAŞIMACILIĞIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİ KORUMAK
Sektörde dile getirilen taleplerin temelinde,

firmaların artan maliyetler karşısında faaliyetlerini sağlıklı şekilde sürdürebilmesi bulunuyor. İşletmecilerin maliyetlerini karşılayabilecek bir gelir yapısına sahip olması, araç yatırımlarından bakım standartlarına, istihdamdan hizmet kalitesine kadar birçok alanı doğrudan etkiliyor.

Maliyet artışlarının mevcut bilet fiyatlarıyla karşılanamadığı dönemlerde işletmelerin ekonomik yükünün ağırlaşması, uzun vadede taşımacılık hizmetlerinin sürdürülebilirliği açısından da risk oluşturuyor.

Bu nedenle sektörün beklentisi, üç aylık tarife sınırlamasının olağanüstü maliyet artışları karşısında esnetilmesi ve firmalara Bakanlık denetiminde erken tarife güncelleme imkânı sağlanması yönünde.

Otobüsçüler, maliyetlerin kısa sürelerde değiştiği bir ekonomik ortamda ücret tarifelerinin üç ay boyunca sabit tutulmasının sektörün gerçekleriyle örtüşmediğini belirterek, daha esnek ve uygulanabilir bir düzenleme bekliyor.

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





MAN TGE, 2027 Yılında Aktif Güvenlik Çıtasını İleri Taşıyor

Yeni sürüş destek sistemleri ve kapsamı genişletilen işlevler, kritik trafik koşullarında sürücülere daha fazla destek sağlıyor. 2027 model yılı TGE’de güvenlik iyileştirmelerinde sürücü destek sistemleri ön planda tutuluyor. Kavşak asistanı ve geliştirilmiş yorgunluk algılama sistemi gibi yeni teknolojiler, şehir içi trafikte güvenliği üst seviyeye çıkarıyor. Yeni öngörülü Adaptif Hız Sabitleyici (ACC) ise sürüş konforunu artırıyor

MAN Truck & Bus, 2027 model yılıyla birlikte hafif ticari aracı MAN TGE van modelinin aktif güvenlik standartlarını bir adım ileri taşıyor. Yeni sürücü destek sistemleri ve kapsamı genişletilen güvenlik işlevleri; teslimat lojistiğinde ve şehir içi trafikte sıkça karşılaşılan kaza risklerine karşı etkili çözümler sunuyor. Güncellenen modellerde çevresel farkındalığın artırılması, sürücünün olası tehlikelere karşı daha erken uyarılması ve kritik anlarda sistemlerin otomatik olarak devreye girmesi gibi özellikler öne çıkıyor. 2027 model TGE’nin üretimi ise Eylül ayı başında Polonya’nın Września kentindeki fabrikada başlıyor.

Geliştirmeler hakkında bilgi veren MAN Truck & Bus Van Ürün Pazarlama ve Ürün Yönetimi Başkanı Martin Imhoff, “2027 model yılıyla birlikte MAN TGE’nin aktif güvenliğini bir kez daha gözle görülür biçimde artırıyoruz. Geliştirdiğimiz sürüş destek sistemleri, sürücüyü tam da kaza riskinin en yüksek olduğu kritik

anlarda destekliyor,” diyerek yenilikleri özetliyor.

Yeni kavşak asistanı ile karmaşık kavşaklarda yüksek emniyet

Yeni model MAN TGE’nin en dikkat çeken güvenlik donanımlarının başında yeni kavşak asistanı geliyor. Sistem, çalışma sınırları dâhilinde kavşaklara giriş sırasında kesişen yöndeki trafiği algılıyor. Olası bir tehlike durumunda sürücüyü erkenden uyarıyor ve çarpışma riskinin yükseldiği anlarda da otomatik olarak fren yapabiliyor. Çok aşamalı uyarı mekanizması sayesinde sistem, sürücü görüşünün kısıtlı olduğu karmaşık kavşaklarda kaza riskini önemli ölçüde azaltıyor.

Kamera destekli yorgunluk ve dikkat algılama

Yeni model yılında, ayrıca dikkat ve yorgunluk algılama sistemi de daha hassas hale getirildi. İç dikiz aynasına entegre edilen çok işlevli kamera; bakış yönü ve göz hareketleri gibi veriler üzerinden yorgunluk ve dikkat dağınıklığı belirtilerini tespit ediyor. Sürücü mahre-

miyetini koruyacak şekilde tasarlanan sistem, yalnızca sürücünün dikkat ve yorgunluk durumuna ilişkin genel verilerini analiz ediyor ve kişisel verileri kaydetmiyor. Gerekliğinde sürücüyü ilgili duruma karşı uyararak bu sistem, tüm 2027 model TGE araçlarda standart olarak sunuluyor.

Öngörülü Adaptif Hız Sabitleyici (ACC) ile akıcı görüş Yeni model TGE’lerde, mevcut sürüş destek sistemleri de geliştirilerek daha akıllı hale getirildi. Bu kapsamda, yalnızca azami yüklü ağırlığı 3,5 tona kadar olan N1 sınıfı araçlarda sunulan Adaptif Hız Sabitleyici (ACC), öngörülü hız ayarlama özelliğiyle zenginleştirildi. Artık navigasyon ve trafik verilerinin yanı sıra kamera tabanlı trafik işareti tanıma özelliğinden de yararlanan ACC; yaklaşan virajları, kavşakları ve değişen hız sınırlarını önceden algılayarak aracın hızını otomatik olarak ayarlıyor. Böylece gereksiz frenlemelerin önüne geçilerek hem daha akıcı bir sürüş sağlıyor hem de aracın maruz kaldığı zorlanma azaltılıyor.

Continental, 5. Nesil Otobüs Lastikleri ile Toplu Ulaşım Katkı Sağlıyor

Türkiye’de özellikle İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa gibi büyükşehir belediyeleri elektrikli ve düşük emisyonlu otobüslere yatırımlarını hızlandırıyor. 2024’ten bu yana Türkiye’de hizmete giren yeni nesil elektrikli otobüs filolarının sayısı giderek artarken, filo yöneticileri hem menzil hem de işletme maliyetleri konusunda daha verimli çözümler arıyor. Continental’in geliştirdiği yeni otobüs lastikleri, Türkiye’deki bu dönüşüme doğrudan katkı sağlayarak, belediyelerin ve ulaştırma firmalarının karbon emisyonlarını azaltmalarına, yakıt maliyetlerini düşürmelerine ve yolculara daha konforlu bir seyahat sunmalarına imkân sağlıyor.

Şehir İçi Toplu Taşımada Verimlilik: Conti Urban HA 5

Continental’in 5. nesil ticari araç lastiği ailesinin en önemli üyelerinden biri olan Conti Urban HA 5, şehir içi otobüs filoları ve toplu taşıma işletmecileri için yüksek verimlilik ve güvenlik sunuyor. Şehir içi ulaşımın zorlu dur-kalk koşullarına ve yüksek yük kapasitesi ihtiyaçlarına mükemmel uyum sağlayan Conti Urban HA 5, düşük yuvarlanma direnci ve gelişmiş sırt hamuru sayesinde yakıt ve enerji tüketimini minimize ederken uzun

kilometre ömrü sağlıyor.

Gürültü seviyesini azaltan ve her mevsim yüksek yol tutuşu sağlayan desen tasarımı ile öne çıkan Conti Urban HA 5, entegre sensör altyapısı ve dijital çözümleri destekleyen yapısıyla filo yöneticilerine lastik durumunu optimize etme imkânı veriyor. Bu özellikler, belediyeler ve toplu taşıma işletmecileri için verimliliği artırırken toplam işletim ve bakım maliyetlerinde de önemli tasarruf sağlıyor.

Uzun Yolda Yeni Standart: Conti Coach HA 5

Uzun yol ve şehirlerarası taşımacılık için geliştirilen Conti Coach HA 5, Continental’in yeni Coach Generation 5 serisinin ilk modeli. Bir önceki modele göre yüzde 20 daha yüksek kilometre ömrü ve yüzde 10 daha düşük yuvarlanma direnci sunan lastik, geliştirilmiş sırt deseni sayesinde her hava koşulunda güvenli yol tutuş sağlıyor. Yakıt verimliliği ve ıslak zemin performansı açısından AB etiketinde B sınıfı değerlendirmeye sahip olan Conti Coach HA 5, yakıtta tasarruf sağlarken yol tutuşu ve güvenlikten de ödün vermeden geliştirildi. Entegre sensör teknolojisi sayesinde lastik hakkında verilerin sürekli olarak takip edilebilmesi filo yönetimini kolaylaştırır-

ken, yakıt tüketimini ve CO₂ emisyonlarını da azaltıyor. Bu sayede lastiğin kullanım ömrünü uzatırken, hem çevresel etkiyi hem de işletme maliyetlerini düşürmek mümkün oluyor.

Türkiye’de hem şehir içi ulaşımında elektrikli otobüslerin artışı hem de şehirlerarası yolculuklarda yükselen konfor ve güvenlik beklentileri, Continental’in 5. nesil lastikleri ile karşılık buluyor.



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 · Sayı: 114 · 27 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



ROTAMIZ 103 YILDIR AYNI YILDIZIN IŞIĞINDA.

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





29 EKİM

Cumhuriyet Bayramı

Kutlu Olsun



mapar

**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**

29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMI KUTLU OLSUN

YAŞASIN CUMHURİYET



29 EKİM 1923

Albaşlar

"Efendiler, yarın Cumhuriyeti ilan edeceğiz"

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI KUTLU OLSUN

 **DCT**
MOTORLU ARAÇLAR



103 YILLIK GURURLA, YARINLARA YOLCULUK!

Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını saygı, minnet ve rahmetle anıyor; **Cumhuriyetimizin 103. yılını** gurur ve coşkuyla kutluyoruz.

PİLAVCI OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



103.yıl 29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun!

YOLLAR
ONUN
İZİNDE
DAİMA
İLERİYE...





29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMI

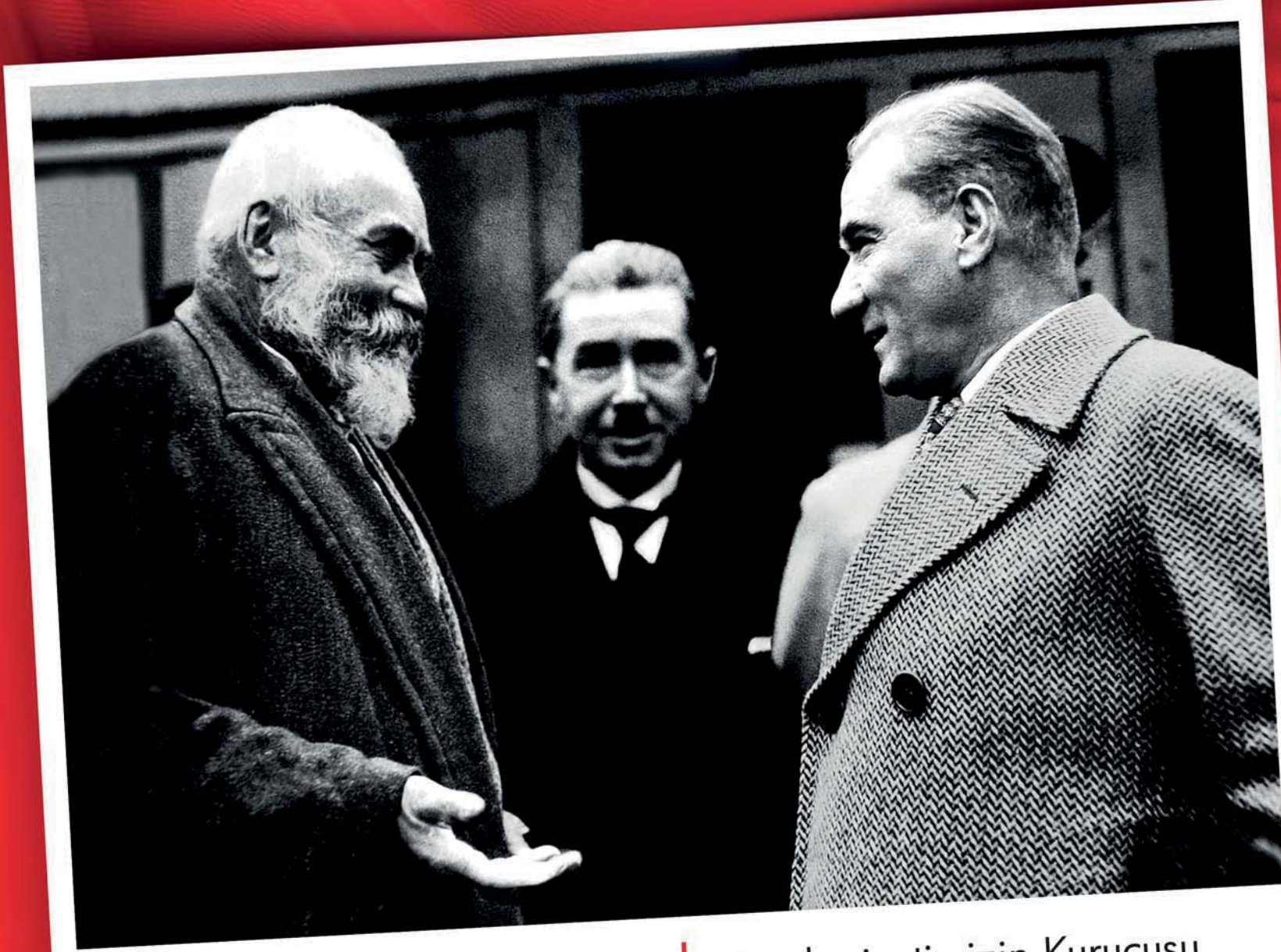
29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nda, Cumhuriyetimizin kurucusu
Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve kahraman silah
arkadaşlarını rahmet ve minnetle anıyoruz.



ŞEREF OTO
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı
No:146/A Çankaya/ANKARA
T: 0312 284 81 81
temsa.com.tr





Pamukkale Turizm'in Kurucusu
1.Dönem Denizli Milletvekili
H. Mazlum Bababalım

Cumhuriyetimizin Kurucusu
Ulu Önderimiz
Mustafa Kemal Atatürk

Birlikte kurduk, birlikte büyüyüyoruz.
Geçmişten günümüze, bu toprakların her kilometresinde,
El ele, gönül gönüle Cumhuriyetin izinde yol alıyoruz.

Bu renkleri taşımaktan gurur duyuyoruz.
Nice yollara, nice yıllara...

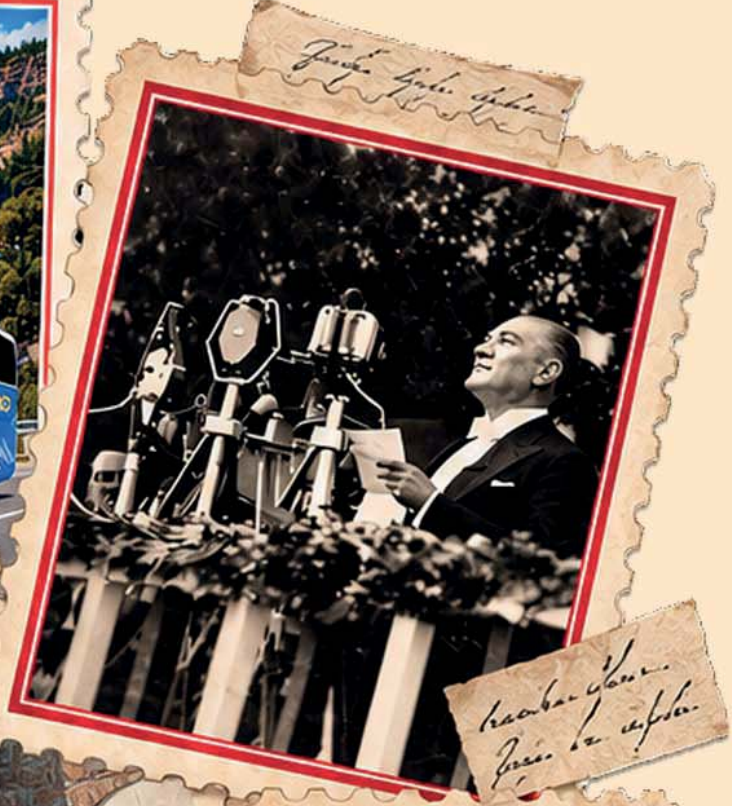
29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
**Kutlu
Olsun!**



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





Kâmil Koç
1926'dan Bugüne

**29
EKİM**



**CUMHURİYET
BAYRAMI**



HARF İNKILABI
1 KASIM 1928

**KUTLU OLSUN
29
Ekim
1923
KUTLU OLSUN**



**TÜRK KADINI
MİLLET MECLİSİNDE**
5 ARALIK 1934



**EĞİTİMDE
YENİ DÖNEM**



**ÜRETEN
BAĞIMSIZ
TÜRKİYE**



**ÇAĞDAŞ ULAŞIM
GÜÇLÜ TÜRKİYE**



**DAHA GÜÇLÜ
DAHA ÖZGÜR
DAHA AYDINLIK YARINLARA...**



29 EKİM
Cumhuriyet Bayramımız
Kutlu Olsun



29 EKİM 1923

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLANSUN



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

KUTLU OLSUN



 Ali Osman
Ulusoy

Efendiler, yarın
Cumhuriyet'i
ilan edeceğiz...

K. Atatürk

Cumhuriyet Bayramımız Kutlu Olsun



TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ



29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI

kutlu olsun



AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi
No:202 Aksu/ANTALYA
T: 0242 420 01 01
temsa.com.tr





29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun!



ÖZEL
ÖZEL TURİZM OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
0212 230 46 56 & 0 532 058 28 78
www.ozelturizm.com

www.ozelturizm.com

Büyükdere Caddesi Andaç Apt. No:45 Kat:3
Daire: 24 Mecidiyeköy Şişli-İSTANBUL



BİR ASRI AŞAN GURUR, SONSUZA DEK CUMHURİYET!

Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bizlere emanet ettiği bu büyük mirası, aynı inanç, azim ve kararlılıkla geleceğe taşıyoruz. Cumhuriyetimizin 103. yılı kutlu olsun!



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

29 Ekim CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun



ege
hakan



CUMHURİYETİN GÜCÜYLE, YARINLARA GÜVENLE!

Bağımsızlığımızın, birlik ve beraberliğimizin simgesi Cumhuriyetimizin 103. yılını büyük bir gurur ve coşkuyla kutluyoruz.



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

Yaşasın Cumhuriyet!



29 EKİM
Cumhuriyet Bayramımız
KUTLU OLSUN

per.nz



GÜÇLÜ YARINLARA, CUMHURİYET'İN IŞIĞINDA!

Cumhuriyetimizin 103. yılını gurur, coşku ve umutla kutluyoruz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

İstanbul : 0 216 311 80 50
Ankara : 0 312 583 73 00

Gaziantep : 0 342 211 25 00
Mersin : 0 324 646 21 14

Aksaray : 0 382 215 68 10



CUMHURİYET BAYRAMI
kutlu olsun



BTS
BİRANT TEKNİK SERVİSLERİ

0(216)575 33 55
www.btsoto.com.tr

Büyükbakkalköy Mah. Aynur Sok
No:4 Maltepe/İstanbul



CUMHURİYETİN İZİNDE, GELECEĞE GURURLA.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bizlere emanet ettiği Cumhuriyetimizin ışığında, aynı inanç, azim ve kararlılıkla yarınlara yürüyoruz.
29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız Kutlu Olsun!



Mercedes-Benz
The standard for buses.

Gelecek Otomotiv Erzurum
İletişim: (0442) 329 04 50

29 EKİM

CUMHURİYET

BAYRAMI

KUTLU OLSUN



www.tamertur.com.tr

29

EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN



LKS
GROUP

LÜSKARADENİZ



29 EKİM

CUMHURİYET



BAYRAMI

KUTLU OLSUN



Esadas®

[@ozlemseyahat](#) / [ozlemseyahat.com.tr](#)

444 18 18 | [ozlemseyahat.com.tr](#)

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun



**CUMHURİYETİ
BİZ BÖYLE
KAZANDIK**

ozlem



ekim

**CUMHURİYET
BAYRAMIMIZ**

kutlu olsun!

beydağı

29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN

Cumhuriyet,
en güzel yolumuz.



efe tur

A white GURSEL van is driving on a wet street at sunset. The van has the GURSEL logo on its side and front. In the background, there is a large building with a Turkish flag and a portrait of Atatürk. The sun is setting over a city skyline, and the wet pavement reflects the lights. The overall mood is patriotic and celebratory.

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN!

Cumhuriyetin ışığında,
yarınlara aynı umut ve kararlılıkla ilerliyoruz.

GURSEL

www.gurseltur.com.tr

**Her Şey
Yolunda**

29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu Olsun



İSTANBUL
İSTAB
YASINACILAR BİRLİĞİ DERNEĞİ

29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI

Kutlu Olsun



@ / yilturturizm
www.yiltur.com.tr



CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!

yiltur
genliğe gıcık

0850 202 22 22
www.uludagturizm.com.tr

Senin şehrin /
Senin firman!

İstikametimiz,
daima Cumhuriyet.



CUMHURİYET BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN!

uludağ



29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
KUTLU OLSUN

ENTEĞRE BİLET

29 EKİM
CUMHURİYET
BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun



www.sec.com.tr

444 44 27

Cumhuriyetimizin ışığında geleceğe güvenle yürüyoruz...

29 EKİM
CUMHURİYET BAYRAMI
Kutlu olsun



Akıllı Sistem, Verimli İşleyiş, Güvenli Yolculuk
www.systemtransport.com.tr

21 yıl
systemtransport
2005 - 2026

29 EKİM 1923
CUMHURİYET
BAYRAMI
Kutlu Olsun



MINI TUR

www.miniturizm.com

Ruhumuzda kahramanlık,
köklerimizde **Cumhuriyet...**



29 EKİM
Cumhuriyet
Bayramımız Kutlu Olsun

BS TEKNİK OTOMOTİV

MAN Yetkili Servisi

İstanbul Servis (Büyük İstanbul Otogarı)
Altıncı Mah. Yahya Kemal Caddesi No:93/2
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: 0533 603 80 29

Hendek Servis (Park Shop Tesisleri)
Kargahenkay Mah. Merkez Sok. No:85
Hendek / Sakarya
Tel: 0536 478 82 47



Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

29 EKİM Cumhuriyet

Bayramımız
Kutlu Olsun

derya tur

ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun!



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun!



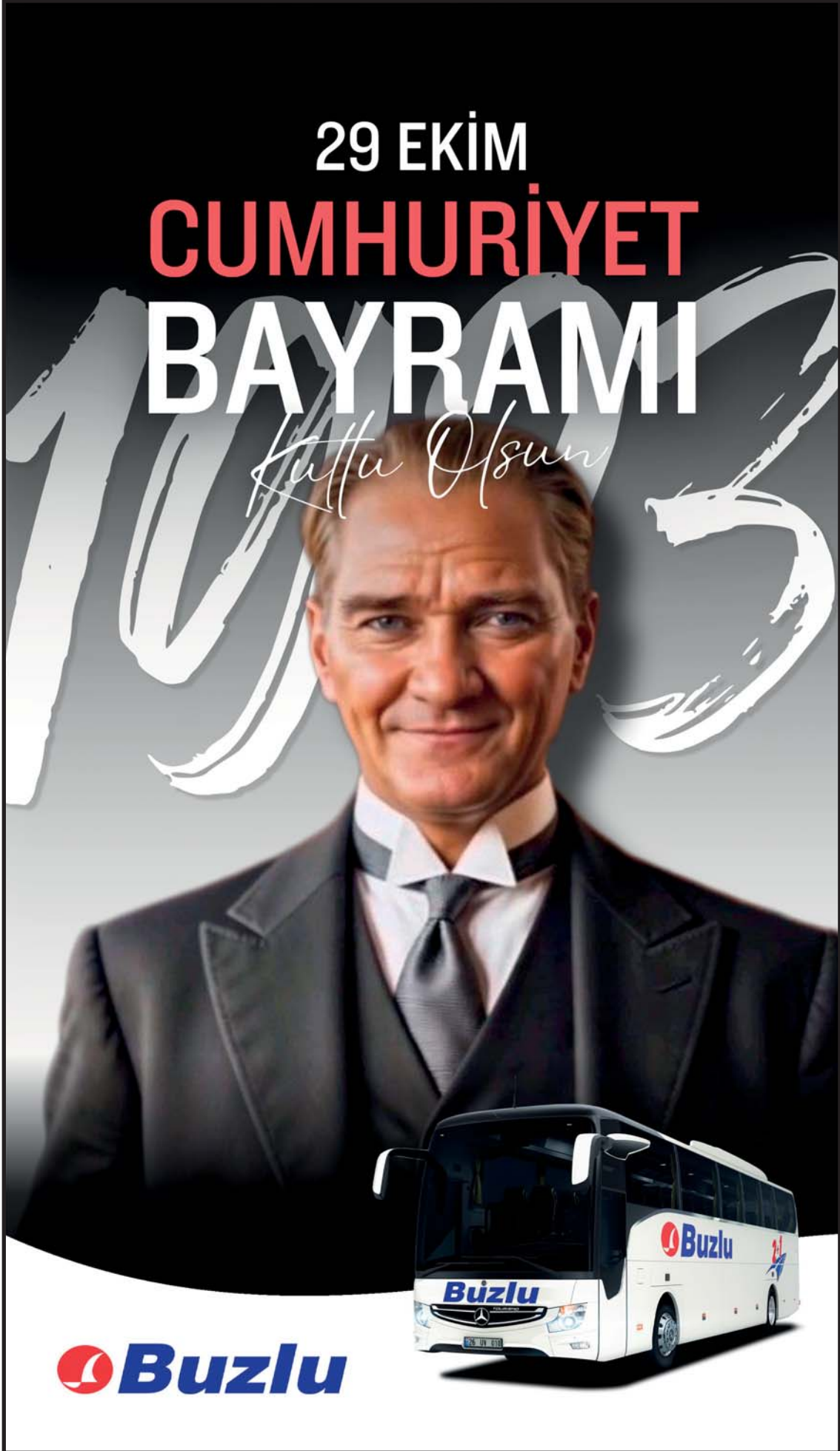
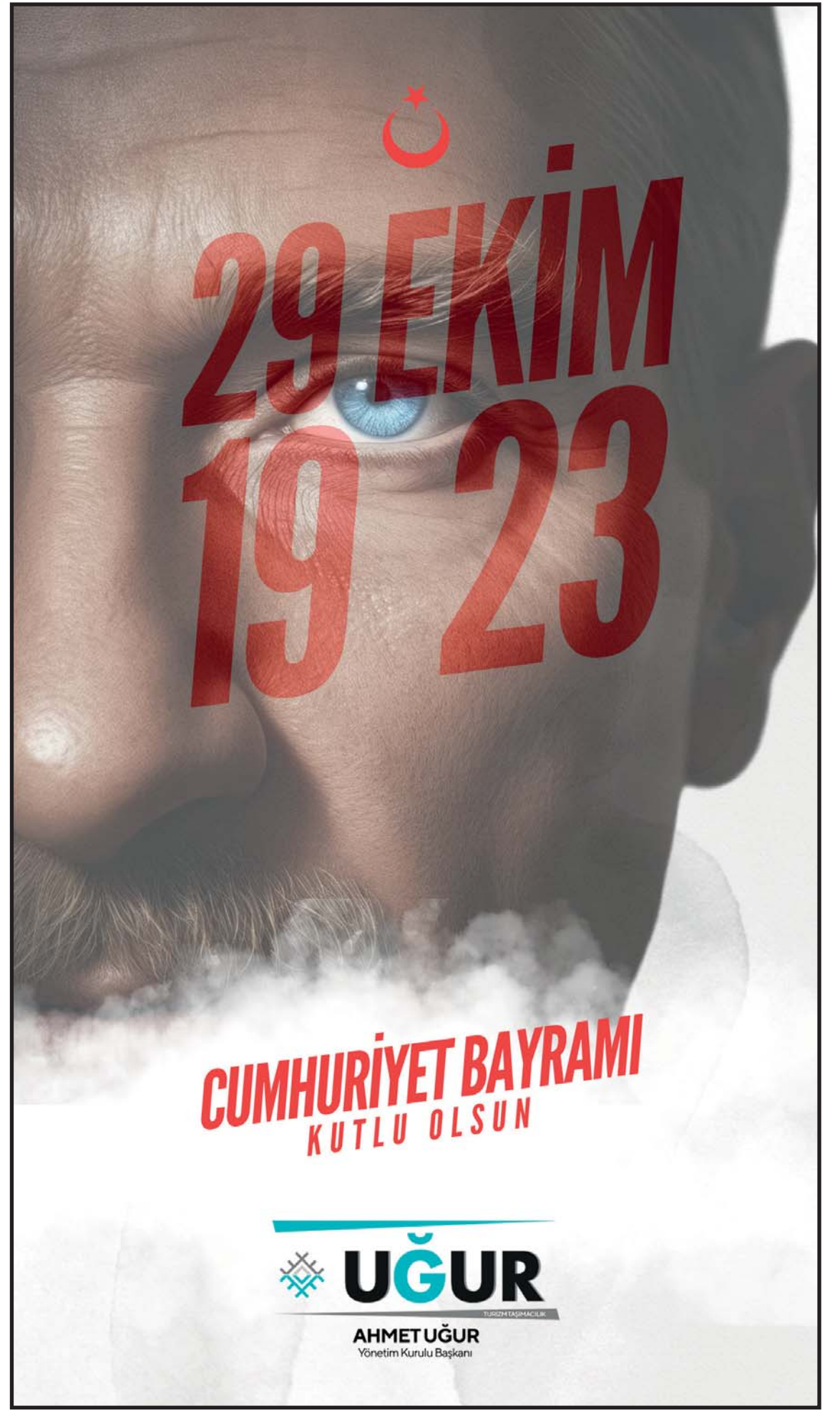
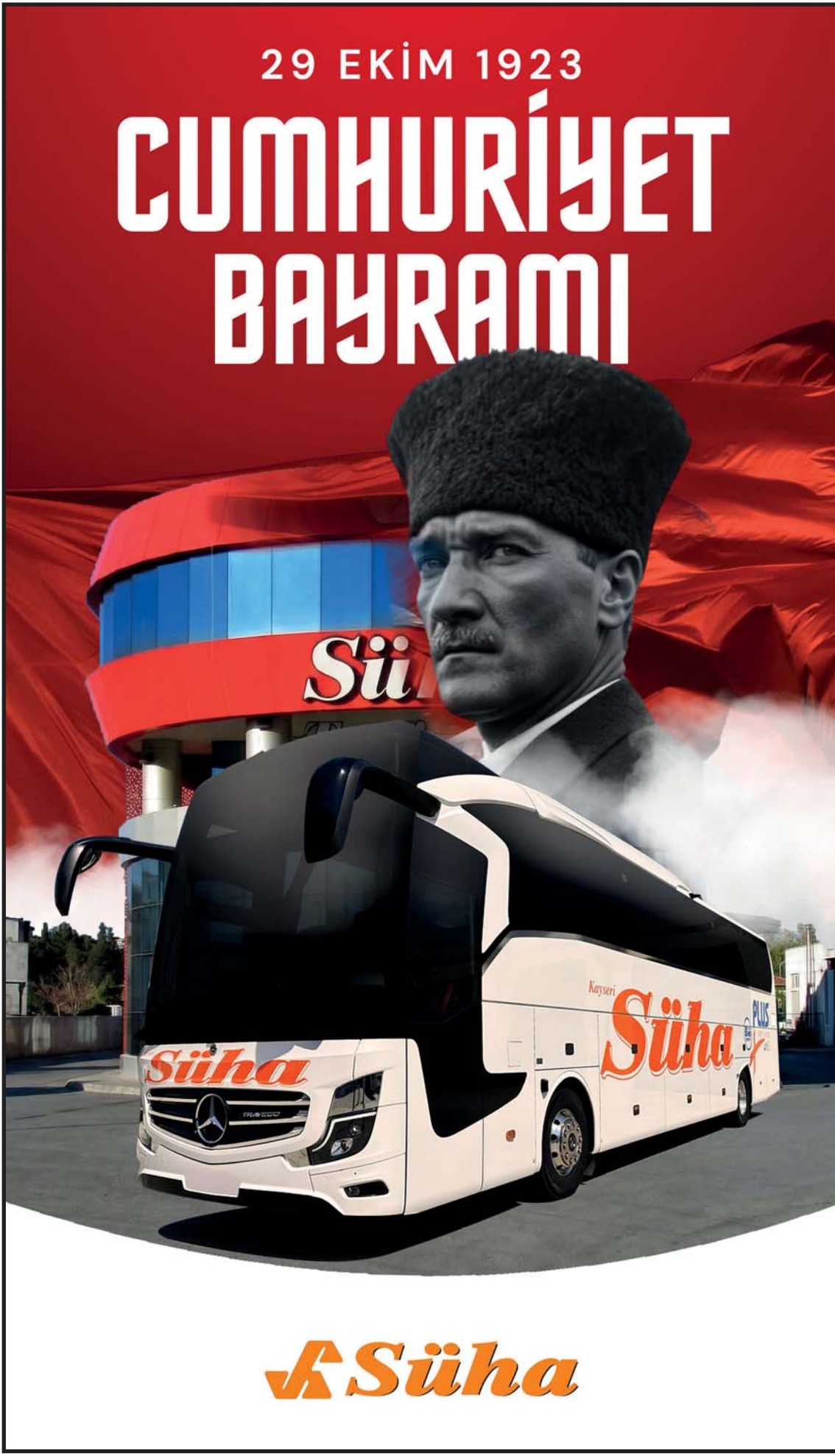
Özlem
Cizre Nuh

*Yazasın
Cumhuriyet!*

29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

KUTLU OLSUN

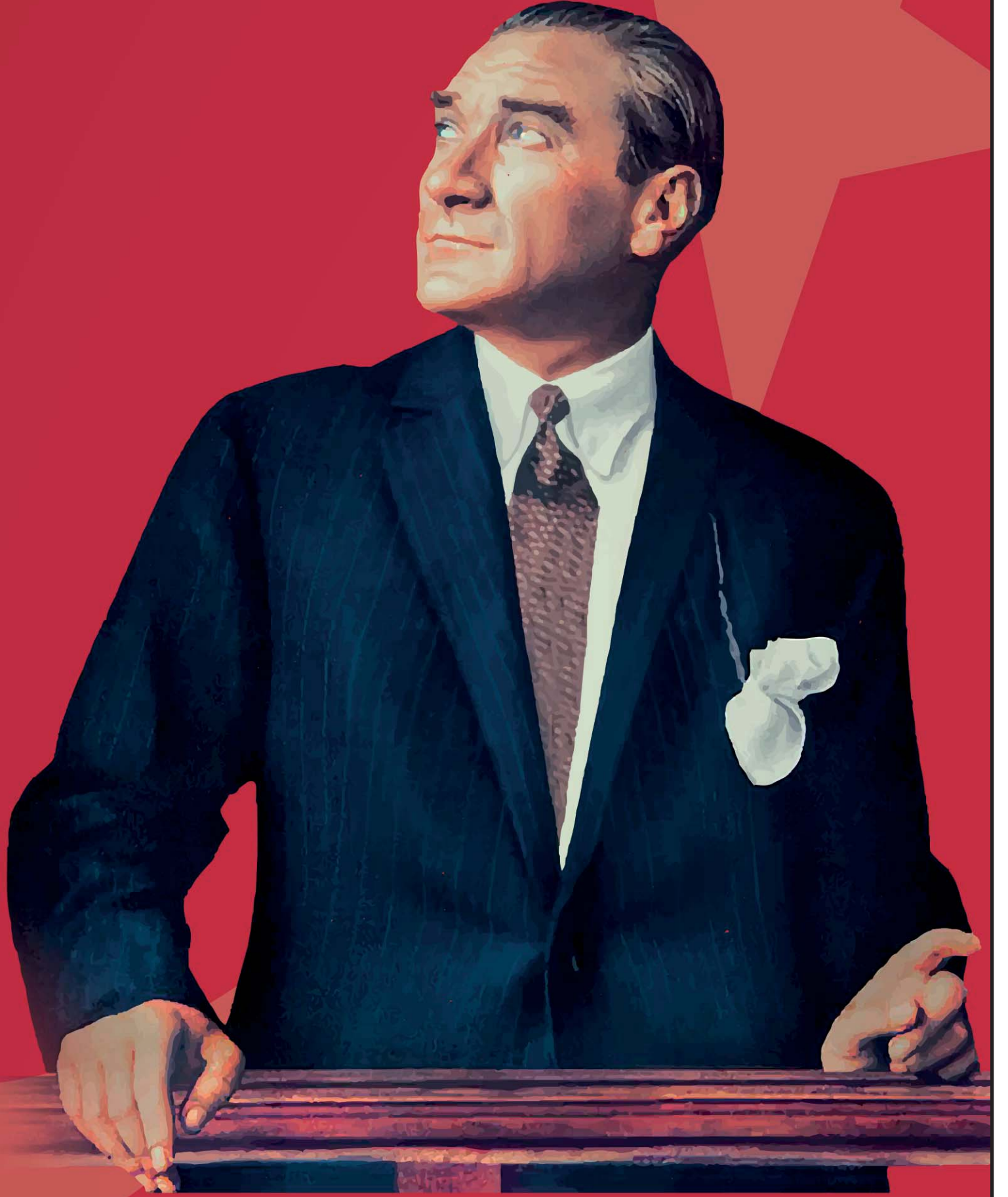
KHO
KAYAHAN OTOCAM



— 29 EKİM —

CUMHURİYET BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun



obilet