Sektörün Geleceği, Doğru Yatırım Ve Sürdürülebilir Büyümeden Geçiyor



Haberimiz Sayfa 22-23'te

Köksallar'ın İsmini Değil, Değerini Devraldık



Haberimiz Sayfa 20'de



Yıl: 6 Sayı: 115 Tarih: 9 Kasım 2026 Fiyatı: 30 TL

HABER ULAŞIM

www.haberulasim.com haberulasimcom

OTOBÜSÇÜ GÜNÜ KURTARIRSA ŞÜKREDİYOR

Otobüsçünün işi her geçen gün daha da zorlaşıyor. **Araç dolu, yolcu var ama kasaya para kalmıyor. Bazı firmalar seferlerini azaltmış durumda, bazıları tabelasını indirdi. Bir kısmı başka şirketlerle birleşerek ayakta kalmanın yolunu arıyor.** Mazot başta olmak üzere bütün giderler yükselirken geçmişten gelen cezalar da firmaların sırtına yeni bir yük bindiriyor. Sektör artık kâr hesabından çok, günü nasıl çıkaracağını düşünüyor.

DOLULUK VAR, KÂR YOK

Bir dönem otobüsün dolu gitmesi iyi bir sezonun en önemli göstergesiydi. Bugün tablo farklı. Araç doluyor ama hesap tutmuyor. Mazot, personel, bakım, lastik, yedek parça, terminal giderleri derken sefer sonunda elde kalan rakam giderek küçülüyor. Bilet fiyatına yapılacak her artışta da yolcuyu rakibe kaptırma endişesi var. Sonuç ortada. Seferlerini tamamen bırakan firmaların sayısı artıyor. Bazı şirketler birleşme yoluna giderken bazıları günlük işletme giderlerini karşılamakta bile zorlanıyor. Mazot parasını bulamadığı için terminalden ya da dinlenme tesisinden çıkamayan araçlardan söz ediliyorsa, sektörün içinde bulunduğu sıkışıklığı başka türlü anlatmaya gerek mi var?

HER SEFER YAPILMAK ZORUNDA DEĞİL

Kış dönemiyle birlikte yolcu sayısı düşüyor. Buna rağmen eski alışkanlıklarla sefer planı yapılırsa zarar daha da büyüyor. Birçok firma sefer sayısını yarıya kadar indirdi. Doğrusu da bu olabilir. Çünkü beş yolcu için yüzlerce kilometre otobüs kaldırmanın ticari karşılığı yok. Sektör artık "seferimiz eksilmesin" anlayışından vazgeçmek zorunda. Önemli olan çok sefer değil, doğru sefer. Hat bazında doluluk, saat, gün ve maliyet hesabı yapılmadan kaldırılan her araç, kasaya yeni bir zarar kalemi olarak dönüyor.

CEZA BİR YIL SONRA GELİR Mİ?

Firmaların başka bir derdi de geçmiş dönem cezaları. Bir yıl önce kesilmiş bir cezanın bugün işletmenin karşısına çıkması başlı başına sorun. Üzerine faiz, tahsilat süreci ve haciz riski eklendiğinde mesele çok daha ağır bir hâl alıyor. Ceza varsa zamanında tebliğ edilmeli. Firma da neyle karşı karşıya olduğunu bilmeli. Aylarca, hatta bir yılı aşkın süre bekleyen dosyaların daha sonra topluca şirketlerin önüne konulması, zaten bozuk olan nakit dengesini iyice bozuyor. İlgili kurumların bu konuda daha hızlı ve düzenli bir sisteme geçmesi şart.

KIŞI KAZANAMAYAN YAZI DA KURTARAMAZ

Otobüsçünün artık yalnızca yaz sezonuna güvenme lüksü yok. Kış ayları doğru planlanır, gereksiz seferler azaltılır ve doluluk hesabı iyi yapılırsa yılın geri kalanındaki kayıp bir ölçüde dengelenebilir ama düşük yolcuyla, yüksek maliyetle ve plansız şekilde sefere devam edilirse sonuç belli.

> ***Bugün sektörün ihtiyacı daha fazla sefer değil; doğru hesap, doğru plan ve biraz da ticari disiplin. Yoksa araç dolar, yolcu gider, kasada yine para kalmaz.***



Sayfa 18'de

2026 Yılı Otobüsçü İçin Hezimet Yılı Oldu



Sayfa 2'de

Gürsel Turizm'den 10 Adet Man Lion's Coach Yatırımı



Sayfa 16'da

Bu Sektör Para Kazanıyor Demek İçin İşin İçine Girmek Lazım



Sayfa 8'de

İTO Seçimlerinde İSTAB ve TÜRSAB Zaferi



Sayfa 4'te

6 OTOBÜSLE TÜRKİYE'Yİ AVRUPA'YA TAŞIYORUZ



Sayfa 2'de

Yeni Aksaray Seyahat'ten 30 Adet Man Lion's Coach Yatırımı





GÜRSEL TURİZM'DEN 10 ADET MAN YATIRIMI

Personel ve turizm taşımacılığı sektörünün önemli firmalarından Gürsel Turizm, araç filosunu güçlendirmeye yönelik yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Firma, MAPAR Otomotiv aracılığıyla satın aldığı 53 yolcu kapasiteli 10 adet MAN Lion's Coach otobüsü filosuna dahil etti.

Yeni araçlar, Gürsel Turizm Şirket Araçları Koordinatörü Umut Demircan tarafından, MAPAR Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioğlu'ndan teslim alındı.

FİLODAKİ MAN SAYISI 60'A ULAŞTI

Yeni yatırımla birlikte Gürsel Turizm'in filosundaki MAN marka otobüs sayısı 60'a yükseldi. Şirketin personel ve turizm taşımacılığı operasyonlarında kullanılacak yeni araçların, sundukları teknolojik donanım ve işletme avantajlarıyla hizmet kalitesine katkı sağlaması hedefleniyor. Yatırıma ilişkin değerlendirmelerde bulunan Gürsel Turizm Şirket Araçları Koordinatörü Umut Demircan, filolarını güçlendirmeye devam ettiklerini belirterek, "10 adet MAN Lion's Coach ile filomuzdaki MAN otobüs sayısı 60'a ulaştı. Yeni otobüslerimiz personel ve turizm taşımacılığında hizmet verecek. Araçların düşük yakıt tüketimi, konforu ve teknolojik düzeyiyle hizmet süreçlerimize olumlu katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

MAPAR OTOMOTİV İLE GÜÇLÜ İŞ BİRLİĞİ

Yatırım sürecinde MAPAR Otomotiv ile yürüttükleri iş birliğinden duydukları memnuniyeti dile getiren Demircan, "Bu süreçte gösterdikleri yakın ilgi ve verdikleri destek için MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Yalçın Şahin'e ve ekibine teşekkür ediyoruz" ifadelerini kullandı.

MAPAR Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioğlu ise teslimata ilişkin yaptığı açıklamada, Gürsel Turizm'in filo yatırımlarında tercih ettiği markalar arasında MAN'ın yer almasından duydukları memnuniyeti belirterek, "Gürsel Turizm'e 10 adet MAN Lion's Coach teslim etmekten mutluluk duyuyoruz. Yeni araçlarımızın Gürsel Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.



YENİ AKSARAY SEYAHAT'TEN 30 ADET MAN YATIRIMI

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün köklü firmalarından Yeni Aksaray Seyahat, filosunu güçlendirmeye yönelik yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Firma, MAPAR Otomotiv ile gerçekleştirdiği anlaşma kapsamında 30 adet MAN Lion's Coach otobüsü filosuna katmaya hazırlanıyor.

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak arasında gerçekleştirilen anlaşma, firmanın önümüzdeki iki yılı kapsayan filo yatırım programının önemli adımlarından biri oldu.

16 ARAÇ 2026'DA, 14 ARAÇ 2027'DE TESLİM EDİLECEK

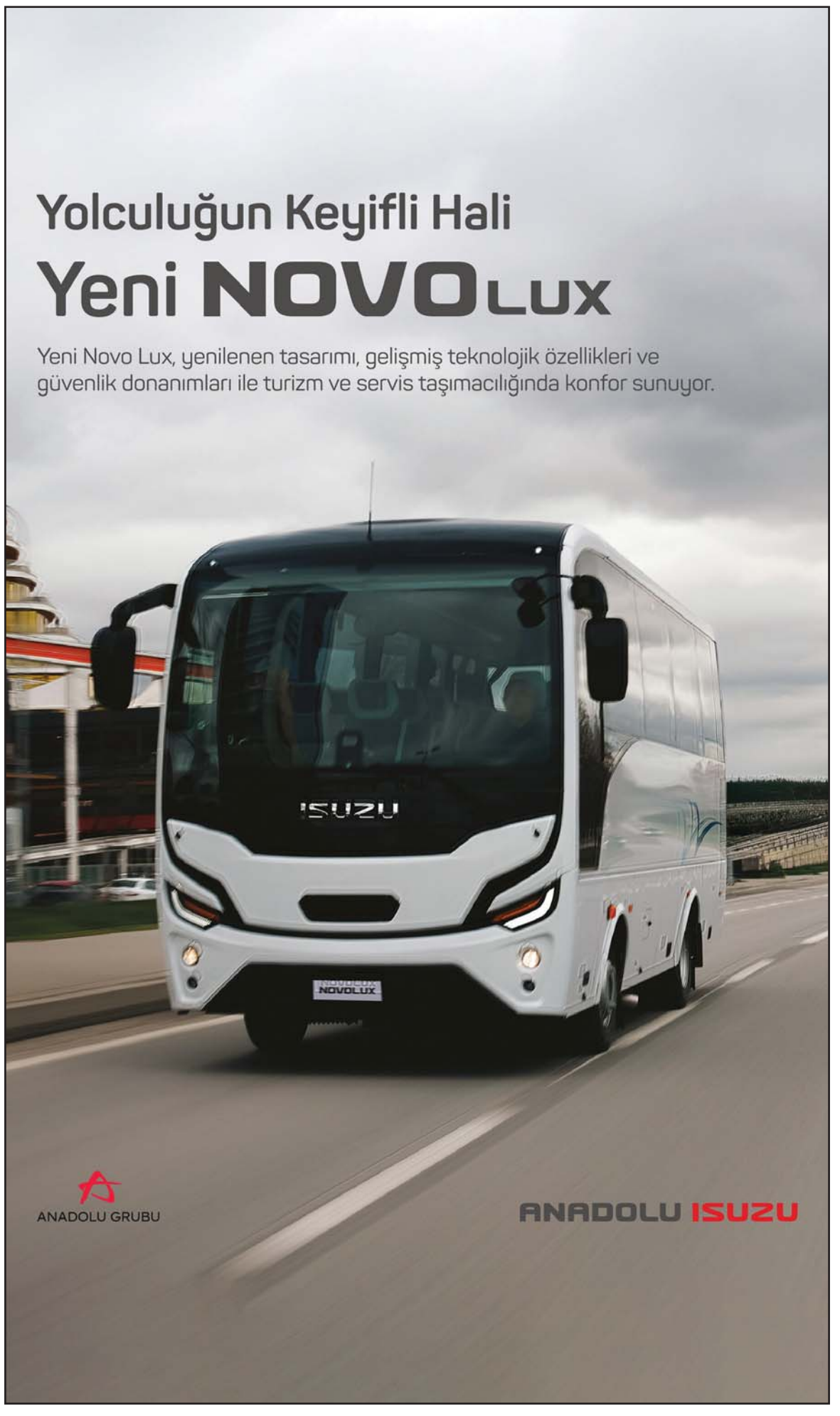
Toplam 30 adet MAN Lion's Coach otobüsü kapsayan yatırımın teslimatları iki aşamada gerçekleştirilecek. Anlaşmaya göre yeni araçların 16 adedi 2026 yılı içerisinde, kalan 14 adedi ise 2027 yılında Yeni Aksaray Seyahat'in filosuna dahil edilecek. Bu yatırımla birlikte Yeni Aksaray Seyahat'in araç filosunu güçlendirmesi ve şehirlerarası yolcu taşımacılığındaki hizmet kapasitesini artırması hedefleniyor.

MAPAR OTOMOTİV İLE YATIRIMDA YENİ DÖNEM

Anlaşmanın ardından gerçekleştirilen buluşmada Yeni Aksaray Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak, firma yönetiminden Cavit Çıtak, İbrahim Yumuşak ve Serhat Yumuşak, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ile bir araya geldi.

Gerçekleştirilen görüşmede, 30 araçlık yatırım anlaşması ve iki firma arasındaki iş birliği ön plana çıktı.

Yeni Aksaray Seyahat'in MAN Lion's Coach tercihiyle gerçekleştirdiği bu büyük ölçekli yatırım, firmanın filo yenileme ve güçlendirme hedefleri açısından önemli bir adım olarak değerlendirilirken, MAPAR Otomotiv ile kurulan ticari iş birliğini de pekiştirdi.



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

mapar

www.mapar.com.tr
/maparman



6 OTOBÜSLE TÜRKİYE'Yİ AVRUPA'YA TAŞIYORUZ

"Yol Arkadaşım Kâmil Koç" serimizin yeni konuğu, Kâmil Koç Bulgaristan İşletmecisi Sezgin Yusufoğlu. 1989'da ailesiyle birlikte Bursa'ya göç eden Yusufoğlu'nun otobüsçülük hikâyesi 1991 yılında başladı. Bursa-Kırcaali hattındaki ilk yıllardan Avrupa turizm operasyonlarına, pandemi dönemindeki 18 aylık zorlu bekleyişten Kâmil Koç ile kurulan uluslararası iş ortaklığına uzanan bu yolculuk, bugün Kâmil Koç ve Flix iş birliğiyle **Sofya merkezli geniş bir Avrupa ağına bağlanmış durumda.** Yusufoğlu; 6 otobüs ve 30 kişilik ekiple yürüttükleri operasyonu, **Kâmil Koç'un partnerlik modelini ve uluslararası taşımacılığın zorluklarını** Haber Ulaşım'a anlattı. Keyifli okumalar!

KIRCAALİ'DEN BURSA'YA, BURSA'DAN OTOBÜSÇÜLÜĞE

1972 yılında Bulgaristan'ın Kırcaali şehrinde doğdum. 1989 yılında ailemle birlikte Türkiye'ye göç ederek Bursa'ya yerleştik. Otobüsçülük hayatım ise 1991 yılında başladı. Rahmetli babamın İnegöl'de otobüsçülük yapan bir arkadaşı vardı. Babamla görüştüklerinde onların yanında çalışmaya başladım. İlk yıllarda Bursa-Karataş hattında yoğun şekilde çalıştık. Sektörü, yolcuyu ve operasyonun temelini sahada öğrenmeye başladığım dönem de bu yıllardı.

1996 yılında kendi otobüsümüzü aldık. O dönemlerin önemli araçlarından, klimalı Maratonlarla Bursa-Kırcaali arasında yolcu taşımacılığına başladık. Bu şekilde 2000 yılına kadar düzenli olarak çalıştık. 2005 yılında ise Bulgaristan'a dönme kararı aldım ve şirketimizi orada kurduk.

PANDEMİDE 18 AY MARŞ BASMADIK AMA TEK PERSONELİMİZİ BİLE ÇIKARMADIK

Turizm tarafındaki işimiz uzun yıllar düzenli biçimde devam etti. Ardından pandemi başladı ve dünya genelinde turizm bir anda durdu. Ancak bu dönemde çok önemli bir karar aldık: Personelimizden tek bir kişiyi bile eksiltmedik çünkü bu işte bana göre en zor bulunan şey araç değil, yetişmiş personeldir. Yıllardır emek verdiğimiz kadroyu kaybetmemek için pandemi boyunca büyük fedakârlık yaptık ve ekibimizi koruduk.

KÂMİL KOÇ'UN YURT DIŞINA AÇILMASINI YILLARDIR İSTİYORDUM

Ben uzun yıllardır Kâmil Koç'un yurt dışına açılmasını isteyen insanlardan biriydim. Bir partnerlik yapabilir miyiz, birlikte çalışabilir miyiz diye düşünüyordum; fakat o dönemlerde Kâmil Koç'un ağırlığı Türkiye içindeydi.

Kâmil Koç'un Flix ile iş birliğinin ardından uluslararası hatlarda çok daha aktif hâle geldiğini gördük. Bulgaristan'da Kâmil Koç otobüslerini görünce, "Acaba görüşme imkânımız olur mu?" diye düşünmeye başladık.

BİRÇOK ŞİRKETİN ARASINDAN KÂMİL KOÇ'UN BİZİ SEÇMESİ GURUR VERDİ

Kâmil Koç yetkilileriyle görüşmeye gittik. Kim olduğumuzu, bugüne kadar hangi işleri yaptığımızı, Bulgaristan ve Avrupa'daki tecrübemizi anlattık. Birçok şirket, acente ve turizm işletmesi arasından Kâmil Koç'un bizi partner olarak seçmesi benim için gerçekten gurur vericiydi. O dönemde Kâmil Koç'un Sofya'ya günde bir seferi vardı. Kâmil Koç bizi onayladıktan sonra biz de şirket olarak bu işe daha fazla ağırlık vermeye karar verdik. İlk olarak Sofya seferini günde ikiye çıkardık. Ardından Bursa-Sofya hattını devreye aldık.

Daha önce Bursa-Kırcaali hattında çalıştığım için bölgenin yolcu potansiyelini yakından biliyordum Bu hatta doğrudan uçuş alternatifi sınırlı olduğu için otobüs önemli bir seçenek hâline geliyor. Üçüncü köprünün devreye girmesiyle Bursa'dan Sofya'ya karayoluyla ulaşım süresi de oldukça rekabetçi bir seviyeye geldi. Bu durum hattın cazibesini artırdı.

Daha sonra Kırcaali-İzmir hattını açtık. İlk etapta "İzmir nereden çıktı?" diye soruldu. Ben de İzmir'de Kırcaali kökenli çok ciddi bir nüfus bulunduğunu ve bunun önemli bir yolcu potansiyeli oluşturduğunu anlattım. Ardından İstanbul'dan Varna-Burgaz hattını devreye aldık. Bu hatta sabah ve akşam olmak üzere günde iki sefer düzenliyoruz. Hatlar geliştikçe artık mesele yalnızca Türkiye ile Bulgaristan arasında yolcu taşımak olmaktan çıktı; Sofya üzerinden Flix'in Avrupa ağına bağlanan daha geniş bir sistem ortaya çıktı.

SOFYA, TÜRKİYE'DEN AVRUPA'YA AÇILAN ANA AKTARMA MERKEZİMİZ

Bugün İstanbul'dan çıkan Kâmil Koç yolcusu Sofya üzerinden Avrupa'nın çok geniş bir bölümüne ulaşabiliyor. Sofya bizim ana dağıtım ve aktarma merkezimiz. Sofya'dan sonraki aktarma ve kombine taşımalarda ise iş ortağımız Flix'in Avrupa'daki geniş ağını kullanıyoruz. Bu sayede Fransa'ya, Almanya'ya, Romanya'ya, Yunanistan'a, Macaristan'a, Avusturya'ya ve Avrupa'nın pek çok şehrine bağlantı sağlanabiliyor.

Bizim yolcumuzun önemli bir bölümü zaten aktarmalı yolcu. Türkiye'den Avrupa'ya giden veya Avrupa'dan Türkiye'ye gelen yolcular, Sofya aktarmasını kullanıyor. Örneğin İstanbul'dan bilet alan bir yolcu, Kâmil Koç ve Flix iş birliği sayesinde tek biletle iki aktarma yaparak Paris'e kadar ulaşabiliyor. Bu yapı, Kâmil Koç'un Türkiye'deki güçlü ağıyla Flix'in Avrupa'daki bağlantı ağını birleştiren önemli bir avantaj oluşturuyor.



KÂMİL KOÇ OLMASAYDI YOLCU TAŞIMACILIĞINA GERİ DÖNMEZDİM

Bugün 6 otobüsle Türkiye'yi Avrupa'ya taşıyoruz ancak şunu açıkça söyleyebilirim: Kâmil Koç yerine başka bir şirket söz konusu olsaydı ben tarifeli yolcu taşımacılığına yeniden dönmezdim. Karşınızda yüz yıllık geçmişe sahip, Türkiye karayolu taşımacılığının en köklüsü olarak gördüğüm bir marka var. Bu kadar uzun süre ayakta kalabilmesinin en önemli sebeplerinden biri de kalitesinden taviz vermemesi. Kurulduğu günden bugüne yolcuya, hizmete ve taşımacılık kalitesine önem veren bir yapıdan söz ediyoruz.

Markanın Türkiye genelinde çok güçlü bilinirliğe sahip olması ve geniş satış ağı da bizim kararımızda etkili oldu. Uluslararası taşımacılıkta arkanızdaki markanın güven vermesi, işi çok farklı bir noktaya taşıyor.

ÖDEMEM BİR GÜN ÖNCE OLDU, BİR GÜN SONRA HİÇ OLMADI

Partner olarak bizim için en önemli konulardan biri de finansal düzen ve güven. Kâmil Koç partnerine günlük ve aylık olmak üzere iki ödeme seçeneği sunuyor. Ben aylık ödeme sistemini kullanıyorum. Faturamı kestikten sonra belirlenmiş ödeme günlerimiz var. Bugüne kadar ödemenin bir gün geciktiğini görmedim; bir gün önce ödendiği oldu ama bir gün sonrasına kaldığı olmadı. İşletmeci açısından bu öngörülebilirlik çok önemli çünkü uluslararası taşımacılıkta giderlerin ve operasyonun sürekli planlanması gerekiyor.

KALİTE STANDARTLARI YURT DIŞINDA DA AYNI TİTİZLİKLE UYGULANIYOR

Kâmil Koç'un kalite ve hizmet konusunda ciddi standartları var. Çağrı merkezi ve müşteri temsilcileri 7/24 çalışıyor. Yolcu tarafında yaşanan konular çok yakından takip ediliyor. Eksik veya standart dışı bir uygulama olduğunda bunun karşılığı da var; gerekli durumlarda cezai süreç uygulanıyor. Bu da sistemin ciddiyetini koruyor.

Uluslararası taşımacılığın mevzuat ve personel tarafında Türkiye içi operasyonlara göre çok daha fazla prosedürü bulunuyor. Buna rağmen şirket tecrübesi ile bu anlamda bile bize destek olabiliyor.

BİLET SATIŞ NOKTASINDAN GENEL MÜDÜRE KADAR ULAŞABİLİYORUZ

Kâmil Koç yönetimiyle iletişimimizden de memnunuz. Bilet satış tarafındaki çalışanlardan yöneticilere ve Genel Müdür seviyesine kadar gerektiğinde doğrudan iletişim kurabiliyoruz. Ankara'ya günün her saatinde ulaşabildiğimiz, telefonlarımızın açıldığı ve sorularımıza cevap alabildiğimiz bir yapı var.

Bir problem çıktığında konu bekletilmeden değerlendiriliyor ve gereken müdahale hızlı şekilde yapılıyor. Uluslararası operasyonda bazen dakikaların bile önemli olduğu durumlar yaşanabiliyor. Bu nedenle arkanızdaki organizasyona ulaşabilmek ve hızlı çözüm alabilmek bizim açımızdan çok değerli.

ULUSLARARASI OPERASYONDA DENETİMİ SAHADA TUTUYORUZ

Türkiye ile Avrupa arasındaki operasyon, ülke içi taşımacılığa göre çok daha zahmetli ve çok daha dikkatli yürütülmesi gereken bir iş. Sınır geçişleri, gümrükler, personelin evrakları, yolcu süreçleri ve farklı ülkelerin uygulamaları aynı anda yönetiliyor. Bu nedenle kendi bünyemizde iki ayrı kontrolcümüz bulunuyor. Bir kontrolcümüz Edirne-İstanbul arasında, diğer kontrolcümüz ise Kapıkule-Sofya arasında sahada görev yapıyor. Araçlarımızı, personelimizi ve hizmet sürecini sürekli kontrol ediyoruz.

Bugün yaklaşık 30 kişilik bir ekiple bütün operasyonumuzu aralıksız sürdürüyoruz. Yıllardır koruduğumuz personel yapısı, sahadaki denetim sistemimiz ile Kâmil Koç'un kurumsal yapısı ve Flix'in Avrupa ağı birleştiğinde Türkiye ile Avrupa arasında güçlü ve sürdürülebilir bir taşımacılık modeli ortaya çıkıyor.

BU YOL ARKADAŞLIĞINI AVRUPA'DA DAHA DA BÜYÜTMEK İSTİYORUZ

Benim için Kâmil Koç ile kurduğumuz ilişki yalnızca bir araç çalıştırma anlaşması değil. Pandemiden sonra yeniden tarifeli yolcu taşımacılığına dönme kararımda markaya duyduğum güven belirleyici oldu. Sofya'da başlayan operasyonumuz zaman içinde Bursa, Kırcaali, İzmir, Varna ve Burgaz'a uzandı; bugün ise Sofya aktarmasıyla Avrupa'nın birçok noktasına bağlanan bir yapının parçasıyız.

6 otobüsümüz, 30 kişilik ekibimiz ve sahadaki kontrol yapımızla Türkiye ile Avrupa arasındaki bu hattı daha da güçlendirmek istiyoruz. Kâmil Koç'un marka gücü ve geniş satış ağının, Flix'in Avrupa'daki bağlantı ağının ve bizim bölgedeki tecrübemizin birbirini tamamladığını düşünüyorum. Önümüzdeki dönemde de bu yol arkadaşlığını aynı kalite ve güven anlayışıyla büyütmek istiyoruz.



HASSOY OTOMOTİV'E BEST PRACTICES ÖDÜLÜ

Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu bünyesinde faaliyet gösteren **Hassoy Otomotiv**, müşteri deneyimi ve satış süreçlerinin geliştirilmesine yönelik hayata geçirdiği **"İşimizin Yıldızı – Mercedes-Benz HTA Büyüme Araçları"** uygulamasıyla **Best Practices Ödülü'nün** sahibi oldu.

Otomotiv sektöründe müşteri memnuniyetini ve satış performansını artırmaya yönelik çalışmalarını sürdüren Hassoy Otomotiv, başarılı uygulamalarıyla önemli bir ödüle layık görüldü. Bölgesel ihtiyaçların analiz edilmesi, müşteri beklentilerine uygun çözümler geliştirilmesi ve veriye dayalı satış stratejilerinin etkin biçimde kullanılması üzerine şekillenen çalışma, şirketin hizmet süreçlerine getirdiği yaklaşımıyla öne çıktı.

BAŞARININ ARKASINDA GÜÇLÜ EKİP ÇALIŞMASI

Best Practices Ödülü'nü, Hassoy Otomotiv Genel Müdürü Selim Saral, HTA Satış Müdürü Göksel Önsel, Müşteri Deneyimi ve Sistem Uzmanı Olga Atasoy, Satış Danışmanı Murat Kara ve HTA İkinci El Danışmanı İlyas Gözaçan aldı.

Farklı birimlerin ortak çalışmasıyla geliştirilen uygulama, müşteri ilişkilerinden satış organizasyonuna kadar uzanan süreçlerin bütüncül bir yaklaşımla ele alınmasını sağladı. Özellikle müşteri ihtiyaçlarının doğru analiz edilmesi ve satış faaliyetlerinin bu doğrultuda planlanması, çalışmanın temel unsurları arasında yer aldı.

Hassoy Otomotiv'in elde ettiği ödül, şirketin müşteri memnuniyetini esas alan hizmet anlayışının ve satış süreçlerini geliştirmeye yönelik çalışmalarının önemli bir karşılığı oldu.







Ali Osman Ulusoy'dan Filo Yatırımı: 15 Yeni Otobüsün İlk 3'ü Teslim Alındı

Türkiye'nin köklü yolcu taşımacılığı markalarından Ali Osman Ulusoy, filosunu güçlendirmek amacıyla planladığı 15 yeni Mercedes-Benz otobüs yatırımının ilk etabında, 3 Mercedes-Benz Tourismo otobüsü Hassoy Otomotiv'den teslim aldı.

İstanbul'daki Mercedes-Benz tesisinde gerçekleştirilen teslimatla yeni araçlar Ali Osman Ulusoy filosuna dahil edildi. Bu yatırım, şirketin yolcu konforunu, güvenliği ve hizmet kalitesini ön planda tutan taşımacılık anlayışının önemli bir adımını oluşturuyor.

Köklü Birikim, Güçlenen Filo

Kurulduğu günden bu yana yolcu memnuniyetini ve güveni temel öncelikleri arasında konumlandıran Ali Osman Ulusoy, değişen ulaşım ihtiyaçlarına yönelik yatırımlarıyla sektördeki güçlü konumunu pekiştirmeye devam ediyor.

Köklü geçmişini modern taşımacılık anlayışıyla buluşturan şirket, planlanan 15 araçlık yatırımla operasyonel kapasitesini güçlendirmeyi ve yolcularına sunduğu seyahat deneyimini daha ileri taşımayı hedefliyor.

Geçmişten Gelen Güven, Geleceğe Uzanan Yolculuk

Köklü geçmişini modern taşımacılık anlayışıyla buluşturan Ali Osman Ulusoy, yalnızca ulaşım hizmeti sunmanın ötesinde, nesiller boyunca kazandığı güveni geleceğe taşımayı amaçlıyor.

Ali Osman Ulusoy, güçlü kurumsal mirasından aldığı ilhamla yatırımlarını sürdürerek Türkiye'nin dört bir yanındaki yolculuklara güven ve konfor katmaya devam ediyor.





İTO SEÇİMLERİNDE İSTAB VE TÜRSAB ZAFERİ

İstanbul Ticaret Odası üyeleri, 80 meslek komitesinde görev yapacak 270'i meclis üyesi olmak üzere toplam 620 temsilcisini seçti. Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nde İSTAB'ın, Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi'nde ise TÜRSAB'ın listesi seçimi kazandı.

İstanbul Fuar Merkezi'nin (Yeşilköy) 5, 6, 7 ve 8 No'lu salonlarında kurulan 303 sandıkta gerçekleşen oy verme işlemi saat 17.00 itibarıyla tamamlandı. İstanbul iş dünyasının yoğun ilgi gösterdiği seçimlerde, İTO'nun 80 meslek komitesinde görev alacak 270'i Meclis Üyesi olmak üzere toplam 620 temsilci seçildi.

Ulaşım Sektöründe Zafer İSTAB ve TÜRSAB'ın
Seçimin en çok merak edilen kategorilerinden ulaşım sektöründe de sandıklar açıldı:

22 Nolu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Komitesi: Seçimi Beyaz Liste ile giren İSTAB Grubu kazandı.
İSTAB Grubu adına açıklama yapan Aziz Baş, "Sektörümüzün daha güçlü temsili, daha etkin çalışması ve sürdürülebilir bir geleceğe ulaşması için aynı kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz" diyerek destek veren tüm meslektaşlarına teşekkür etti.

23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Komitesi: Mavi Liste ile yarışan TÜRSAB Grubu ipi göğüsledi.
TÜRSAB Grubu yayımladığı teşekkür mesajında, seyahat acentelerinin beklenti ve taleplerinin İTO çatısı altında güçlü şekilde dile getirileceğini vurguladı.







Mercedes-Benz Türk'ten Cumhuriyet'in Kazanımlarını Bugünle Buluşturan Özel Film

Mercedes-Benz Türk'ün 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı için hazırladığı ve kurumsal sosyal medya hesaplarından paylaşılan reklam filmi, Cumhuriyet'in açtığı yolu ve toplumsal kazanımlarını geçmişten bugüne uzanan bir anlatıyla yeniden hatırlatıyor. Cumhuriyet'in kız çocuklarına ve kadınlara kazandırdığı hakların kuşaklar boyunca yarattığı etkiyi görünür kılan film; eşit haklar, istihdama katılım ve fırsat eşitliği mesajlarını hayatın içinden sahnelerle aktarıyor. Hikâyeye eşlik eden Mercedes-Benz kamyon ve otobüsler ise markanın gündelik yaşamdaki varlığını doğal bir biçimde yansıtıyor.



Cumhuriyet'in kazandırdığı hak ve değerlerin bugünkü yaşamın farklı alanlarında yarattığı etkiye odaklanan film; eğitim, fırsat eşitliği ve kadınların toplumsal yaşama katılımı temaları etrafında şekilleniyor. "Her gün çıktığımız yolda Cumhuriyet'in değerleri yanımızda" mesajıyla film, Cumhuriyet'in mirasının geleceğe taşınmaya devam ettiğini vurguluyor. Filmin açılış sahnesinde, Cumhuriyet ile birlikte kadınlara kazandırılan seçme ve seçilme hakkının, bugünün yaşamına yön veren bir değer olması ele alınıyor. Kadınlara seçme ve seçilme haklarının tanınmasına ilişkin tarihlerin yer aldığı sahne, toplumsal dönüşümün ve kadınların karar alma mekanizmalarındaki artan temsilinin bir yansıması olarak izleyiciyle buluşuyor.

Eğitimde, istihdamda ve toplumsal yaşamın her alanında fırsat eşitliği

Filmin devamında, eğitimde fırsat eşitliğini merkeze alan sahneleriyle Cumhuriyet'in, kız çocuklarının potansiyellerini ortaya koymalarının önünü açan dönüşümüne vurgu yapılıyor. Eğitimin ışığında büyüyen nesiller, filmin öne çıkardığı temel temalar arasında yer alıyor.

Mercedes-Benz Türk'te görev yapan bir kadın çalışanın da yer aldığı film, Cumhuriyet'in kadınların ekonomik ve sosyal yaşama katılımına sunduğu katkıyı vurguluyor. Kadınların eğitimden üretime, çalışma hayatından toplumsal yaşama uzanan yolculuğu, eşit fırsatlar anlayışının toplumdaki karşılığını ortaya koyuyor. Bu yaklaşım, Mercedes-Benz Türk'ün uzun yıllardır sürdürdüğü sosyal fayda çalışmalarıyla da örtüşüyor.

Cumhuriyet'in ortak hafızasını günümüzle buluşturan film, Mercedes-Benz Türk'ün 29 Ekim mesajını insanı, üretimi ve toplumsal değerleri merkeze alan bir hikayeyle aktarıyor. Her gün çıkılan yolların, aynı zamanda fırsat eşitliğine ve ortak geleceğe uzanan yollar olduğunu hatırlatıyor.

Mercedes-Benz Türk, uzun yıllardır sürdürdüğü "İşin Cinsiyeti Yok" mottosuyla eğitimden üretim sahasına, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesinden teknolojiye, sosyal faydadan yönetime kadar her alanda kadınların varlığını ve gücünü görünür kılmayı amaçlıyor. Film de bu anlayışla, Cumhuriyet'in değerlerinin, kız çocuklarının ve kadınların eğitimden çalışma hayatına, sosyal yaşamdan toplumsal katılıma uzanan yolculuklarında yarattığı dönüşüme dikkat çekiyor.



KIŞ LASTİĞİNDE ZORUNLU DÖNEM BAŞLIYOR

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılan düzenleme doğrultusunda, şehirlerarası yollarda yolcu ve eşya taşımacılığı gerçekleştiren ticari araçlar için kış lastiği uygulaması 15 Kasım'da yürürlüğe girecek. Beş ay sürecek uygulama, 15 Nisan 2027 tarihinde sona erecek.

DENETİMLERDE KIŞ LASTİĞİ KONTROLÜ YAPILACAK

Kış şartlarında trafik güvenliğinin artırılması ve olumsuz hava koşullarından kaynaklanabilecek kazaların önlenmesi amacıyla hayata geçirilen uygulama kapsamında, ticari araçların kış lastiği kullanması zorunlu olacak. Yapılacak denetimlerde mevzuata uygun kış lastiği bulunmayan araçların işletmelerine idari para cezası uygulanacak.

81 İL VALİLİĞİNE GENELGE GÖNDERİLECEK

İçişleri Bakanlığı tarafından kış lastiği zorunluluğuna ilişkin genelge hazırlıkları da sürüyor. Hazırlanacak genelgenin uygulamaya alınmak üzere 81 il valiliğine gönderilmesi bekleniyor.

Öte yandan, özel otomobiller için genel bir kış lastiği zorunluluğu bulunmazken, sürüş güvenliği açısından özellikle soğuk ve karlı hava koşullarında kış lastiği kullanılması tavsiye ediliyor.

OTOBÜSLERDE LASTİK BAKIMI HAYATİ ÖNEM TAŞIYOR

Kış lastiği uygulamasıyla birlikte şehirlerarası yolcu taşımacılığında kullanılan otobüslerin lastik bakım ve kontrolleri de önem kazanıyor. Uzun mesafelerde, farklı yol ve hava koşullarında hizmet veren otobüslerde lastiklerin diş derinliği, hava basıncı ve genel fiziksel durumunun düzenli olarak kontrol edilmesi gerekiyor.

Özellikle sefer öncesinde lastiklerin gözle incelenmesi, yanak bölgelerinde kesik, çatlak, balon veya anormal aşınma bulunup bulunmadığının kontrol edilmesi büyük önem taşıyor. Lastik hava basınçlarının ise araç ve lastik üreticilerinin belirlediği değerlere uygun olması gerekiyor. Yanlış hava basıncı, lastiklerin düzensiz aşınmasına, yakıt tüketiminin artmasına ve yol tutuş performansının olumsuz etkilenmesine neden olabiliyor.



DİŞ DERİNLİĞİ VE DÜZENSİZ AŞINMAYA DİKKAT

Kış koşullarında güvenli sürüşün önemli unsurlarından biri de lastik diş derinliği. Otobüslerde kullanılan kış lastiklerinin diş derinliğinin mevzuatta belirtilen sınırların altına düşmemesi gerekiyor. Ticari araçların kış lastiklerinde uygulanan asgari 4 milimetrelik diş derinliği şartı, özellikle ıslak, karlı ve kaygan zeminlerde güvenli yol tutuşu açısından önem taşıyor.

Lastiklerin yalnızca dış yüzeyinin değil, sırt bölgesindeki farklı noktalardan diş derinliğinin ölçülmesi ve düzensiz aşınmaların takip edilmesi gerekiyor. Tek taraflı veya bölgesel aşınmalar, rot ayarı, süspansiyon ya da hava basıncıyla ilgili sorunların habercisi olabiliyor.

HER SEFER ÖNCESİNDE KONTROL EDİLMELİ

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında güvenliğin sürdürülebilmesi için otobüs kaptanları ve teknik bakım ekiplerinin lastik kontrollerini rutin hâle getirmesi gerekiyor. Özellikle uzun yolculuklar öncesinde lastiklerin genel durumu, hava basınçları, bijon bağlantıları ve gözle görülebilen hasarlar kontrol edilmeli; şüpheli durumlarda araç teknik incelemeye alınmalı. Uzman bakım ekipleri tarafından yapılacak periyodik kontrollerde ise lastiklerin üretim tarihi, kullanım koşulları, aşınma durumu ve gerektiğinde balans ile rot ayarları değerlendirilmeli.

Kış lastiği kullanımı yalnızca yasal bir zorunluluk olarak değil, yolcu güvenliğinin ve taşımacılık hizmetinin sürekliliğinin önemli bir parçası olarak ele alınmalı. Düzenli lastik bakımı, olası arızaların önlenmesine katkı sağlarken işletmeler açısından bakım maliyetlerinin kontrol altında tutulmasına da yardımcı oluyor.



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



Şekerler Turizm filosunu Volkswagen Crafter ile güçlendirdi

Volkswagen Ticari Araç, farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik sunduğu hizmet ve çözümleriyle kurumsal müşterilerinin operasyonlarına katkı sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda, turizm ve taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Şekerler Turizm, araç filosunu 10 adet Volkswagen Crafter Okul ile genişletti.

Şekerler Turizm'in operasyonel kapasitesini desteklemek amacıyla tercih ettiği 19+1 yolcu kapasiteli, 2.0 TDI 163 PS motorlu Crafter Comfortline araçların teslimatı, düzenlenen teslimat töreniyle gerçekleştirildi.

Şekerler Turizm'in garajında düzenlenen teslimat törenine Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Filo Yöneticisi Onurcan Tosun, Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran Genel Müdür Yardımcısı Cumhur Tekin ve Ticari Araç Satış Yetkilisi Barış Balıkçıoğlu ile Şekerler Turizm Satış Müdürü Gökhan Karamelek, Filo Destek Birim Müdürü Caner Balbal, Filo Tedarik Birim Müdürü Mehmet Hakan Saraç, Filo Servis Birim Müdürü Hasan Atılır ve Satın Alma Birim Müdürü Mustafa Ağgül katıldı.

"Filo müşterilerimizle uzun soluklu iş birliklerine önem veriyoruz"

Teslimat töreninde konuşan Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Filo Yöneticisi Onurcan Tosun, kurumsal müşterilerle geliştirilen iş birliklerinin önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "Volkswagen Ticari Araç olarak, farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmaya ve iş süreçlerine katkı sağlamaya büyük önem veriyoruz. Şekerler Turizm'in filosunu genişletirken Volkswagen Crafter'ı tercih etmesinden memnuniyet duyuyoruz. Bu tercihin, markamıza duyulan güvenin önemli bir göstergesi olduğuna inanıyoruz. Şekerler Turizm'e Volkswagen Ticari Araç'ı tercih ettiği için teşekkür ediyor, iş birliğimizin önümüzdeki dönemde daha da güçlenerek devam etmesini diliyoruz. Yeni araçlarının hayırlı olmasını ve kendilerine uzun yıllar güvenle hizmet vermesini temenni ediyoruz."

"Volkswagen Crafter ile operasyonel gücümüzü artırıyoruz"

Şekerler Turizm Satış Müdürü Gökhan Karamelek de araç filosuna dahil ettikleri Volkswagen Crafter Okul modellerinin şirketin hizmet kapasitesine katkı sağlayacağını belirtti. Karamelek ayrıca, "Şekerler Turizm olarak hizmet kalitemizi geliştirmek ve operasyonel gücümüzü artırmak amacıyla araç filomuza yatırım yapmaya devam ediyoruz. Filomuza katılan 10 adet Volkswagen Crafter'ın bu hedeflerimize önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Satın alma ve teslimat süreçlerinin sorunsuz şekilde yürütülmesindeki destekleri ve profesyonel yaklaşımları için Volkswagen Ticari Araç ve Başaran Otomotiv yetkililerine teşekkür ediyoruz. Yeni araçlarımızla müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini daha da ileri taşımayı hedefliyoruz." dedi.



ŞEHRİN 3 FAVORİLERİ

PİLAVCI OTOMOTİV'DE



PİLAVCI OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA



İKİ MİNİBÜSLE BAŞLAYAN YOLCULUĞUMUZ KANADA'DA DEVAM EDİYOR

MUAVİNLİKTEN GELİYORUM; OTOBÜSÇÜLÜĞÜ SAHADA ÖĞRENDİM

1980 yılında Kars'ta doğdum. İlk ve ortaokulu Kars'ta, liseyi ise İzmir'de okudum. Sonrasında hayatım çok doğal biçimde otobüsçülüğün içine girdi. 1995 ile 2001 yılları arasında Türkiye'de muavinlik yaptım. Dolayısıyla sektörün yolcu tarafını da araç içindeki hizmeti de uzun yolun disiplinini de genç yaşta sahada öğrendim. Bu dönem benim için yalnızca bir iş tecrübesi değildi. Yolcunun ne beklediğini, iyi hizmetin nerede başladığını, bir aracın yalnızca A noktasından B noktasına insan taşımadığını o yıllarda gördüm. Bugün Rider Express'te kurmaya çalıştığımız hizmet anlayışının temelinde de Türkiye'de edindiğim bu tecrübe var.

KANADA'DAKİ OTOBÜSÇÜLÜK ANLAYIŞI TÜRKİYE'NİN OLDUKÇA GERİSİNDEYDİ

2002 yılında gemilerde çalışmaya başladım. 2006'da çalıştığım gemi Kanada'ya geldiğinde burada kalmaya karar verdim. Bu karar, hayatımın en önemli dönüm noktalarından biriydi. 2006'dan 2017'ye kadar farklı işlerde çalıştım ancak otobüsçülükten hiçbir zaman kopmadım. Kanada'daki şehirlerarası taşımacılık yapısını sürekli izliyor, Türkiye ile kıyaslıyordum.
Benim gözlemime göre Kanada'daki otobüscülük, özellikle araç içi hizmet ve yolcu deneyimi bakımından Türkiye'nin oldukça gerisindeydi. Türkiye'de yolcunun alışık olduğu ikram, hizmet standardı, araç konforu ve seyahat kültürü burada aynı ölçekte değildi. Bu farkı yıllarca izledim ve bir gün doğru fırsat çıkarsa bu alanda iş yapmak istediğimi hep düşündüm.

KANADA'NIN COĞRAFYASI ZOR AMA BÜYÜK BİR FIRSAT DA SUNUYOR

Kanada çok geniş bir ülke. Şehirler arasındaki mesafeler uzun, nüfus yoğunluğu ise coğrafyanın büyüklüğüne göre düşük. Bu nedenle şehirlerarası otobüs taşımacılığı uzun yıllar çok cazip ve yüksek kârlı bir alan olarak görülmemiş. Bunun sonucunda da sektör Türkiye'deki gibi yoğun rekabetli ve gelişmiş bir yapıya dönüşmemiş. Ben ise tam tersine burada bir ihtiyaç olduğunu düşündüm. Mesafeler uzun olduğu için insanlar güvenilir, düzenli ve birbirine bağlı hatlara ihtiyaç duyuyor. Tek tek sefer açmak yerine şehirleri birbirine bağlayan bir ağ kurabilirseniz, yolcuya gerçek anlamda alternatif sunabiliyorsunuz. Rider Express'in büyüme mantığı da zaman içerisinde bu ağ yaklaşımına oturdu.

2017'DE İKİ MİNİBÜSLE REGINA–SASKATOON ARASINDA BAŞLADIK

Ben Saskatchewan eyaletinin başkenti Regina'da yaşıyordum. O dönemde eyaletin kamu taşımacılığı şirketi Saskatchewan Transportation Company'nin faaliyetlerini durdurma kararı gündeme geldi. Bu karar kamuoyunda ciddi tartışma yaratmıştı ve protestolar yapılıyordu. Ben bu süreci, bölgede oluşacak ulaşım ihtiyacını karşılamak için önemli bir fırsat olarak gördüm.
2017 yılında Rider Express'i kurdum ve iki adet 15 kişilik minibüsle Saskatchewan'ın iki büyük merkezi olan Regina ile Saskatoon arasında çalışmaya başladım. Devlet şirketinin kapanış süreci zaten medyanın gündemindeydi. Biz seferlere başladığımızda da haber olduk; bu görünürlük markanın kısa sürede tanınmasını sağladı. Aynı yılın ortasında iki minibüs daha aldım, yıl sonunda ise yolcu sayısındaki artışla birlikte ilk büyük otobüsümüzü filoya kattık.

RAKİPLER ÇEKİLDİKÇE BOŞLUĞU HATLARI BİRBİRİNE BAĞLAYARAK DOLDURDUK

2018'de sektördeki büyük oyunculardan biri Kanada'nın batısındaki operasyonlarını durdurdu. Biz de kapanan bölgelerde yeni servisler açmaya başladık ancak yalnızca aynı güzergâhlara araç koymakla yetinmedik. Vancouver'dan Regina'ya kadar servisleri birbirine bağladık ve yolcunun farklı şehirler arasında bağlantılı şekilde seyahat edebileceği bir sistem kurduk. Bu model bizi diğer firmalardan ayırdı. 2019'a geldiğimizde Kanada'nın batısındaki şehirlerin büyük bölümünü birbirine bağlamış durumdaydık. Ağ büyüdükçe markanın bilinirliği ve yolcu sayısı da birlikte arttı.

2021'DE DOĞU KANADA'YA AÇILMAMIZ İKİNCİ DÖNÜM NOKTAMIZDI

2021 yılı büyümenin ikinci önemli aşaması oldu. Sektördeki mevcut büyük şirket doğu Kanada'daki faaliyetlerinden de çekileceğini açıkladığında bu kez gözümüzü ülkenin doğusuna çevirdik. Toronto, Ottawa, Niagara ve London hatlarını açarak doğu ile batıdaki operasyonlarımızı aynı marka altında büyüttük.
Böylece Rider Express yalnızca belirli bir bölgenin firması olmaktan çıktı. Kanada genelinde bağlantılı servisler sunan, çok geniş bir güzergâh ağına sahip bir yapıya dönüştü. Bizim için burada kritik nokta hızlı büyümek kadar ağı doğru bağlamak oldu çünkü şehirler arasındaki mesafelerin bu kadar uzun olduğu bir ülkede yolcuya gerçek değer sağlayan şey, yalnızca araç sayısı değil; doğru bağlantı ve düzenli sefer ağı.

TÜRKİYE'DEKİ HİZMET KÜLTÜRÜNÜ KANADA'YA TAŞIMAK İSTİYORUZ

Türkiye'de şehirlerarası otobüsçülük çok güçlü bir hizmet kültürüne sahip. Araç kalitesi, araç içi hizmet, yolcuya yaklaşım ve operasyon disiplini yıllar içinde ciddi bir standart oluşturmuş durumda. Kanada'da ise sektörün gelişim biçimi farklı olduğu için aynı hizmet seviyesi her yerde görülmüyor.
Benim hedefim, Türkiye'de öğrendiğimiz bu hizmet anlayışını Kanada koşullarına uyarlamak. Yolcu yalnızca bir koltuk satın almamalı; güvenilir, düzenli ve kaliteli bir seyahat deneyimi satın almalı. Rider Express'i büyütürken yalnızca yeni hat açmaya değil, hizmet standardını da korumaya çalışıyoruz. Bizi uzun vadede güçlü tutacak olanın bu yaklaşım olduğuna inanıyorum.

BUGÜN 40 OTOBÜS VE 95 KİŞİLİK EKİPLE ÇALIŞIYORUZ

Bugün şirketimizin bünyesinde 40 otobüs ve yaklaşık 95 çalışan bulunuyor. Günlük yolcu kapasitemiz ise yaklaşık 2.000 ile 2.500 kişi arasında değişiyor. İki minibüsle başladığımız bir operasyonun bu ölçeğe ulaşması bizim için elbette gurur verici ama aynı zamanda daha büyük bir sorumluluk anlamına geliyor. Araç sayısı büyüdükçe yalnızca filo yönetimi değil; personel, operasyon, planlama ve yolcu iletişimi de daha profesyonel bir yapıya ihtiyaç duyuyor.

2027'DE SERVİSLERİMİZİ AMERİKA'YA UZATMAK İSTİYORUZ

Kanada'daki büyümemizi tamamlanmış bir süreç olarak görmüyorum. Önümüzde hâlâ geliştirebileceğimiz hatlar ve güçlendirebileceğimiz bağlantılar var ancak artık bir sonraki büyük hedefimizi de konuşuyoruz. Allah nasip ederse 2027 yılında servislerimizi Amerika Birleşik Devletleri'ne uzatmayı planlıyoruz. Bu adım Rider Express için yeni bir dönem olacak. Kanada'da kurduğumuz bağlantılı servis modelini sınır ötesine taşımak ve yolcularımıza daha geniş bir ulaşım ağı sunmak istiyoruz. İki minibüsle başlayan yolculuğun bugün geldiği noktaya baktığımda, doğru planlama ve sabırla bundan sonraki hedeflerin de mümkün olduğuna inanıyorum.



HER YOL İÇİN
DOĞRU ARAÇ

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



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA

BU SEKTÖR PARA KAZANIYOR DEMEK İÇİN İŞİN İÇİNE GİRMEK LAZIM

Jeoloji mühendisliği eğitimi almasına rağmen kariyerini otomotiv satışında kuran **Mustafa Yıldız**, 1997'de başladığı satış yolculuğunda satış danışmanlığından otobüs satış müdürlüğüne kadar farklı kademelerde görev yaptı. 2018'de otomotiv pazarındaki daralmanın ardından yeniden otobüs camiasına dönen Yıldız, **aynı yıl Nevşehir Seyahat Genel Müdürlüğü görevini üstlendi.** Bugün 23 araçlık filo, 100'ü aşkın çalışan ve aylık yaklaşık 30 bin yolculuk hacmiyle faaliyet gösteren şirketin operasyonunu yöneten Yıldız; **artan giderleri, araç yenilemenin finansal önemini, SGK kaynaklı cezaları ve çok daha fazlasını Haber Ulaşım'a anlattı.** Keyifli okumalar

JEOLOJİ İLE BAŞLAYAN YOLCULUĞUM OTOBÜS SEKTÖRÜNDE DEVAM EDİYOR

1971 yılında Kayseri'de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimin ardından 1993 yılında Selçuk Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği bölümünden mezun oldum ancak mesleğimi hiç yapmadım; hayat beni satış tarafına yönlendirdi. 1997 yılında Kayseri'de bir otomotiv bayisinde satış danışmanı olarak işe başladım. Sonraki yıllarda satış şefliği, satış müdürlüğü ve nihayetinde otobüs satış müdürlüğü görevlerinde bulundum.

2018 yılına kadar otomotiv sektörünün içinde, özellikle ticari araç ve otobüs tarafında çalıştım. O yıl pazarın daralmasıyla birlikte bayiler küçülmeye gitti ve görev yaptığım bayi kapandı. Emekliliğime çok az kalmışken yolum tekrar otobüs camiasıyla kesişti. 2018 yılının ekim ayında Nevşehir Seyahat Genel Müdürü olarak göreve başladım. O günden bu yana şirketin işletme ve operasyon tarafını yönetiyorum.

AYLIK YAKLAŞIK 30 BİN YOLCUYA HİZMET VERİYORUZ

Nevşehir Seyahat'in filosunda şu anda 23 araç bulunuyor. Geçmişte bu sayı 28 civarındaydı. Ulusal firmaların bölgede daha yoğun çalışmaya başlaması, bazı hatlarda rekabetin yükselmesi ve özellikle sahil yönlerinde doğudan ve Kayseri'den gelen araçların oluşturduğu fiyat baskısı nedeniyle bazı güzergâhlarımızı azalttık. Mevcut filomuzun yaklaşık 15-16 aracı özmal, kalan bölümü ise bireysel otobüsçülerin araçlarından oluşuyor.

Güneydoğu, Adana, Mersin, Hatay, Gaziantep, Osmaniye ve Şanlıurfa yönlerinde hatlarımız bulunuyor. Batıda Ankara ve İstanbul'un yanı sıra Çanakkale'ye de çalışıyoruz. Şirket bünyesinde 100'ün üzerinde personelimiz var; bunun yaklaşık 70'i otobüs personelinden, kalan kısmı ise yazıhane ve diğer operasyon çalışanlarından oluşuyor. Aylık yolcu sayımız da yaklaşık 30 bin seviyesinde ve genel olarak istikrarlı bir yapı sergiliyor.

KAPATTIĞIMIZ HATLARDA BİLE BİZİ BEKLEYEN İŞLETMECİLER VAR

Türkiye'nin birçok noktasında geçmişten gelen şube ve işletmeci ağımız bulunuyor. İzmir, Safranbolu ve Zonguldak gibi bugün aktif olarak çalışmadığımız yerlerde dahi hâlâ bizi arayan, hatları yeniden açıp açmayacağımızı soran işletmecilerimiz var. Bu, yerel bir markanın yıllar içinde oluşturduğu güvenin ve bağın önemli bir göstergesi.

Ancak uzun hatların maliyeti artık çok yükseldi. Sadece bir hattı açmak yetmiyor; yakıtını, personelini, otogar giderlerini, bakımını ve yolcu potansiyelini birlikte değerlendirmek gerekiyor. Bu nedenle geçmişte çalıştığımız bazı hatlardan çekilmek zorunda kaldık. Talep olsa bile maliyet dengesi oluşmuyorsa sırf hat açık kalsın diye zararına çalışmak mümkün değil.

YAKIT MALİYETİ ARTIK GELİRİN YÜZDE 55'İNE KADAR ÇIKIYOR

Bugün işin tam içerisindeyiz ve gider kalemlerini günlük olarak görüyoruz. En büyük yük yakıt. Bizim hesaplarımızda yakıt gideri, bazı dönemlerde gelirin yüzde 55'ine kadar çıkabiliyor. Bunun yanında personel giderleri, sigorta, bakım, sanayi masrafları ve vergiler geliyor. Bazı giderler işletmenin kasasından çıkmasına rağmen KDV açısından aynı ölçüde belgeye bağlanamadığı için ayrıca vergi yükü oluşturabiliyor.

Özellikle sanayi ve bakım tarafındaki artışlar son yıllarda çok ciddi seviyeye ulaştı. Parça, işçilik ve servis maliyetleri her yıl daha fazla yükseliyor. Bu yüzden sektör dışarıdan göründüğü gibi yalnızca bilet satıp gelir elde edilen bir iş değil. Giderleri yönetemediğiniz



anda, yüksek ciroya rağmen kârlılık çok hızlı biçimde eriyebiliyor.

ARAÇ YENİLEYEN FİRMALAR MALİYETİ DAHA İYİ YÖNETTİ

2021 sonrasında araç yatırımı yapıp filolarını düzenli yenileyen firmaların önemli bir avantaj elde ettiğini düşünüyorum. Yeni araç alan firma bir taraftan KDV avantajı sağlayabiliyor, diğer taraftan araç masrafa girmeden daha yüksek ikinci el değeriyle satılabiliyor. Böylece hem satın alırken hem çalıştırırken hem de elden çıkarırken daha kontrollü bir mali yapı oluşuyor.

Finansal sebeplerle araç değişimini yapamayan firmalar ise zamanla geride kalıyor. Dışarıdan bakıldığında yeni otobüs alan birkaç firma görülüp "Demek ki sektör çok para kazanıyor" deniliyor. Bu çok yanıltıcı bir değerlendirme. Birkaç yatırım kararına bakarak sektörün tamamının kârlı olduğunu söylemek doğru değil; gerçeği görmek için işin içine, günlük maliyetlere ve operasyonun bütününe bakmak gerekiyor.

OTOBÜS SATARKEN BİZE SATIŞ MÜDÜRÜ DEĞİL, YATIRIM DANIŞMANISINIZ DERLERDİ

Otomotiv sektöründe çalıştığım yıllarda bize sık sık "Siz satış müdürü değil, yatırım danışmanısınız" denirdi çünkü otobüs, ticari araç tarafında çok yüksek sermaye gerektiren bir yatırım. Marka, ikinci el değeri, bakım maliyeti, finansman ve kullanım süresi gibi birçok unsur birlikte hesaplanmak zorunda.

Otobüs özellikle güçlü bir ikinci el piyasası bulunan markalarda yatırım aracı gibi de görülebiliyor. Bu yüzden dışarıdan kârlı ve cazip bir iş izlenimi veriyor ancak otobüsçülük aynı zamanda içine girenin kolay kolay çıkamadığı, yanlış finansman ve maliyet yönetiminde ciddi borç yükü oluşturabilen bir sektör. Yerel firmalar da yalnızca gelir için değil; marka, çevre, prestij ve şehrin kendilerine yüklediği sorumluluk nedeniyle bu işi sürdürmeye devam ediyor.

YEREL FİRMALAR BİR NEVİ ŞEHRİN KENDİ MARKASI

Türkiye'de hemen her ilin yıllardır hizmet veren bir veya birkaç yerel firması vardır. Nevşehir Seyahat de bunlardan biri. Yerel firma sahiplerinin bu işi sürdürmesinde yalnızca ticari kazanç yok; şehrin hafızası, isim hakkı, prestij ve insanların markaya olan aidiyeti de etkili. Bazen firma sahibi "Bu işi bırakırsam şehir ne der, çevrem ne der?" düşüncesiyle devam ediyor. Bu da otobüsçülüğün başka sektörlerden ayrılan taraflarından biri. Son dört yılda ise denetim ve ceza yüklerinin artması, bu duygusal ve yerel bağı daha da zorlayıcı hâle getirdi. Yüksek sermaye bağlanan bir işte sürekli ceza ve maliyet baskısıyla karşılaşmak sürdürülebilirliği zorluyor.

ANLIK SİGORTA GİRİŞLERİ YAPILAMADIĞI İÇİN CEZA FİRMAYA KALIYOR

Şu anda en önemli sorunlarımızdan biri personel sigortalarının sahadaki çalışma düzenine uygun şekilde anlık yönetilememesi. Otobüsçülükte personel değişimi çok hızlı gerçekleşebiliyor. Bir kaptan peronda "Ben gidemiyorum" dediğinde seferi iptal etme şansınız yok; yerine başka birini bulup araca bindirmek zorundasınız ancak sigorta bildiriminin teknik ve idari süreçleri bu hızla örtüşmediğinde ciddi cezalarla karşılaşılabiliyor.

Üstelik cezalar çoğu zaman doğrudan firmaya yazılıyor. Bireysel araç sahibi veya personel bu süreçlerin farkında olmayabiliyor; ancak sonuçta sorumluluk ana firmaya geliyor ve firma da bunu esnafa rücu etmek zorunda kalıyor. Saha gerçekliğiyle mevzuatın aynı hızda işlememesi, büyük ölçekli şirketlerde çok ciddi mali risk yaratıyor.

HAVA YOLUNDAKİ GİBİ BİRKAÇ BÜYÜK FİRMA MI KALACAK?

Bugünkü yapı uzun vadede daha fazla kurumsallaşmayı zorunlu kılıyor. Sektörde havayoluna benzer biçimde daha az sayıda, daha büyük ve daha disiplinli firmanın kalacağı yönünde bir eğilim görüyoruz. Kamu otoritesinin de daha düzenli, daha denetlenebilir ve kalite standardı yüksek bir yapı istediğini düşünüyoruz.

Fakat şehirlerarası otobüsçülüğün doğası havayolundan çok farklı. Ağrı'dan İstanbul'a, Urfa'dan Trabzon'a kadar çok farklı yolcu profilleriyle, bagajlarla, karla, yağmurla, yol koşullarıyla ve anlık insan ilişkileriyle mücadele ediyorsunuz. Havalimanında barkod, X-ray ve kontrollü alan sistemi var; otogarlarda ise aynı standardı her yerde kurmak kolay değil. Bu nedenle sektörü disipline ederken saha gerçekliğini de mutlaka hesaba katmak gerekiyor.

ÖZEL OTOGAR ÜCRETLERİ SEKTÖRÜN EN AĞIR YÜKLERİNDEN BİRİ

Otogar tarafında belediyelerin işlettiği tesislerle özel işletmeler arasında ciddi farklar görebiliyoruz. Belediyeler çoğunlukla giderini karşılayacak daha makul tarifeler uygularken, bazı özel otogarlarda çıkış ücretleri işletmeci açısından çok ağır bir maliyet kalemine dönüşüyor. Araç boş da olsa dolu da olsa belirlenen tarifeyi ödemek zorunda kalıyorsunuz.

Ben bu konuda yıllardır itiraz ediyorum. Kaynakta belirttiğim üzere, yolcu sayısına bağlı bir ücretlendirme düzenlemesinin uygulanması gerektiğini düşünüyoruz; ancak sahada bunun yeterince karşılık bulmadığını görüyoruz. Bakanlığa fiş ve çıkış belgeleriyle başvurular yaptık. Bizim talebimiz çok net: Otogar ücretleri objektif kriterlere, yolcu ve hizmet miktarına dayalı, şeffaf ve öngörülebilir bir yapıya kavuşmalı.

REKABET VAR DİYE BİLET FİYATINI UYGULAYAMIYORUZ; OTOGARDA İSE TEK FİYAT DAYATILIYOR

Bilet tarafında firma olarak tarifeyi alsak bile rekabet nedeniyle çoğu zaman ilan edilen fiyatın altında satış yapıyoruz. Aynı hatta birçok firma var ve yolcuyu kazanmak için fiyatı piyasa belirliyor. Otogar tarafında ise özellikle tek bir işletmenin bulunduğu yerlerde benzer bir rekabet mekanizması yok. İşletmeci tarifesini belirliyor ve siz o fiyatı ödemeden çıkış yapamıyorsunuz.

Bu konuda özel bir otogar işletmesiyle mahkemelik olduğumuz da oldu. Mahkeme sürecinde "Bu fiyat hangi kritere göre belirlendi?" sorusu gündeme geldi. Bence meselenin özü de burada. Her ilde, her başvuruda farklı bir tabloyla karşılaşmak yerine, sektörün taşıyabileceği ve hizmetin gerçek maliyetine dayanan ortak bir sistem kurulmalı.

KAPTANLARIN VE MUAVİNLERİN ÖMRÜ YOLLARDA GEÇİYOR

Sektörün bir diğer kritik konusu yetişmiş personel. Kaptanlarımız ve muavinlerimiz düzenli çalıştıklarında gelirleri birçok mesleğe göre tatmin edici olabiliyor; ancak yaptıkları iş gerçekten çok ağır. Kaptanların hayatlarının önemli bölümü yolda geçiyor. Ailelerini az görüyorlar, farklı hava ve yol şartlarında sürekli sorumluluk taşıyorlar. Muavinlik de fiziksel ve psikolojik olarak kolay bir meslek değil.

Buna rağmen yeni ve eğitimli personel bulmakta zorlanıyoruz. Bu yalnızca bizim sektörümüze özgü değil; bugün birçok iş kolu nitelikli eleman arıyor. Mesleki eğitimin bu alanlara daha fazla insan hazırlaması gerektiğini düşünüyorum çünkü bütün zorluklarına rağmen otobüsçülüğün çok güzel bir tarafı da var: İnsanları sevdiklerine kavuşturuyoruz. Öğrenciyi ailesine, çalışanı memleketine, yolcuyu gideceği yere sağ salim ulaştırdığımızda bunun mutluluğu başka.

ZOR BİR İŞ AMA HÂLÂ SEVİLEN TARAFI ÇOK

Her yıl daha fazla maliyet, daha fazla denetim ve daha fazla riskle karşı karşıyayız. Buna rağmen şehirlerarası taşımacılık canlı, hareketli ve insanla iç içe bir iş. Özellikle Nevşehir gibi öğrenci hareketliliğinin yüksek olduğu bir şehirde Adana, Mersin, Ankara, Bursa ve diğer illere giden gençleri, aileleri ve yolcuları uğurlamak bu işin insani tarafını oluşturuyor.

Bütün şikâyetlere rağmen bu sektörün sevilen tarafları hâlâ çok. İnsanların kavuşmasına aracılık ediyorsunuz; bayramda, tatilde, okul döneminde binlerce insanın yolculuğunu üstleniyorsunuz. Bizim için en önemli şey de yolcumuzu sağ salim gideceği yere ulaştırmak. Allah bütün meslektaşlarımızı kazadan beladan korusun; herkese hayırlı yollar diliyorum.

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

2026 YILI OTOBÜSÇÜ İÇİN HEZİMET YILI OLDU

Henüz **16 yaşındayken aile şirketinin sorumluluğunu üstlenen Süleyman Öncü**, genç yaşta başladığı otobüsçülük yolculuğunda birleşme, kriz ve yeniden yapılanma dönemlerini bizzat yaşadı. 2005 yılında dört firmanın tek çatı altında toplandığı süreçte ağır bir mali kayıpla karşılaşmasına rağmen sektörden kopmayan Öncü, bugün **Öncü Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı olarak hem kendi firmasını hem de geniş bir acente ve işletmecilik ağını yönetiyor.** İşte Öncü'nün gözünden sektörün durumu:



16 YAŞINDA İŞİN BAŞINA GEÇTİM

İşin başına geçtiğimde henüz 16 yaşındaydım. Çok genç yaşta sorumluluk almak zorunda kaldım. O dönem sektör bugüne göre daha kazançlı, daha bereketli ve maliyetlerin daha yönetilebilir olduğu bir yapıdaydı.

2005 yılında talihsiz bir birleşme süreci yaşadık. Nevşehirliler Seyahat adı altında dört şirket tek çatı altında birleşti. O sırada askerliğimi dahi yapmamıştım. "Gidip askerliğimizi yapalım, dönünce devam ederiz" diye düşünüyorduk; fakat askerden döndüğümde hayatımın ve sektör tecrübemin ilk büyük kriziyle karşılaştım.

BUGÜNÜN PARASIYLA YAKLAŞIK 200 MİLYON LİRA KAYBETTİK AMA YILMADIK

O birleşme sürecinde, kendi hesabımıza göre bugünün parasıyla yaklaşık 200 milyon lira seviyesinde bir kayıp yaşadık. Çok ağır bir darbeydi ama yılmadık. Mücadele ederek yeniden ayağa kalktık. Geçmişten bugüne baktığımda üç büyük kriz gördüm fakat bugün yaşadığımız tabloyu diğerlerinden ayrı tutuyorum. Önceki krizlerde sektörün bir kazancı, bir nefes alma alanı vardı. Masraflar bugünkü seviyelerde değildi. 2025'ten sonra, özellikle de 2026'da otobüsçülük benim açımdan çok üzücü bir noktaya geldi.

KÖPRÜDEN GEÇMEK DEĞİL, ARKASINDAN GELEN CEZALAR BİZİ YILDIRDI

Köprü geçişinin kendisi tek başına mesele değil. Asıl sorun, geçişin ardından gelen ceza mekanizması. HGS tarafında bir cezanın beş katına çıktığı söyleniyor ama bizim karşılaştığımız örneklerde tutarın on kata kadar yükseldiği durumlar oldu. Yoğun operasyon içinde bir bildirimi kaçırdığınızda ya da süreci zamanında takip edemediğinizde çok ağır rakamlarla karşı karşıya kalabiliyorsunuz. Bu nedenle benim açımdan 2026 yılı otobüsçü için adeta bir hezimet yılı oldu.

SGK CEZALARI BÜYÜK ŞİRKETLER İÇİN CİDDİ RİSK

Bir diğer önemli problem SGK tarafında yaşanıyor. Otobüsçülükte operasyon çok hızlı gelişiyor. Şoför peronda "Ben gitmiyorum" dediğinde o seferi kaldırmak için anında başka bir sürücü bulmak zorundasınız. Sigorta girişini yaptığınızda sistemde başlangıcın ertesi güne yansıdığı durumlarla karşılaşabiliyoruz. Sonra bir yıl geçiyor ve geçmişte çalışan şoför için "sigortasız çalıştırma" gerekçesiyle yüksek bir ceza geliyor. Küçük işletme için de zor ama büyük ölçekli firmalarda da bu tür cezalar ciddi bir finansal risk oluşturuyor.

YAKIT, BAKIM, KÖPRÜ VE CEZA YÜKÜ İŞİ ÇIKMAZA SÜRÜKLÜYOR

Bugün yalnızca tek bir maliyet kaleminden söz etmiyoruz. Köprü cezaları, SGK cezaları, artan yakıt giderleri, bakım ve yedek parça maliyetleri aynı anda işletmenin üzerine biniyor. Bütün bu kalemler bir araya geldiğinde otobüsçülük yapmak her geçen gün daha zor hâle geliyor. Bu nedenle açık söylemek gerekirse 2026'nın ardından 2027'nin sektör için çok daha iyi bir tablo getireceğine dair ümidim azaldı.

TESİSLERİN FİRMALARA PARA ÖDEMESİNE KARŞIYIM

Dinlenme tesislerinin otobüs firmalarına ödeme yapması konusuna da açık biçimde karşıyım çünkü bu para zamanla sektörün doğal bir geliri gibi görülmeye başlandı. Oysa bana göre bu anlayış sağlıklı değil. Bu gelir modelinin cazibesiyle firma açan, belge alan yapılar oluştu. Ben buna doğru bakmıyorum. Biz otobüsçülükten, firmacılıktan ve yazıhanecilikten para kazanmalıyız. Tesis gelirini sektörün vazgeçilmez unsuru hâline getirmek, uzun vadede doğru bir model oluşturmuyor.

Sektörün kendi gelir modelini güçlendirmesi gerekiyor. Dernekler kuruluyor, çeşitli organizasyonlar yapılıyor; bunları daha etkili hâle getirip sektörün sesini ilgili bakanlıklara ve karar vericilere taşıyacak bir yapıya ihtiyaç var. Otobüsçü olarak kazanalım, firmacı olarak kazanalım, yazıhaneci olarak kazanalım; buna kimse itiraz etmez ancak "Tesisten ne alırız, karşı şubeden ne alırız?" anlayışı otobüsçülüğün özü olmamalı. Bu sektörün değeri bundan çok daha yüksek.

YOLCU BİR ÇORBA İÇERKEN FİYATI DÜŞÜNMEK ZORUNDA KALMAMALI

Nevşehir'den İstanbul'a ya da Kars'tan İstanbul'a giden bir yolcu, yol boyunca birkaç tesiste duruyor. Yolcu zaten bilet parasını ödemiş, uzun saatler seyahat ediyor. Bir tesiste çorbayı ulaşılabilir bir fiyata içebilecekken, firma payları ve yüksek maliyetler nedeniyle fiyat iki katına çıktığında bundan hiç kimse kazançlı çıkmıyor.

Ne tesisçi uzun vadede kazanıyor ne otobüsçü ne firma ne de vatandaş. Benim istediğim, yolcunun seyahat sırasında kasaya giderken tereddüt etmemesi. Eşini, çocuğunu aç susuz götürmemesi; evinden yanına yiyecek hazırlamak zorunda kalmaması. Hizmet kalitesinin yükselmesi ülkenin turizm kalitesini de yükseltir.

TURİZMDEKİ DARALMA NEVŞEHİR'İ DOĞRUDAN ETKİLEDİ

Bizim bölgemiz turizm bölgesi. Dolayısıyla Türkiye turizminde yaşanan her gelişme Nevşehir'i doğrudan etkiliyor. Son yıllarda ülke içindeki yüksek fiyatların sürekli gündeme taşınması, bazı destinasyonların pahalı algısıyla öne çıkması ve turistin alternatif ülkelere ya da adalara yönelmesi bizim bölgemize de yansıdı.

Benim gözlemime göre bugün turist hareketliliği birkaç yıl öncesinin oldukça altında. Bunu yaklaşık yüzde 30-35 seviyelerinde bir gerileme olarak değerlendiriyorum. Bu kişisel saha gözlemim; ancak bölgede iş yapan herkes eski hareketliliğin olmadığını görüyor.

ANTALYA'DAN VAN'A, BATMAN'DAN İZMİR'E GENİŞ BİR AĞIMIZ VAR

Öncü Seyahat olarak kendi ana operasyonumuz bugün ağırlıklı biçimde Nevşehir-Kayseri ve Nevşehir-İstanbul yönünde. Nevşehir'den Kayseri'ye özellikle sağlık amacıyla giden ciddi bir yolcu hareketi bulunuyor; İstanbul ise doğal olarak büyükşehir olması nedeniyle en önemli hatlarımızdan biri ancak faaliyet alanımız yalnızca bu iki şehirle sınırlı değil. Öncü çatısı altında işletmeciliğini yaptığımız 25-26 firma bulunuyor. Bu yapı sayesinde Türkiye'nin çok geniş bir bölümünde hizmet verebiliyoruz.

Bugün Antalya yönünde çalışan beş otobüsümüz, Van'a giden yedi otobüsümüz var. Batman ve İzmir başta olmak üzere çok sayıda farklı noktada araçlarımız ve acentecilik hizmetlerimiz bulunuyor. Urfa, Gaziantep, Şırnak, Mardin ve Cizre gibi birçok noktayı da bu yapının içine eklediğinizde, Türkiye'nin 81 ilinin yaklaşık 70'ine ulaşabilen geniş bir hizmet ağı ortaya çıkıyor. Bu nedenle sadece yeni hat açmaya odaklanmıyoruz; mevcut ağımızı verimli ve güçlü şekilde yönetmeye çalışıyoruz.

ŞÜKREDİP ÇALIŞIYORUZ AMA SEKTÖRÜN SORUNLARI ARTIK GÖRMEZDEN GELİNMEMELİ

Biz azına da çoğuna da şükretmeyi bilen insanlarız. Şartlar ne olursa olsun çalışmaya, hizmet üretmeye devam ediyoruz. Fakat şükretmek, sektörün sorunlarını görmezden gelmek anlamına gelmemeli. Otobüsçülüğün sürdürülebilirliği için ceza sisteminden SGK uygulamalarına, maliyetlerden tesis modeline kadar birçok başlığın yeniden ele alınması gerekiyor. Bizim beklentimiz, sektörün kendi emeği ve gerçek faaliyeti üzerinden para kazanabildiği, yolcunun da kaliteli ve ulaşılabilir hizmet aldığı bir düzenin kurulması.

HABER ULAŞIM
Haber Ulaşım Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 · Sayı: 115 · 9 Kasım 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



AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA

KÖKSALLAR'IN İSMİNİ DEĞİL, DEĞERİNİ DEVRALDIK

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının köklü markalarından **DK Köksallar Seyahat**, kısa süre önce yeni bir döneme girdi. Aksaraylı otobüsçü Ahmet Bülbül'ün öncülüğünde, oğulları **Kubilay Bülbül ve Talip Bülbül** tarafından devralınan firma; yıllar içinde oluşan marka değerini, güçlü yazıhane ve işletmeci ağını koruyarak yeni yatırımlarla büyümeyi hedefliyor. **Bireysel otobüsçülükten gelen Bülbül ailesi ve Genel Müdür Şahin Karamık, yeni yönetim yapısıyla DK Köksallar Seyahat'i daha kurumsal ve daha geniş bir ulaşım ağına taşıma hazırlığında.** En önemli öncelik ise geçmişten gelen yapıyı değiştirmek değil; **işleyen sistemi koruyup üzerine daha iyisini eklemek.** İşte röportajımız:



BİREYSEL OTOBÜSÇÜLÜKTEN FİRMA YÖNETİMİNE UZANAN YENİ BİR DÖNEME İMZA ATTIK

Biz bu sektöre yabancı bir aile değiliz. Babamız Ahmet Bülbül uzun yıllardır otobüsçülüğün içinde olan, önce Aksaray'da daha sonra Mersin'de faaliyet gösteren firmalarda ortaklıklar yapmış, bireysel otobüs yatırımlarıyla sektörde uzun bir geçmiş edinmiş bir isim. Biz de onun yanında bu işin hem araç tarafını hem de saha tarafını görerek yetiştik.

Bugüne kadar Türkiye'nin farklı noktalarında bireysel otobüsçülük yaptık. Şimdi ise babamızın öncülüğünde, daha önce içinde çalıştığımız ve yapısını yakından bildiğimiz DK Köksallar Seyahat'i devralarak yolumuza firma sahibi olarak devam ediyoruz. Bu bizim için yalnızca bir şirket satın almak değil; geçmişini bildiğimiz, emeğine tanıklık ettiğimiz ve sektörde karşılığı olan bir markanın sorumluluğunu üstlenmek anlamına geliyor. Bu nedenle devir sonrasında ilk refleksimiz her şeyi baştan değiştirmek olmadı. Önce sahayı gezdik, sistemi yerinde gördük, Türkiye genelindeki yazıhanelerimizi ve işletmecilerimizi ziyaret ettik. Markanın nerede güçlü olduğunu, hangi yapının yıllardır doğru çalıştığını ve hangi alanlarda yeni yönetimin katkı sağlayabileceğini tek tek değerlendirmeye başladık.

GENEL MÜDÜR ŞAHİN KARAMIK: HERKES 15-20 OTOBÜS ALABİLİR AMA HERKES BİR MARKA KURAMAZ

DK Köksallar Seyahat'in bizim açımızdan en önemli tarafı, geçmişinin ve ismimin sektörde oluşturduğu değerdir. Bugün sermayesi olan bir kişi 15-20 araç alıp yeni bir isimle yola çıkabilir. Dijital satış kanalları sayesinde belli bir yolcuya da ulaşabilir. Fakat bu, yıllar içerisinde oluşmuş bir markanın karşılığıyla aynı şey değildir. Marka, yalnızca tabeladan ibaret değildir. DK Köksallar Seyahat'in bugün sahip olduğu değer de bir günde oluşmadı. O yıllar boşuna geçirilmedi, o isim boşuna bu noktaya gelmedi. Biz de bunun farkında olarak hareket ediyoruz.

Bu markanın maddi karşılığını yalnızca araç sayısıyla ölçmek doğru olmaz. Bizim gözümüzde DK Köksallar Seyahat'in marka değerinin 10 otobüs bedeline, hatta daha da fazlasına karşılık gelebilecek bir birikimi var çünkü sıfırdan kurulması çok zor olan bir güven ve saha organizasyonu zaten hazır durumda. Bizim görevimiz de bu değeri korumak, büyütmek ve yeni dönemin şartlarına uyarlamak.

16 ARAÇLIK OPERASYONUN YARIDAN FAZLASI ÖZMAL

Şu anda DK Köksallar Seyahat bünyesinde 16 araç aktif olarak çalışıyor. Bu araçların yarısından fazlası özmal ve filomuz ağırlıklı olarak yeni model otobüslerden oluşuyor. Devir sonrasında özmal araç tarafında da takviye yaptık çünkü yeni dönemde hem marka standardını korumak hem de operasyon üzerinde daha güçlü bir kontrol oluşturmak istiyoruz.

Biz bireysel otobüsçülükten geldiğimiz için araç yatırımının ne anlama geldiğini çok iyi biliyoruz. Bir aracın satın alınmasıyla iş bitmiyor; bakımından finansmanına, şoföründen hatta kalmasına kadar her adımın doğru yönetilmesi gerekiyor. Bu nedenle büyüme planlarımızı yalnızca araç sayısını artırmak üzerine kurmuyoruz. Mali yapıyı bozmadan, yönetebileceğimiz kadar yatırım yapmak bizim için daha önemli. Sektörde bundan sonra sahayı doğru organize eden, mali disiplinini koruyan ve yatırımını kendi gücüne göre yapan firmaların ayakta kalacağını düşünüyoruz. Biz de ne kadar güçlü olduğumuzu, hangi yatırımı hangi zamanda yapabileceğimizi biliyoruz. Planlamalarımızı bu gerçeklik üzerinden hazırlıyoruz.

DAHA KURUMSAL BİR YAPI İÇİN YÖNETİM MERKEZİMİZİ AKSARAY'A TAŞIDIK

Yeni dönemde yönetim merkezimizi Aksaray olarak belirledik. Bununla birlikte DK Köksallar Seyahat'i daha kurumsal bir yapıya taşımayı hedefliyoruz ancak bizim kurumsallaşmadan anladığımız, yıllardır çalışan sistemi bozup her şeyi yeniden kurmak değil. Tam tersine, zaten güçlü olan altyapıyı daha düzenli, daha ölçülebilir ve büyümeye hazır bir sisteme dönüştürmek istiyoruz. Önümüzdeki dönemde farklı hatlara ve farklı bölgelere açılmayı planlıyoruz. Bunu yaparken yalnızca 'yeni hat açalım' mantığıyla hareket etmeyeceğiz. Hangi bölgede gerçek bir yolcu potansiyeli var, nerede markamızın karşılığı bulunuyor, hangi hatta araç ve işletmeci yapısını sürdürülebilir biçimde kurabiliriz; bunların hepsine birlikte bakacağız. Yeni yönetimin mali disiplini ve yatırım gücüyle marka tecrübesini bir araya getirdiğimizde daha sağlıklı bir büyüme zemini oluşacağına inanıyoruz.

EN YENİ İŞLETMECİMİZ BİLE 15 YILLIK; BU YAPIYI BOZMAYACAĞIZ

Devir sonrasında sahada yaptığımız ziyaretlerde bizi en çok etkileyen konulardan biri işletmeci ağının ne kadar köklü olduğuydu. En yeni işletmecimizin bile yaklaşık 15 yıllık bir geçmişi var. Bu, her firmada kolay kolay görebileceğiniz bir yapı değil. Yazıhaneler, acenteler ve işletmeciler yıllar içerisinde birbirini tanıyan, markanın çalışma kültürüne hâkim bir sistem oluşturmuş.

Bu nedenle ilk günden itibaren net bir karar aldık: Mevcut işletmecilerimizle yolumuza devam edeceğiz. Türkiye genelindeki işletmelerimizi tek tek ziyaret ettik ve herhangi bir köklü değişikliğe gitmeden aynı arkadaşlarımızla çalışmayı sürdüreceğimizi kendileriyle paylaştık çünkü çalışan bir yapıyı sırf yönetim değişti diye bozmanın doğru olmadığını düşünüyoruz. Çok güzel kurulmuş bir yazıhane sistemi ve güçlü bir saha organizasyonu var. Bizlere düşen, bu sistemi koruyup daha iyi teknolojilerle, daha düzenli yönetim süreçleriyle ve yeni yatırımlarla desteklemek. Kurumsallaşmayı da tam olarak bunun üzerine inşa edeceğiz.

MERSİN-ERDEMLİ MERKEZLİ AĞI DAHA DA GENİŞLETMEYİ PLANLIYORUZ

DK Köksallar Seyahat'in tüm sefer yapısı bugün Mersin-Erdemli çıkışlı ve varışlı olarak hazırlanıyor. Bu bölge markanın tarihsel olarak güçlü olduğu, yolcunun firmayı tanıdığı ve karşılığının bulunduğu ana merkezlerden biri. Biz de bu temel yapıyı korumaya devam edeceğiz. Bunun yanında farklı bölgelere açılma hedefimiz var ancak mevcut yolcumuzu ve mevcut sefer kalitesini riske atarak büyümek istemiyoruz. Önce özmal ve işletmeci dengesini doğru kurup ardından yeni hatlara geçmek daha sağlıklı olacak. Yolcularımızın geçmişten bugüne DK Köksallar Seyahat'ten aldığı hizmet standardının altına düşmek bir yana, bu standardın üzerine çıkmak istiyoruz.

KIŞ SEZONU ARTIK DAHA FARKLI BİR POTANSİYEL TAŞIYOR

Sektörde planlama yaparken yalnızca yaz sezonunu düşünmek artık yeterli değil. Geçmişte bayramların önemli bölümü yaz aylarına denk geldiği için kış döneminde hareketlilik daha sınırlı kalabiliyordu. Şimdi ise ara tatiller, yarıyıl tatili, yılbaşı ve bayramların kış dönemlerine yaklaşması, yılın daha farklı zamanlarında da yolcu hareketliliği oluşturuyor.

Bizim bölgemizde geleneksel olarak nisan ayından ekim ayına kadar güçlü bir sezon yaşanıyor ancak önümüzdeki yıllarda kış döneminin de daha hareketli hale geleceğini düşünüyoruz. Bu nedenle filo ve sefer planlamasını yalnızca birkaç aylık yoğun sezona göre değil, yılın tamamını dikkate alarak yapmak gerekiyor. Doğru planlama yapan firma için burada ciddi bir fırsat var. Biz de yatırım kararlarımızı bugünkü tabloya değil, önümüzdeki birkaç yılın yolcu hareketliliğine göre şekillendirmek istiyoruz.

BİREYSEL OTOBÜSÇÜNÜN ÖDEMESİNİ GÜNÜNDE YAPARSAN DESTEĞİNİ ALIRSIN

Bizim bireysel otobüsçülükten gelmemizin önemli bir avantajı var: Aracını bir firmanın bünyesinde çalıştıran otobüs sahibinin ne beklediğini biliyoruz. Bireysel yatırımcı için en önemli konulardan biri, yaptığı işin karşılığını zamanında alabilmek ve çalıştığı firmanın kendisine güven vermesi. Bu nedenle işletmeci ve bireysel araç sahipleriyle ilişkilerde ödeme disiplinine çok önem vereceğiz. Bireysel otobüsçünün ödemesini gününde yaptığınız, ona adil davrandığınız ve operasyonun içinde yalnız bırakmadığınız zaman onun desteğini de alırsınız. Sektörde sürdürülebilir bir yapı kurmanın önemli ayaklarından biri budur.

Firma tek başına büyüyemez. Özmal araç kadar, doğru bireysel yatırımcı ve güçlü işletmeci ağı da önemlidir. DK Köksallar Seyahat'in mevcut altyapısı zaten bu konuda güçlü. Biz yeni yönetim olarak bu güveni daha da pekiştirerek birlikte büyümek istiyoruz.

GEÇMİŞİ KORUYUP ÜZERİNE DAHA İYİSİNİ EKLEYECEĞİZ

Yeni yönetim olarak amacımız markanın karakterini değiştirmek değil. Geçmişten gelen güveni ve hizmet kültürünü koruyup, mali yapısı daha güçlü, yönetimi daha kurumsal ve yatırımı daha planlı bir firma oluşturmak istiyoruz. Yolcularımız bugüne kadar DK Köksallar Seyahat'ten nasıl kaliteli hizmet aldıysa, bundan sonra bunun bir üst seviyesini görsün istiyoruz. Biz bu markayı sadece bugünü için değil, önümüzdeki yıllar için devraldık. Bundan sonraki hedefimiz, köklü ismi daha güçlü bir kurumsal yapıyla geleceğe taşımak.



YENİ CADDY TÜRKİYE'DE SATIŞA SUNULDU

Volkswagen Ticari Araç'ın yaklaşık yarım asırlık geçmişe sahip başarılı modeli Caddy, yenilenen ön tasarımı, yeni gövde rengi seçenekleri, 12,9 inç bilgi-eğlence sistemi başta olmak üzere güncellenen donanımları ve modernleşen iç mekanıyla Türkiye'de satışa sunuldu. Yeni Caddy'nin Cargo versiyonu 1.765.000 TL'den; Impression donanımlı versiyonu ise 2.100.000 TL'den başlayan tavsiye edilen anahtar teslim fiyatlarıyla Volkswagen Ticari Araç Yetkili Satıcılarında yerini aldı.

Volkswagen Ticari Araç, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de dayanıklılığı, fonksiyonelliği ve çok yönlülüğüyle hafif ticari araç pazarının önemli modelleri arasında yer alan Caddy'nin beşinci neslinin yenilenen versiyonunu satışa sundu. Tasarım, teknoloji, konfor ve sürüş destek sistemleri açısından geliştirilen Yeni Caddy, hem profesyonel kullanıcıların hem de ailelerin günlük yaşamına uyum sağlayan çok yönlü yapısını daha ileri taşıyor. Yenilenen ön tasarımı ve yeni gövde renkleriyle modern bir görünüme kavuşan model, özellikle iç mekanda gerçekleştirilen kapsamlı dijital dönüşüm ve güncellenen standart donanımlarıyla öne çıkıyor.

İlk kez 2021 yılında Türkiye pazarına sunulan beşinci nesil Caddy, bugüne kadar dünya genelinde 500 bin adedin, Türkiye'de ise 50 bin adedin üzerinde satış adedine ulaştı. 2025 yılında dünya genelinde gerçekleştirilen 110 bini aşkın teslimatla Volkswagen Ticari Araç'ın en çok satılan modeli olan Caddy, yenilenen versiyonuyla bu başarısını sürdürmeyi hedefliyor.

Eylül ayında Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'da ilk kez sergilenen Yeni Caddy, Türkiye'de Impression, Style, Cargo ve Cargo Maxi olmak üzere dört farklı versiyonla sunuluyor. Tüm versiyonlarda 122 PS güç üreten 2.0 TDI dizel motor ve DSG otomatik şanzıman kombinasyonu yer alıyor.

Yeni Caddy'nin tüm versiyonlarında standart olarak sunulan 12,9 inçlik Ready to Discover multimedya sistemi, 10,25 inçlik Digital Cockpit Pro dijital gösterge paneli ve MagSafe özellikli kablosuz şarj ünitesiyle (25 Watt) kullanıcı deneyimini geliştiriyor.

Yeni Caddy'nin Panel Van versiyonu Cargo 1.765.000 TL'den; Kombi versiyonları ise 2.100.000 TL'den başlayan tavsiye edilen anahtar teslim fiyatlarıyla Volkswagen Ticari Araç Yetkili Satıcılarında yerini aldı.

Yenilenen tasarımıyla daha modern ve dinamik

Yeni Caddy'nin dış tasarımında gerçekleştirilen güncellemelerin merkezinde yeniden tasarlanan ön tampon yer alıyor. Caddy'nin karakteristik çizgilerini koruyan yeni ön tasarım, modele daha modern ve dinamik bir görünüm kazandırırken, tamponun sağ ve sol bölümlerine entegre edilen radar sensörleri gelişmiş sürüş destek sistemlerinin teknik altyapısını oluşturuyor.

Yenilenen tasarım, Açık Kahverengi, Gün Batımı Kırmızısı, Grenadilla Siyahı ve Okaliptüs Yeşili olmak üzere dört yeni gövde rengi seçeneğiyle tamamlanıyor. Modelin farklı kullanım ihtiyaçlarına hitap eden gövde yapısı, sürgülü yan kapıları ve geniş iç mekanı ise Caddy'nin işlevsel karakterini koruyor.

İç mekanda dijital dönüşüm ve gelişmiş sürüş destek teknolojileri

Yeni Caddy'deki en kapsamlı yeniliklerden biri iç mekanda dikkat çekiyor. Yeniden düzenlenen ön konsolun merkezinde, tüm versiyonlarda standart olarak sunulan 12,9 inçlik Ready to Discover multimedya sistemi yer alıyor. Bağımsız ekran tasarımı ve kişiselleştirilebilen kullanıcı arayüzü, sık kullanılan fonksiyonlara erişimi kolaylaştırıyor. Multimedya ekranının altında konumlandırılan aydınlatmalı dokunmatik sıcaklık ayarları da yenilenen kokpit tasarımını tamamlıyor.

Tüm versiyonlarda standart hale gelen 10,25 inçlik Digital Cockpit Pro dijital gösterge paneli, sürüş bilgilerinin sürücünün tercihlerine göre düzenlenebilen dijital bir ekrandan takip edilmesini sağlıyor. MagSafe özelliğine sahip, 25 Watt'a kadar şarj gücü sunan kablosuz telefon şarj ünitesi ve kablosuz App-Connect özelliği de günlük kullanımda bağlantı ve kullanım kolaylığı sunuyor.

Yeni Caddy, dijital teknolojilerini günlük kullanımı kolaylaştıran konfor ve sürüş destek sistemleriyle tamamlıyor. Kombi versiyonlarında sunulan manevra desteği ve dönüş sırasında karşıdan gelen araçlar için frenleme fonksiyonu sürücüyü farklı trafik koşullarında desteklerken; Voice Enhancer sistemi ile sürücünün kabin içindeki sesi artırılarak, sesin arka yolculara daha rahat ulaşması sağlanıyor.

Yeni Caddy'nin tüm versiyonlarında bulunan uzun far asistanı, 230 V priz ve USB-C bağlantısı gibi donanımlar ise yolculuklarda kullanım kolaylığı sağlıyor. Veri alışverişi de yapabilen USB-C bağlantısının gücü 60 Watt'a yükseltilerek laptop ve tablet gibi cihazlara şarj imkanı sağlıyor.

Farklı ihtiyaçlara yönelik dört versiyon

Yeni Caddy, Türkiye'de bireysel ve profesyonel kullanıcıların farklı beklentilerine yönelik Impression, Style, Cargo ve Cargo Maxi versiyonlarıyla satışa sunuluyor.

Yeni Caddy Impression, önceki Life donanım seviyesinin yerini alırken zenginleştirilen konfor ve teknoloji özellikleriyle öne çıkıyor. Elektrik destekli bagaj kapağı, sağ ve sol vakumlu sürgülü kapılar, uzun far asistanı ve Voice Enhancer kabin içi ses artırma sistemi, günlük kullanım kolaylığını artırıyor. Manevra desteği ve dönüş sırasında karşıdan gelen araçlar için frenleme fonksiyonu da sürüş destek sistemlerini tamamlıyor.

Yeni Caddy Style, daha kapsamlı konfor ve ergonomi donanımlarıyla model ailesinin üst donanım seviyesini oluşturuyor. AGR sertifikalı ergoComfort sürücü ve ön yolcu koltukları; dört yönlü elektrikli bel desteği, koltuk derinliği ve eğim ayarları ile uzun yolculuklarda konforu destekliyor. SAFELOCK özellikli anahtarsız giriş ve çalıştırma sistemi, krom iç mekan detayları ve Colombo 17 inç alüminyum alaşımlı jantlar da Style versiyonunun öne çıkan özellikleri arasında yer alıyor.

Yeni Caddy Cargo ve Cargo Maxi ise ticari işletmelerin ve filo kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik işlevsel çözümler sunuyor. Cargo Maxi, uzun dingil mesafeli gövdesiyle daha fazla yükleme alanı sağlarken, her iki versiyonda sunulan geri görüş kamerası, ön ve arka park sensörleri, anahtarsız çalıştırma sistemi ve uzun far asistanı günlük operasyonları kolaylaştırıyor. Alerjen filtreli çift bölgeli Air Care Climatronic klima sistemi, bel destekli ön koltuklar ve 230 V priz de profesyonel kullanıcıların konforunu artırıyor.

Yaklaşık yarım asırlık deneyim, güçlü üretim altyapısı İlk nesli yaklaşık yarım asır önce yollara çıkan Volkswagen Caddy, zaman içerisinde farklı kullanım ihtiyaçlarına uyum sağlayan çok yönlü bir model ailesine dönüştü. 2003 yılından bu yana Polonya'daki Poznań fabrikasında üretilen Caddy'nin bu tesisteki toplam üretimi yaklaşık 2,9 milyon adede ulaştı.



SEKTÖRÜN GELECEĞİ, DOĞRU YATIRIM VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEDEN GEÇİYOR

Karayolu ile yolcu taşımacılığı sektörüne 2003 yılında Harem Otogarı'nda bilet satış görevlisi olarak adım atan **Akın Pervaz,** sahanın farklı kademelerinde edindiği tecrübeyi bugün **Metro Turizm Genel Müdür Vekili** olarak sürdürüyor. Pervaz; **Metro Turizm'in gelecek dönem hedeflerini, 100 araçlık yatırım planını, Metro Prime konseptini, bölgesel iş birliklerini ve sektörün değişen rekabet yapısını** Haber Ulaşım'a anlattı. Karayolu yolcu taşımacılığında pandemi öncesine göre ciddi bir daralma yaşandığını belirten Pervaz, şirketlerin maliyet hesabını doğru yapması gerektiğini vurgularken, artan işletme giderleri karşısında koltuk kapasitelerinin yeniden değerlendirilmesi gerektiğine de dikkat çekti. Pervaz ayrıca zaman tarifeleri ve takograf cezaları konusunda mevzuatta düzenleme çağrısında bulundu. İşte röportajımız:

SAHADAN GELEN DENEYİM, YÖNETİM ANLAYIŞIMIN TEMELİNİ OLUŞTURUYOR

■ ***Harem'de Beyaz Gömleğimi Giyip "Bismillah" Diyerek Başladım***

Karayolu yolcu taşımacılığında bugün edindiğim tecrübelerin temelinde, yıllar boyunca sektörün farklı kademelerinde kazandığım saha deneyimi bulunuyor. 28 Mayıs 1980'de İstanbul Üsküdar'da doğdum, aslen Artvin/Arhaviliyim. Evliyim ve sekiz yaşında bir kız çocuğu babasıyım. 2003 yılından bu yana otobüsçülük sektörünün içindeyim. Bilet satış görevlisi olarak başladığım bu yolculukta bugün yöneticilik seviyesine kadar geldim.

Sektöre girişim de unutamadığım bir anıyla başladı. Amcam Mehmet Pervaz bir sabah beni aradı; "Beyaz gömleğini giyiyorsun, tıraşını oluyorsun, lacivert pantolonunu giyip Harem'e geliyorsun" dedi. Gittik, Harem'de "Bismillah" diyerek işe başladık. Harem'in en hareketli, otobüsçülüğün de en keyifli dönemlerinden biriydi.

O günden bu yana, aradaki kısa bir dönem dışında, sektörün içindeyim. Sektör hayatım içerisinde yaklaşık üç yıllık bir ara verdim. Bu dönemde bir lojistik firmasında ithalat-ihracat uzmanı olarak çalıştım. Farklı bir iş kolunda edindiğim bu tecrübenin ardından yeniden karayolu yolcu taşımacılığına döndüm.

Yaklaşık yedi yıl boyunca biri yabancı, ikisi yerli olmak üzere üç farklı firmanın işletmeciliğini yaptım. O yıllarda, önceki kariyerimde kazandığım tecrübe kadar yeni bir saha deneyimi daha edindiğimi söyleyebilirim.

İşletmecilik; satıştan operasyon yönetimine, maliyetten personel yönetimine kadar işin bütün yönlerini farklı bir bakış açısıyla değerlendirmemi sağladı. Bir ulaşım şirketini yönetirken yalnızca rakamlara değil, o rakamların arkasındaki operasyonel gerçekliğe, çalışanların emeğine, iş ortaklarının beklentilerine ve yolcuların ihtiyaçlarına da hâkim olmanız gerekiyor. Bugün yönetim anlayışımın temelinde bu çok yönlü saha deneyimi bulunuyor.

YUVAMA TEKRAR GERİ GELDİM

Gençliğimizden itibaren yetişmemizde ve sektörel gelişimimizde çok büyük katkısı bulunan Sayın Galip Öztürk ile yaptığımız görüşmeler neticesinde yeniden Metro Turizm çatısı altında görev alma kararı aldım. Tabiri caizse yuvama geri geldim. Çünkü profesyonel anlamda yetiştiğimiz, sektör refleksini kazandığımız yer burasıydı.

Metro Turizm'deki iş hacmi, hareket, heyecan ve dinamizm gerçekten başka. Çok büyük bir organizasyonun içinde her gün yeni bir aksiyon var.

Metro Turizm, uzun yıllara dayanan sektörel birikimi, Türkiye genelindeki geniş ulaşım ağı, acenteleri ve iş ortaklarıyla karayolu yolcu taşımacılığında önemli bir marka değeri oluşturmuş bir kuruluş. Böylesine köklü bir yapının en önemli gücü, yıllar içerisinde kazandığı deneyimi ve oluşturduğu organizasyonel birikimi geleceğe taşıyabilmesidir.

Şubat ayında göreve başladıktan sonra şirketimizin mevcut durumunu, yapılması gerekenleri ve gelecek planlarını Sayın Galip Öztürk ve çalışma arkadaşlarımızla değerlendirmeye başladık. Bu istişarelerde önceliğimiz, Metro Turizm'in köklü marka gücünü koruyarak operasyonel verimliliğini artırmak, hizmet standartlarını geliştirmek ve sürdürülebilir büyümeyi esas alan bir yol haritası oluşturmaktı. Bugün attığımız adımlar da bu stratejik yaklaşımın birer parçası.

KARAYOLU YOLCU TAŞIMACILIĞINDA PASTANIN YÜZDE 35-40 DARALDIĞINI DÜŞÜNÜYORUM

■ ***Sektörde Sürdürülebilir Rekabetin Temeli Doğru Maliyet Yönetimidir***

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün geçmişteki koşullarıyla bugünkü dinamiklerini aynı çerçevede değerlendirmek mümkün değil.

Otobüsçülüğün en hareketli dönemlerinde havayolu ulaşımı bugünkü kadar yaygın değildi. Havalimanı sayısı, yüksek hızlı tren bağlantıları ve demiryolu alternatifleri de bugünkü seviyesinde değildi. Bana göre karayolu yolcu taşımacılığını pandemi öncesi ve sonrası olarak ikiye ayırmak gerekiyor. Genel pazarın yaklaşık yüzde 35-40 civarında daraldığını düşünüyorum.

Bunun yanında pazarda matematikle uyuşmayan rekabet örnekleri de görüyoruz. Masraf belli, bilet fiyatı belli; buna rağmen zararına iş yapılabiliyor.

Artık dijital çağdayız; piyasadaki fiyatı, doluluğu ve maliyeti herkes görebiliyor. Dolayısıyla işletmelerin hesabını kitabını çok daha doğru yapması gerekiyor.

Bu işi bir gurur meselesine dönüştürüp sürekli zarar ederek ayakta kalmaya çalışmanın kimseye faydası yok. Seferin gerçek maliyetini, hattın potansiyelini ve yolcu talebini doğru değerlendirmek gerekiyor. Gurur meselesi yapıp zararına sefer düzenlemekte ısrar etmemek lazım.

ARTAN MALİYETLER KARŞISINDA KOLTUK KAPASİTELERİNİ YENİDEN DEĞERLENDİRMELİYİZ

Karayolu yolcu taşımacılığında artan işletme maliyetleri, mevcut koltuk kapasitelerinin yeniden değerlendirilmesini gerekli kılıyor.

Akaryakıt, personel, bakım ve diğer operasyonel giderlerde yaşanan artışlar, araç başına düşen maliyetleri her geçen gün daha da yükseltiyor. Mevcut 2+1 koltuk düzeninde, özellikle bazı hatlarda, koltuk kapasitesinin bu maliyetleri karşılamakta yetersiz kaldığını görüyoruz.

Bu nedenle sektörün ekonomik sürdürülebilirliği açısından kapasite kullanımını yeniden değerlendirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Özellikle 2+1 koltuk düzeninden 2+2 koltuk düzenine geçişin değerlendirilmesi, taşıma kapasitesini artırarak koltuk başına düşen maliyetlerin daha dengeli yönetilmesine katkı sağlayabilir.

Burada önemli olan yalnızca koltuk sayısını artırmak değil; yolcu talebini, işletme maliyetlerini ve hizmet standartlarını birlikte değerlendirerek sürdürülebilir bir yapı oluşturmak. Elbette bu tür düzenlemelerin araçların teknik uygunluğu, yolcu güvenliği ve ilgili mevzuat çerçevesinde ele alınması gerekiyor.

Karayolu taşımacılığında artan maliyetlere karşı kalıcı çözümler üretmek istiyorsak kapasite verimliliğini de sektörün gündeminde daha fazla tutmalıyız.

METRO TURİZM 100 ARAÇLIK YATIRIM PLANINI DEVREYE ALDI

Şubat ayında göreve başlamamın ardından öncelikli gündem maddelerimizden biri filo yenileme çalışmaları oldu. Uzun süredir büyük ölçekli bir araç yatırımı yapılmamıştı ve günün koşullarında filonun yenilenmesi gerektiğini çok net gördük.

Metro Turizm'in geçmişten gelen güçlü marka kimliğini koruyarak değişen sektör koşullarına uyum sağlaması bizim için önemli. Bu nedenle filo yenileme çalışmalarını yalnızca yeni araç yatırımı olarak değil, mevcut hizmet ağımızın ve operasyonel yapımızın gelişimini destekleyen uzun vadeli bir planlamanın parçası olarak değerlendiriyoruz.

Sektörün zor bir dönemden geçtiği süreçte Sayın Galip Öztürk, Metro Turizm'e olan bağlılığı ve güveniyle 100 araçlık yeni yatırım kararı aldı. İlk etapta 30 araçlık bölümü gerçekleştirdik; ardından operasyonun sonuçlarını yeniden masaya yatırıp kalan yatırımı planlamaya başladık. Hedefimiz ilk aşamada toplam 100 araca ulaşmak.

Yatırım programımızı yalnızca sayısal büyüklükler üzerinden değil; doğru hatta doğru araç, doğru kapasite ve doğru hizmet modeli anlayışıyla planlıyoruz.

METRO PRIME, YOLCULUK DENEYİMİNDE YENİ BİR HİZMET ANLAYIŞINI TEMSİL EDİYOR

Yeni dönem yatırımlarımızı planlarken yolcularımıza farklı bir hizmet deneyimi sunmamız gerektiğini de değerlendirdik. Bu doğrultuda çeşitli alternatifler üzerinde çalışarak Metro Prime konseptinde karar kıldık. Metro Prime'ı yalnızca yeni araçlardan oluşan bir segment olarak değil, belirli standartlarla yapılandırılmış ve yolcu beklentilerini merkeze alan yeni nesil bir seyahat anlayışı olarak konumlandırıyoruz.

Prime segmentini belirli standartlara bağladık. 0-5 yaş aralığındaki araçlarla ilerleyeceğiz. Şu anda MAN araçlarda Prime uygulamasına ağırlık veriyoruz; ancak Tourismo ve Travego modellerinde de Prime giydirmelerini ve hizmet standardını görebileceksiniz.
Express seferler, kabin görevlisi hizmeti, farklı ikram seçenekleri ve teknolojik imkânlarla zenginleştirilmiş uygulamalar bu yaklaşımın önemli parçaları olacak. İlk etapta özellikle Karadeniz ve İç Anadolu bölgelerinde yeni model araçlarımızı daha yoğun şekilde konumlandırıyoruz.

Metro Prime ile hedefimiz, yolculuğu yalnızca bir ulaşım hizmeti olmaktan çıkararak konforun, hizmet kalitesinin ve ayrıcalığın daha fazla hissedildiği bir deneyime dönüştürmek.

İKİ YIL İÇİNDE FİLO YAŞ ORTALAMAMIZI 3'E İNDİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

Filo yenilemesini yalnızca yeni araç almak veya araç sayımızı artırmak olarak görmüyoruz. Hedefimiz, filomuzun hizmet standardını uzun vadeli ve sürdürülebilir biçimde yukarı taşımak.

Önümüzdeki iki yıl içerisinde filo yaş ortalamamızı 3'e indirmeyi planlıyoruz.

Metro Turizm bugün doğrudan seferler ve transit bağlantılar aracılığıyla Türkiye'nin 72 iline ulaşan geniş bir hizmet ağına sahip. Bu kadar geniş bir ağda farklı bölgelerin ihtiyaçlarını aynı kalite standardıyla yönetmek önemli.

Yeni araç yatırımlarımızı da bu doğrultuda planlıyor, ihtiyaç duyulan hatlarda hizmet kapasitemizi güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Yolcularımıza Türkiye'nin farklı noktalarında tutarlı, konforlu ve güvenilir bir seyahat deneyimi sunabilmek öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

BÖLGESEL MARKALARIN GÜCÜNÜ METRO TURİZM'İN ULUSAL ULAŞIM AĞIYLA BULUŞTURUYORUZ

Sen Bu Yörenin Firmasısın, Biz Türkiye'nin Firmasıyız; Gel Güçlerimizi Birleştirelim

Metro Turizm olarak büyüme stratejimizin önemli ayaklarından birini bölgesel iş birlikleri oluşturuyor. Türkiye'nin farklı bölgelerinde uzun yıllardır faaliyet gösteren, kendi yörelerinde güçlü bir marka bilinirliğine ve yolcu kitlesine sahip firmaların deneyimlerini son derece değerli buluyoruz.

Bizim yaklaşımımız bu firmaların kimliklerini ortadan kaldırmak değil; bölgesel güçlerini Metro Turizm'in geniş ulaşım ağı, operasyonel kapasitesi ve sektörel deneyimiyle buluşturmak.

Sayın Hasan Aras ile iş birliği öncesinde birkaç kez bir araya geldik. Onun Iğdır halkına daha geniş bir ulaşım ağı sunma isteğini gördük. Bizim de biliyorsunuz sloganımız "Aklınızda neresi varsa oraya Metro var." Biz ülkenin doğusu veya batısı diye ayırmadan Türkiye'nin her noktasına kaliteli hizmet götürmek istiyoruz. Düşüncelerimiz örtüşünce bu iş birliği doğdu. Araçlarımız geldikçe Iğdır, Erzurum ve Kars bölgesindeki eksik hatlarımızı tamamlayarak bu bölgelerden Türkiye'nin dört bir yanına sefer ağımızı genişletmek istiyoruz.



Iğdır projemizden bir süre sonra Izmir Turizm ile de bir araya geldik. Firma sahibi Hakan Acun Bey ile iş birliği öncesinde görüşmeler yaptık. İzmir Turizm; Ödemiş, Tire ve Torbalı bölgesinde etkin, köklü bir firma. Orada da Iğdır'daki sürece benzer biçimde düşüncelerimizin birbirini tamamladığını gördük ve kısa sürede anlaşmaya vardık.

Yeni araç yatırımlarımızdan İzmir tarafına da mutlaka araç ayıracağız. Buradaki hatları da zaman içerisinde Türkiye'nin farklı noktalarına bağlamak istiyoruz. Bu iki birlikteliğin ardından Adıyaman Anka'dan Anıl Bey ve Van Kalesi'nden Yılmaz Bey ile de kısa sürede iş birlikleri gerçekleştirerek kendi bölgelerinde zaten güçlü olan bu iki köklü firmayı iş ortaklarımız arasına kattık.

Metro Turizm yüzde 100 yerli bir firma ve çok hızlı aksiyon alabilen bir yapıya sahip. Karşısındaki partnerin şartlarına uyum sağlayabiliyor. Ayrıca arkamızda Sayın Galip Öztürk gibi sektöre yön veren, ileriyi çok net görebilen bir duayen bulunuyor.

Yeni iş birliklerine de açığız; görüşmelerimiz devam ediyor. Önceliğimiz, karşılıklı güvene dayalı, bölgesel marka değerlerini koruyan ve sürdürülebilir büyümeyi esas alan güçlü bir iş ortaklığı oluşturmak. Ancak bizim yaklaşımımız hiçbir zaman "Firmanı kapat, Metro'ya dön" şeklinde değil. Biz bölgesel markaların değerini korumak istiyoruz.

Bu birliktelikleri yalnızca ticari anlaşmalar olarak değerlendirmiyoruz. Amacımız, farklı bölgelerin ulaşım potansiyelini güçlendiren, hizmet ağımızı geliştiren ve bütün taraflara değer kazandıran uzun vadeli ortaklıklar oluşturmak.

İş ortaklarımıza yaklaşımımız oldukça açık: "Sen bu yörenin firmasısın, biz Türkiye'nin firmasıyız. Gelin, güçlerimizi birleştirelim, daha fazla noktaya ulaşalım ve birlikte büyüyelim" diyoruz.

Çok keskin, olmazsa olmaz kurallarla partnerin karşısına çıkmıyoruz. Doğru yapı kurulduğunda iki tarafın da kazandığı bir model oluşturulabileceğine inanıyoruz.

REKABETİN MERKEZİNDE FİYAT DEĞİL, HİZMET KALİTESİ OLMALI

Karayolu yolcu taşımacılığında faaliyet gösteren işletme sayısının zaman içerisinde azaldığını görüyoruz. Bunun doğru yönetilmesi hâlinde rekabetin fiyat üzerinden değil, hizmet ve kalite üzerinden yapılacağı bir döneme geçebiliriz.

Fiyatın matematikle uyuşmadığı, sırf pazar payı için zararına sefer yapıldığı bir yapı sürdürülebilir değil. Sağlıklı rekabet; araç kalitesi, hizmet standardı, zamanında ulaşım, dijital imkânlar, operasyonel güvenilirlik ve yolcu memnuniyeti üzerinden yürümeli.

ZAMAN TARİFELERİNDE OPERASYONEL GERÇEKLİKLER DİKKATE ALINMALI

Sektörümüzün gelişimi açısından üzerinde durulması gereken konulardan biri de mevcut mevzuatın sahadaki operasyonel koşullarla uyumudur.

Özellikle uzun mesafeli seferlerde araçlarımız güzergâh boyunca birden fazla denetime tabi tutulabiliyor. Bu denetimler, yolcu güvenliği ve taşımacılık faaliyetlerinin düzenli yürütülmesi açısından elbette büyük önem taşıyor. Ancak bazı güzergâhlarda üç veya dört farklı noktada gerçekleştirilen kontroller, sefer sürelerini doğrudan etkileyebiliyor. Gecikmenin 30 dakikayı aştığı durumlarda ise yüksek idari yaptırımlarla karşılaşabiliyoruz.

Tarifelere uyulması ve mevzuatın gerektirdiği denetimlerin uygulanması gerektiğine inanıyorum. Fiyat tarifelerine aykırı hareket eden işletmelere gerekli yaptırımların uygulanmasını da doğru buluyorum. Ancak zaman tarifelerine ilişkin bazı düzenlemelerin, işletmelerin kontrolü dışında gelişen gecikmeleri ve sahadaki gerçek koşulları dikkate alacak şekilde yeniden değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.
Benzer bir durum, sefer iptallerinin altı saat öncesinden bildirilmesine ilişkin düzenlemede de karşımıza çıkıyor. Karayolu yolcu taşımacılığında yolcu talebi çoğu zaman son saatlerde, hatta hareket saatine yarım saat kala bile önemli ölçüde değişebiliyor.

Örneğin İstanbul-Bursa, İstanbul-Ayvalık veya İstanbul-Çanakkale gibi hatlarda, hareket saatine yarım saat kala yolcu sayısının üç kişiden 33 kişiye çıkabildiği durumlarla karşılaşabiliyoruz. Bu değişkenlik, sefer planlamasında esnekliğin ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor.

Dolayısıyla beklentimiz, denetim ve düzenlemelerin etkinliğini korurken sektörün ticari ve operasyonel gerçeklerini de gözeten, uygulanabilir ve hakkaniyetli bir mevzuat yaklaşımının geliştirilmesidir.

TAKOGRAF CEZA KRİTERLERİNİN YENİDEN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ GEREKİYOR

Sektörümüzün karşı karşıya olduğu bir diğer önemli konu da takograf ihlallerine ilişkin cezai sorumlulukların değerlendirilme biçimi. Metro Turizm gibi günlük yaklaşık 650-700 sefer gerçekleştiren büyük ölçekli bir organizasyonda, her sürücünün seyir esnasındaki anlık uygulamalarının merkezden birebir takip edilmesi operasyonel açıdan oldukça güç.
Bu ölçekte bir sefer organizasyonunun yönetilmesi, güçlü bir denetim mekanizmasını ve önemli bir insan kaynağını gerektiriyor. Bu nedenle takograf ihlallerinde sorumluluğun, ihlalin niteliği ve gerçekleştiği koşullar dikkate alınarak değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Elbette firmalar olarak gerekli denetim mekanizmalarını oluşturmak ve üzerimize düşen yükümlülükleri yerine getirmek zorundayız. Ancak sürüş esnasında meydana gelen bireysel ihlallerin, işletmenin denetim sorumluluğundan ayrı olarak ve somut koşullar çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiğine inanıyorum.

Amacımız denetimlerin azaltılması değil; trafik ve yolcu güvenliğini esas alan, sorumlulukların hakkaniyetli biçimde belirlendiği, sektörün operasyonel gerçekleriyle uyumlu bir düzenleme yapılmasıdır.

METRO TURİZM'İN KÖKLÜ MARKA GÜCÜNÜ GELECEĞE TAŞIYACAĞIZ

Bugün Metro Turizm'de yatırımların, hizmet anlayışındaki yeniliklerin ve stratejik iş birliklerinin ön planda olduğu yeni bir dönemin içerisindeyiz.

Karayolu yolcu taşımacılığında yıllara dayanan deneyimimizi yeni araçlarla, yeni hizmet segmentleriyle ve doğru bölgesel iş birlikleriyle birleştireceğiz. Sayın Galip Öztürk ile yaptığımız değerlendirmelerde sektörün daralmasını da göz önünde bulunduruyoruz. Yani yalnızca büyümek için büyümek değil, doğru hatta doğru aracı ve doğru hizmet modelini konumlandırmak istiyoruz.

Metro Prime konseptimiz, filo yenileme programımız, Iğdır, İzmir, Adıyaman ve Van'da hayata geçirdiğimiz stratejik iş birliklerimiz ile devam eden yeni görüşmelerimiz, bu uzun vadeli planlamanın önemli parçalarını oluşturuyor.

Önceliğimiz, Metro Turizm'in yıllar içerisinde oluşturduğu güçlü marka değerini, köklü sektörel birikimini ve Türkiye geneline yayılan hizmet ağını koruyarak daha ileriye taşımak. Geçmişimizden aldığımız güçle, değişen yolcu beklentilerine cevap veren, hizmet kalitesini ve sürdürülebilir büyümeyi esas alan bir anlayışla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Hedefimiz yalnızca büyümek değil; doğru yatırımlarla, güçlü bir iş modeli ve yüksek hizmet standartlarıyla Metro Turizm'in sektördeki köklü konumunu pekiştirerek geleceğe taşımak.


1881 - ∞
10 KASIM
Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, ebediyete intikalinin yıl dönümünde saygı, minnet ve özlemle anıyoruz.
Daima İzindeyiz!
mapar
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN

Açtığın Yolda, Gösterdiğin Hedefe...

SONSUZA DEK.

Zamanın durduğu o andan beri,
fikirlerin yolumuzu aydınlatmaya devam ediyor.
Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ü
saygı, özlem ve minnetle anıyoruz.



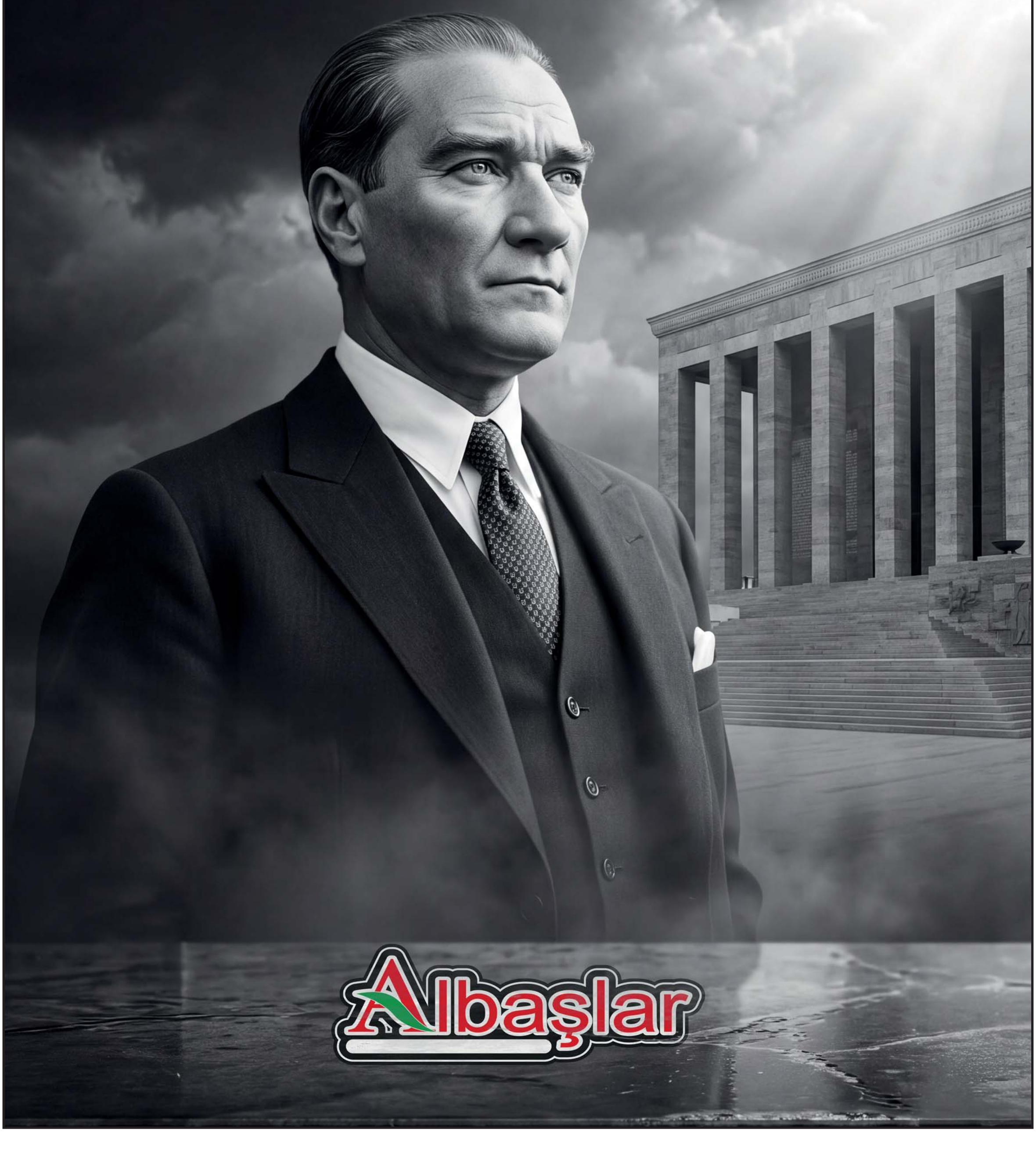
METRO
"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

metroturizm.com.tr | /MetroTurizm

10 KASIM 1938

Zaman 09:05'te durdu.

Saygı, özlem ve minnetle anıyoruz.



Albaşlar

10 KASIM

1881 – 1938

Saygı, minnet ve özlemle anıyoruz.

DCT
MOTORLU ARAÇLAR



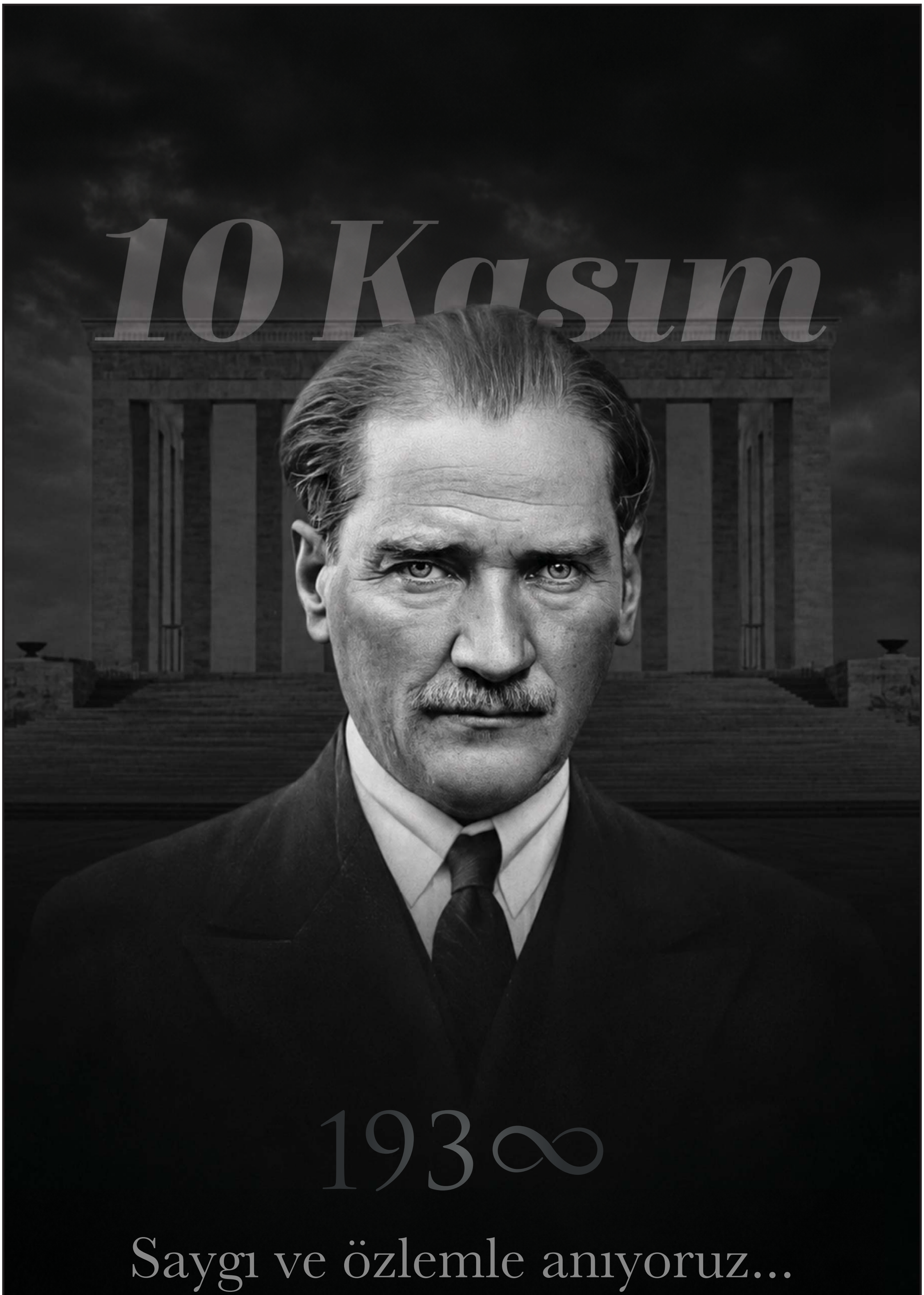
Daima senin ışığında.

Saygı, sevgi ve özlemle anıyoruz...

1881-193∞

Mercedes-Benz
The standard for buses.

10 Kasım



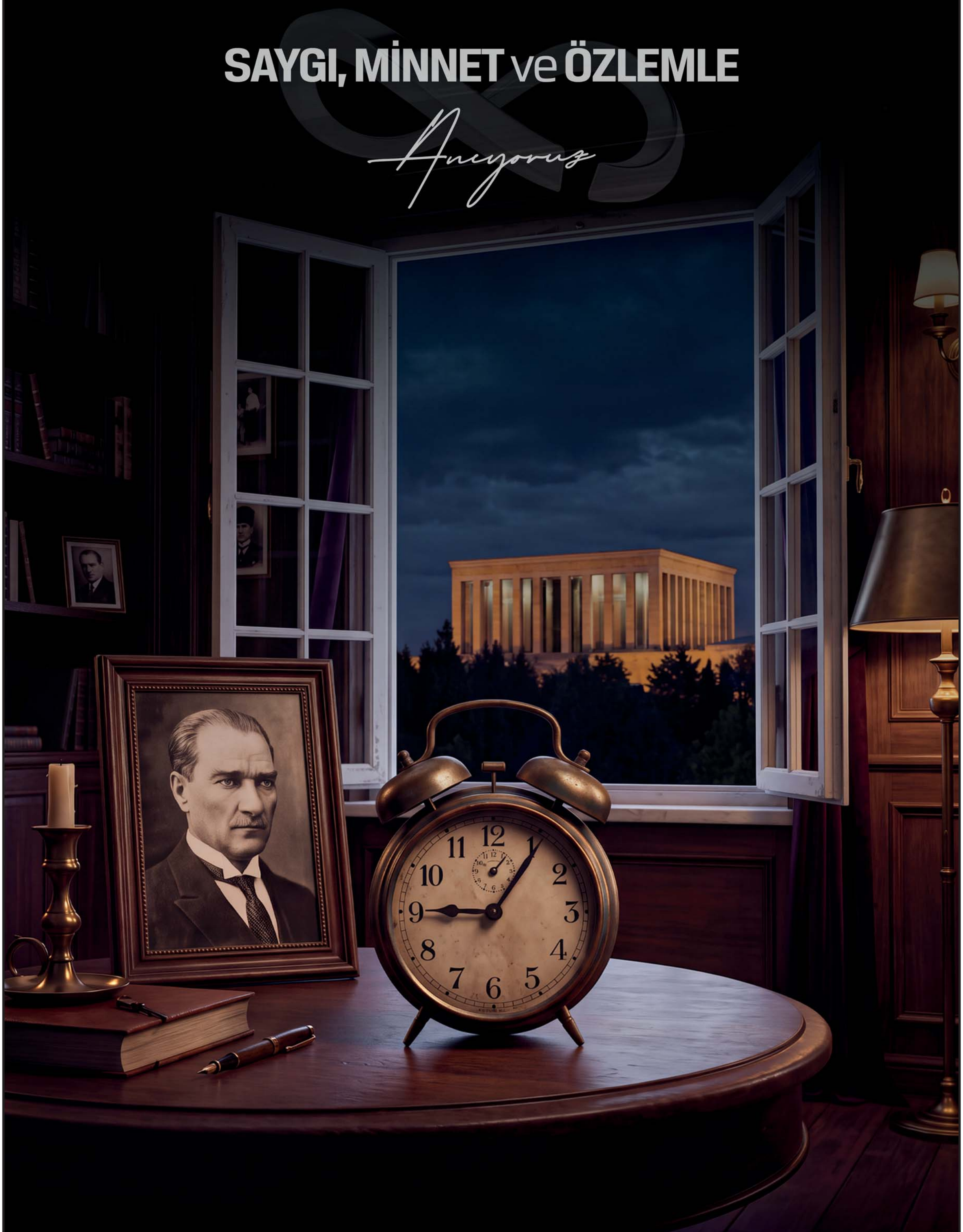
1938

Saygı ve özlemle anıyoruz...

100.yıl
1926
KÂMİL KOÇ®
FLiXBUS

SAYGI, MİNNET ve ÖZLEMLE

Anıyoruz



TUİDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ


AÇTIĞIN YOLDA İLERLİYOR,
GÖSTERDİĞİN HEDEFE YÜRÜYORUZ.
SEVGİ, SAYGI VE ÖZLEMLE...
PAMUKKALE
Anadolu



Mustafa Kemal Atatürk'ü vefatının 88. yılında saygı,
minnet ve rahmetle anıyoruz.

PİLAVCI OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA | FUSO

Ali Osman Ulusoy

10 Kasım

Saygı, Özlem ve Rahmetle Anıyoruz...





BİR MİLLETİN KALBİNDE SONSUZA DEK...

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, ebediyete intikalinin 88. yılında saygı ve özlemle anıyoruz.

ŞEREF OTO
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA | FUSO

IŞIĞINI TAŞIDIĞIMIZ YOLDA,
SONSUZ SAYGI VE ÖZLEMLE...

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, ebediyete intikalinin 88. yılında,
bizlere bıraktığı değerlerin ışığında saygı, minnet ve özlemle anıyoruz.



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



ZAMAN GEÇER, İZLERİN KALIR.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, ebediyete intikalinin 88.
yılında saygı, rahmet ve minnetle anıyoruz.

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA | FUSO


1881–193∞
Saygı, Sevgi ve
Özlemle Anıyoruz
ÖZEL
TOURISMO
TR 34 ÖZEL TURİZM 18
ÖZEL
ÖZEL TURİZM OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.



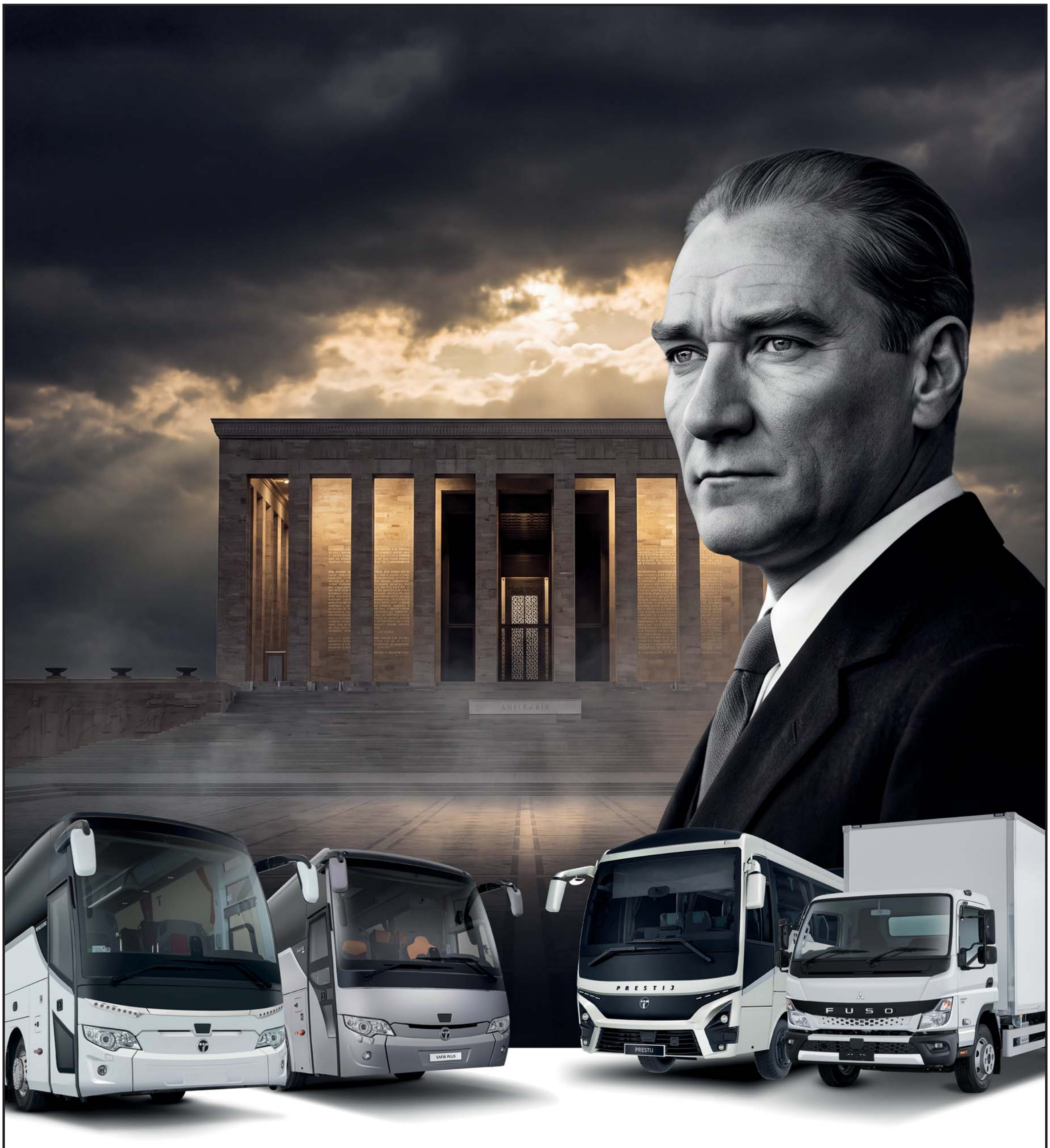
FİKİRLERİNLE SONSUZA DEK...

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, aramızdan ayrılışının 88. yılında saygı, özlem ve minnetle anıyoruz.

MELTEM OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Orhanlı Mah. Katip Çelebi Cad. Türkiye Petrolleri
No:13/1 Tuzla/İSTANBUL
T: 0532 501 34 05
M: info@meltemotomotiv.com.tr
temsa.com.tr

TEMSA | FUSO



İZİN SİLİNMEZ, IŞIĞIN SÖNMEZ...

Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü,
ebediyete intikalinin 88. yılında saygı, özlem ve minnetle anıyoruz.

AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

TEMSA | FUSO

AYDINLATTIĞIN YOLDA, SONSUZ SAYGI VE ÖZLEMLE.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, aramızdan ayrılışının 88. yılında saygı, minnet ve özlemle anıyoruz.



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



AYDINLATTIĞIN YOL, SONSUZA DEK IŞIĞIMIZ OLACAK.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü aramızdan ayrılışının 88. yılında saygı, özlem ve minnetle anıyoruz.

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



BAZI İZLER, ZAMANIN ÖTESİNDEDİR.

Fikirleriyle yolumuzu aydınlatan Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü,
sonsuz saygı, özlem ve minnetle anıyoruz.



Mercedes-Benz
The standard for buses.

Gelecek Otomotiv Erzurum
İletişim: (0442) 329 04 50

∞

1881 - 1938

SAYGI, ÖZLEM VE MİNNETLE...

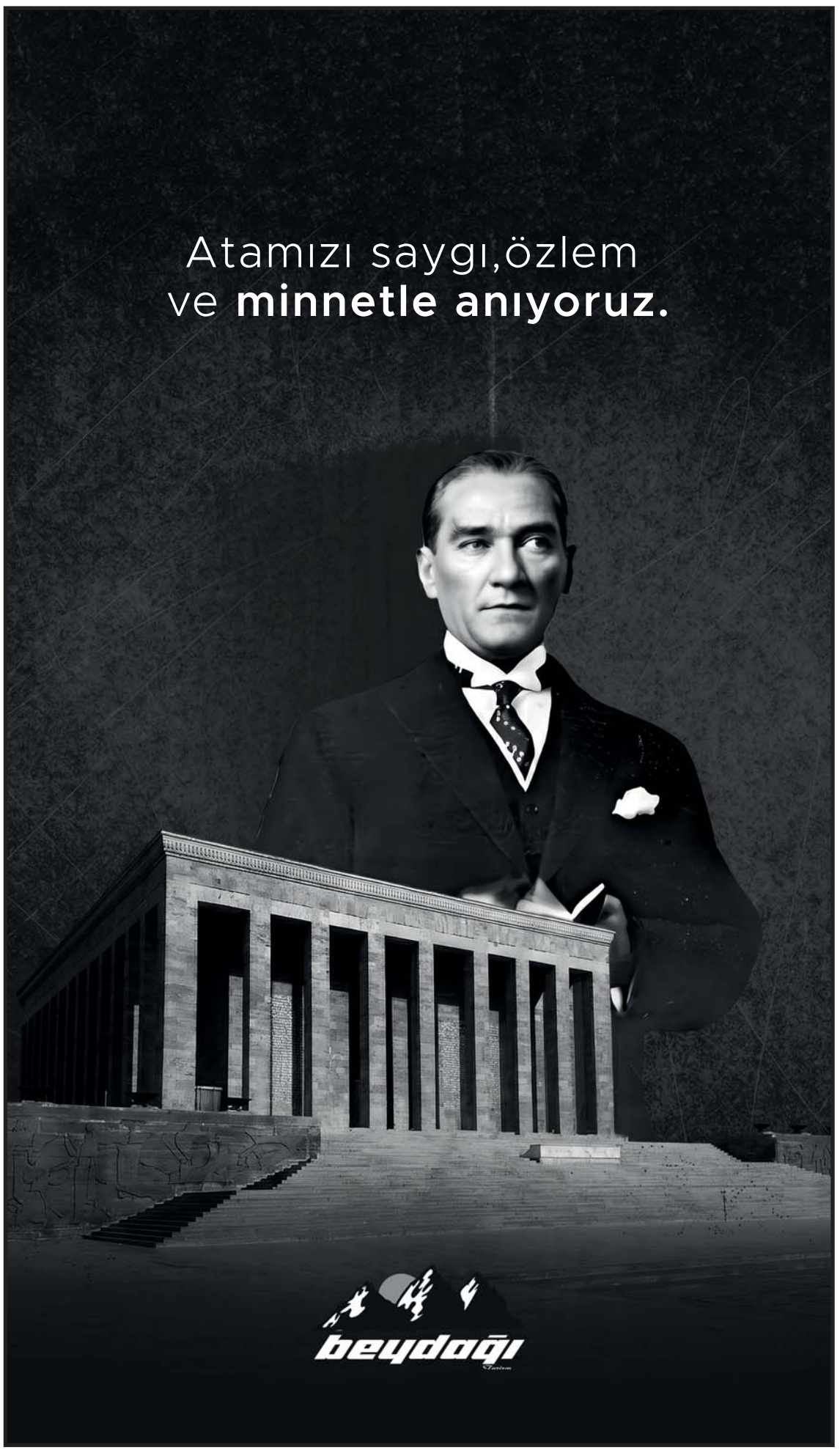
Tamer




Sonsuz saygı ve minnetle...
Mustafa Kemal Atatürk'ü vefatının
88. yılında özlem ve rahmetle anıyoruz...
LKS GROUP
LÜKSKARADENİZ

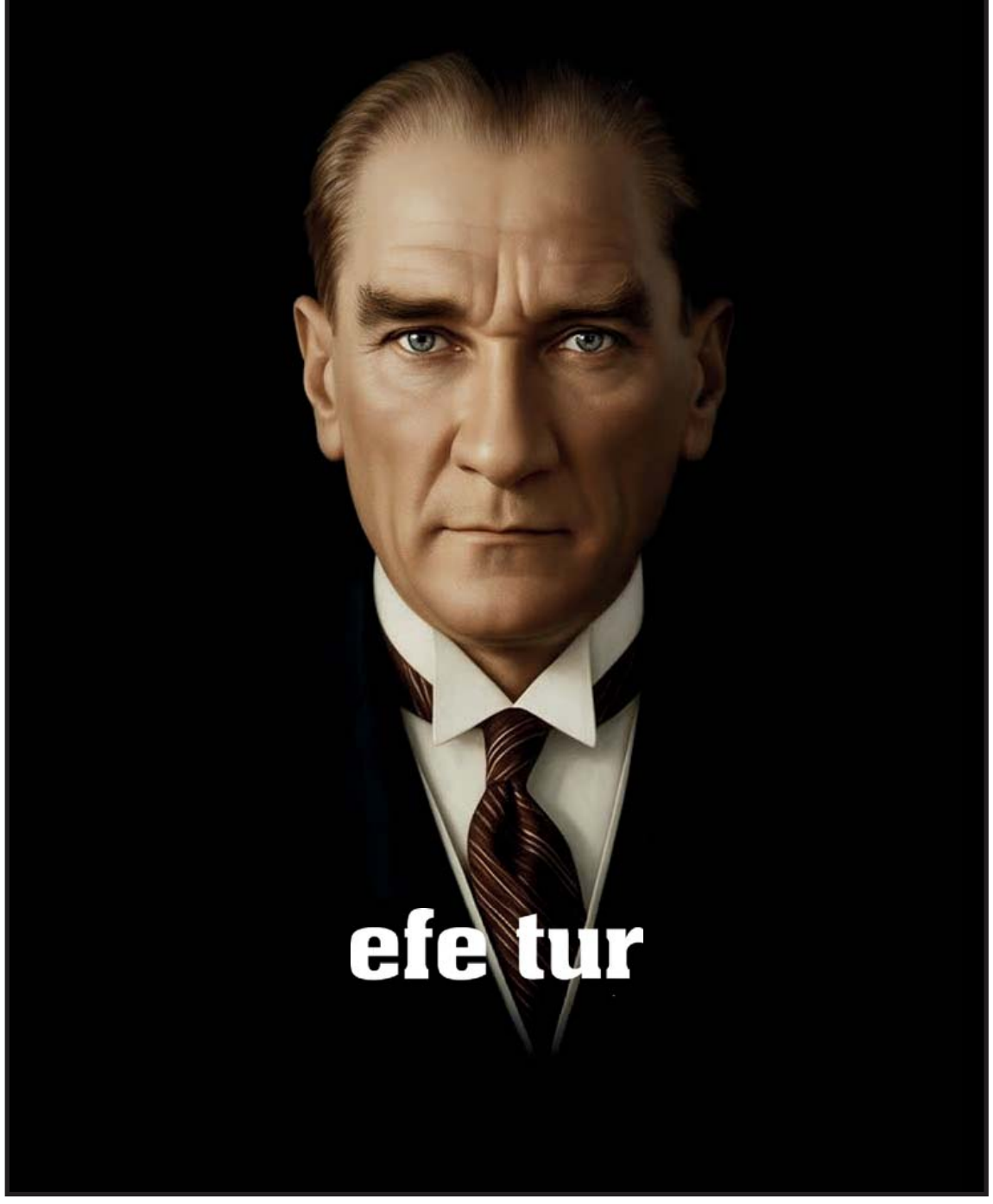

SONSUZ
SEVGİ, SAYGI ve ÖZLEMLE...
Esadaş®
Esadaş
sadaş.
25 ES 679


Özlem ve minnetle
anıyoruz.
1881 - 193∞
özlem

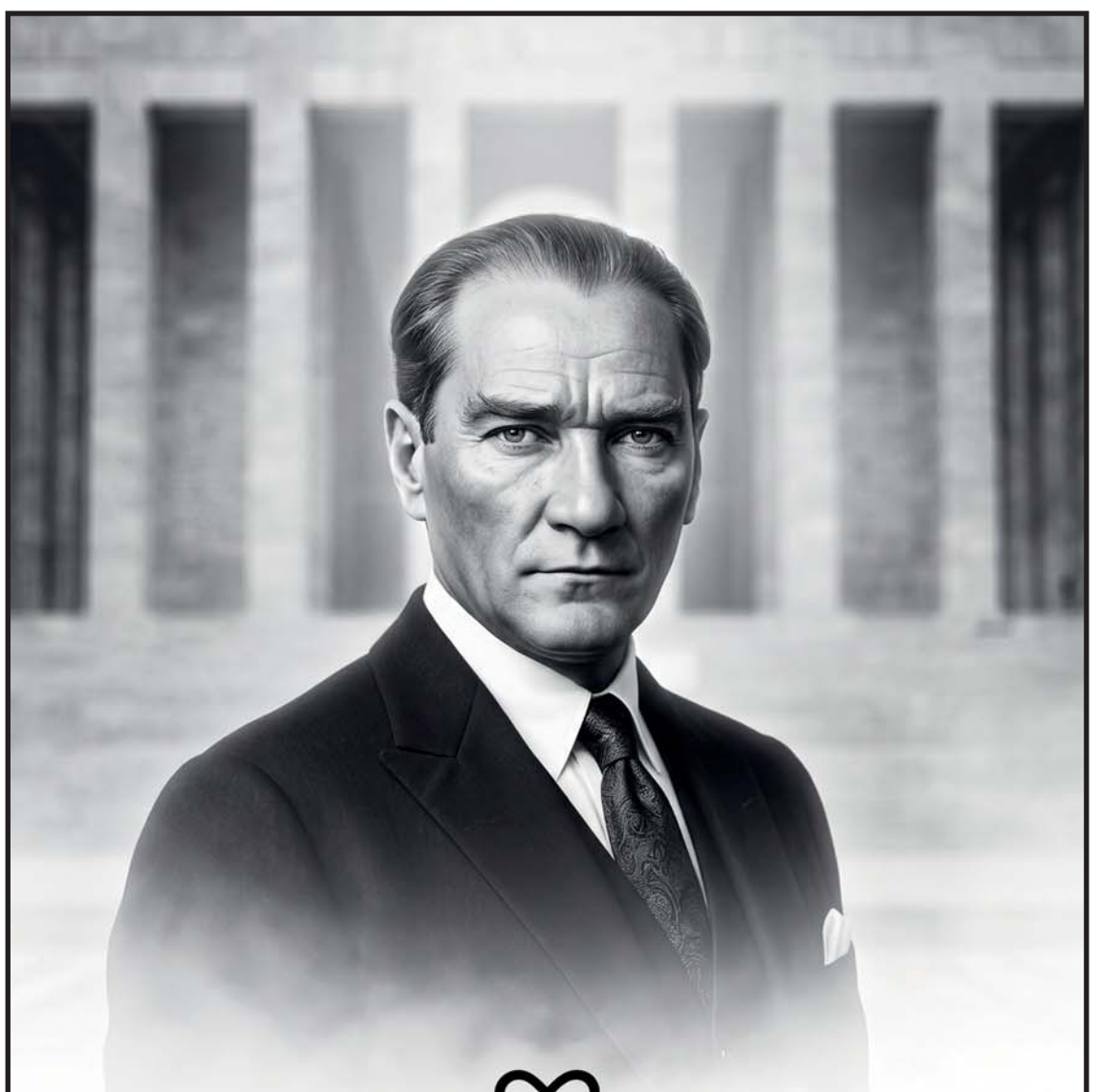

Atamızı saygı,özlem
ve minnetle anıyoruz.
beydoğı

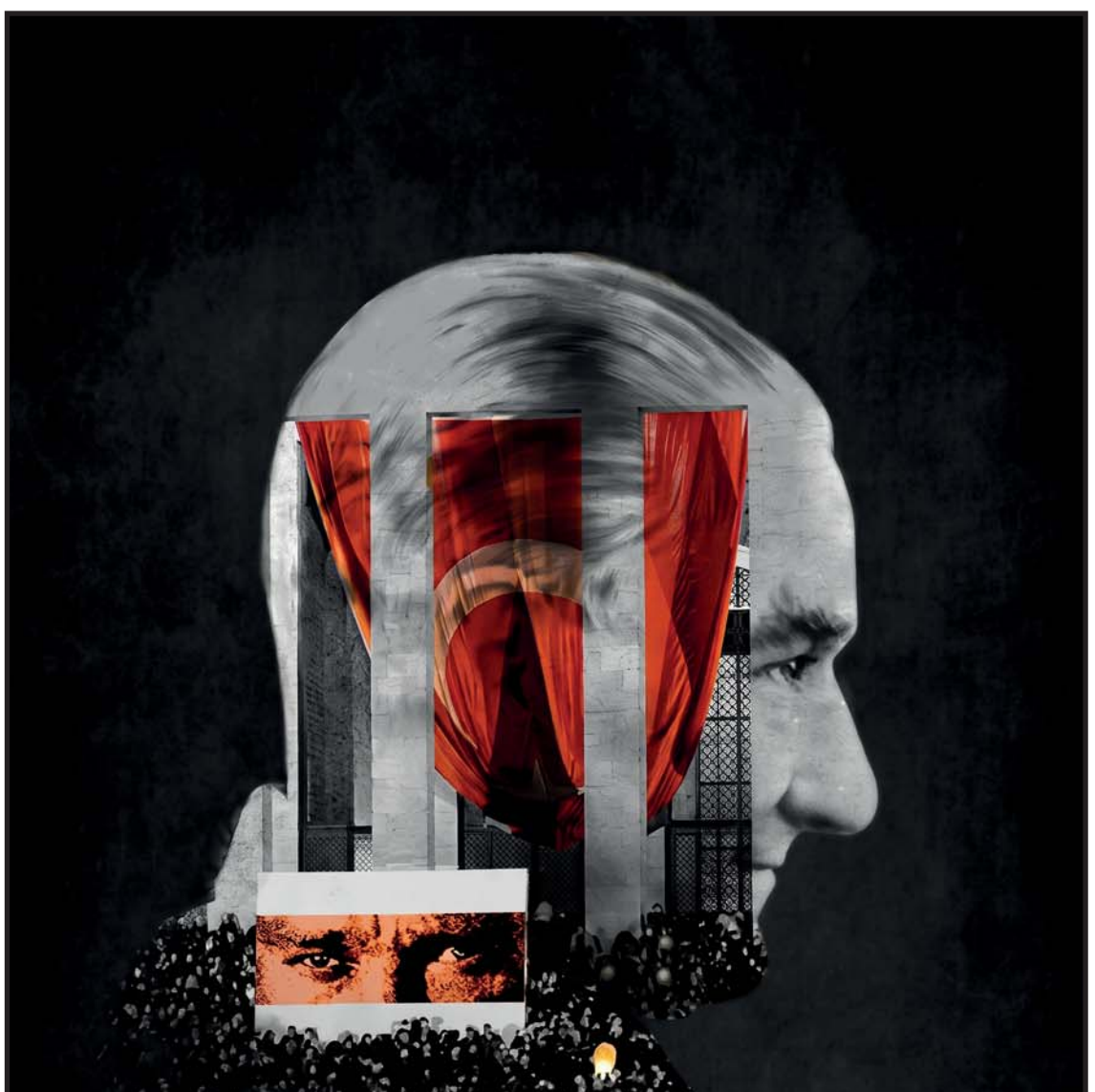
10 Kasım 1938

Saygıyla, Minnetle, Özlemle





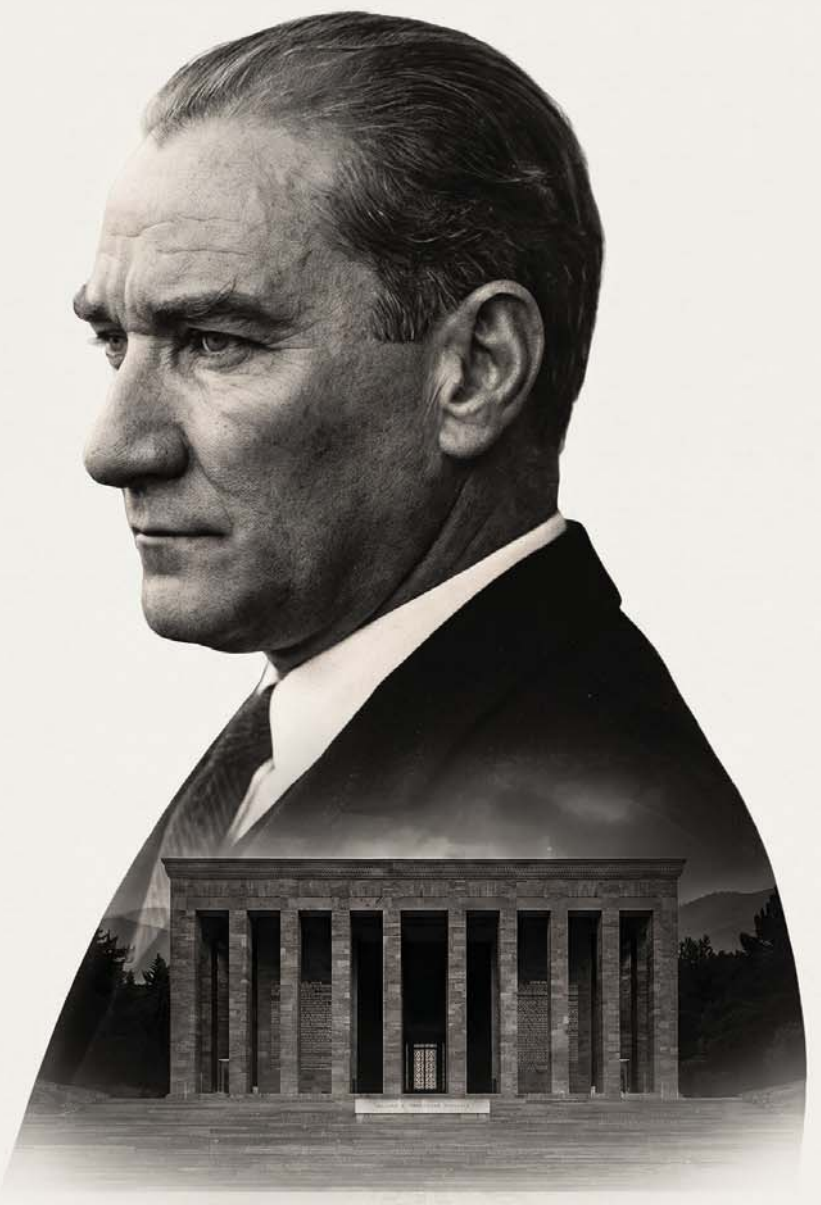




Sonsuz saygı, özlem
ve minnetle **anıyoruz.**



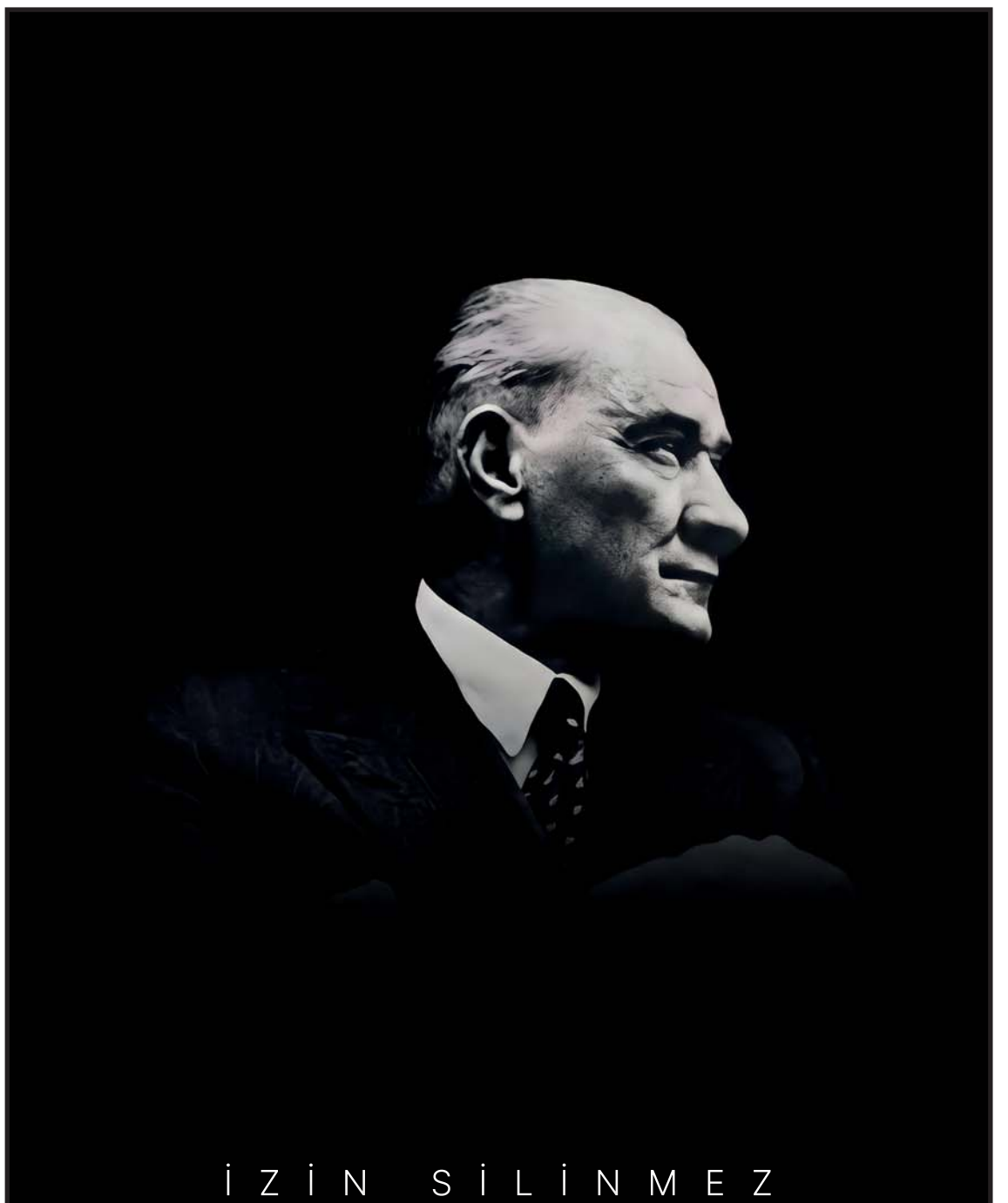
10 KASIM



Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü
ebediyete intikalinin 88. yılında
saygı, minnet ve özlemle anıyoruz.

SEC

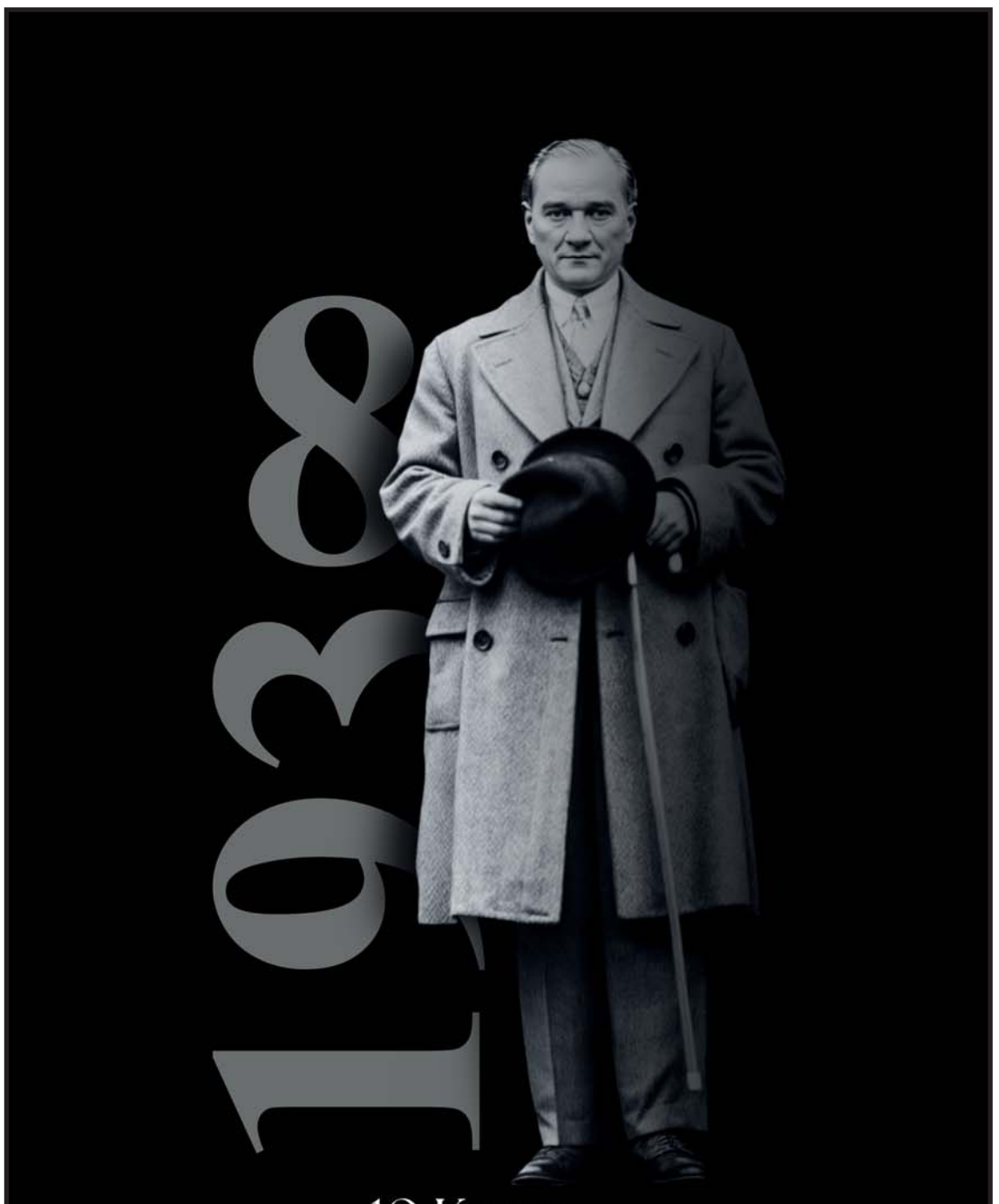
www.sec.com.tr **444 44 27**



İ Z İ N S İ L İ N M E Z

1 8 8 1 - 1 9 3 ∞

uludağ



10 Kasım

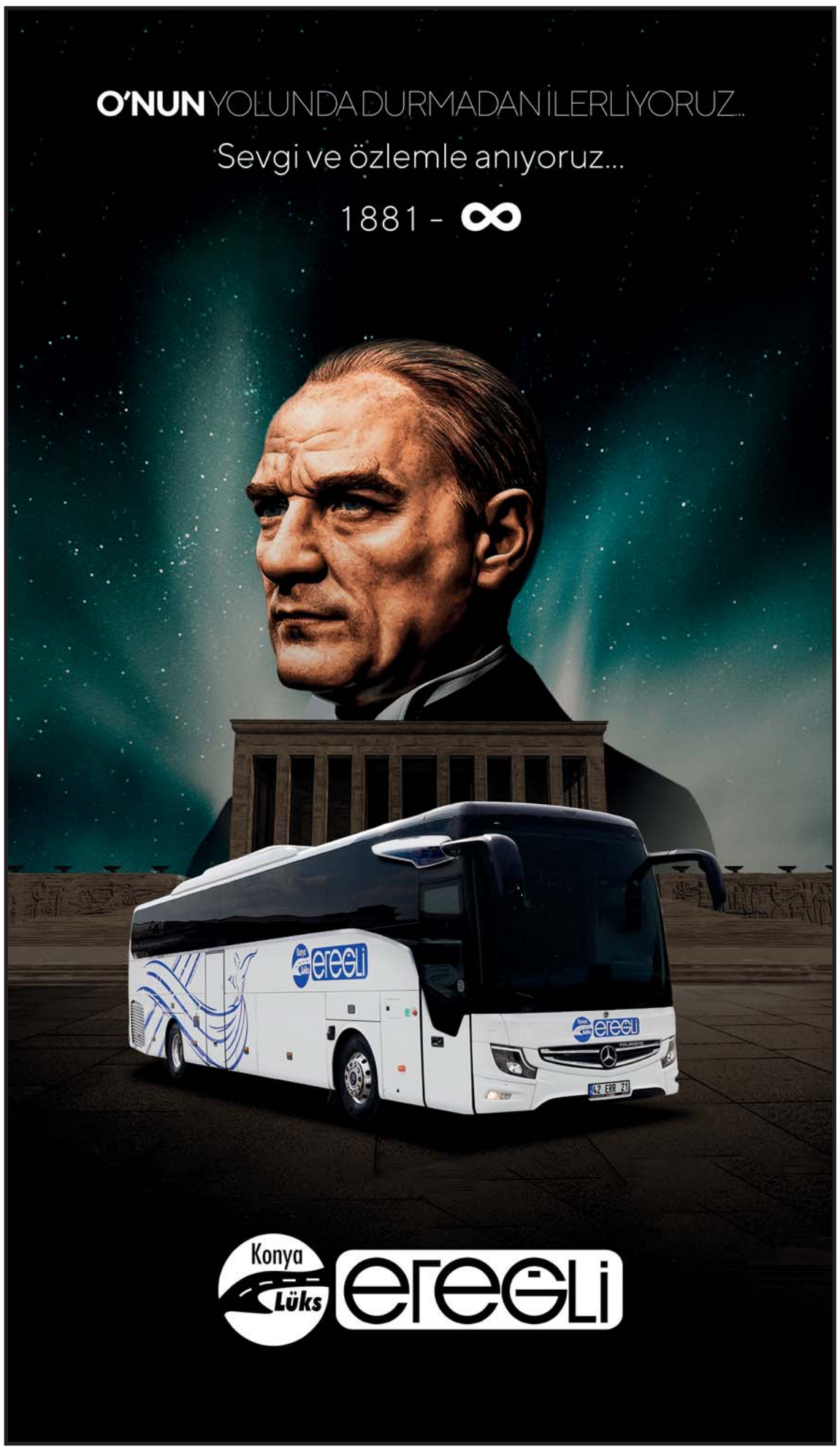
Özlem ve Saygıyla
Anıyoruz...

BS TEKNİK OTOMOTİV
MAN Yetkili Servisi

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

Hendek Servis (Park Shop Tesisleri)
Kargalıyeniköy Mah. Merkez Sok. No:85
Hendek / Sakarya
Tel: 0530 478 82 47

MAN


O'NUN YOLUNDA DURMADAN İLERLİYORUZ...
Sevgi ve özlemle anıyoruz...
1881 -
Konya
Lüks
ereğli

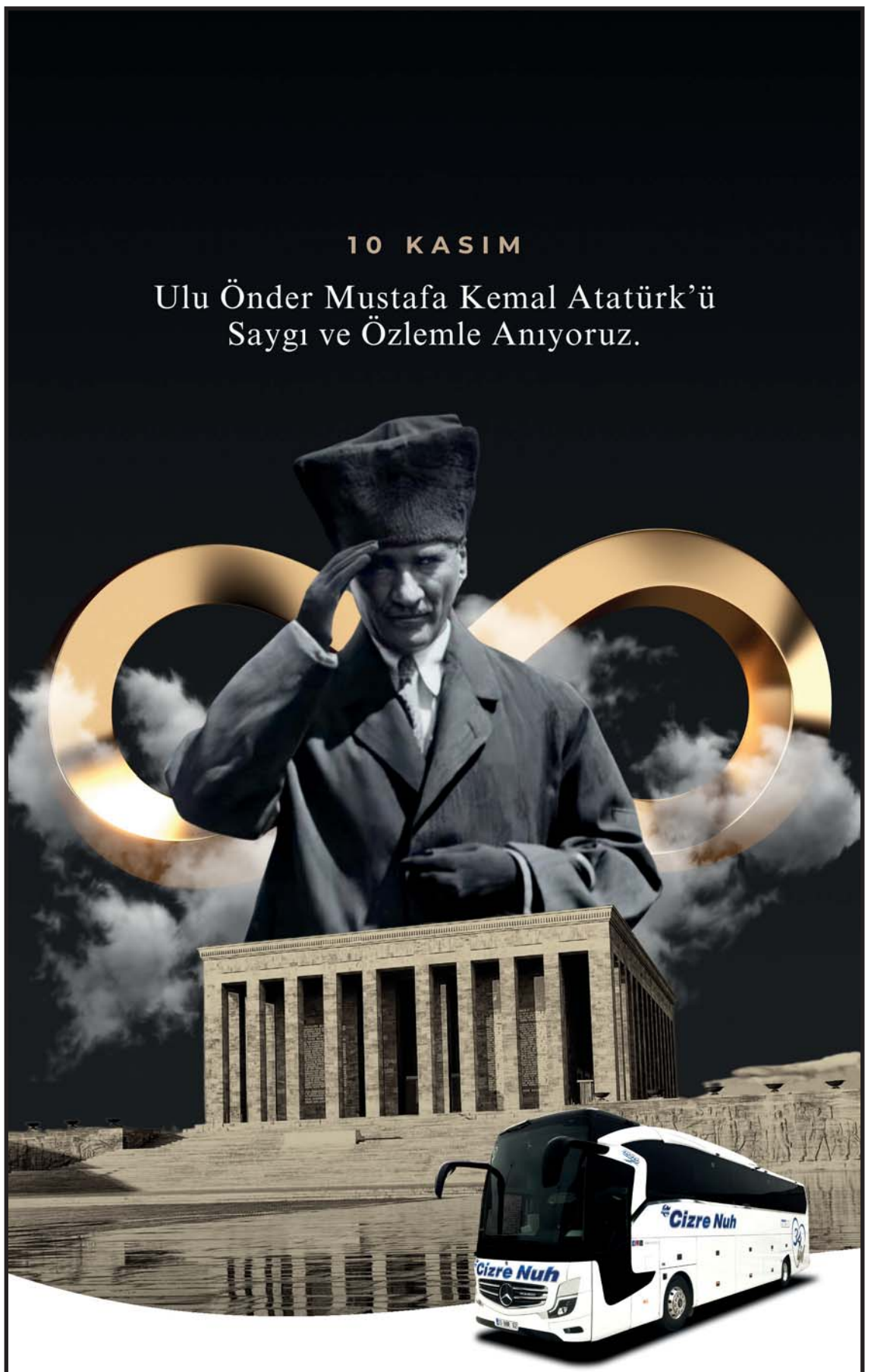

Gösterdiğin yolda,
ışığınla ilerliyoruz...
Mustafa Kemal Atatürk'ü
saygı, minnet ve rahmetle anıyoruz.
KHO
KAYAHAN OTOCAM


Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
Saygıyla
eğiliyoruz
Yolumuzu aydınlatan fikirlerin,
kalbimizde yaşayan hatıran önünde...
akerotobus.com.tr
deryatur.com.tr
derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

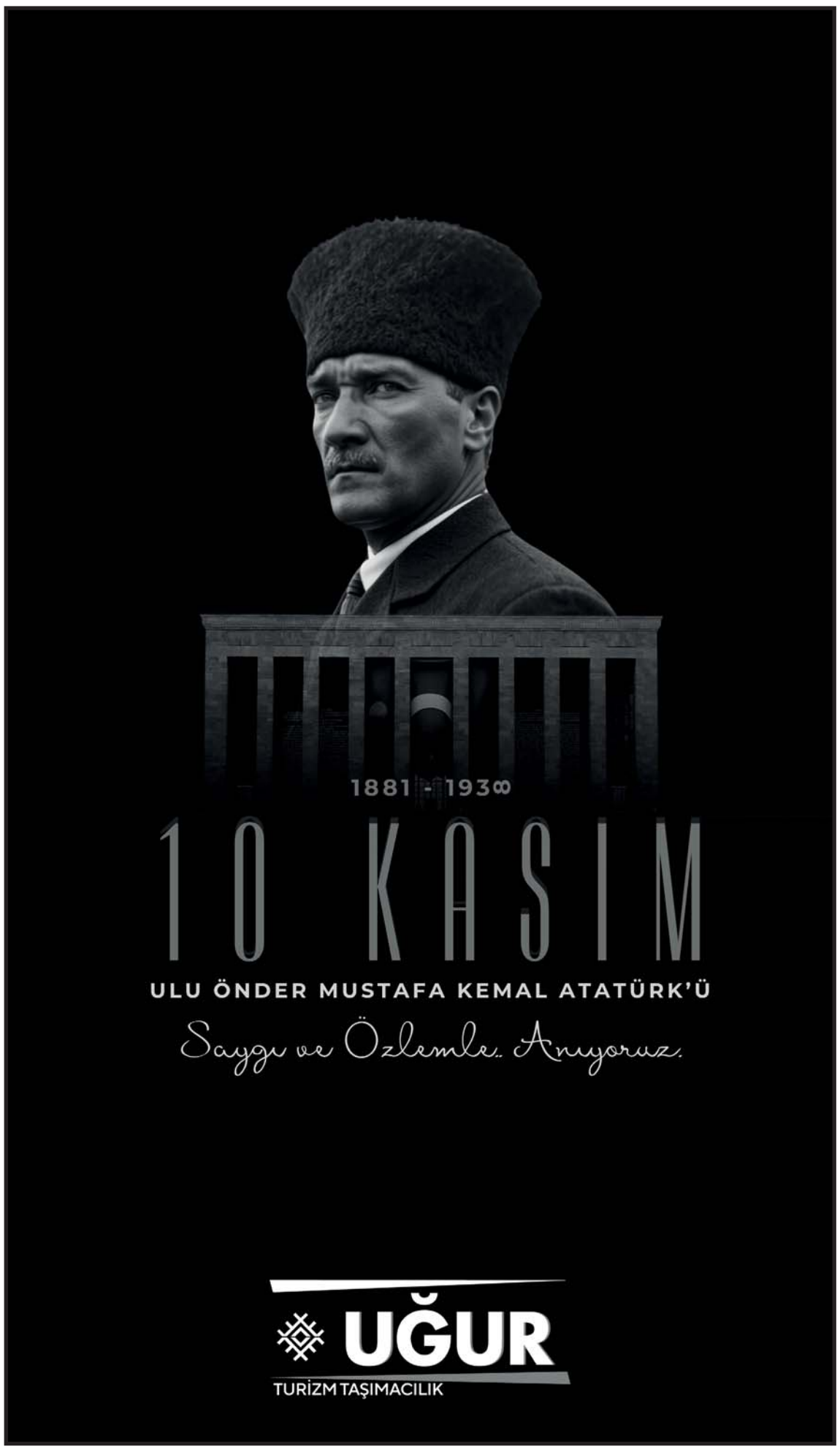

10 KASIM
MİNNET VE ÖZLEMLE
TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK


1881 1938
onkasım
MİNNET VE ÖZLEMLE
ANIYORUZ
ENTEGRE BİLET

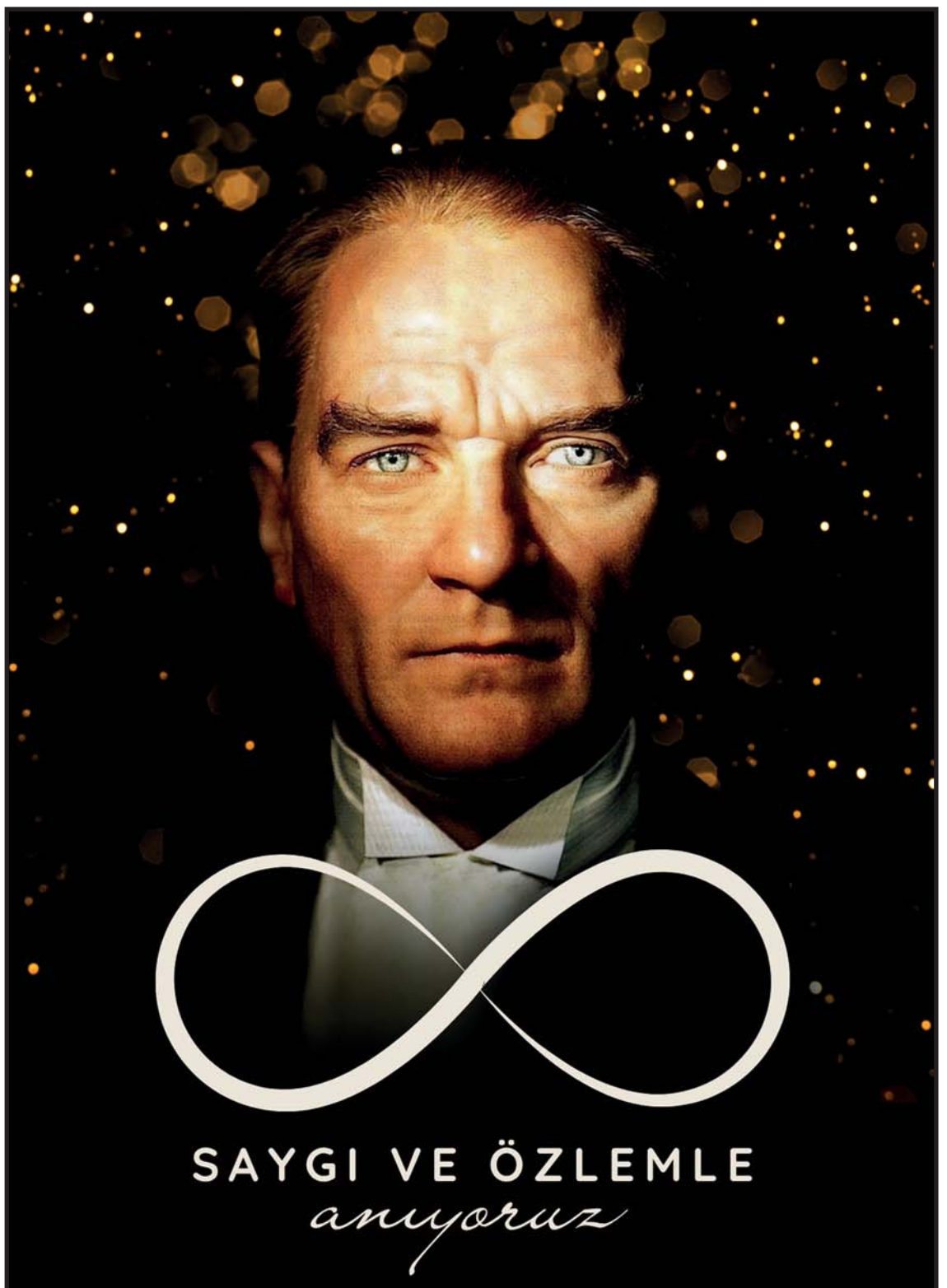

MİNİ TUR
Fikirlerinle
Daima
Bizimlesin.
Ulu Önder Mustafa Kemal
Atatürk'ü saygı, minnet ve
özlemle anıyoruz ...

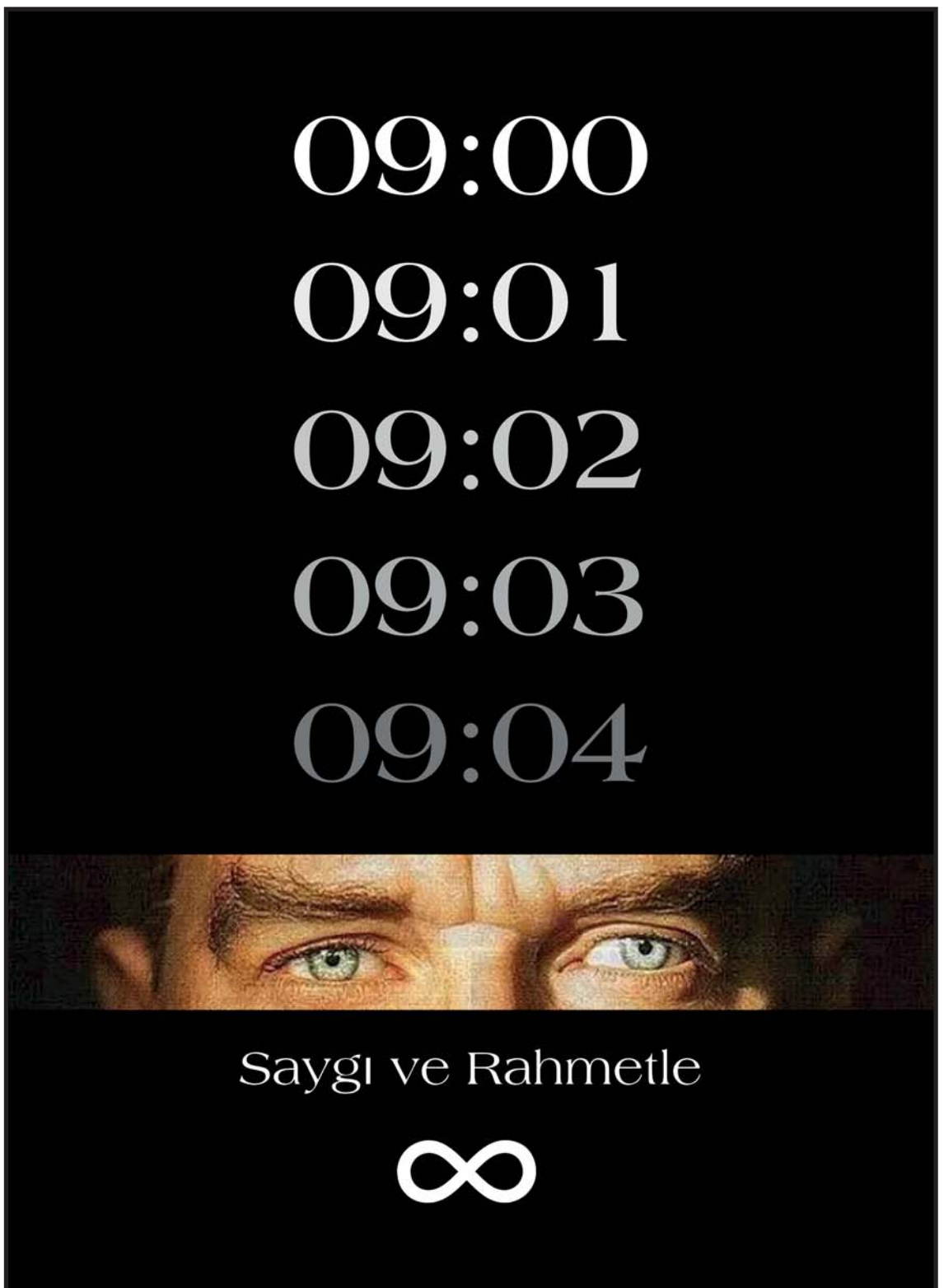

10 KASIM
Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ü
Saygı ve Özlemle Anıyoruz.
Cizre Nuh
Cizre Nuh
Cizre Nuh

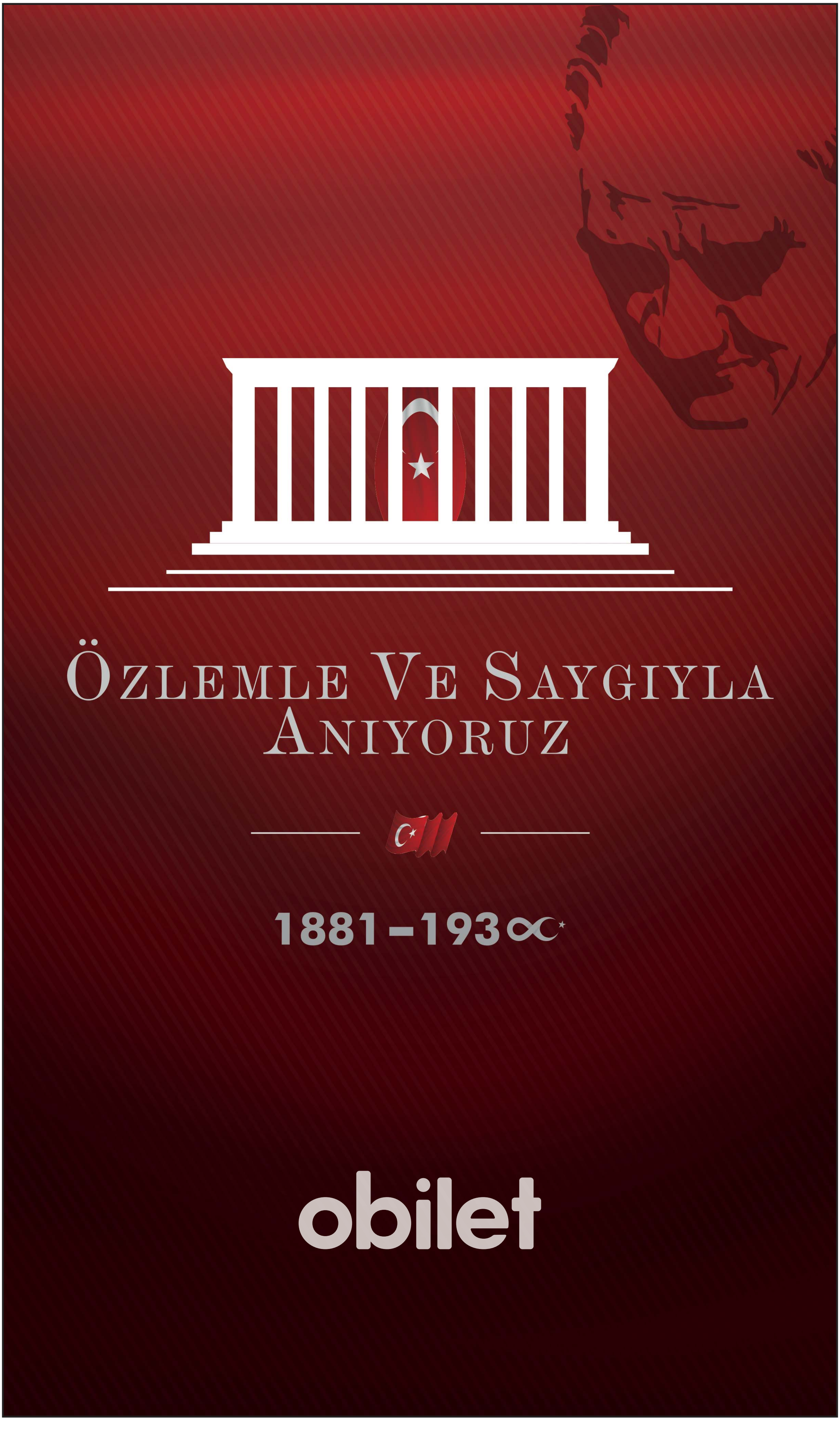

09.05
MİNNET VE ÖZLEMLE
Anıyoruz
LİDER
SİİRT


1881 - 193∞
10 KASIM
ULU ÖNDER MUSTAFA KEMAL ATATÜRK'Ü
Saygı ve Özlemle.. Anıyoruz.
UĞUR
TURİZM TAŞIMACILIK


10 KASIM
ATATÜRK'Ü ANMA GÜNÜ
1938
ATA'MIZI SAYGI, SEVGİ VE
ÖZLEMLE ANIYORUZ.
Süha


SAYGI VE ÖZLEMLE
anıyoruz
Buzlu


09:00
09:01
09:02
09:03
09:04
Saygı ve Rahmetle
Villa



Özlemle Ve Saygiyla Aniyoruz

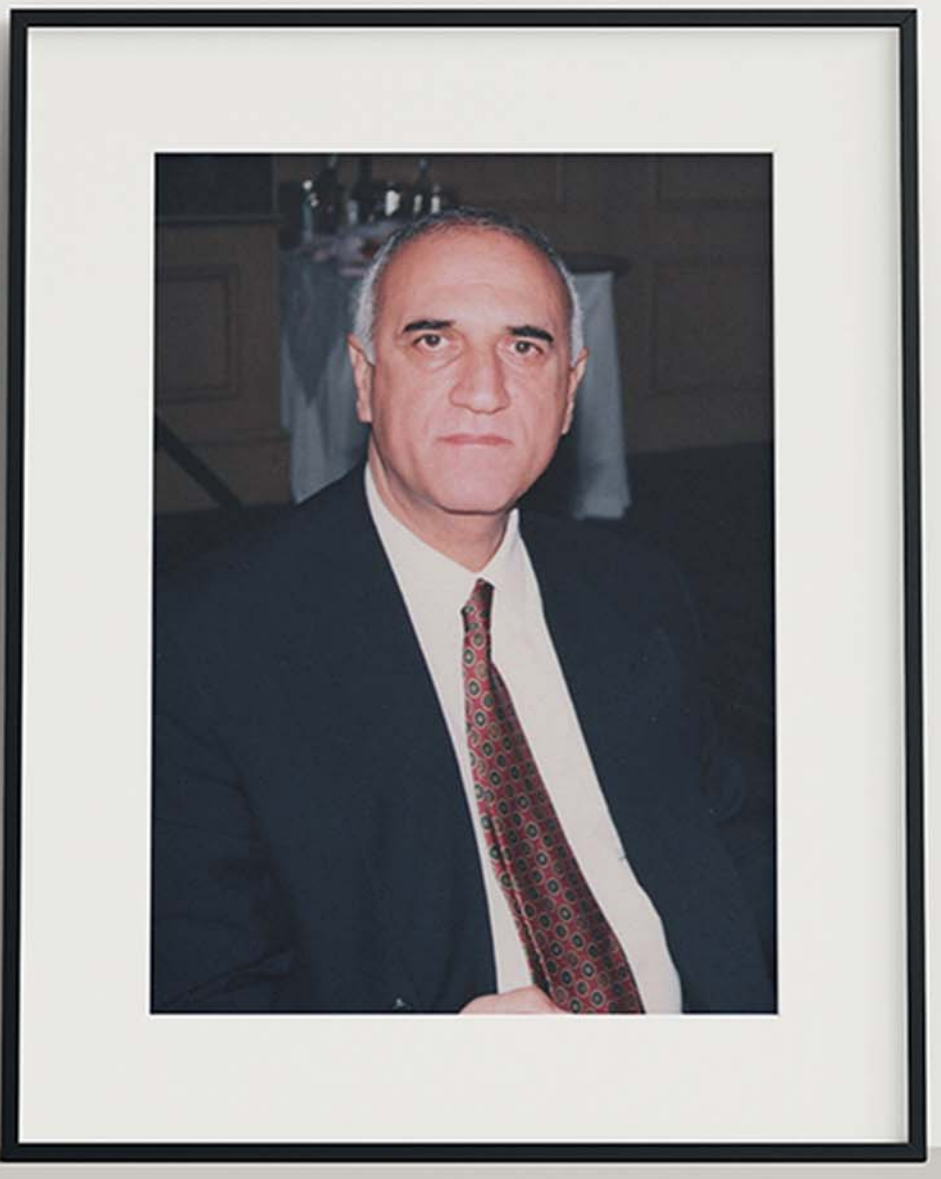
1881–1938

obilet

Firmamızın kurucusu, kıymetli büyüğümüz, babamız

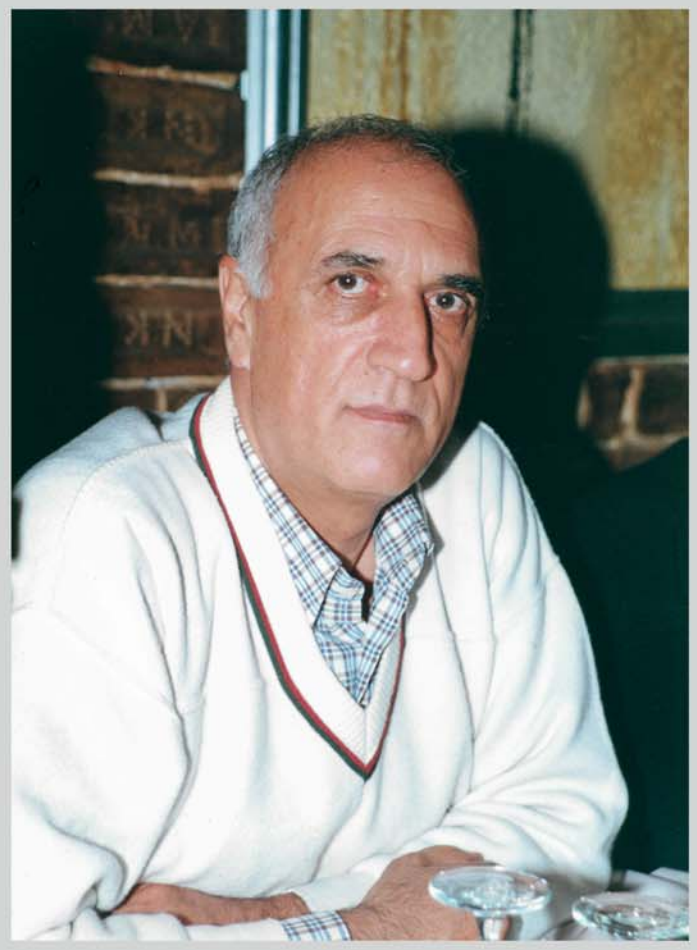
Necip KARTAL'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
sevgi, özlem ve **rahmetle anıyoruz.**



VANGÖLÜ

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP

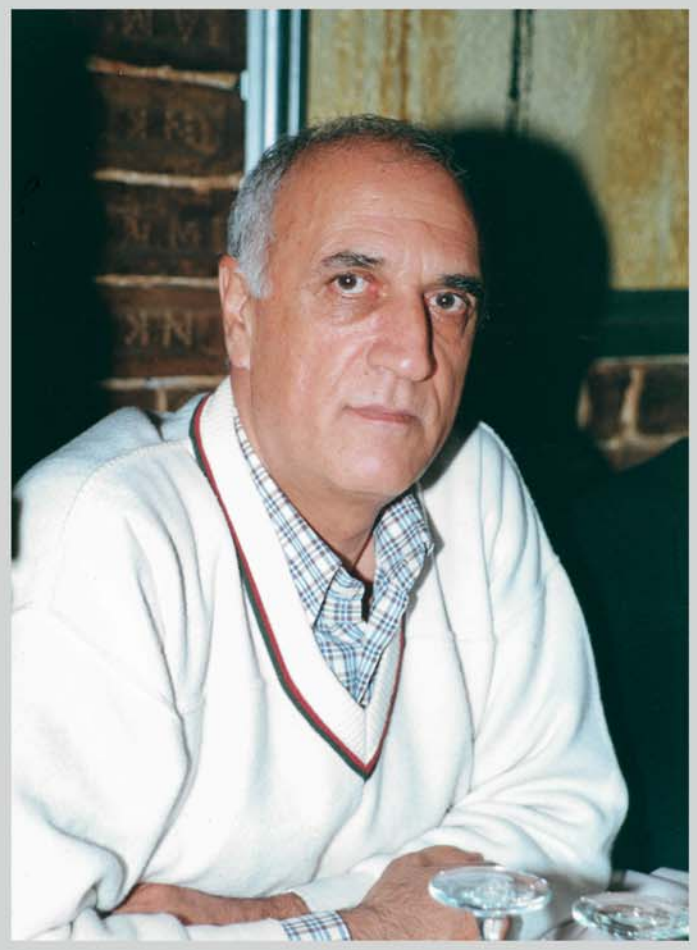
KARTAL'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



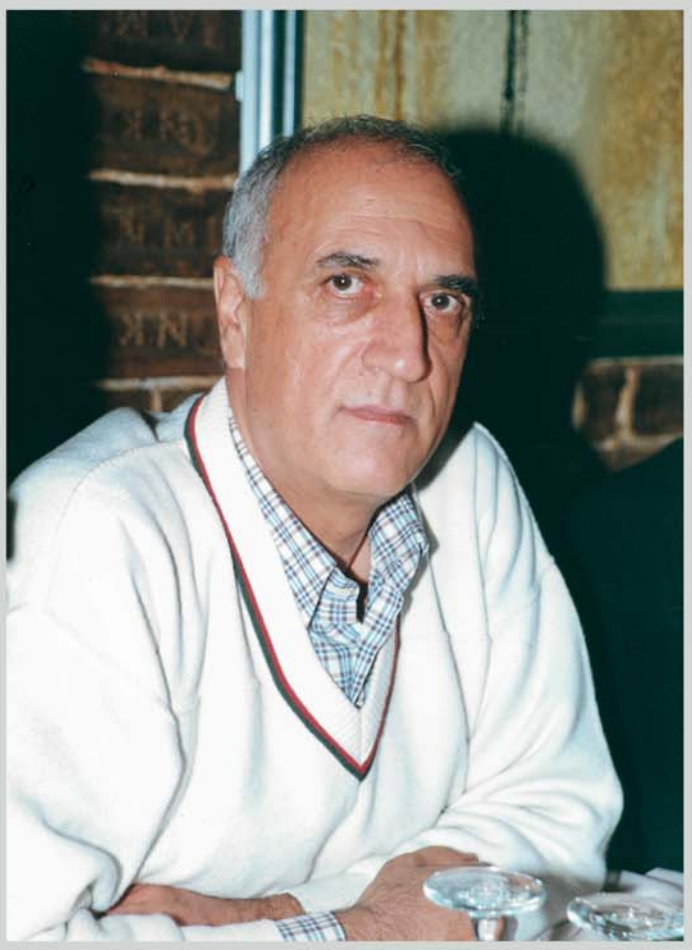
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'I

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

METRO

ANMA



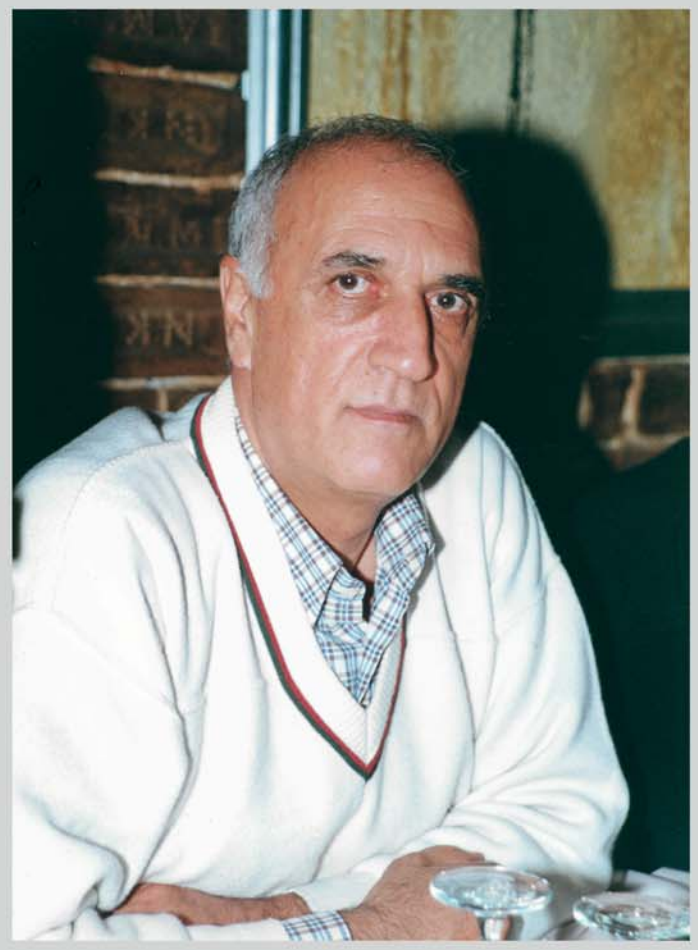
Yolcu taşımacılığı sektörünün
duayen isimlerinden, kıymetli büyüğümüz

Necip Kartal'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

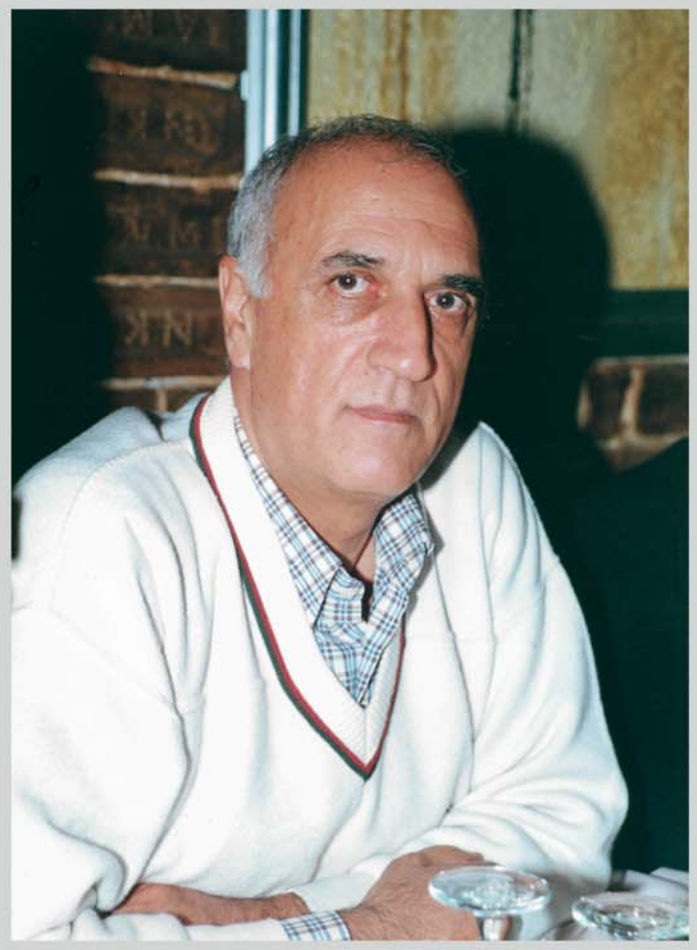
NECİP

KARTAL'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Albaşlar

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP

KARTAL'I

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

DCT
MOTORLU ARAÇLAR

ANMA

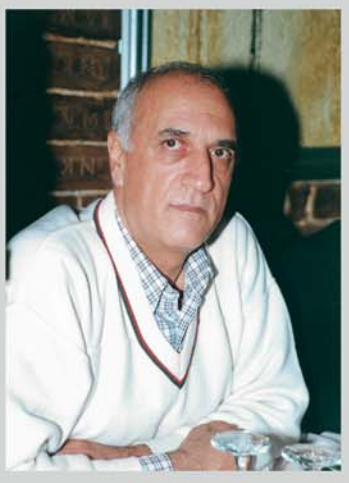
Vangölü Turizm Kurucusu, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün
duayen isimlerinden

Sn. Necip Kartal'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

HESKA®

ANMA



Vangölü Turizm Kurucusu

NECİP KARTAL'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

obilet

ANMA

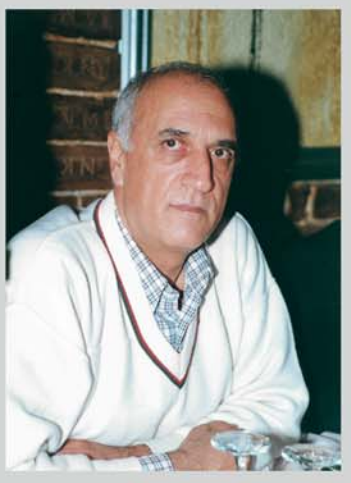
Vangölü Turizm Kurucusu, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün
duayen isimlerinden

Sn. Necip Kartal'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

KOLUMAN

ANMA



Vangölü Turizm Kurucusu

NECİP KARTAL'I

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

per•nz

ANMA

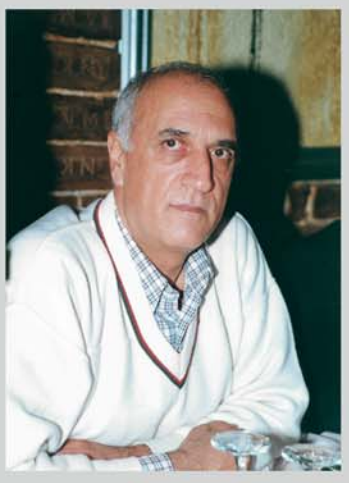
Vangölü Turizm Kurucusu, karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün
duayen isimlerinden

Sn. Necip Kartal'ı

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

Gelecek®

ANMA



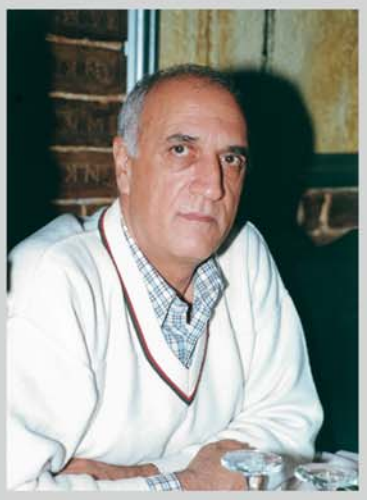
Vangölü Turizm Kurucusu

NECİP KARTAL'I

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

BTS

ANMA



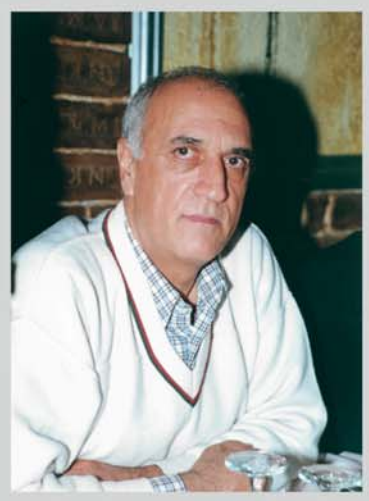
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

LKS GROUP | LÜKSKARADENİZ

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Esadaş®

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

özlem

ANMA



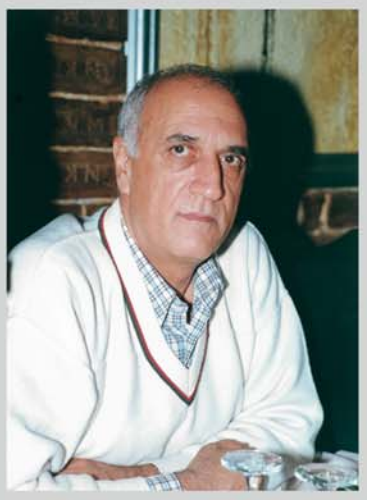
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

beydağı

ANMA



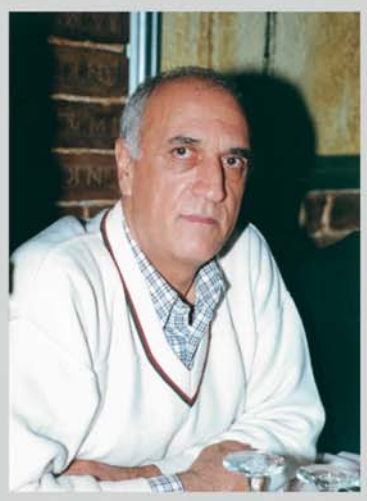
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

efe tur

ANMA



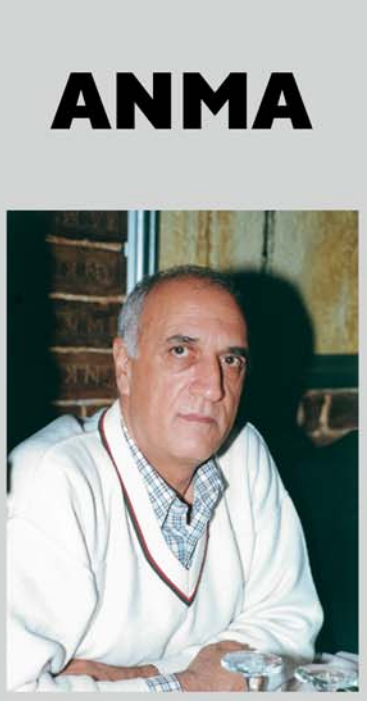
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

GÜRSEL

ANMA



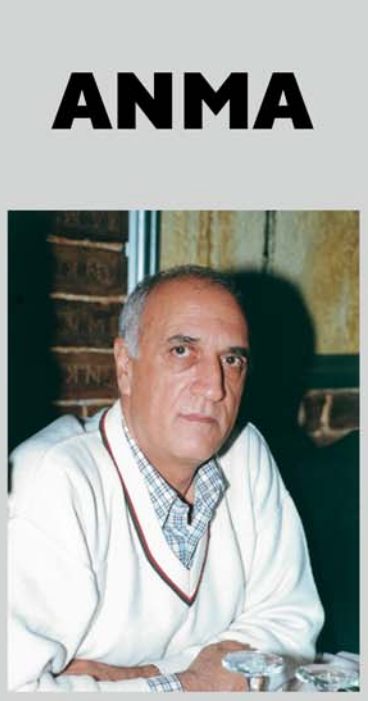
Sektörümüzün saygın isimlerinden,
yollarımızın kesiştiği kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Ali Osman Ulusoy
Şirketler Grubu

ANMA



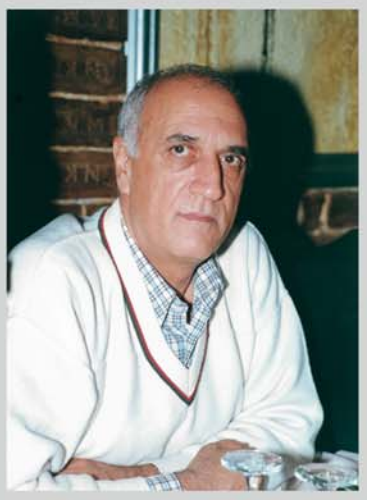
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

yiltur
yeniliğe yolculuk

ANMA



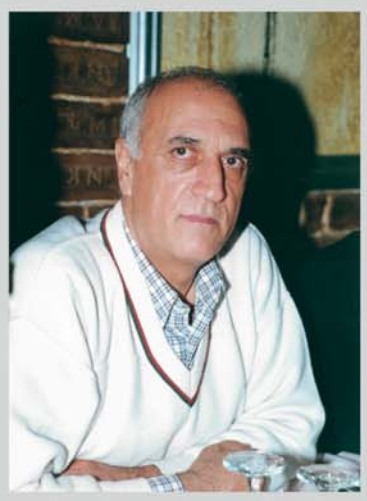
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Konya Lüks EREĞLİ

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

ENTEGRE BİLET

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Aker OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
derya tur ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ANMA



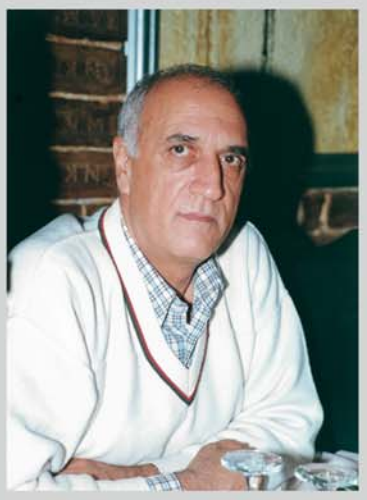
Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

TÜRKKAN TURİZM ve TAŞIMACILIK

ANMA



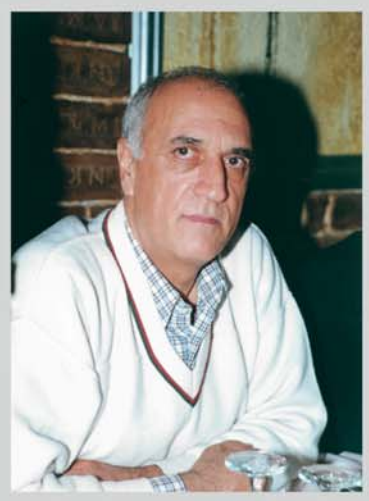
Sektörümüzün saygın isimlerinden,
yollarımızın kesiştiği kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

BEST VAN

ANMA



Sektörümüzün saygın isimlerinden,
yollarımızın kesiştiği kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

UĞUR
TURİZM TAŞIMACILIK

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

KHO
KAYAHAN OTOCAM

ANMA



Sektörümüzün unutulmaz isimlerinden,
kıymetli büyüğümüz

NECİP KARTAL'.

aramızdan ayrılışının 2. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

MİNİ TUR



Kurucumuz

Hasan Tahsin Er'i

aramızdan ayrılışının yıl dönümünde
saygı, özlem ve **rahmetle** anıyoruz.

Tamer

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

mapar

YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Albaşlar

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

DCT
MOTORLU ARAÇLAR

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

PİLAVCI
OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA



Tamer Tur kurucusu

Hasan Tahsin Er'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

ÖZEL
ÖZEL TURİZM OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

ÇAVUŞOĞLU®
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

ANMA

Tamer Tur kurucusu

Sn. Hasan Tahsin Er'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

HESKA®

ANMA

Tamer Tur kurucusu

Sn. Hasan Tahsin Er'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

KOLUMAN

ANMA

Tamer Tur kurucusu

Sn. Hasan Tahsin Er'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

Gelecek®

ANMA



Tamer Tur kurucusu

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, özlem ve rahmetle anıyoruz.

BTS

ANMA



Tamer Tur kurucusu, kıymetli büyüğümüz

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

Aker OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ANMA



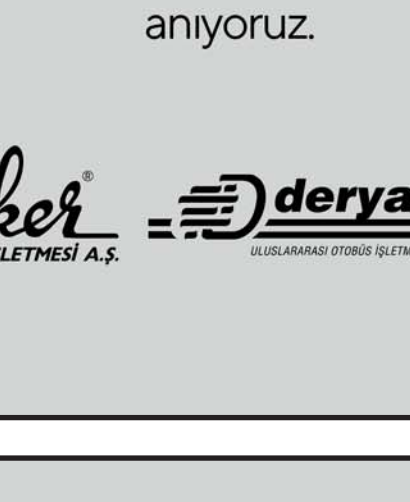
Tamer Tur kurucusu, kıymetli büyüğümüz

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

ANMA



Tamer Tur kurucusu, kıymetli büyüğümüz

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

GÜRSEL

ANMA



Tamer Tur kurucusu, kıymetli büyüğümüz

HASAN TAHSİN ER'i

aramızdan ayrılışının 6. yılında
saygı, sevgi ve özlemle
anıyoruz.

KHO
KAYAHAN OTOCAM

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

Sn. İRFAN BAYRAM'ın

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

mapar

Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

DCT
MOTORLU ARAÇLAR

DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

Sn. İrfan Bayram'ın

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

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

Sn. İrfan Bayram'ın

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

HESKA®

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

FIRAT BAŞ

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

Prof. Dr. İrfan Bayram'ın

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

Gelecek®

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

yedigöller park

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

Sn. İrfan Bayram'ın

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

KOLUMAN

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

MUSTAFA ÖZBAKIR
Best Van Ankara İşletmecisi

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

per·nz

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

BTS
BİRANT TEKNİK SERVİSLERİ

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

LKS GROUP | LÜKSKARADENİZ

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

Esadaş®

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

özlem

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

beydağı

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

VANGÖLÜ

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

NECMİ USTA

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

yiltur
yeniliğe yolculuk

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

efe tur

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

ENTEGRE BİLET

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

KHO
KAYAHAN OTOCAM

BAŞSAĞLIĞI

Best Van Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Bayram'ın
kıymetli kardeşi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Tıp Fakültesi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı

İRFAN BAYRAM'ın

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

Konya Lüks ereğli

BAŞSAĞLIĞI

Kale Seyahat Ankara İşletmecisi Aytekin Aydın'ın
değerli babası

Sn. ARİF AYDIN'ın

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

mapar

Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Değerli iş ortağımız Aytekin Aydın'ın
kıymetli babası

ARİF AYDIN'ın

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

1975 ® KALE Seyahat

Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Kale Seyahat Ankara İşletmecisi Aytekin Aydın'ın
değerli babası

Sn. ARİF AYDIN'ın

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

METRO

BAŞSAĞLIĞI

Kale Seyahat Ankara İşletmecisi Aytekin Aydın'ın
değerli babası

Sn. ARİF AYDIN'ın

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

UĞUR
SERVİS TAŞIMACILIK ve YER HİZMETLERİ

AHMET UĞUR
Yönetim Kurulu Başkanı