

DEMİR GRUP İLE YOLUNUZ HEP İLERİYE

“Gelecek, Güvene İhtiyaç Duyar.”



DEMİR GRUP

Kuzey Mah. Burcu Sok. No:28
Körfez/Kocaeli
T: 0850 600 05 25
www.demirgrup.tr
temsa.com.tr

DG DEMİR GRUP

**Mercedes-Benz Türk,
HESKA Kayseri Bayisi
ile Bölgedeki Hizmet
Ağını Geniştletti**

Haberimiz Sayfa 3'te



**Balıkesir'de
%100 Oranında
Bir Büyüme
Yakaladık**

Haberimiz Sayfa 18'de



**mapar
Otomotiv**

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 5 Sayı: 98 Tarih: 31 Aralık 2025 Fiyatı: 10 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

PERSONEL TAŞIMAYA %30, TURİZME %1528 ZAM BU KARARIN ADI ZAM OLAMAZ



Sayfa 16'da

**Bizden Fiyat
Almadan Sigorta
Yaptırmayın**



Sayfa 20'de

**İstanbul Turizmde
Sezon Ciddi Derecede
Sıkıştı**



Sayfa 27-28'de

**MAN, 2025
Hedeflerini Başarıyla
Tamamladı**



Sayfa 12'de

**Özlem Cizre Nuh'a
5 Adet Travego ve
Tourismo Teslimatı**

İstanbul'da alınan son meclis kararı, turizm taşımacılığı sektörüne açık bir mesaj veriyor: "Bu yükü taşıyabiliyorsan yola devam et, taşıyamıyorsan sistemin dışına çık." Yol güzergâh belgesi ve şoför kartı ücretlerine yapılan astronomik artışlar, ekonomik gerekçelerle açıklanamayacak kadar sert, idari bir düzenleme olarak savunulamayacak kadar adaletsizdir.

614 liralık bir belgenin 10 bin liraya çıkarılması bir güncelleme değildir. Bin 600 liralık şoför kartının 15 bin liraya yükseltilmesi mali disiplin değildir. Bu rakamlar, doğrudan sektörü daraltmayı, küçük ve orta ölçekli işletmeleri sistem dışına itmeyi hedefleyen bir tercihi işaret etmektedir. Bu tercihin sonuçları da bugünden bellidir: İş kaybı, istihdam daralması ve kayıt dışılığın artması. Daha vahimi ise aynı şehirde, aynı yollarda, aynı araçlarla faa-

liyet gösteren iki sektör arasında yaratılan uçurumdur. Personel taşımacılığına yüzde 30 zam yapılırken turizm taşımacılığına yüzde 1500'ü aşan bir artış uygulanması ne hukuki eşitlik ilkesine ne de kamu vicdanına sığmaktadır. Aynı aracı kullanan, aynı mazotu yakan, aynı vergiyi ödeyen esnafın bu denli farklı muamele görmesi, açık bir ayrımcılıktır.

**FATURA SADECE TURİZM
TAŞIMACILARINA
KESİLMEYECEK**

Bu kararın faturası yalnızca turizm taşımacılarına kesilmeyecektir. İstanbul'da turist taşımamanın maliyeti artacak, transfer ücretleri yükselecek, turizm hizmetleri pahalılaşacaktır. Bu da doğrudan kentin rekabet gücünü zayıflatacaktır. Küresel turizm şehirleri ulaşımı ucuzlatmanın yollarını ararken, İstanbul'da taşımacılık lüks hale getirilmektedir.

Şoför kartı bedelinin 15 bin liraya çıkarılması ise başka bir gerçeği ortaya koymaktadır: Direksiyon başında ekmeğini kazanan emekçi, bu kararın hiçbir aşamasında hesaba katılmamıştır. Bu rakam, bir şoför için yalnızca bir kart bedeli değil; aylarca çalışarak kazanacağı bir gelirin peşin olarak alınması anlamına gelmektedir. Kamu yönetimi, sektörleri ayakta tutmak için vardır; onları nefessiz bırakmak için değil. Esnafı koruması gereken idare, bugün esnafı köşeye sıkıştıran bir pozisyona savrulmuştur. Bu karar, düzeltilmediği takdirde yalnızca bir sektör krizine değil, kamu yönetimine duyulan güven krizine de dönüşecektir. Turizm taşımacılığı sürdürülemez. Şoförün ekmeği masa başında kalemle silinemez. Bu zam geri çekilmelidir. Aksi halde bu karar, İstanbul'un hanesine "yönetilemeyen bir kriz" olarak yazılacaktır.



Sayfa 30-31'de

ARTIK "EN UCUZU ALMAK" DEĞİL, UZUN VADELİ "DEĞER YARATMAK" ÖNEMLİ



Sayfa 4'te

**HAYALLERİMİZİ KÂMİL KOÇ İLE
GERÇEKLEŞTİRDİK**

Web Sitenizde Kampanyalarınızı

**Kendiniz Oluşturun,
Kendiniz Yönetin!**

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

ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com

Üye Grubu
İndirimleri

Sefer
İndirimleri

Biletini
Gidiş Dönüş Al
İndirimi Kap

Bilet Al
Para Puan
Kazan

10%
20%
30%





Mercedes-Benz Türk, HESKA Kayseri Bayisi ile Bölgedeki Hizmet Ağını Genişletti

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanma stratejisi kapsamında önemli bir adım daha atarak Heska Motorlu Araçlar Kayseri bayisini hizmete açtı. Kamyon satış ve kamyon ve otobüs servis yetkisi ile hizmet vermeye başlayan tesis, modern altyapısı ve uzman kadrosuyla bölgenin ağır ticari araç kullanıcılarına daha da hızlı, daha da kapsamlı ve daha da yüksek standartlarda hizmet sunmayı hedefliyor.

Mercedes-Benz Türk'ün müşteri odaklı yaklaşımını merkezine alan bayi ağı yeniden yapılanmasının en güncel adımlarından biri olan Heska Kayseri, Kayseri'nin stratejik konumundan dolayı bölgedeki lojistik ve ticaret hacmine yönelik artan ihtiyaca güçlü bir yanıt oluşturuyor. Kayseri'de yeni bir yetkilendirme süreciyle hayata geçirilen tesis, yalnızca kamyon ve otobüs gruplarına odaklanan modern yapısıyla bölgedeki ağır ticari araç kullanıcılarına tek noktadan kapsamlı hizmet verecek şekilde konumlandırıldı.

Heska Kayseri tesisi, ana ulaşım artellerine yakın konumuyla erişilebilirliği yüksek bir noktada inşa edildi.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, konuya ilişkin yaptığı açıklamada: "Mercedes-Benz Türk olarak Türkiye genelinde bayi ve yetkili servis ağıımızı güçlendirmeye yönelik yatırımlarımıza kesintisiz şekilde devam ediyoruz. Türkiye'nin yedi bölgesinde yaklaşık 4

yoruz. Heska bayimiz Ankara'daki tesisi ile 2020 yılından bu yana bayi ve yetkili servis ağıımız içerisinde 80 çalışanı ile ağır ticari araç müşterilerine hizmet sunuyor. Bugün ise yeniden yapılanma sürecimiz kapsamında ayak izimizi daha da büyütüyor ve yeni tesisimizi Kayseri'de açıyoruz. Bölgedeki yoğun lojistik faaliyetleri, gelişmiş sanayi altyapısı ve güçlü ticaret hacmi; ağır ticari araç kullanıcılarının yüksek standartlarda, hızlı ve erişilebilir hizmete olan ihtiyacını daha da belirgin hale getiriyor. Toplam 14.970 metrekare alan üzerinde 7.500 metrekare kapalı kullanım alanına sahip tesis; güncel teknolojiyle donatılmış altyapısı, günlük 50 araca kadar artırılabilecek servis kapasitesi ve geniş kaporta onarım hizmetleri sunan yapısı sayesinde, bölgedeki kamyon ve otobüs müşterilerimize hızlı, güvenilir ve sürdürülebilir bir hizmet deneyimi sağlamayı hedefliyor. 2026 yılında tamamlamayı hedeflediğimiz yeniden yapılanma sürecimizde sadece fiziksel yatırıma değil nitelikli insan kaynağına da odaklanıyoruz. Mercedes-Benz kalitesinde hizmet anlayışını Kayseri'de sürdüreceğiz olan yeni tesisimiz, şu ana kadar 39 yeni istihdam ile bölgedeki nitelikli iş gücü kapasitesine de önemli katkı sunuyor. Yeni tesisimizin Kayseri'ye, bölgemizdeki



müşterilerimize ve markamıza değer katacağına inanıyoruz" dedi.

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ise: "Kayseri, Türkiye'nin ağır ticari araç pazarında stratejik bir konuma sahip. Sanayi üretimi, lojistik hareketlilik ve ticaret hacmiyle bölge; yüksek kalite standartlarında satış ve satış sonrası hizmetlere ihtiyaç duyuyordu. Biz de bu potansiyeli daha güçlü bir hizmet modeliyle desteklemek amacıyla Heska Kayseri tesisimizi hayata geçirdik. Modern mimarimiz,

güncel teknolojiyle donatılmış altyapımız, kaporta dahil geniş kapsamlı satış sonrası hizmet yelpazemiz ve profesyonel ekibimizle hem Mercedes-Benz Türk'ün vizyonunu bölgede en üst düzeyde temsil etmeyi hem de müşterilerimize tek noktadan, hızlı ve güvenilir çözümler sunmayı hedefliyoruz. 119 çalışmamız ile hem Ankara hem de Kayseri'de müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap veren tesislerimiz ile Mercedes-Benz Türk standartlarında hizmet sunmaya devam edeceğiz. Bu yatırımla birlikte Kayseri'de sürdürülebilir değer üretmekten ve bölge ekonomisine katkı sağlamaktan büyük memnuniyet duyuyoruz" dedi. Mercedes-Benz Türk, ağır ticari araç sektöründe müşteri memnuniyeti, sürdürülebilir hizmet kalitesi ve erişilebilirlik temelinde güçlendirdiği bayi ve yetkili servis ağıyla Türkiye genelinde hizmet standartlarını yükseltmeye devam ediyor. Kayseri'de hizmete alınan Heska Motorlu Araçlar tesisi, markanın yeniden yapılanma vizyonunun güçlü bir yansıması olarak Mercedes-Benz Türk hizmet ağını daha da genişletiyor.



Milyar TL'lik yatırımla ayak izimizi genişletme taahhüdümüzü sürdürü-





HAYALLERİMİZİ KÂMİL KOÇ İLE GERÇEKLEŞTİRDİK

“**Yol Arkadaşım Kâmil Koç**” serimizin bu bölümünde, Kütahya’nın köklü taşımacılık geleneğinden gelen ve bugün bölgenin güçlü işletmecilerinden biri olan **Kâmil Koç Kütahya İşletmecisi Ahmet Yalçın** ile bir araya geldik. **Yerel bir firmanın sınırlarını aşarak Kâmil Koç çatısı altında Türkiye’nin dört bir yanına sefer düzenleyen Yalçın**, operasyonel başarılarından bölge yolcu potansiyeline, kurumsal altyapının sağladığı avantajlardan yeni hat başarılarına kadar birçok başlığı bizimle paylaştı. **Keyifli okumalar!**

MERDİVENLERİ TEK TEK ÇIKARAK BU NOKTAYA GELDİM

1982 yılında Kütahya’nın Tavşanlı ilçesinde doğdum. Çocukluğumdan itibaren karayolu taşımacılık sektörünün içindeyim. Bu iş bizim için sadece bir meslek değil; baba mesleği, dede mesleği. Eskiden kendi firmamız vardı. İlkokulu bitirdiğim dönemlerden itibaren yaz tatillerinde otogarda bilet keserek işe başladım. Sonra yazıhanede çalıştım, muavinlik yaptım. Bugün işletmeciliğini yaptığım işi gerçekten en dipten, en tabandan başlayarak öğrendim. Merdivenleri tek tek çıkarak bu noktaya geldim. Şu anda Kütahya’da Kâmil Koç işletmeciliğini yürütüyorum.

KÜTAHYA’DA UZUN YILLARDIR HİZMET VERİYORUZ

İlk şirket ismimiz Tavşanlı Tur’dur. Sonra büyüyerek Kütahya Lider adını aldık. Uzun yıllar boyunca Kütahya Lider markasıyla İstanbul, Ankara, Antalya gibi şehirlere seferler düzenledik. Ancak zamanla sektörde yaşanan sıkıntılar, maliyetler ve rekabet bizi küçülmeye zorladı. O süreçte yerel firma olarak elimizden geleni yaptık fakat bazı noktalarda büyük bir markanın gücüne ihtiyaç olduğunu fark ettik.

KÂMİL KOÇ’A KATILAN İLK İLÇE İŞLETMECİSİYİZ

Kâmil Koç ile aslında bağlantımız yıllardır vardı. Tavşanlı’dan Bursa’ya çok sık sefer yaptığımız için Bursa Bölge Müdürü Aydın Tokatlı ile tanışma fırsatımız oldu. Kendisiyle zaman zaman istişare ederdik. O dönem bize özgüven kazandıran, cesaret veren de odur. Kendi öz malımız olan otobüsleri ve yazıhaneleri Kâmil Koç markasıyla buluşturmaya karar verdik. Kütahya Astur’dan ayrıldık ve Kâmil Koç çatısı altında Hisarcık, Emet, Tavşanlı ve Kütahya’daki tüm yazıhanelerde hizmet vermeye başladık. 2017 yılında Kâmil Koç’a ilk katılan ilçe işletmecisi biz olduk. İlçe yazıhaneleri bize aitti, şehir merkezindeki işletmeciliği ise Kâmil Koç yürütüyordu. Pandemi döneminde Kütahya yazıhanesinin işletmesi de bize devredildi. O günden bu yana tek çatı altında ilerliyoruz.

KÂMİL KOÇ’UN KURUMSAL ALTYA-



PISINI KULLANMAK BİZİM İŞLERİMİZİ KOLAYLAŞTIRIYOR

Kurumsal bir yapının altyapısını kullanmak çok büyük konfor. Yerel firma ile çalışırken yaşadığımız en büyük sıkıntılardan biri servis ağının zayıflığıydı. İstanbul’a giden yolcu, “Oğlum şu semte servisiniz yokmuş, kızım gelmek zorunda kaldı” diye şikâyet ederdi. Kurumsal yapı sayesinde bu sorunlar tamamen ortadan kalktı. Ayrıca İnternet sitesi düzgün çalışıyor, yolcu online işlemlerini sorunsuz yapıyor. Çağrı merkezi güçlü, yolcu sorununu direkt çözüyor. Servis ağı çok geniş, özellikle İstanbul’da en dip noktalara bile ulaşabiliyor. Sefer sayıları arttı, artık istediğimiz saatleri ekleyebiliyoruz. Yerel firmanın asla yapamayacağı şeyleri bugün Kâmil Koç çatısında rahatlıkla yapabiliyoruz.

HAYALLERİMİZİ KÂMİL KOÇ İLE GERÇEKLEŞTİRDİK

Çocukken hep düşündüm: “Bizim ilçeden neden sadece Ankara ve İstanbul’a araba kalkıyor? Hiç mi başka şehre direkt sefer olmayacak?” Kâmil Koç’la bu hayali gerçekleştirdik. Bugün Tavşanlı’dan çıkan bir otobüs Van’a kadar gidiyor. 24–25 saatlik direkt sefer yaptık. Bartın’a, Amasra’ya, Rize’ye, Trabzon’a, Samsun’a direkt araç gönderiyoruz. Hatta Tavşanlı’dan Sivas’a bile çalıştık. Van seferi başladığında Van’daki işletmeci bize, “Sizin ilçeden Van’a ne yolcusu çıkar?” diye sormuştu. Sonradan öğrendik ki Tavşanlı

lı’da tamamen Vanlıların yaşadığı bir mahalle varmış. Bu yolcu potansiyelinin farkına ancak çalışınca vardık. Amasra’ya ilk seferleri düzenlediğimizde oranın turistik potansiyelini bizzat gördük. İnsanlar tatil için gerçekten gidiyormuş; yıllardır fark etmemişiz.

BURADA ÇALIŞMAK “DENEYİP GÖREBİLME CESARETİ” SAĞLIYOR

Kâmil Koç ile çalışmamızın en büyük avantajı: “Deneyip görebilme cesareti.” Ulusal marka olunca “Bu sefer tutar mı, tutmaz mı?” kaygısı olmuyor. Projeyi aklında kuruyorsun, birkaç gün içinde hayata geçirebiliyorsun. Bartın’a ilk seferi yaptığımızda yıllardır o hatta çalışıyormuşuz gibi tuttu. Teknoloji çağında her şey dijital artık. Yolcu telefonundan bilet alıyor, çağrı merkezi her sorunu çözüyor, lastik, akü, ikram gibi giderlerde toplu alım avantajı var. Örneğin, piyasada 1000 TL olan bir lastiği biz Kâmil Koç’un alım gücü sayesinde 850 TL’ye alıyoruz. Aynı marka, aynı ürün. Bu bile tek başına büyük avantaj. İkram maliyetleri bireysel alımda iki katına çıkar ama biz firmadan çok uygun fiyata alıyoruz. Bu yüzden yolcuya gönül rahatlığıyla daha fazla ikram verebiliyoruz.

ÖDEMELERİMİZ, AYIN 16’SINA BİLE KALMAZ

Paramız hiçbir ay 16’sına kalmaz. Ödemeler her ayın 15’inde, öğleden sonra tıkr tıkr hesabımıza yatar. Bu düzen sayesinde biz de tedarikçilerimize rahatlıkla söz verebiliyoruz. Di-

ğer işletmeci arkadaşlarımız “1 hafta paramızı alamıyoruz, kartla mazot çekiyoruz” gibi sorunlar yaşarken biz bunlarla hiç uğraşmıyoruz.

GÜNÜN HER SAATİ İLETİŞİM KURABİLİYORUZ

Yönetimle iletişimimiz inanılmaz güçlü. Host biriminden teknik ekibe, çağrı merkezinden bölge müdürüne kadar herkesle istediğimiz saatte iletişim kurabiliyoruz. En üst yönetici Çağatay Kepek’i bile gece 23.00’te arasak telefonumuzu açar. Bölge müdürleriyle günde üç kez konuştuğumuz olur. Güney Marmara Bölge Müdürlüğü bizim için çok kritik. Yeni projelerde 10–15 kez görüşüp saat saat seferleri birlikte planlıyoruz. İş gerçekten birlikte yönetiliyor.

BÖLGEMİZDEKİ YOLCU SİRKÜLASYONU ÇOK YÜKSEK

Yazın günlük 120–130, kışın ise 90–100 araç geçiyor buradan. Direkt olarak Kütahya’dan İstanbul, Ankara, Eskişehir, Rize, Trabzon, Samsun, İzmir, Bartın, Amasra gibi birçok ile sefer yapıyoruz. Kütahya bir öğrenci ve asker şehri olduğu için 9 ay boyunca yoğun bir yolcu sirkülasyonu var. Plakalarımızın 43 olması güzel bir avantaj. 43 plakalı araçla, Kütahyalı personelle seyahat ediyor. Özellikle küçük ilçelerde bu çok önemli. İnsanlar çocuğunu, annesini tanıdığı güvendiği birine emanet etmek istiyor. Kamil Koç logosu ile tanıdık işletmeci bir araya geldiğinde güven de tam anlamıyla sağlanmış oluyor.

OPERASYON YÖNETİMİ NOKTASINDA HIZLI AKSİYON ALABİLİYORUZ.

Buradaki en önemli avantajlardan biri de operasyonun çok iyi yönetilmesi. En alt seviyeden en üst seviyeye kadar herkes işin hızlı ve doğru yürütmesinin önemini biliyor. Saat planlaması, yolcu profili, aktarma noktaları, hepsi istişareyle belirleniyor. Bugün gece 03.00’te Kütahya’dan İzmir’e ekspres sefer yapıyoruz ve inanılmaz talep görüyor. Çünkü yolcu şunu diyor: “Niye 2 saat daha fazla yolda kalayım? Gecenin ikisinde binip daha erken varırım.” Yolcu artık bilinçli, beklentisi yüksek. Biz de hem hizmet kalitemiz hem kurumsal altyapı hem de doğru planlamayla bu beklentiye tam karşılık veriyoruz.

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10



Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42 - 44 İkitelli/İSTANBUL
Tel : 0 212 671 27 35 - 36
Fax : 0 212 671 27 44



www.mapar.com.tr



/maparman



TURSED'DEN İ.B.B'YE TEPKİ BU NASIL BİR ZAM ORANI!

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Meclisi'nde kabul edilen karar doğrultusunda, turizm taşıma araçlarına verilen "Yol Güzergâh Belgesi" ücretinin 614 liradan 10 bin liraya, "Şoför Kartı" bedelinin ise bin 600 liradan 15 bin liraya çıkarılması onaylandı.

1 Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe girecek düzenleme kapsamında; okul ve personel taşıma araçları için aynı belgenin ücreti yüzde 30 zamlı 800 liraya yükseltilirken turizm taşıma araçlarına yüzde 1528 oranında zam yapıldı. **Turizm Ulaştırma ve Seyahat Acenteleri Derneği (TURSED) Başkan Yardımcısı Ahmet Malkadı**, yaptığı basın açıklamasında uygulamanın sektörü iş yapamaz hale getireceğini ifade etti.

TURSED Başkan Yardımcısı Ahmet Malkadı, açıklamasında şu ifadelerle yer verdi: "Bizler turizm taşımacıları olarak; A Grubu Seyahat Acentesi İşletme Belgesi'ne ve D2 Tarifersiz Yolcu Taşımacılığı Belgesi'ne sahip, tamamen yasal, kayıtlı ve denetime açık şirketleriz. Bu belgelerin yanı sıra, İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından her yıl düzenli olarak verilen ve yenilenmesi zorunlu olan Turizm Taşıma Yol

Güzergâh Belgesi de tarafımıza tahsis edilmektedir.

İBB Meclisi'nin almış olduğu karar doğrultusunda, 2025 yılı için 614 lira olan yıllık turizm taşıma yol güzergâh belgesi bedeli, 1 Ocak 2026 tarihi itibarıyla 10 bin liraya çıkarılmıştır. Bu artış basit bir ücret güncellemesi değil; ölçüsüz, orantısız ve sektörü doğrudan cezalandıran bir uygulamadır.

Personel taşımacılığı yapan minibüsler ile turizm taşımacılığı yapan araçlar aynı araçlardır. Aynı teknik donanıma sahiptirler, aynı yakıtı kullanırlar; bakım, sigorta, vergi, personel ve operasyonel maliyetleri aynıdır. Buna rağmen personel taşımacılığı yapan araçlar için belge ücreti 614 liradan 800 liraya yükseltilirken, turizm taşımacılığı yapan aynı nitelikteki araçlara yüzde 1528 oranında zam yapılarak 10 bin lira bedel belirlenmiştir. Bu farkın hukuki, idari ve vicdani hiçbir gerekçesi



bulunmamaktadır. Ortaya çıkan tablo açık bir ayrımcılıktır."

"SEKTÖRÜ SÜRDÜRÜLEMEZ HALE GETİRECEK"

Malkadı açıklamasının devamında şu ifadeleri kullandı: "İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından 2025 yılında bin 600 lira olan şoför kartı

ölçüsüzdür ve sosyal, ekonomik gerçeklikten uzaktır. Direksiyon başında geçimini sağlayan binlerce şoförün ekmeğini doğrudan tehdit etmektedir. Bu uygulama istihdamı azaltacak, kayıt dışılığı artıracak ve sektörü sürdürülemez hale getirecektir.

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 173'üncü maddesi çok açıktır:

Devlet, esnaf ve sanatkarları koruyucu ve destekleyici tedbirler alır. Bu hüküm tüm kamu kurumları için bağlayıcı bir anayasal yükümlülüktür. Belediyeler de bu yükümlülüğün doğrudan muha-

tabıdır. Kamu idareleri, esnafın faaliyetini sürdüremeyecek hale getirecek uygulamalardan kaçınmak zorundadır.

Bu fahiş ve hukuka aykırı uygulamalar derhal geri çekilmediği takdirde; yürütmenin durdurulması talepleri sunulacak, idari yargıda iptal davaları açılacak, anayasal haklar çerçevesinde kamu düzenini ve trafiği aksatmadan araçlarımızla sahada olunacak ve konu ulusal platformlarda gündeme taşınacaktır.

Son sözümüz nettir: Aynı araçlara, aynı maliyetlere, aynı risklere yüzde 30 zam yapmak başka, yüzde 1528 zam yapmak başkadır. Şoför kartı için bin 600 lira almak başka, 15 bin lira istemek başkadır. Bizler ayrıcalık değil adalet, imtiyaz değil eşitlik, baskı değil hukuk istiyoruz. Turizm taşımacılığı susturulamaz, şoförün ekmeğiyle oynanamaz. Bu fahiş zamlara asla boyun eğmeyeceğiz. Adalet istiyoruz.



Yolların Önde Geleni : Mercedes-Benz Seyahat Otobüsleri

Mercedes-Benz seyahat otobüsleri ile her şey güvence altında;

Mercedes-Benz kalitesi ve **Gelecek Otomotiv** farkı ile yolculuklar daha güvenli, daha keyifli ve daha konforlu.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Otokar'a “Ortak Yarınlar” Programından Prestijli Ödül

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar'ın SATSO Motorlu Araçlar Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile hayata geçirdiği “Otokar ile Güçlü Yarınlar” projesi, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun (TİSK) düzenlediği Ortak Yarınlar Ödül Programı'nda “İşimizin Yarını” kategorisinde ödüle layık görüldü. Ankara ATO Kongresium'da gerçekleştirilen tören Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan'ın katılımıyla gerçekleşti.

İLK YILINDA 550 ÖĞRENCİNİN GELECEĞİNE DEĞER KATTI
Geçen yıl başlatılan ve ilk yılında 550 öğrenciye ulaşan Otokar ile Güçlü Yarınlar projesi, elektrikli araç teknolojileri alanında uzman işgücünün yetiştirilmesine öncülük ediyor. Türkiye'nin ilk elektrikli araç eğitim merkezlerinden biri olan Elektrikli Araçlar Atölyesi'nin kurulması ile başlayan proje, öğrencilere staj imkânı, burs desteği ve sektörel eğitimler sunuyor.

Proje kapsamında 11. sınıf öğrencileri Otokar tesislerinde uygulamalı derslere katılırken, atölyede öğrenciler güncel teknolojilere ulaşma imkânı buluyor. 2024-2025 eğitim-öğretim döneminde 106 öğrenci “Temel Sıkma Teknikleri” eğitimi aldı, 26 öğrenci elektrikli araç bakım ve güvenlik konusunda 1E Eğitimi ile yetki belgesi elde etti. Ayrıca 190 öğrenciye Otokar İş Güvenliği uzmanları tarafından otomotiv sektöründe İSG eğitimi verildi.

Geçen yıl 12 öğrenciye sağlanan burs desteğinin bu yıl 15 öğrenci ile devam etmesi planlanıyor. Kız öğrencilerin teknik alanlara yönelmesini desteklemek için burs desteğinde kız öğrenciler önceliklendiriliyor.

“GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRECEK OLAN, BUGÜN DOĞRU YETKİNLİKLERLE DONANMIŞ GENÇLERİMİZ”
Düzenlenen törende ödülü teslim alan Otokar İnsan, Kültür ve Dönüşüm Lideri Ali Katipoğlu, “60 yılı aşkın süredir Türkiye'nin otomotiv sanayisine yön veren bir kurum olarak, üretim kadar insan kaynağına da yatırım yapmayı önceliğimiz olarak görüyoruz. ‘Otokar ile Güçlü Yarınlar’ projesiyle öğrencilerin sadece teorik bilgiyle değil, sektörel uygulamalarla da gelişimini destekliyoruz. Elektrikli araç teknolojileri artık bir tercih değil, sektörün yeni standardı. Bu dönüşümde ülke olarak rekabet gücümüzü artırmanın yolu, gençlerimizi bugünden bu alanda yetkin kılmaktan geçiyor” dedi.

Gençlerin kazanacağı her yetkinliğin Türkiye'nin elektrikli araç ekosistemindeki gücünü artıracaklarını belirten Katipoğlu; “Otokar olarak bu sürecin parçası olmaktan, gençlerimizi desteklemekten, onları geleceğe hazırlamaktan gurur duyuyoruz. TİSK'in Ortak Yarınlar Ödül Programı'nda ‘İşimizin Yarını’ kategorisinde ödüle layık görülmemiz, projemizin yarattığı değerın görünür kılınması açısından son derece anlamlı. Bu ödül, mesleki eğitime verdiğimiz desteğin ve geleceğe yatırım yapma kararlılığımızın bir yansıması. Bizi bu kıymetli ödüle layık gören başta TİSK yöneticileri olmak üzere, herkese teşekkür ederiz” açıklamasını yaptı.

ORTAK YARINLAR 13 YILDIR SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNE IŞIK TUTUYOR
TİSK tarafından düzenlenen Ortak Yarınlar Ödül Programı, kurumsal sosyal sorumluluk alanında farkındalık

yaratmayı ve sosyal fayda üreten projeleri görünür kılmayı amaçlıyor. Bugüne kadar 1.000'e yakın kurumun 1.500'e yakın projesi ile başvuru yaptığı programda ödüllendirilen projeler aracılığıyla 20 milyon kişiye ulaşıldı.

“İşimizin Yarını” kategorisi, iş, iş kültürü ve işgücü dönüşümünün, sektörlerin geleceğin meslekleri ve yetkinlikleri kapsamında güçlendirilmesine yönelik projeleri değerlendiriyor. Otokar'ın teknoloji alanında yetkinliklerin attırılmasına odaklanan “Otokar ile Güçlü Yarınlar” projesi, geleceğin iş gücüne yaptığı yatırım ve mesleki eğitime sağladığı katkıyla bu kategoride ödüle layık görüldü.



Zirveye Çıkan Yol Güvenden Geçer!

2025 yılında bizimle yola çıkan tüm iş ortaklarımıza teşekkür ederiz. İşimize duyduğumuz tutku ve her gün daha iyisini gerçekleştirme heyecanıyla, yeni yılda da tek çatı altında sunduğumuz bütüncül hizmet anlayışımızla yanınızda olmaya devam edeceğiz.

Güveni birlikte büyüttüğümüz bu yolculukta, yeni hedeflere aynı kararlılıkla ilerliyoruz.

@mercedesbenzotobus

Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No:6, 34522 Esenyurt/İstanbul
Telefon: 0212 867 43 00 Fax: 0212 867 44 37

BUSSTORE
Pre-owned Mercedes-Benz and Setra Buses

TEMSA – TAYSAD Tedarikçi Buluşması Adana'da Gerçekleşti

11 Aralık 2025'te Adana TEMSA Fabrikası'nda TEMSA–TAYSAD Tedarikçi Buluşması gerçekleştirildi. TEMSA–TAYSAD iş birliğiyle organize edilen etkinlik, potansiyel yeni tedarikçilerle tanışmak ve olası iş birliği fırsatlarını değerlendirmek amacıyla düzenlendi.

Etkinlik kapsamında B2B görüşmeler, fabrika turu ve Batarya Paketleme Tesisi ziyareti gerçekleştirildi. Katılımcılar, TEMSA'nın üretim kabiliyetlerini, teknoloji altyapısını ve yenilikçi çözümlerini yerinde inceleme imkânı buldu. 34 firmadan 60 tedarikçinin katılımıyla gerçekleşen bu buluşmada, TEMSA Satınalma ekipleri tedarikçilerle birebir görüşmeler gerçekleştirerek yalnızca bugün değil, yarının iş birliklerini de masaya yatırdı.

TEMSA Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür'ün, potansiyel tedarikçilerden beklentileri ve iş birliği süreçlerini paylaşarak katılımcılara geleceğin satınalma projelerinde yer almaları yolunda da bilgi aktardığı organizasyona TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Birinci, Yönetim Kurulu Üyesi Atacan Güner ve Genel Sekreter Sevgi Özçelik de katılım gösterdi.



25 yıllık tecrübemiz ve uzman kadromuzla en uygun fiyatlar ile sektörümüzün hizmetindeyiz.

Bizimle iletişime geçin.

 **537 715 52 52 / 537 943 77 88**



ÖNER
sigorta
Sigortacılık bizim işimiz

OTOBÜS VE TİCARİ ARAÇ CAM MONTAJI



Lamine Ön Camlar



Temperli Kapı Camları



Temperli Arka Camlar



Isıtmalı Lamine Camlar



Temperli Kelebek Camlar



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

Otogar Merkez

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

Otogar Şube

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

İkitelli OSB Şube

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

KHO
KAYAHAN OTOCAM
www.kayahanoto.com.tr



KONU YOL ARKADAŞINIZSA, UZMAN EKİBİMİZ HER ZAMAN YANINIZDA.

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

Doğ-mer
Motorlu Araçlar



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

Kadir Başboğa TÜMOYİD Genel Başkanlığına Seçildi

Tüm Otobüsçüler ve Yazıhane İşletmecileri Derneği'nin (TÜMOYİD) olağan genel kurulu gerçekleştirildi. Genel kurulda tek aday olarak gösterilen Kadir Başboğa, üyelerin güvenini alarak TÜMOYİD Genel Başkanlığı görevine seçildi.

Genel kurulda konuşan Başboğa, kendisine verilen görevi bir güç olarak değil, büyük bir emanet olarak gördüğünü ifade etti. TÜMOYİD'in kişi odaklı değil, sektör odaklı bir yapı olduğuna vurgu yapan Başboğa, şoförden yazıhane işletmecisine, firma sahiplerinden sektörün emektar isimlerine kadar herkesin bu çatı altında yer aldığını belirtti.

Sektörün karşı karşıya olduğu artan yakıt maliyetleri, haksız rekabet, komisyon oranları ve ağır çalışma şartlarına



dikkat çeken Başboğa, TÜMOYİD'in yalnızca sorunları dile getiren değil, çözüm üreten bir dernek olacağını söyledi. Amaçlarının, üyelerinin sesi olan, muhatap alınan ve sahada karşılığı bulunan güçlü bir yapı oluşturmak olduğunu ifade etti.

Yeni dönemde katılımcı, şeffaf ve üye faydasını esas alan bir yönetim anlayışı benimseyecek-

lerini belirten Başboğa, derneğin kapılarının tüm üyelere açık olacağını, eleştiri ve önerilerin dernek için birer zenginlik olduğunu dile getirdi. Konuşmasını birlik ve beraberlik vurgusuyla tamamlayan Başboğa, "Bu görevde 'ben' değil, 'biz' diyeceğiz. Hep birlikte çalışacak, birlikte üretecek ve birlikte başaracağız" ifadelerini kullandı. Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu;

YÖNETİM KURULU

GENEL BAŞKAN

• ABDÜLKADİR BAŞBOĞA

BAŞKAN YARDIMCILARI

• ALPER TOLGA KORKMAZ
• YALÇIN LAÇİN
• MURAT KILIÇ

GENEL SEKRETER

• ZÜMRÜT KILIÇOĞLU

SAYMAN

• HANİFİ UĞUR

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ

• ŞAHAP ERGEZER
• CENGİZ ÖZER
• AYHAN DURMAZ
• KAZIM KINAY
• Umut DALĞALI
• YÜKSEL KINAY
• MEHMET ALİ KÜÇÜKASLAN
• MUHAMMET ALİ AYDIN
• İBRAHİM ARAS

YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYELERİ

• EROL KANDEMİR
• ABDÜLKADİR KILIÇOĞLU
• ŞAHİN LAÇİN
• AHMET SUKUTİ
• ÇETİN BOĞA
• SÜLEYMAN BARIŞ
• MUHARREM BARIŞ
• ALİ ÇIKKAN
• ÖZKAN ARAT
• HARUN IŞIKVEREN
• MUHAMMET NURULLAH NUR
• HASAN ERBAY
• MUSTAFA GÜNEŞLİ



Güvenlik. Konfor. Teknoloji. Gelecek.

Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş Mamak/Ankara
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18

Ticari Araçta Kalite ve Güvenin Adresi Pilcar Otomotiv



Sıfır Araç Satışı

Minibüs - Otobüs

İkinci El Satışı

Otomobil



Mercedes-Benz Türk'ten Özlem Cizre Nuh'a 5 Adet Travego ve Tourismo Teslimatı



Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası yolcu taşımacılığında güçlü iş ortaklarıyla iş birliklerini büyütme devam ediyor. Bu kapsamda, bölgenin köklü taşımacılık firmalarından Özlem Cizre Nuh'a 3 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ve 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 model otobüs teslim edildi. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen yeni araçlarla birlikte firmanın Mercedes-Benz marka otobüs sayısı 39'a ulaştı. Teslimat töreni, Mercedes-Benz Türk, Özlem Cizre Nuh ve Koluman Gaziantep yöneticilerinin katılımıyla Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Özlem Cizre Nuh Firma Sahibi Abdurrahim Nur törende yaptığı konuşmada: "1992 yılında Şımak'ın Cizre ilçesinde başlattığımız şehirlerarası taşımacılık yolculuğumuzda, her zaman güvenli, konforlu ve kaliteli hizmet sunmayı ilke edindik. Bugün teslim aldığımız araçlarla birlikte filomuzdaki Mercedes-Benz marka araç sayısı 39 adede ulaştı. Bu tercih,

hem satış sonrası hizmetlerdeki memnuniyetimizin hem de araçların uzun ömürlü kullanım avantajlarının bir sonucudur. Süreçte emeği geçen herkese teşekkür ediyor, yeni araçlarımızın şirketimize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Koluman Gaziantep Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan da: "Koluman Gaziantep olarak Mercedes-Benz Türk ile birlikte yıllardır sektöre kalite, güven ve sürdürülebilirlik değerlerini taşıyan teslimatlara imza atıyoruz. Özlem Cizre Nuh, bölgenin en köklü firmalarından biri olarak yolcu güvenliği ve konforunu ön planda tutuyor. Bugün teslim edilen 3 adet Mercedes-Benz Travego ve 2 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüsün, bu güçlü hizmet anlayışını daha da ileriye taşıyacağına inanıyoruz. Mercedes-Benz marka araçların sunduğu dayanıklılık, düşük işletme maliyetleri ve yüksek ikinci el değeri, firmaların uzun vadeli yatırımlarında kritik rol oynuyor. İş birliğimizin daha uzun yıllar sürmesini diliyorum" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış

Grup Müdürü Burak Batumlu ise törende yaptığı konuşmada: "Bugün burada, Özlem Cizre Nuh ile olan iş birliğimizi yeni bir teslimatla taçlandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 3 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ve 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 2+1 model otobüsümüzün teslimatı, iki marka arasındaki güvenin ve ortak hedeflerimizin önemli bir göstergesi oldu."

Mercedes-Benz Travego ve Tourismo modellerimiz; yüksek güvenlik donanımları, yakıt verimliliği, yüksek ikinci el değeri ve yolcu konforuyla şehirlerarası taşımacılığın en güçlü temsilcileri arasında yer alıyor. Uzun kilometreli hatlarda sağladıkları dayanıklılık ise müşterilerimizin operasyonel verimliliğine doğrudan katkı sağlıyor." dedi.



Yollardaki güven, tecrübeyle sabit

Teknolojilerimizle yollardaki güveni konforla taşıyoruz.

KOLUMAN



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

İstanbul: Fatih Mah.Yakacık Caddesi No:33 Sancaktepe, İstanbul Telefon:0216 311 80 50 Fax:0216 311 82 29

Ankara: Ehlîbeyt Mahallesi, Mevlana Bulvarı, No:199/A Cankaya, Ankara Tel:0312 583 73 00 Fax:0312 473 70 41

Gaziantep: Nesimi Mahallesi Gaziantep Caddesi No:70 Şehitkamil, Gaziantep Şube Telefon:0342 211 25 00 Fax: 0342 437 84 00

Mersin: Mersin-Tarsus Karayolu Üzeri Bağcılar Beldesi, Huzurkent, Mersin Telefon:0324 646 21 14 Fax:0324 646 29 13

Her Yolun Doğru Adresi: ErKa



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



ErKa
Isuzu İzmir Bölge Bayii
Zafer, 1339. Sk. No:4, 35750
Ödemiş/İzmir



S.B.B'nin Acil Sağlık Filosu Volkswagen Crafter ile Güçlendi

Volkswagen Ticari Araç, 105 adet Crafter teslimatıyla bir kez daha gösterdi. Samsun'da düzenlenen teslim töreni kapsamında, 100 adet Crafter Ambulans, Samsun Büyükşehir Belediyesi tarafından Samsun İl Sağlık Müdürlüğü'ne teslim edilirken, 5 adet Crafter Hasta Nakil Aracı ise belediye tarafından kullanılmak üzere filoya dahil edildi.

Samsun'da düzenlenen törene; Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, Ticaret Eski Bakanı Mehmet Muş ve Acil Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Eray Çınar katıldı. Volkswagen Ticari Araç markasını temsilen Satış Müdürü Harun Göktaş, Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu teslim törenine katılırken, marka Filo Satış Yöneticisi Ali Bayer ile Doğu Oto Filo ve Bağlantılı Araç Operasyonları Müdürü Volkan Ergün de marka pazarlama yöneticileri Gül Emel Saçbaşı ve Ece Şimşek ile beraber törende hazır bulundu.

Ambulans Segmentinin Güçlü Oyuncusu: Crafter Volkswagen Crafter, yıllardır ambulans dönüşümlerinde Türkiye'nin en çok tercih edilen modellerinden biri olarak öne çıkıyor. Ekonomik işletme maliyetleri ve güçlü TDI motor seçenekleri sayesinde özellikle kamu kurumlarının yoğun talep gösterdiği bir model konumunda bulunuyor.

"Güvenlik ve Dayanıklılık Standartlarını Taşıyan Araç Çözümleri Sunuyoruz."

Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, teslimata ilişkin yaptığı değerlendirmede; "Samsun Büyükşehir Belediyesi'nin bu önemli yatırımı, Crafter'ın kamu hizmetlerinde yarattığı güveni ve yüksek performansını bir kez daha ortaya koyuyor. Türkiye'nin birçok ilinde, Sağlık Bakanlığı bünyesinde uzun yıllardır başarıyla görev yapan Crafter ambulanslarımız, bu alandaki tecrübemizin en somut göstergesi" ifadesini kullandı.

"Crafter, kamu filolarının güvenilir tercihi olmaya devam ediyor."

Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu ise yaptığı açıklamada; "Volkswagen Crafter, gerek üstyapı dönüşüm uyumluluğu gerekse sunduğu sürüş ve güvenlik teknolojisiyle Türkiye'de ambulans segmentinin en güçlü oyuncularından biri olmaya devam ediyor. Ülke genelinde kamu kurumlarıyla iş birliklerini sürdürerek yüksek kalite, güvenlik ve dayanıklılık standartlarını taşıyan ürün çözümleri sunmaya devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

Gerçekleştirilen teslimat ile Volkswagen Crafter güçlü teknolojisi ve dayanıklılığıyla Türkiye'nin acil sağlık hizmetlerinde en çok tercih edilen modellerden biri olma iddiasını korudu.



MOON

OTOMOTIV®

Koltuklarınıza Değer Katan Değişim

"Konforu ve Şıklığı Yeniden Tanımlıyoruz"

- Araca Özel Koltuk Döşemesi
- Profesyonel Koltuk Değişimi
- Kaporta & Boya İşlemleri



0535 585 44 48

Küçükbalıklı Mah. Şanlı Cad. Mahrukatçılar Sitesi No: 124A Osmangazi / Bursa



ŞEHRİN GÖZDELERİ



PİLAVCI OTOMOTİV'DE!

PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad. No:150, Gebze/Kocaeli

T: 0850 302 00 18

www.pilavci.com.tr

temsa.com.tr



TEM SA



FUSO



BİZDEN FİYAT ALMADAN SİGORTA YAPTIRMAYIN

Sigortacılıkta rakamlar kadar, o rakamların arkasında nasıl bir yönetim anlayışı olduğu da belirleyici. **Öner Sigorta Sahibi Öner Yavuz**, 2025'in zorlu başlangıcından sektörün ikinci yarıdaki toparlanmasına, hasar yönetiminin neden artık poliçe üretiminin önüne geçtiğinden otobüs sigortalarında değişen dengelere kadar **birçok başlıkta okurlarımıza özel net ve dikkat çekici değerlendirmelerde** bulundu. Sahadaki gerçekleri filtrelemeden anlatan **Yavuz, 2026'da "Bizden fiyat almadan sigorta yaptırmayın" diyerek Öner Sigorta'daki yenilikleri aktardı**. Keyifli okumalar!

2025 YILINA İYİ BİR GİRİŞ YAPAMAMIŞTIK AMA...

2025 yılına açıkçası çok iyi bir giriş yapamadık. Özellikle yaşanan savaşlar bizi ciddi anlamda etkiledi. Ukrayna savaşı elbette önemli ama bizim için asıl kanayan yara Filistin’de yaşananlar oldu. Bu gelişmeler ister istemez ekonomiyi de etkiliyor. Zaten yüksek faiz oranları ve genel ekonomik şartlar nedeniyle 2025 yılı piyasa daralmasıyla ilerledi. Piyasa daralınca yatırımcı ister istemez korkuyor, çekiniyor. Yatırımcı yatırım yapmayınca sigorta sektörü mevcutta devam ediyor, büyüme gösteremiyor. Bu nedenle yılın ilk döneminde bir daralma yaşadık ancak son çeyrekte, yani yılın ikinci yarısında belirgin bir rahatlama oldu.

ÖNEMLİ OLAN “ÖDENEN HASAR MİKTARI”

Genel anlamda baktığımızda sektör olarak sigorta şirketleri kâr etti. Hatta iyi kârlar elde edildi çünkü eskisi gibi bilinçsiz bir sigortalılık anlayışı yok artık. Vatandaş da ciddi anlamda bilinçlenmeye başladı. Bu bilinçlenme sayesinde kazaların bir nebze de olsa önüne geçildi. Bana göre bilinçlenme olunca her şey mümkün. Kaza sayısı düştükçe sektör kâr ediyor. Kaza oranı düştüğünde maliyetler azalıyor, maliyetler azaldıkça da fiyatlar daha makul seviyelere geliyor. Ne kadar az hasar, o kadar az maliyet demek. Bir sigorta şirketine ayda 100 milyon liralık üretim yapabiliyorsunuz ama günün sonunda 101 milyon lira hasar ödemişse orada bir anlamı kalmıyor. Önemli olan günün sonunda ödenen hasar miktarıdır.

OTOBÜS ŞOFÖRLERİ ARTIK DAHA BİLİNÇLİ

Otobüs tarafına baktığımızda da şoförlerin artık çok daha bilinçli olduğunu görüyoruz. Araçlar teknolojik olarak ciddi anlamda gelişti. Bu teknolojiye şoförlerin de büyük ölçüde ayak uydurduğunu söyleyebilirim. Yaklaşık 30 yıla yakın süredir sektörün içindeyim. Sigortacılıkla birlikte otobüs camiasının da içindeyim. Es-kiyle kıyasladığımızda bugün geline nokta da gerçekten “maşallah” diyoruz. Sadece şoförler değil, araç sahipleri ve firma sahipleri de artık çok daha bilinçli.

BAZI FİRMALAR “ZARARLI PORTFÖY” OLARAK DEĞERLENDİRİLİYOR

Eselden küçük hasarlar için bile mutlaka dosya açılması istenirdi. Bagaj kapağı orijinal değişmeli mi, değişmemeli mi gibi konularda ısrarlar olurdu. Artık bunlara takılmıyor çünkü dosya açtığınızda bunun bedelinin yıl sonunda bir şekilde size döndüğünü herkes biliyor. Firma sahipleri ve otobüs sahipleri de bu yüzden küçük hasarları dosya açtırmadan

çözmeye çalışıyor. Öyle ki bazı firmalar kasko yaptırmak istediğinde “zararlı portföy” gerekçesiyle sigorta şirketlerinden ret alabiliyor. Yani müşteri bir milyon lira da prim vermek istese, şirket kabul etmiyor. Hasarı yüksek olan firmalarla kimse kolay kolay çalışmak istemiyor.

2026'DA BİZDEN FİYAT ALMADAN SİGORTA YAPTIRMAYIN!

2026 yılıyla ilgili otobüsçülerimize güzel bir sürprizimiz olacak. Şimdiden bir müjde vermiş olayım. Gerçekten bizden fiyat almadan sigorta yaptırmamalarını özellikle rica ediyorum. Bunu klişe olsun diye söylemiyorum. Otobüsçünün yanında olacağız. Çok ciddi destekler ve çok güzel fiyatlarla geleceğiz. Elbette sihirli bir değneğimiz yok, şapkadın tavşan da çıkarmıyoruz ama bu işi çok iyi biliyoruz. Hasarı baştan sona kendimiz yöneteceğiz. Şöyle düşünün: 250 bin liraya bir kasko poliçesi yapıyorsunuz. Ufak bir hasar için araç yetkili servise gidiyor, hasar gereksiz şekilde şişiriliyor. Evrak üzerinde maliyet büyüyor ve ortaya çok kötü bir tablo çıkıyor. Biz bu sorunları aşmak için kendi birimlerimizi kurduk. Sigorta şirketleri de sağ olsunlar, bu konuda bize güveniyorlar. Bizim bu işin iyi bir oyuncusu olduğumuza inanıyorlar.

BÜNYEMİZE TECRÜBELİ SEKTÖR PROFESYONELLERİ DAHİL ETTİK

Hasar merkezi deyince yanlış anlaşılmasın. Hasarın oluştuğu andan sonuçlanmasına kadar tüm süreci günlük olarak takip ediyor, raporluyor ve müşteriye sunuyoruz. Bünyemize çok tecrübeli bir sigorta şirketi hasar müdürü dahil ettik. Bunun yanında hukuku çok iyi bilen bir hukuk departmanımız da var. Araç değer kaybı, gelir kaybı, kusur itirazları, anlaşmazlıklar, muadil parça—orijinal parça ayrımları... Aklınıza gelebilecek her konuda müşterinin hakkını koruyacak şekilde anında devreye giriyoruz. Günlük raporlama yapıyoruz ve sürecin sonunda müşteri mutlu oluyor, biz mutlu oluyoruz. Herkes memnun.

2026'DA SİGORTA FİYATLARI CİDDİ BİR ARTIŞ GÖSTERMEYECEK

2026 yılına baktığımızda sigorta fiyatları açısından 2025 ile 2026 arasında çok büyük farklar olacağını düşünmüyorum çünkü sektör kâr etti. Kâr edince de fiyatlara sert müdahaleler olmuyor. Aksine rekabet artıyor. Sigortacılar kendi aralarında taksit seçenekleriyle, sundukları ek hizmetlerle ve fiyatlandırmayla rekabet ediyor. Örneğin 2 milyon liralık bir araç için 15 bin lira kasko fiyatı veriliyor. 15 bin liraya bugün o aracın camını bile değiştiremezsiniz. Buna rağmen sektör kâr açıklıyor. Maşallah diyelim çünkü şirket mutlu, acente mutlu, müşteri mutlu.

**OTOBÜŞÇÜYE ÖDEME KOLAYLIĞI
SAĞLAYACAĞIZ**

Kazançlı tablo sektörü keyifli hale getiriyor. Otobüsçüler için de müjdeli fiyatların yanın-
da çok ciddi ödeme kolaylıklarıyla geliyoruz.
Rakamlar yüksek görüldüğü için ödemelerde
zorlanan firmalar olabiliyor. Bunu düşünerek
kendini ödeme sistemimizi oluşturduk. Müşteriye
“kaç taksitle ödeyebilirsin” diye soracağız.

Bugünün ekonomik şartlarında bunun ne kadar önemli olduğunu herkes biliyor. Paranın maliyeti çok yüksek, bankalara yaklaşmak bile zorlaştı. Otobüs camiasını gerçekten çok seviyorum. Sigortacı olmasaydım büyük ihtimalle otobüsçü olurum. Hatta zaman bulabilsem, bir hobi olarak bile otobüsçülük yapmayı düşünürüm ama şu an işlerimizin yoğunluğundan buna vakit ayırmak pek mümkün değil.

instagram yusufotojant

JANTTA ŞIKLIK LASTİKTE GÜVEN

Kaliteli ve Dayanıklı
Otobüs Lastikleri

YUSUF OTO JANT LASTİK

0535 686 80 13 - 0530 379 56 73

ROT BALANS AYARI YAPILIR 0539 986 06 00

YUSUF OTO JANT LASTİK

0535 686 80 13 - 0530 379 56 73

AĞIR TİCARİ RAFLARA
JANT ÜRETİMİNDE UZMANLIK

Kaliteli ve Dayanıklı
Otobüs Lastikleri

TELEFON

☎ 0535 686 80 13
☎ 0530 379 56 73

ADRES

Altıntepsi Mahallesi Yahya
Kemal Caddesi Büyük İstanbul
Otogarı No:93 İç Kapı No:1B392

HER ZAMAN HER YOLDA BİRLİKTEYİZ!



TEMSEA

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu Mahallesi E5 Yanyol Pendik Hospital Yanı
No.24 Pendik/İstanbul
T +90 216 354 14 18

TEMSEA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02
F+90 212 403 84 84

info@temsa.com
temsa.com



BALIKESİR'DE %100 ORANINDA BİR BÜYÜME YAKALADIK

Bu sayımızda Uludağ Turizm'in mutfağından gelen, sahayı birebir yaşamış isimlerden **Uludağ Turizm Genel Müdür Yardımcısı Semih Furkan Tekin** ile bir araya geldik. Muavinlikten yöneticiliğe uzanan yolculuğunu saklamadan anlatan Tekin, **Uludağ Turizm'in son yıllardaki dönüşümünü, yapılan yatırımların nasıl büyümeye dönüştüğünü ve önümüzdeki döneme dair hedeflerini samimi bir dille paylaştı.** Sektörün içinden gelen bir bakışla kaleme alınan bu röportajda, emeğin, istikrarın ve doğru zamanlamanın hikâyesi sizi bekliyor. Keyifli okumalar!

ULUDAĞ İLE YOLCULUĞUMUZ BİRAZ İNATLAŞMALI BAŞLADI
Ben Semih Furkan Tekin, 28 yaşındayım. 2014 yılından bu yana Uludağ Turizm bünyesinde çalışıyorum. Bu sürenin bir kısmı yöneticilikle geçti. Lise mezunuyum. Üniversiteyi açık öğretimden okuma niyetim vardı ancak ticarete erken atılmanın benim için daha doğru olacağını düşündüm. Şu anda Uludağ Turizm'de genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyorum. Uludağ ile yolumuz biraz inatlaşmalı başladı diyebilirim. 2010–2014 yılları arasında firmada host olarak çalışmak istedim ancak yaşım tutmadığı için kabul edilmedim. O dönem henüz 18 yaşına yeni girmiştim. Bir yıl bekledim, yaşım dolduktan sonra tekrar başvurdum ve bu şekilde başladım. Yani çekirdekten yetiştim diyebilirim. Eski tabirle muavinlikten geliyorum.

YAPTIĞIMIZ YATIRIMLARIN KARŞILIĞINI ALDIĞIMIZ BİR YIL OLDU

2025 yılı bizim için, şükürler olsun, genel olarak iyi geçti. Yeni yaptığımız yatırımların karşılığını almaya başladık. Yeni araçlarımız, açtığımız yeni güzergâhlar ve personel kalitemiz bu sürecin en önemli unsurları oldu. Elbette sektörün kanayan yaraları var, bunu inkâr edemeyiz. Her şeye rağmen iyi bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim. Yolcu potansiyelimiz, araç içi hizmet kalitemiz, sefer sayılarımız ve yolcu artışımız ciddi şekilde yükseldi. Net rakamları şu an paylaşmam doğru olmaz ama Balıkesir özelinde yaklaşık yüzde yüze varan bir büyüme yakaladık. Pandemi sonrası 2025 yılı sektörde ciddi bir ivmelenme yaşanan bir yıl oldu. Açıkçası bu sürecin zirve noktası olduğunu düşünüyorum. Şu an Balıkesir'de ilk üç firma arasına girdiğimizi rahatlıkla söyleyebilirim. Bunu hem sektörden aldığımız geri dönüşlerde hem de yaptığımız yatırımların sonuçlarında net bir şekilde görüyoruz.

MERCEDES-BENZ İLE ÇALIŞMANIN AVANTAJINI NET ŞEKİLDE GÖRDÜK

2022 sonrası yaptığımız yatırımlar firmamıza çok büyük ivme kazandırdı. Doğru marka tercihi yapmamız da bu noktada önemliydi. Mercedes ile çalış-

manın faydalarını açık şekilde gördük. Daha önce farklı markalarla da çalıştık ama yakıt tasarrufu, bakım maliyetleri ve konfor açısından Mercedes'in bize yüzde yüz katkı sağladığını söyleyebilirim. Hem kaptanlarımız hem de yolcularımız için ciddi bir konfor artışı oldu. Son üç-dört yıldır araç yatırımı, hizmet kalitesi ve yönetim anlayışı anlamında ciddi bir iyileşme süreci yaşadık. Burada güçlü ve enerjik bir ekip kuruldu. Genel Müdürümüz Altay Ermin Bey'in bu noktada çok büyük emeği var. Baştan sona sıfırdan kurulan, sağlam temellere dayanan bir yapı oluşturuldu. Gece gündüz demeden çalışıldı. Hâlâ da aynı tempoyla devam ediyoruz. Bu iş sürekli takip isteyen bir iş.

2026'DA HEDEFİMİZ %100 YENİ FİLO

Pandemi sonrası dönemde yatırım yapmak herkes için kolay değildi. Birçok kişi tereddüt yaşadı. Ancak yapılması gereken yenilikler vardı. Yönetimimiz bu riskleri göze alarak yatırımlara devam etti ve bugün geldiğimiz noktada bunun karşılığını fazlasıyla aldık. Şu an filomuzun yaklaşık yüzde 80'i yenilenmiş durumda. 2026 yılı itibarıyla bu oranı yüzde 95–100 seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. 2026 bizim için çok önemli bir yıl olacak. Yatırım planlarımız, hat planlamalarımız ve yolcu potansiyeline dair öngörülerimiz oldukça olumlu.

YENİ YILIN VERİMLİ OLACAĞINA İNANIYORUZ

2026 yılına umutla bakıyoruz. Bayramların kış dönemine denk gelmesi bizim için büyük bir avantaj. Eğer ara tatiller eski sisteme dönerse, bu durum kış aylarında bizi ciddi şekilde ayakta tutacaktır. Elbette her şey nasip ama mevcut tabloya baktığımızda 2026'nın verimli bir yıl olacağını düşünüyoruz. Şu anda Ege, Trakya, Akdeniz bölgelerinde ve İç Anadolu'da Ankara'ya kadar seferlerimiz var. Doğu ve Karadeniz tarafında henüz seferimiz yok ancak yeni hat planlamalarımız mevcut. Bu çalışmalar biraz gizli yürütülüyor, zamanı geldiğinde açıklanacaktır. Araç sayımızın ve filomuzun genişlemesiyle birlikte yeni bölgelere açılmak bizim için kaçınılmaz hale geldi.



PERSONELLERİMİZİN HER KOŞULA HAZIRLIKLIL OLMASI İÇİN EĞİTİMLERİMİZE ARALIKSIZ DEVAM EDİYORUZ

Kaptan eğitimlerimizi baş şoförlüğümüz düzenli olarak yürütüyor. Tüm kaptanları aynı anda eğitime almak mümkün olmadığı için gruplar halinde ilerliyoruz. Haftalık olarak 20–30 kişilik gruplarla eğitimler yapılıyor. Özellikle kış şartlarına yönelik refleks, ani durumlarda doğru müdahale ve araç mekaniği üzerine yoğunlaşıyoruz. Büyük arızalar servisin konusu ama kaptanlarımızın ilk müdahaleyi yapabilmesi için gerekli eğitimleri veriyoruz. Host eğitimlerinde de 2025 yılı itibarıyla yeni bir sisteme geçtik. Host sayımız henüz tüm seferler için yeterli değil ama ciddi ve olumlu geri dönüşler alıyoruz. Aileli ve çocuklu yolcular için özellikle kadın hosteslerin varlığı ciddi bir güven unsuru oluşturuyor. Hostlarımız için de düzenli eğitimler yapılıyor. Slayt destekli toplantılar ve araç içinde uygulamalı eğitimler gerçekleştiriyoruz. Hostes kullanımında özellikle

ekspres hatları tercih ediyoruz. İzmir–İstanbul gibi sabit ekspres seferlerde görev alıyorlar. Kesinlikle hosteslerin araçta ya da uygun olmayan koşullarda konaklamasına izin vermiyoruz. Bu bizim kırmızı çizgimiz.

DAHA FAZLA İSTİHDAM SAĞLAYARAK FİRMAMIZI EMİN ADIMLARLA BÜYÜTECEĞİZ

Ekspres seferler hem zaman hem konfor açısından ciddi avantaj sağlıyor. Normal bir İzmir–İstanbul seferi alt yoldan 9–10 saati bulabilirken ekspres seferlerde bu süre ortalama 7 saate düşüyor. Anadolu yakasında ise 5,5–6 saat civarında tamamlanıyor. Bu da özellikle acil işi olan yolcular için büyük bir avantaj. Şu anda filomuzda küçük ölçekli büyüklü yaklaşık 150–160 adet özmal aracımız bulunuyor. Toplam personel sayımız ise 800–850 civarında. Hedefimiz bu sayıları daha da artırarak daha fazla istihdam sağlamak ve firmamızı büyütme devam etmek.

UZUN YOLLARIN STARI



TEMSA

MELTEM OTOMOTİV

Orhanlı Mah. Katip Çelebi Cad. Türkiye Petrolleri
No: 13 /1 Tuzla/İstanbul
T +90 216 212 56 58

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02
F+90 212 403 84 84

info@temsa.com
temsa.com

İSTANBUL TURİZMİNDE SEZON CİDDİ DERECEDE SIKIŞTI

Bu sayımızda **turizm taşımacılığının yakından tanıdığı isimlerden Türkkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Cem Türkkan ile bir araya geldik.** İstanbul turizmde sezonun giderek sıkıştığına dikkat çeken Türkkan, değişen turizm takviminden artan maliyetlere, filo yenileme ihtiyacından sektördeki yapısal sorunlara kadar birçok konuda çarpıcı değerlendirmelerde bulundu. **Sahadaki gerçekleri açık bir dille paylaşan Türkkan, sektörün bugününü ve önümüzdeki döneme dair beklentilerini anlattı.** Keyifli okumalar!

İSTANBUL TURİZMİ YENİ BİR DÖNEME GİRDİ

Son dönemlerde İstanbul’da sezonun değiştiğini çok net bir şekilde hissediyoruz. Artık İstanbul ve çevresinde yaz sezonunun yerini bahar dönemleri almaya başladı. Özellikle Ramazan sonrası iki bayram arası ve sonbaharda, okulların açılmasıyla birlikte kasım ayına kadar oldukça yoğun bir tempo yaşanıyor. Buna karşın yaz periyodunda Ortadoğu turizmindeki daralma ve bu yaz yaşanan İsrail–İran, Rusya–Ukrayna savaşlarının olumsuz etkilerini açıkça gördük.

Bu nedenle İstanbul, yaz aylarında ciddi anlamda boş bir dönem yaşadı. Benzer tabloyu Türkiye’nin birçok bölgesinde görmek mümkün. İstanbul özelinde ise sezon ciddi şekilde sıkıştı; tabiri caizse eylül, ekim ve kasım ayları aşırı yoğun geçti. Bu dönemde hizmet kalitesini zaman zaman ikinci plana bırakıp araç yetiştirmeye çalıştık. Diğer dönemlerde ise araçlar yatıyor. Bu durum turizm taşımacılığı açısından sevindirici bir tablo değil çünkü İstanbullu turizmciler olarak biz, sezonun 9–10 ay sürmesine alıştık. Sezonun 5–6 aya düşmesi ve bu sürenin çok yoğun geçmesi ilk bakışta olumlu gibi görünse de uzun vadede bizi zorlayan bir durum.

Aralık ayında da Noel dönemi dışında ciddi bir yoğunluk öngörmüyoruz. Belki yarıyıl tatil döneminde kısa süreli bir hareketlenme olabilir. Benim mevcut fotoğrafa bakarak öngörüm, Ramazan ayına kadar turizmin belli bir stabilitede devam edeceği yönünde. Ramazan Bayramı ile birlikte yine iki bayram arasında İstanbul ve çevresinde yoğunluk yaşanacağını düşünüyorum. Özellikle bahar aylarında kruvaziyer gemilerinin kesintisiz gelmesi, kongre ve toplantı organizasyonlarının yapılması, yurt dışına yönelik ciddi otobüs talepleri, tur organizasyonları ve Anadolu turlarında hem Latin Amerika hem de Uzak Doğu gruplarının artmasıyla sektör ciddi bir iş hacmi yakaladı ancak burada maliyetleri de göz ardı edemeyiz. Her talebin olumlu olduğunu söylemek mümkün değil. Bazı taleplerde fiyatlar son derece rekabetçi seviyelere indi. Bu nedenle Anadolu turlarında her zaman istediğimiz kârlılığı yakalayamadık. Bazı noktalarda şehir içi operasyonlar daha avantajlı hale geldi. 2025 yılını genel olarak bu çerçevede değerlendirebiliriz.

2026’NIN 2025’İ ARATACAĞINI DÜŞÜNÜYORUM

2026 yılına geldiğimizde ise 2025’ten bir tık daha iyi bir yıl olacağını düşünüyorum. İsrail hattındaki savaşın kısmen sona ermesi, kuzeyde Ukrayna–Rusya savaşının daha sakin bir sürece girmesiyle 2026’nın sektör açısından daha rahat geçeceğine inanıyorum. Bizim için en önemli konu turistlerin gelmesi. Turizmin gelişimi



yurt dışından turist gelmesiyle başlar. Burada da hem bize hem de sektörün diğer paydaşlarına önemli görevler düşüyor çünkü dışarıdan bakıldığında Türkiye, ne yazık ki alternatif destinasyonlara göre hâlâ pahalı algılanıyor. Bu algıyı fuarlar ve organizasyonlarla kırmamız gerekiyor. Rakiplerimiz güçlü: Mısır, Azerbaycan, Balkan ülkeleri ve Yunanistan bu anlamda Türkiye’yi zorluyor. Biz de bu rekabet ortamında ülkemize daha fazla turist getirmek için çaba gösteriyoruz. Taşımacılar olarak da acentelere ve otelcilere elimizden gelen desteği vermeye çalışıyoruz.

FİLO YENİLEMEK İSTEYENLER İÇİN ÖZEL FIRSATLAR SUNULMALI

Pandemi sonrası süreçte bizim ana odağımız filo yenileme oldu. İlk etapta küçük araçlar, yani 9+1 ve 15+1 segmentindeki araçlarımızı hızlı bir şekilde yeniledik. Bu süreç hem artan araç sayısı ile hem de kalifiye sürücü bulma zorluğuyla paralel ilerledi. Bu nedenle otobüs segmentine kadar olan tüm araçlarımızı yeniledik. 2026 yılında da otobüs filomuzu yenilemeyi planlıyoruz. Bana göre şu an asıl öncelik, araç sayısını artırmaktan ziyade, araç yenilemeye odaklanmak olmalı. Daha önce de ifade ettiğim gibi, bu noktada üreticilere ve satış yapan bayilere önemli görevler düşüyor. Filolarda hâlâ yaşlı araçlar var. Bu araçların alınıp tekrar ticarete kazandırılmasını sağlayacak mekanizmaların oluşturulması gerekiyor. Kurumsal firmaların da bu sürece dahil olması, bizim gibi taşıma firmalarının elini ciddi şekilde güçlendirir. Üreticilerden hem finansman hem de ikinci el araçları değerlendirebilecek hızlı çözümler bekliyoruz.

TÜRSAB VE TURİZMCİLER AYNI MASA ETRAFINDA DAHA FAZLA BULUŞMALI

Yaklaşık 2018 yılından bu yana TÜRSAB bünyesinde görev alıyorum. Daha önce başkan yardımcılığı yaptım, bu dönemde ise Karayolu İhtisas

Başkanlığı görevini üstlendim. Görevi devraldıktan sonra ilk hedefimiz sektör paydaşlarını bir araya getirmek oldu. Her ne kadar İstanbul merkezli çalışıyor olsak da ihtisas başkanlıkları tüm Türkiye’ye hitap ediyor. Bu nedenle İstanbul dışındaki acenteleri ve bölge temsil kurullarını yerinde ziyaret etmeye başladık. Mersin, Denizli, Konya, Antalya, İzmir, Van, Trabzon gibi birçok şehirde sektör temsilcileriyle bir araya geldik. Bu ziyaretlerde her bölgenin kendine özgü sorunları olduğunu net bir şekilde gördük. Bölgesel sorunları derleyerek yönetimi-mize ve başkanımıza sunduk. Bu süreçte Ulaştırma Bakanlığı, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Karayolları Bölge Müdürlüğü, emniyet birimleri, rehberler odası ve il turizm müdürlükleriyle sürekli iletişim halinde olduk. Güncel konular hızla değişiyor. Son dönemde en önemli gündem maddelerimizden biri, İstanbul’da turizm yol belgesi ücretinin 614 TL’den 10.000 TL’ye çıkarılması oldu. Bu ciddi bir maliyet artışı ve tüm sektör paydaşlarını zorlayacak bir konu.

PROFESYONEL AKADEMİK EĞİTİMLERİMİZİ ARALIKSIZ SÜRDÜRECEĞİZ

İhtisas başkanlığı olarak ilk projelerimizden biri de sürücü eğitimleriydi. İstanbul’da, TÜRSAB tarafından seçilen profesyonel eğitmenlerle iki ayrı eğitim düzenledik. Her iki eğitim de yaklaşık dokuz saat sürdü ve tamamen dolu geçti. Normalde bu tür eğitimlerde katılımın sonuna kadar devam etmesi zordur ancak biz her iki eğitimde de başladığımız sayıyla bitirdik. Sezonun yoğunluğundan dolayı bir süre ara vermek zorunda kaldık ancak önümüzdeki dönemde bu eğitimleri artırmayı planlıyoruz.

İSTİHDAMA HAZIR KADIN SÜRÜCÜ ADAYLARIMIZ VAR

İstihdam başlığında ise özellikle kadın sürücüler konusu bizim için çok önemli. Sektörde âtil durumda olan ciddi bir kadın sürücü potansiyeli var.

Bu doğrultuda 20 kişilik bir kadın sürücü sınıfı oluşturduk. Eğitimlerini tamamlayan sürücülerimizin SRC ve psikoteknik belgeleri hazır. İsteyen her firmada çalışabilecek durumdadır. Türkkan Turizm olarak bu eğitimden mezun olan ilk iki kadın sürücüyü bünyemizde istihdam ettik. Hâlihazırda istihdama hazır başka sürücü adaylarımız da var. İhtiyacı olan firmalar bizimle iletişime geçebilir.

KAPTAN OKULLARINA DESTEK VERMELİYİZ

Pandemi sonrası dönemde yaşanan sürücü açığı nedeniyle kaptan okullarıyla da iş birliği yapıyoruz. Sinop, Karabük, Afyon ve Kütahya’daki ilgili fakültelerle temas halindeyiz. Özellikle Karabük’teki eğitim alt yapısı bizi çok etkiledi. Öğrenciler, aracın motorundan şanzımanına, elektronik aksamına kadar her detayı bilen, teknik altyapısı güçlü sürücüler olarak yetiştiriliyor. Bu gençleri turizm taşımacılığına kazandırmak için çalışmalarımız sürüyor. Bu yazdan itibaren hem staj hem de istihdam süreçlerinde bu okullardan mezun olan ya da mezun adaylarını sektöre dahil etmeyi hedefliyoruz.

SEKTÖR YARARINA İŞ YAPACAK HER STK İLE BİR ARAYA GELMEYE HAZIRIZ

TUİDER de sektörümüz için önemli bir yapı. Kurulduğu günden bu yana istikrarlı bir şekilde yoluna devam ediyor. Bundan sonraki hedefimiz, TUİDER ve TÜRSAB’ın daha etkileşimli ve koordineli çalışması. Biz de bu süreçte üzerimize düşen her türlü sorumluluğu almaya hazırız. Bunun dışında yeni kurulan sivil toplum kuruluşlarıyla da temas halindeyiz. TURSED gibi yeni oluşumların özellikle küçük araçlar ve sürücüler açısından önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum. Sektörün ilerlemesinin yolu, tüm STK’ların ve paydaşların iletişim halinde olmasından geçiyor. Bizim kapımız herkese açık. Sektöre fayda sağlayacak her türlü çalışmaya destek vermeye hazırız.

HER MEVSİM GÜVENLE YOLLARDA



TEMSA

AS ANTALYA OTOMOTİV

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi
No:202 Aksu /Antalya
T +90 242 420 01 01

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02
F+90 212 403 84 84

info@temsa.com
temsa.com



“Kâmil Koç’un hikâyesi, Türkiye’nin yolculuğunun hikâyesidir”

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Afyon Kocatepe Üniversitesi’nde düzenlenen Lojistik Zirvesi’nde üniversite öğrencileriyle bir araya geldi. Kâmil Koç’un bir asra yaklaşan yolculuğunu, sektördeki dijital dönüşümü ve global iş ortağı Flix ile hayata geçirilen yenilikleri öğrencilerle paylaşan Çağatay Kepek, “1926’da Türkiye’nin ilk seyahat firması olarak çıktığımız bu yolculukta 100. Yılımıza girmenin heyecanını yaşıyoruz. Kâmil Koç’un hikâyesi bir markanın ötesinde, Türkiye’nin yolculuk hikâyesidir. Bugün, bu köklü mirası geleceğe taşıırken hizmet kültürümüzü Flix’in yenilikçi uygulamalarıyla birleştiriyoruz. Yerelin tecrübesini korurken, aynı zamanda küresel bir vizyonla büyütüyoruz” dedi.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Afyon Kocatepe Üniversitesi (AKÜ) GİKAM ile Uluslararası Ticaret ve Finansman Kulübü iş birliğiyle düzenlenen Lojistik Zirvesi’nde öğrencilerle buluştu.

“100 yıllık bir mirası, küresel bir vizyonla büyütüyoruz”

Üniversite öğrencilerinin yoğun ilgi gösterdiği etkinlikte sektörün geleceğini değerlendiren Çağatay Kepek, şunları söyledi:

“Türkiye’nin en çok tercih edilen firması olarak, bir asrı aşkın süredir Türk halkının seyahatteki ilk tercihiyiz. Cumhuriyet’in ilk yıllarıyla başlayan bu yolculukta bugüne kadar sektöre birçok ilki ve yeniliği taşıdık. Dolayısıyla Kâmil Koç’un hikâyesi bir markanın ötesinde, Türkiye’nin yolculuğunun hikâyesidir. Bugün bu hikâyenin 100 yıllık birikimini taşıırken, aynı zamanda yeni bir dönemin de kapılarını aralıyoruz. Yerel tecrübeyi korurken, küresel bir vizyonla büyümeyi esas alıyoruz.

Kâmil Koç’un güven, sadakat ve köklü hizmet kültürü, Flix’in teknoloji, veri odaklı yönetim anlayışı ve sürdürülebilirlik perspektifiyle birleşiyor. Kâmil Koç, artık yalnızca Türkiye’nin en güçlü seyahat markalarından biri değil; küresel iş ortağımız Flix sayesinde dünyanın en büyük mobilité ağlarından birinin Türkiye’deki temsilcisidir.

“Dönüşümün anahtarı sürdürülebilir değer yaratmakta”

Bugün geldiğimiz noktada şehirlerarası

taşımacılık sektörü bugün büyük bir dönüşümden geçiyor. Maliyet baskıları, artan rekabet ve değişen yolcu beklentileri, bu dönüşümün temel dinamiklerini oluşturuyor. Bu ortamda sürdürülebilir değer yaratmak her zamankinden daha kritik hâle geliyor. Özellikle güvenli ve tutarlı operasyonlar, veri ve teknolojiyle yönetim, yüksek müşteri memnuniyeti bu değerlerin temel yapı taşlarını oluşturuyor. Özetle; sektörde kalıcı olmanın yolu yalnızca bugünün sorunlarına çözüm üretmekten değil, yarının beklentilerini öngörebilecek esneklik ve inovasyon kültürü oluşturmaktan geçiyor.

“Flix’in desteğiyle birçok dijital altyapıyı Türkiye’ye uyarladık”

Küresel iş ortağımız Flix’in ekosistemi, dünyanın en dijital kara yolu mobilité şirketlerinden biri. Biz de bu küresel gücün desteğiyle bu alanda çok önemli yenilikleri hayata geçirdik. Kâmil Koç’un bu yapıya entegre olması büyük bir dönüşümü beraberinde getirdi. Hâlihazırda rota optimizasyonu, fiyatlandırma algoritmaları, talep tahmini ve operasyon planlaması gibi birçok dijital altyapıyı Flix’in desteğiyle Türkiye’ye uyarladık.

Artık tek bir teknoloji altyapısıyla biletleme, müşteri yönetimi ve operasyon sistemlerimiz, Flix’in küresel platformlarıyla entegre hâle geliyor. Veri odaklı yönetim yaklaşımı sayesinde Türkiye’deki operasyonlarımız, Almanya ve ABD’deki operasyonlarla aynı standartlarda takip ediliyor. Sürdürülebilirlik alanında ise karbon emisyon analizleri, filo verimliliği ve enerji optimizasyonu gibi uygulamaları Türkiye operasyonla-



rımızda aktif olarak hayata geçiriyoruz. Bununla birlikte, yakın dönemde gençlerin somut olarak deneyimleyeceği birçok yeniliği devreye almayı amaçlıyoruz. Gerçek zamanlı yolculuk takibi, kişiselleştirilmiş bilet önerileri, yapay zekâ destekli seyahat planlama araçları, akıllı rota sistemleri ve uygulama içi yolculuk deneyim modülleriyle Türkiye’deki seyahat deneyimini global standartlara taşımayı hedefliyoruz.

“Kaptanlık bir meslekten daha fazlasıdır”

Türkiye seyahat sektörünün öncü markası olarak, kaptanlık konusuna da özel bir önem veriyoruz. Kaptanlık, sektörümüzde yalnızca bir meslek değil; çok boyutlu bir uzmanlık alanıdır. Direksiyon hâkimiyetinin yanı sıra iletişim, kriz yönetimi ve teknoloji kullanımı gibi yetkinlikler büyük önem taşıyor. Bu nedenle kaptanlarımızı yalnızca aracı kullanan kişiler olarak değil, markamızın yolcuya açılan vitri-ni olarak görüyoruz. Yetkinliğe dayalı

işe alım yaklaşımımızla adayları sürüş becerilerinin yanı sıra iletişim yetkinlikleri, sorumluluk bilinci ve güvenlik algılarıyla değerlendiriyoruz. Mevcut kaptanlarımız için de sürekli eğitimler, öngörülebilir vardiya sistemi ve adil kariyer planlarıyla çalışan odaklı bir yapı sunuyoruz. Yolculuk koşullarının iyileştirilmesi, araçların son teknolojiyle donatılması, yasal sürüş sürelerine titizlikle uyulması ve kaptan konforunun gözetilmesi önceliklerimiz arasında yer alıyor.

Ayrıca kaptan memnuniyetini artırmaya yönelik projelerimizle de sektörde fark yaratmayı sürdürüyoruz. 30 Kasım Dünya Şoförler Günü’nü kaptanlarımızla özel bir organizasyonla kutlamamız ve ‘Kaptan Köşkü’ projesiyle anlık geri bildirimler almamız bu yaklaşımın somut örneklerini oluşturuyor. Kaptanlarımızın hem bugünü hem de geleceği için güçlü ve sürdürülebilir bir mesleki ekosistem oluşturmayı en önemli sorumluluklarımızdan biri olarak görüyoruz.

HER GÖREVDE DAHA FAZLASINI İSTEYENLERE



TEMSEA

ÇİZGİ OTOMOTİV

Bağlarbaşı Mahallesi Kumru Sokak
No:10 İstanbul
T +90 216 442 97 20 • +90 216 370 24 08

TEMSEA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02
F+90 212 403 84 84

info@temsa.com
temsa.com



Uzun Yol Otobüs Lastiklerinde Yeni Dönem: Continental'den Conti Coach HA 5 Lastikleri

Continental, uzun yol ve şehirler arası otobüs segmentine yönelik yeni nesil lastiği Conti Coach HA5'i tanıttı. Daha düşük yakıt tüketimi ve CO₂ emisyonu, daha uzun ömür ve her koşulda üstün güvenlik bir arada.

Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesi için geliştirilen Conti Coach 5. jenerasyon serisinin ilk modeli olan HA 5, yüksek kilometre performansı, sınıfının en iyi yuvarlanma direnci ve tüm hava koşullarında güvenli sürüş sağlayan yapısıyla öne çıkıyor. Hem standart hem de sensör teknolojisiyle donatılmış akıllı lastik versiyonuyla sunulan Conti Coach HA 5, filolara yakıt tüketimini azaltma, CO₂ emisyonlarını düşürme ve lastik ömrünü maksimize etme imkânı sunuyor.

Continental Kamyon Lastikleri EMEA Ürün Geliştirme Müdürü Hinnerk Kaiser, yeni ürünle ilgili yaptığı değerlendirmede, "Conti Coach HA 5, bugüne kadar geliştirdiğimiz en ileri otobüs lastiği. Yeni nesil sırt hamuru

Otobüs ve şehirler arası taşımacılığın enerji maliyetlerindeki dalgalanmalar, sıkışan çevresel düzenlemeler ve artan konfor beklentileriyle önemli bir dönüşümden geçtiğini belirten Continental, Conti Coach HA 5'i bu ihtiyaçlara yanıt verecek şekilde tasarladı. Gelişmiş sırt hamuru, yüksek yük altında ve farklı yol koşullarında üstün aşınma direnci sağlayarak lastiğin kullanım ömrünü uzatıyor. Bu dayanıklılık, filolara operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı sunuyor.

Enerji tasarrufu ve sürdürülebilirlik odaklı geliştirilen lastik, optimize edilmiş karkas yapısı ve özel sırt hamuru formülasyonu sayesinde sınıfının en iyi yuvarlanma direncini sağlıyor. AB lastik etiketinde hem yakıt verimliliği hem de ıslak zemin tutuşunda B sınıfı performans sunan Conti Coach HA 5, düşük enerji tüketimi ile güvenliği dengeli bir şekilde bir araya getiriyor. Her hava koşulunda güvenli sürüş için geliştirilen desen yapısı ve özel kanal tasarımı, ıslak zeminde yüksek tutuş sağlayarak yolculara konforlu ve emniyetli bir seyahat sunuyor.

Akıllı Sensör Teknolojisiyle Gerçek Zamanlı Filo Yönetimi

Conti Coach HA 5, entegre sensör teknolojisine sahip akıllı lastik versiyonuyla filolara dijital takip ve gerçek zamanlı yönetim avantajı da sağlıyor. Bu özellik sayesinde lastik basıncı ve sıcaklığı sürekli izlenebiliyor, bakım aralıkları optimize ediliyor ve beklenmeyen tamir süreleri azaltılıyor. Böylece toplam işletme maliyeti düşerken, filoların operasyonel verimliliği artıyor. Kaiser, "Amacımız, filolara hem maliyet hem de sürdürülebilirlik açısından avantaj sağlayan bir çözüm sunmak. Conti Coach HA 5, yakıt ve emisyon tasarrufu sağlarken dayanıklılığı ve kaplanabilir yapısı sayesinde kaynak tüketimini de azaltıyor," diye konuştu.

Conti Coach HA 5, EMEA bölgesinde hem orijinal ekipman hem de yenileme pazarında satışa sunuldu. Uzun yol ve şehirler arası otobüs filolarına yıl boyunca yüksek performans, daha düşük işletme maliyeti ve çevresel avantajlar sağlayan yeni ürün, Continental'in akıllı, sürdürülebilir ve güvenli mobilite çözümlerine olan bağlılığını güçlendiriyor. Lastik, 295/80 R 22.5 ebadıyla sunuluyor. Orijinal ekipmanda sensörler standart olarak gelirken, yenileme pazarı için talep üzerine sağlanabiliyor.



karışımı ve optimize edilmiş karkas yapısı sayesinde hava şartlarından bağımsız, güvenilir bir performans sunuyor. Önceki modele kıyasla yüzde 20 daha yüksek kilometre, yüzde 10 daha düşük yuvarlanma direnci ve ilk kilometreden son kilometreye kadar yüksek tutuş sağlıyor. Bu da filoların daha uzun süre yol yapabilmesi, daha az yakıt tüketmesi ve daha düşük CO₂ emisyonu üretmesi anlamına geliyor" dedi.

TURİZM TAŞIMACILIĞINDA MEVZUAT TUZAĞI: BELGE EKSİKLİĞİ KORSANLIK DEĞİLDİR

İstanbul, dünya turizminin merkezi olma yolunda ilerlerken, sektörün en önemli dışlılarından biri olan turizm taşımacılığı, "mevzuat karmaşası" ve "ölçüsüz yaptırımlar" arasında sıkışmış durumdadır. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan D2 Yetki Belgesi almış, vergisini ödeyen ve tüm yasal yükümlülüklerini yerine getiren işletmeciler; yalnızca yerel bürokratik evrak olan "Yol Güzergâh Belgesi" eksikliği nedeniyle "korsan taşımacı" damgası yiyerek en ağır yaptırımlara maruz bırakılmaktadır. Bu makale, söz konusu uygulamanın hukuki temelden yoksunluğunu ve çözüm yollarını analiz etmektedir.

1. YASAL ÇELİŞKİ: ŞEHİRLERARASI HUKUK VS. ŞEHİR İÇİ CEZA

Taşımacılık sektöründe uygulanan çifte standart, adaletin mekânsal olarak değişmesine neden olmaktadır. • 4925 Sayılı Kanun Uygulaması: Şehirlerarası yollarda yapılan denetimlerde, 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu esastır. Bu kanuna göre belge eksikliği olan araca idari para cezası verilir ancak araç bağlama (trafikten men) cezası uygulanmaz. • 2918 Sayılı Kanun Uygulaması: Aynı araç İstanbul sınırlarına girdiğinde, uygulama aniden 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na kaydırılmaktadır. Burada işletmeci, yerel bir izin eksikliği nedeniyle 60 gün boyunca araçından mahrum bırakılmaktadır. Aynı ticari faaliyetin, sadece coğrafi konuma göre "para cezası" ile "60 gün hapis (bağlama)" arasında bu denli savrulması, hukuk devleti ilkesiyle bağdaşmaz.

2. 2918 SAYILI KANUN EK 2/3 VE EK 2/5 KARMAŞASI

Mevcut denetimlerdeki en temel hukuki sakatlık, kanun maddesinin kasten yanlış yorumlanmasıdır. • Hatalı Uygulama (Ek 2/3): Hiçbir belediye izni olmayan "gerçek korsanlar" için getirilen bu madde, D2 belgeli resmi araçlara uygulanmaktadır. • Kanuni Zorunluluk (Ek 2/5): Kanun koyucu, belgesi olup da süresi dolanlar veya belge eksikliği olanlar için 5. fıkrayı ihdas etmiştir. Bu fıkra; sadece para cezası verilmesini ve eksiklik giderilene kadar (yenileme yapıldığı an iade edilmek üzere) aracın menedilmesini emreder. Süresi dolmuş bir belge nedeniyle aracı 60 gün otoparka hapsedmek, Ek 2/5 hükmünü yok saymak ve kanuna karşı hile yapmaktır.

3. OPERASYONEL GERÇEKLER VE BÜROKRATİK HANTALLIK

Turizm operasyonları, doğası gereği dinamik ve anlık gelişen süreçlerdir. • Anlık Araç İhtiyacı: Büyük bir turizm organizasyonunda veya son dakika gerçekleşen araç arızalarında, işletmeci acilen ek araç takviyesi yapmak zorundadır. Mevcut sistemde, yeni bir araç için "Yol Güzergâh Belgesi" almak günler süren bürokratik bir süreçtir. • Sektörel Çıkamaz: Operasyonun o an başlaması gerekirken, sistemin yavaşlığı nedeniyle belgesiz yola çıkan araç "korsan" muamelesi görmektedir. Turisti yolda bırakmamak için

çalalayan işletmeci, sistemin hantallığı nedeniyle cezalandırılmaktadır.

4. İSTİHDAM VE EKONOMİK YIKIM: ÂTIL ŞOFÖR SORUNU

60 günlük bağlama cezası, sadece bir mülkiyet ihlali değil, bir sosyal felakettir. • Maaş ve Sigorta Yükü: Araç bağlayan işletmeci, şoförünün maaşını, SGK primini ve vergisini ödemeye devam etmektedir. Üretim yapmayan, geliri kesilen bir araç üzerinden bu maliyetleri karşılamak işletmeleri iflasın eşiğine getirmektedir. • Âtıl İş Gücü: Milli servet olan araçlar otoparklarda çürürken, profesyonel şoförler işsiz kalmakta veya Âtıl duruma düşmektedir. Bu durum, nitelikli personelin sektörden kaçmasına yol açmaktadır.

5. ÇÖZÜM ÖNERİSİ: KADEMELİ DENETİM VE "MUAYENE MODELİ"

İstanbul turizminin geleceği ve işletmecilerin haklarını korumak adına UKOME şu reformları hayata geçirmelidir:

- 60 Gün Bağlama Cezası İptal Edilmelidir:** Bakanlıkça tescilli D2 belgesi olan araçlar, sadece yerel bir evrak eksikliği nedeniyle bağlanmamalıdır. Bağlama yaptırımı yalnızca "hiçbir belgesi olmayan" gerçek korsanlara uygulanmalıdır.
- Kademeli Ceza Sistemi:** İlk denetimde belge eksikliği tespit edilen araca, tıpkı araç muayenesinde olduğu gibi 7-15 gün ek süre tanınmalıdır. Bu süreçte araç çalışabilmeli, işletmeci bürokratik eksikliğini gidermelidir.
- Tekrar Halinde Yaptırım:** Araç bağlama cezası, ancak verilen süreyle rağmen belge alınmaması ve aynı ihlalin ikinci kez tekrarı halinde uygulanmalıdır.
- Dijital ve Hızlı Onay:** Anlık operasyonel ihtiyaçlar için dijital onay sistemleri geliştirilmeli, belge süreci dakikalar içinde tamamlanabilmelidir.

SONUÇ

Belge eksikliği bir suç değil, idari bir noksanlıktır. Gerçek korsanların idari para cezalarıyla geçiştirildiği bir düzende; vergisine, sigortasına ve bakanlık belgesine sahip turizm işletmecisinin aracını 60 gün boyunca bağlamak adaletle bağdaşmaz. UKOME, istihdamı, milli serveti ve Türkiye'nin turizm imajını korumak için cezalandırma odaklı değil, düzenleme odaklı bir sisteme ivedilikle geçmelidir.



Av. Ercan HASANBAŞOĞLU

ET GARANTİ GÜVEN MEMNUNİYET GARANTİ GÜVEN ME

BU KOLTUKLARDA

GÜVENLİK VE KONFOR

BİR ARADA

Sensör & Uyarı Mekanizmalı 3 Nokta Emniyet Kemerleri

Yüksek Malzeme Kalitesi

Hafif ve Dayanıklı Yapı



Türkiye Distribütörü



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

Veysel Karani
6. Ege Sk. No:27, 16090
Osmangazi / Bursa



İritibat Telefon
0532 640 40 16

2025 YILININ EN BAŞARILI MAN SERVİSLERİ

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2025 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nı 8–10 Aralık tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirdi. Servislerde teknik personelin eğitim seviyesinin güçlendirilmesi ve hizmet kalitesinin artırılmasının hedeflendiği toplantıda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programı kapsamında başarılı olan servisler de ödüllendirildi. 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan değerlendirmeler sonucunda; B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir AVOS Yetkili Servisi birinci olurken, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde Erzurum DOĞU-TRANS Yetkili Servisi ilk sırada yer aldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde düzenlenen 2025 yılının son yetkili servis toplantısı Antalya'da yapıldı. İki gün süren toplantılarda, 2025 yılına ilişkin değerlendirmelerin yanı sıra 2026 yılına ilişkin de hedef ve beklentiler paylaşıldı.

“2025 yılı, sektör için kontrollü bir adaptasyon süreci oldu”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, sektörün genel görünümüne ve pazar koşullarına ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu:

“2025 yılı, finansal dengelerin yeniden kurulduğu; temkinli ancak kontrollü bir adaptasyon süreciyle geçti. Yüksek faiz oranları ve sıkı kredi koşulları, özellikle KOBİ ölçekli filoların alım kararlarını ertelemesine yol açtı. Genel olarak yıl, sürdürülebilir büyüme ve verimlilik odaklı bir geçiş dönemi oldu. Önümüzdeki yılın ikinci çeyreğinden itibaren faiz politikaları ve yatırım ortamındaki iyileşmelerin sektörün yönünü belirleyeceğini düşünüyoruz. Bununla birlikte satış sonrası hizmetlerdeki yatırımlarımız, müşteri odaklı stratejilerimiz ve güçlü iş ortaklıklarımız sayesinde fark yaratmaya devam ediyoruz. Bu buluşmada ödül alan tüm yetkili servislerimizi kutluyor; önümüzdeki yılda da daha iyisi için birlikte çalışmayı sürdüreceğimizi vurgulamak istiyorum. Bu vesileyle çalışanlarımızın, servislerimizin, paydaşlarımızın ve müşterilerimizin yeni yılını kutluyor, sağlık ve başarı dolu bir yıl diliyorum.”

“2025 yılında hedeflerimizin üzerine çıktık”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal da satış sonrası operasyonlarda başarılı bir yılı geride bıraktıklarını belirterek şunları söyledi:

“2025 yılı, kampanyalarımızın ve servis odaklı çözümlerimizin müşterilerimiz nezdinde güçlü bir karşılık bulduğu bir yıl oldu. Bakım paketleri, yedek parça çözümleri ve servis sadakat programlarımızın etkisiyle operasyonel hacmimizi önemli ölçüde artırdık.

Müşteri memnuniyeti başta olmak üzere ana performans göstergelerimizin tamamında hedeflerimizin üzerine çıktık. Bu başarıda, eğitim ve dijitalleşme alanında yaptığımız yatırımların payı büyük katkısı oldu. Yalnızca kendi servis noktalarımızda değil, tüm servis ağımızda hayata geçirdiğimiz dijitalleşme ve süreç iyileştirme adımları sayesinde daha hızlı ve esnek bir yapıya kavuştuk. Elde ettiğimiz bu ivmeyle yeni yıla yüksek motivasyonla giriyoruz. 2026 yılında açacağımız yeni şube ve destek noktalarıyla bu başarıyı daha da ileri taşımayı, önümüzdeki yılda da beklentilerin üzerinde bir performans sergilemeyi hedefliyoruz.”

“Servis ağımız, markamızın en önemli gücünü oluşturuyor”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı ise hizmet kalitesini sürekli ileri taşımaya kararlı olduklarını vurgulayarak şunları kaydetti:

“2025 yılı, servis ağımız açısından hem büyüme hem de kalite anlamında önemli kazanımlar elde ettiğimiz bir dönem oldu. İş ortaklarımızla birlikte müşterilerimize hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmayı sürdürdük. Müşterilerimizle olan ‘ömür boyu iş ortağı olma’ anlayışımız doğrultusunda yetkili servislerimizle kurduğumuz ilişkiyi yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir iş birliği olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetimizi doğrudan olumlu etkiliyor.

Dijital dönüşüm ve çözüm odaklı, esnek süreçlerimiz sayesinde 2026 yılında da mevcut ve potansiyel



müşterilerimizin ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamayı sürdüreceğiz. Güçlü servis ağımız, yeni yılda da markamızın en önemli rekabet avantajlarından biri olmaya devam edecek.”

Dereceye giren yetkili servisler ödülleri aldı

2025 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programı çerçevesinde gerçekleştirilen denetimlerin sonuçları da açıklandı. Teknik yeterlilik, müşteri memnuniyeti, teknik ekipman altyapısı ve personel eğitim seviyesi gibi 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan değerlendirmeler sonucunda dereceye giren servisler ödülleri ni MAN üst yönetiminin elinden aldı.

Değerlendirme sonucunda; B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir AVOS Yetkili Servisi birinci, İzmir EGEMAN ikinci, Bursa MAPAR Servisi ise üçüncü oldu. C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise Erzurum DOĞU-TRANS Yetkili Servisi birincilik ödülünün sahibi oldu.



Üstün performans sergileyen teknisyenler de ödüllendirildi

2025'in son yetkili servisler toplantısında ayrıca, yıl boyunca üstün performans sergileyen teknisyenlere de ödüller verildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yöneticileri; “Bu yıl MAN Ailesi olarak üstün başarı gösteren teknisyenlerimizi de unutmadık. Gururla onların emeğini ve katkılarını kutluyoruz. Teknik mükemmeliyet bizim için önemli bir değer. Bu anlayış doğrultusunda, yıl boyunca üstün performans sergileyen teknisyenlerimizi özel ödüllerle onurlandırdık” diyerek, teknik ekiplere verdikleri değerini altını çizdi.



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 · Sayı: 98 · 31 Aralık 2025

Genel Yayın Yönetmeni
Recep Yalamacılar

Genel Müdür
Rafi Candan

Yazı İşleri Müdürü
Emirhan Yağcı

Yönetim Yeri
Altıntepsi Mahallesi Yahya Kemal Caddesi No
93/2 (A2 Kulesi) Çıkışı No:3409
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: 0553 358 16 73
info@haberulasim.com

www.haberulasim.com

Reklam Rezervasyon
0536 365 15 11



MAN, 2025 Hedeflerini Başarıyla Tamamladı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuri Kutlubay katıldı. Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2025 yılına dair değerlendirmeler ve 2026'ya ilişkin öngörüler paylaşıldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. **Otobüs Satış Direktörü Can Cansu**, 2025 satış adetleri ve stratejileri ile 2026 hedefleri hakkında şunları söyledi:

“Başarı tesadüf değildir; aldığımız ödüller kalitemizin ispatıdır”
“Başarı asla tesadüf değildir. MAN olarak son dört yılda yenilikçi ve teknolojik otobüslerimizle sekiz farklı ödüle layık görüldük. Geçtiğimiz yılın yıldızı elektrikli şehir içi otobüsümüz MAN Lion's City E olmuştur. Bu yıl ise elektrikli seyahat otobüsümüz MAN Lion's Coach E tüm dikkatleri üzerine çekti.

MAN Lion's Coach E, '2026 Yılının Sürdürülebilir Otobüsü' seçildi

MAN otobüslerimiz, üstün nitelikleriyle elde ettikleri prestijli ödül serisine 2025 yılında da devam etti. MAN, sıfır emisyon stratejisinin bir sonraki aşamasını da tanıttığı dünyanın en büyük uluslararası otobüs fuarı Busworld Europe 2025'te (4-9 Ekim, Brüksel), sürdürülebilir mobilité çözümleri ve yenilikçi teknolojileriyle göz doldurdu. Avrupa'nın ilk tamamen elektrikli seyahat otobüsü Lion's Coach 14 E'nin dünya prömiyerini de gerçekleştiren MAN, yenilikleriyle fuara katılanları büyüledi. Avrupa'nın ilk tamamen elektrikli seyahat otobüsü üreticisi unvanına sahip MAN'ın bu seneki fuar yıldızı Lion's Coach E, uluslararası Sustainable Bus Award (Sby) jürisi tarafından “2026 Yılının Sürdürülebilir Otobüsü” ödülüne layık görüldü. Geçtiğimiz iki yılda Lion's City 12 E LE ve Lion's City 10 E ile ödül kazanan MAN, bu yıl da Lion's Coach E ile rakiplerini geride bırakmış oldu. MAN, şehir içi, şehirlerarası ve son olarak da otobüs kategorilerinde üst üste üçüncü kez bu prestijli ödüle layık görülerek

önemli bir başarıya imza attı. Bu ödüller, MAN'ın eBus (elektrikli otobüs) sektöründeki lider konumunu da pekiştiriyor. Busworld Europe 2025 Gala Gece-si'nde düzenlenen özel bir törenle MAN'a verilen bu prestijli ödül, otobüs kategorisinde ilk kez bir elektrikli modelin birinciliğe layık görülmesi açısından da bir özel bir anlam taşıyor.

MAN Lion's Coach E, tüm kriterlerde jüriden tam not aldı
Sürdürülebilirlik, performans, men-zil, konfor ve güvenlik kriterleri üzerinden değerlendirilen Lion's Coach E; 330 kW sürekli güç, 480 kWh'ye kadar batarya kapasitesi, 650 km menzili, gelişmiş sürücü destek sistemleri (EBA Plus, ACC, OptiView, SafeStop Assist) ve bileşenlerinin yüzde 95'inden fazlasının geri dönüştürülebilir olmasıyla jüriden tam not aldı. eCoach'un seri üretimine **2026'da Ankara'da başlanması planlanıyor**
Brüksel'de dünya prömiyeri yapılan MAN Lion's Coach 14 E, Avrupa'da büyük ölçekli bir üretici tarafından geliştirilen ilk akülü elektrikli seyahat otobüsü olma özelliğini taşıyor. Tamamen elektrikli olan bu otobüs, MAN'ın seri üretim eTruck modelinde kullanılan kanıtlanmış tahrik teknolojisi ve yenilikçi NMC batarya paketlerini kullanıyor. 320 kWh ile 480 kWh arasında değişen batarya kapasitesiyle 650 kilometreye kadar menzil sunan Lion's Coach E, MAN'ın sıfır emisyon hedeflerine yönelik vizyonunu güçlendiriyor. MAN olarak, Lion's Coach E ile seyahat otobüsü taşımacılığında yeni standartlar belirliyoruz. Konfordan ödün vermeksizin uzun menzili, ileriye dönük tasarımı, maksimum pratikliği ve çevre dostu seyahati bir araya getiriyoruz.”
MAN eTruck ve Lion's City E ailesinden edinilen teknoloji ve deneyimin birleşimiyle geliştirilen ve 14 metre, 3 akslı bu model, konfordan



ödün vermeden 63 yolcu kapasitesi sunuyor. Düşük sürtünme katsayısı ve optimize edilmiş aerodinamik yapısıyla yüksek enerji verimliliği sağlayan Lion's Coach E'nin seri üretimine ise 2026 yılında MAN'ın Ankara fabrikasında başlanması planlanıyor.

Busworld Europe 2025'te sunulan yenilikler

Busworld Europe'daki MAN standı, sıfır emisyon stratejisinin yeni dönüm noktasını temsil eden Lion's Coach E'nin yanı sıra şehir içi, şehirlerarası ve minibüs segmentlerinde sergilenen elektrikli modelleriyle büyük ilgi gördü. MAN, fuarda kendi üretimi olan yeni nesil

NMC batarya paketleri, Efficient-Hybrid teknolojisi ve dijital hizmet çözümleriyle sürdürülebilir taşımacılıkta kapsamlı bir ekosistem sundu. Ziyaretçiler, ayrıca MAN ve NEOPLAN markalarına ait dört yenilikçi modeli, MAN Battery-Pack gibi son teknoloji ürünleri ve geniş kapsamlı dijital hizmetlerini de yakından inceleme fırsatı buldu. MAN, Busworld'de yalnızca araçlarını değil, şarj altyapısından filo yönetimine, dijital hizmetlerden bakım çözümlerine kadar uzanan geniş bir sürdürülebilirlik vizyonunu sergiledi. Yeni MAN BatteryPack, NEOPLAN eCoach 2040 Konsepti ve EfficientHybrid teknolojili Lion's Intercity gibi

modellerle MAN, tüm segmentlerde sıfır emisyonlu ulaşım için ziyaretçilere kapsamlı bir yol haritası sundu. Dolayısıyla MAN olarak, eCoach ile emisyonuz seyahatte yeni bir dönemi başlatıyoruz. Filomuzun elektrifikasyonu, ekipman, teknolojiye yenilikler ve modern hizmet anlayışımızla verimli, sürdürülebilir ve dijital taşımacılığa odaklanmayı sürdürüyoruz. Müşterilerimiz bizden yalnızca son teknoloji araçlar değil; aynı zamanda sürdürülebilir mobilitéye yönelik, akülerden danışmanlığa ve dijital çözümlere uzanan çok yönlü hizmetler alabilecekler. Ayrıca fuarda, premium marka NEOPLAN da Skyliner modelinin yenilikleriyle büyük beğeni topladı. Fuar prömiyerini kutlayan ve sınırlı sayıda üretilen Skyliner 'Auwärter Edition', markanın köklü mirasına saygı duruşunda bulunurken, aerodinamik tasarımı ve lüks iç mekanıyla konforun yeni tanımını sundu. NEOPLAN'ın segmentinde lider olan çift katlı seyahat otobüsü NEOPLAN Skyliner 2025 yılında Türkiye'deki firmalarla buluştu. Yüksek yolcu konforu ile yolcu memnuniyeti sağlayan Skyliner, geniş yolcu kapasitesi ve işletme ekonomisiyle de firmaların beğenisini kazandı.

MAN Lion's Coach seçkin firmaların öncelikli tercihi

Tüm bu yeniliklerin yanında MAN olarak, 2025 yılında pazarda payımızı korumaya devam ettik. Bunda özellikle 'Coach of the Year 2020', '2022 – Yılı Sürdürülebilir Seyahat Otobüsü' ve 'Digital On-board Comfort 2023' ödülleri sahibi MAN Lion's Coach'un başarısı önemli bir paya sahip. MAN Lion's Coach, 2025 yılında da yine seçkin firmaların öncelikli tercihi olmaya devam etti. 2018 yılında tamamen yeni tasarım ile pazara sunulan MAN Lion's Coach seyahat otobüsümüz, halen pazardaki en yeni tasarım olmaya devam ediyor.

Devamı 28. Sayfada

Türkiye seyahat otobüsü pazarı, bu yılı da geçen yıla benzer bir seviyede bitiriyor. 2023'te 1.060, 2024'te 985 adet satışın gerçekleştiği pazarın, bu sene de 1.000 adede ulaşmasını bekliyoruz. MAN olarak, bu yıl içinde önemli bir performans sergiledik ve yüzde 18 pazar payı ile seyahat otobüsü segmentinde 2'nci sıramızı koruduk. Beklentimiz pazarın 2026'ta da bu adetlere ulaşması yönünde. MAN Ailesi olarak iyi bir yıl geçirdik ve pazarda bugüne kadar sürdürdüğümüz başarıımızı, önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi hedefliyoruz. 2026 yılında sadece fiyat ve kalite değil, teslimat terminlerine uyma ve stoklarda otobüs bulunmasının da önemli olmaya devam edeceği bilinciyle planlamalarımızı yapıyoruz. Biz de tüm bunların ışığında yakaladığımız başarıyı önümüzdeki yılda da devam ettirmeyi amaçlıyoruz.”

SSH

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, 2025 yılında müşterilerine yönelik gerçekleştirdikleri çalışmalar ve 2026 yılına ilişkin hedefleri hakkında şunları söyledi:

“Servis ağıımızı ilave modern tesisler ile yaygınlaştırıyoruz”
“Araçlarımızın kalitesinin yanında, müşteri memnuniyeti için satış sonrası hizmet kalitesinin de önemli olduğunu biliyoruz. MAN Müşteri Hizmetleri olarak, bu anlayış doğrultusunda, 2025 yılında servis ağıımızı daha modern tesislerle yaygınlaştırmaya devam ettik. Erzurum'da toplam 8.500 m² alan içerisinde 4.200 m² kapalı alana sahip yeni bir hizmet noktasını devreye aldık. Bu tesis, uluslararası ana güzergah üzerinde yer alıyor ve hem bölge müşterilerimize hem de transit araçlara daha yakın ve kaliteli hizmet sunacak. Hatay'da ise 2.000 m² kapalı alan ve toplam 3.000 m² büyüklüğünde yeni servisimizle bölge müşterilerimize artık daha yakınız. MAN Eğitim Akademisi ile hizmet kalitesini artırıyoruz. Müşteri memnuniyeti ve kalite bilincimizin temelini oluşturan MAN Eğitim Akademisi, 2025

yılında da farklı kategorilerde eğitimlerini yoğun şekilde sürdürdü. Bir taraftan gelişen teknolojiye paralel olarak, teknisyenlerimiz için mekanik ve elektrik eğitimlerini artırırken, diğer yandan servis müdürü ve danışmanlarımıza yönelik eğitimlerimizi de hızlandırdık. Bu çerçevede 2025 yılında verilen toplam eğitim saatinde 2024'e nazaran yüzde 12 artış kaydettik. Uzun yıllardır süregelen bu eğitimlerle müşteri, teknisyen, servis danışmanı ve servis müdürü arasındaki iletişimi güçlendirerek, müşterilerimize daha etkin hizmet sunmayı hedefliyoruz.

Yedek parça cirosunda güçlü büyüme gösterdik
2025 yılında yedek parça satışlarımız bir önceki yıla göre yüzde 8 oranında arttı. Bu büyüme, nihai müşterilere ve yetkili servis ağına yönelik avantajlı kampanyalarımızın yanı sıra operasyonel geliştirme çalışmalarımızın da katkısıyla elde edildi. Avantajlı kampanyalar ve operasyonel iyileştirmeler sayesinde müşterilerimizin toplam sahip olma maliyetleri düşerken, araçlarının çalışma sürekliliğini ve orijinal parça kullanımını teşvik ettik.

Yetkili servislerimize sağladığımız özel fiyat destekleri, geliştirilmiş parça bulunabilirliği ve süreç iyileştirmeleri sayesinde servislerimizin rekabet gücü belirgin şekilde arttı. Son dönemde ciro dağılımının servisler arasında dengelenmesi ve parça kullanım oranlarının yaygın biçimde yükselmesi, bu stratejilerimizin olumlu sonuçlarını ortaya koyuyor. Orijinal yedek parça kullanım oranı yıl bazında yüzde 13 artış gösterdi ve kullanılan parçalar 2 yıl garanti kapsamında müşterilere sunuldu. Böylelikle müşterilerimizin yüksek kaliteli ve daha dayanıklı ürünler ile güvenli sürüşler yapmalarını sağlıyoruz. 2025 yılında elde ettiğimiz bu başarılı sonuçlar, müşteri memnuniyetini esas alan hizmet yaklaşımımızın ve güçlü servis ağıımızla yürüttüğümüz koordineli çalışmaların bir göstergesidir. Önümüzdeki dönemde de pazar ihtiyaçlarına yönelik değer yaratan çözümler geliştirmeye devam edeceğiz.

Yerinde bakım hizmetlerinde sektörün öncüsüyüz

MAN olarak, kurulduğumuz günden beri tüm müşterilerimizi ‘yaşam boyu iş ortağı’ olarak görüyoruz. Bu doğrultuda yerinde bakım hizmetlerini öncelikli sunuyoruz. Diğer taraftan sektörün öncüsü olarak yıllardan beri müşterilerimize özel bakım-onarım paketleri sunmaktayız. Sıfır ve ikinci el araçlar için geliştirdiğimiz Comfort, ComfortPlus ve ComfortSuper paketleri, uygun fiyatlarıyla 2025'te de müşterilerimizin yoğun ilgisini gördü. Hayata geçirdiğimiz bu esnek servis hizmetlerimiz ile araç sahiplerini beklenmeyen maliyetlerden korumaya devam ettik.

Dijital dönüşüm ile hizmet kalitemizi yükselttik
2024'te başlattığımız dijitalleşme projeleri, 2025 yılında daha da yaygınlaştırıp daha etkin hale getirdik. Tüm servislerimizde kullanılan iPad tabanlı sistemler, araç bilgilerine anında ve doğru erişim sağlayarak onarım süreçlerinin verimliliğini artırdı. 2026'da devreye alacağımız MANApp uygulamasıyla nihai müşterilerimiz ile doğrudan iletişimi güçlendirmeyi, araç bakımı, yedek parça talepleri ve servis randevuları gibi konularda daha hızlı çözümler sunmayı amaçlıyoruz.

2026'da da yeniliklerimiz devam edecek
MAN olarak, müşterilerimiz ile sürdürülebilir iş modelleri yaratmak, öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu doğrultuda müşterilerimizin iş modellerini anlamayı, işlerini kolaylaştırmayı ve ortak kazan-kazan çözümler üretmeyi kendimize amaç edindik. Dijitalleşen dünyada teknolojinin tüm imkanlarını kullanarak müşterilerimize daha iyi hizmet sunmaya gayret ediyoruz. 2025 yılında da yenilikçi hizmetlerimizi ve çözümlerimizi müşterilerimizle buluşturmaya devam edeceğiz. MAN Müşteri Hizmetleri olarak, gerçekleştirdiğimiz yatırımlar, dijital projeler ve servis çözümlerimiz sayesinde 2025 yılında hem müşteri memnuniyetini artırdık hem de sektördeki özgün konumumuzu güçlendirdik. 2026 yılında devreye almayı planladığımız yeni servis noktaları ve dijital uygulamalarla bu başarıımızı daha sürdürülebilir hale getirmeyi hedefliyor, tüm müşterilerimize başarılı ve keyifli bir yıl diliyoruz.”

TopUSED

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay, 2025 satış stratejileri ve 2026 hedefleri hakkında şunları söyledi:

“2025 ikinci el pazarında istikrar ve müşteri odaklılık belirleyici oldu”
“2025, ikinci el ticari araç pazarında istikrarın güçlendiği bir yıl oldu. Finansmana erişimde yaşanan normalleşme, filo yenileme talebindeki hızlanma ve müşterilerin kurumsal markalara yönelim pazarı olumlu etkiledi. MAN TopUsed olarak, sunduğumuz şeffaf süreçler, teknik ekspertiz standartlarımız ve güvenli ödeme altyapımız, bu süreçte müşterilerimizin bize duyduğu güveni



daha da artırdı. Bu sayede ikinci elde kurumsal güvenin yüksek müşteri memnuniyetinin adresi olduk.

“Uzmanlık, şeffaflık ve güven: TopUsed'in başarısının temel taşları”
Kamyon, otobüs ve hafif ticari araçların her biri için ayrı teknik uzmanlık gerektiren bir pazarda, profesyonel ve deneyimli ekibimizle süreçleri titizlikle yönettik. Sene boyunca her aracın ekspertiz, bakım ve satış sonrası süreçlerini en yüksek standartlarda sürdürdük. Bu yaklaşımımız, TopUsed'in sektördeki güvenilirliğini pekiştiren en önemli unsur oldu.

“Tüm segmentlerde güçlü performans sergiledik”
Bu dönemde özellikle şehirlerarası otobüs segmentinde müşterilerimize sunduğumuz özelleştirilmiş finansman modelleri ve satış sonrası paketler sayesinde önemli satış başarıları elde ettik. Kamyon ve çekici segmentinde ise hem takas süreçlerini etkin yöneterek hem de stok yapımızı doğru planlayarak çok güçlü bir performans sergiledik. Hafif ticari araç kategorisinde ise TGE'nin artan bilinirliği ve rekabetçi ikinci el seçeneklerimiz müşteri talebini güçlü bir şekilde karşıladı. Böylece 2025'i tüm segmentlerde hedeflerimizi gerçekleştirerek kapattık.

“2026 yılına da güçlü bir motivasyonla giriyoruz”
MAN TopUsde olarak, bu yılı yüksek performans ve güçlü müşteri memnuniyetiyle kapatmak, 2026 yılına büyük bir motivasyonla girmemizi sağladı. Önümüzdeki yılda daha fazla müşterimize ulaşmayı, ikinci el pazarındaki kurumsal standartlarımızı daha da yükseltmeyi

ve tüm segmentlerde güçlü performansımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. İş ortaklarımıza, paydaşlarımıza ve değerli müşterilerimize teşekkür ediyor; 2026 yılının tüm sektör için bereketli, verimli ve başarılı bir yıl olmasını diliyorum.”

HTA

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay, 2025 satış stratejileri ve 2026 hedefleri hakkında şunları söyledi:

“GSR II etkisi, talep dalgalanmaları ve filo hareketliliği belirleyici oldu”
“2025 yılı, hafif ticari araç pazarında talebin zaman zaman yavaşladığı ancak yılın ikinci

yarısında daha dengeli bir yapıya kavuştuğu bir dönem oldu. GSR II ile gelen zorunlu güvenlik donanımları hem üreticiler hem de kullanıcılar açısından bir adaptasyon süreci yarattı. Bu ortamda filo alımlarının belirgin şekilde öne çıktığını ve güvenlik donanımları güçlü, işletme maliyetleri düşük modellerin daha çok tercih edildiğini gözlemledik. MAN TGE'nin standart olarak sunduğu ileri güvenlik teknolojileri, bu dönemde önemli bir rekabet avantajı oluşturdu. **“2026'da hedefimiz: minimum 750 araç satışı ve çift haneli pazar payı”** Hedeflerimiz doğrultusunda başarıyla tamamladığımız bir yılın ardından yeni yıla da önemli hedeflerle hazırlanıyoruz. 2026 yılında hafif ticari araç pazarında talebin daha dengeli bir seviyeye ulaşacağını öngörüyoruz. Bu doğrultuda minimum 750 araçlık satış hedefi koyduk. Bununla birlikte, uzun zamandır altını çizdiğim gibi, MAN TGE'yi konumlandığımız premium hafif ticari araç segmentinde çift haneli pazar payına ulaşma hedefimize de bir adım daha yaklaşacağımıza inanıyoruz. Gerek ürün kalitemiz gerekse satış sonrası hizmetlerimizle bu hedefi her yıl daha da güçlendireceğiz.

“Paydaşlarımıza teşekkür ediyor, 2026 için en iyi dileklerimizizi iletiyoruz”
2025 yılı boyunca bize güvenen tüm müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve MAN Ailesi'nin değerli çalışanlarına teşekkür ediyorum. Yeni yılın hepimiz için daha verimli, daha dengeli ve başarılarla dolu bir yıl olmasını diliyorum. MAN olarak, yeni yılda da müşterilerimize güvenilir, konforlu ve işletme maliyetlerinde avantaj sağlayan araçlar sunmaya kararlılıkla devam edeceğiz.”





Anadolu Grubu Orta Asya'da Otomotiv ile Büyüyor

Anadolu Isuzu'nun Özbekistan'daki Isuzu üreticisi SamAuto'yu satın almasıyla Anadolu Grubu, otomotiv alanındaki ilk yurt dışı üretim operasyonuna başlıyor. Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Yazıcı "Orta Asya'nın parlayan ekonomisi Özbekistan'da içecek sektöründen sonra otomotive de yatırım yapıyoruz. Bu yatırımla iki ülke de kazanacak" dedi.

Anadolu Grubu, uzun vadeli yol haritası olan Vizyon 2035 kapsamında otomotiv alanındaki ilk yurt dışı üretim yatırımını hayata geçirdi. Anadolu Isuzu, Özbekistan'da Japon Isuzu ve Itochu ortaklığıyla uzun yıllardır faaliyet gösteren SamAuto'nun %75,2'lik hissesini 80.606.866 ABD doları karşılığında devraldı. Özbekistan Başbakanı Abdulla Aripov satın almanın ardından Anadolu Grubu üst yönetimini Taşkent'te kabul etti. Ziyarete; Anadolu Grubu Onursal Başkanı Tuncay Özilhan, Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Yazıcı, Anadolu Grubu İcra Başkanı Burak Başarır, Anadolu Grubu Otomotiv Grubu Başkanı Bora Koçak, Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan ve Anadolu Isuzu CFO'su Fatih Vural katıldı.

"Ülkemize ve Özbekistan ekonomisine değer katmaya devam edeceğiz"

Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Yazıcı, Anadolu Grubu'nun Vizyon 2035 yol haritası kapsamında uluslararası alanda etki alanını daha da genişletmeyi ve bölgesel üretim gücünü artırmayı hedeflediğini belirterek şunları söyledi: "Anadolu Grubu olarak 20 ülkede, 100'e yakın üretim tesisimiz, 6 Ar-Ge merkezimiz ve 100.000'den fazla çalışanımızla geniş bir ekosisteme sahibiz. Bugün hem rakamsal verilerimiz ve üretim gücümüz itibarıyla hem de sosyal ve toplumsal anlamda geliştirdiğimiz ve içinde yer aldığımız



projelerle Türkiye ekonomisinin en büyük güçlerinden biriyiz. 2021'den bu yana Özbekistan'da içecek tarafında güçlü bir üretim ve dağıtım ağıyla faaliyet gösteriyoruz. Coca-Cola İçecek olarak, ülkeye bugüne kadar 500 milyon doların üzerinde yatırım yaptık. Büyüme stratejimizde önemli bir dönüm noktası olarak kabul ettiğimiz SamAuto yatırımıyla hem Anadolu Isuzu'nun hem de Grubumuzun Orta Asya'daki varlığını pekiştiriyoruz. Bu yatırımla hem ülkemize hem de Özbekistan ekonomisine değer katmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Kamil Yazıcı sözlerine şöyle devam etti: "Grubumuzun otomotiv alanındaki ilk yurt dışı üretim yatırımı olması açısından da büyük önem taşıyan bu satın alma, Anadolu Grubu'nun Vizyon 2035 hedefleri doğrultusunda bölgesel liderlik ve sürdürü-

rülebilir büyümeye yönelik en somut adımlarından biri. Bu adım, Anadolu Grubu'nun Orta Asya'da çok sektörlü bir oyuncu olarak konumunu güçlendirirken Türkiye ve Özbekistan

arasında karşılıklı yatırım, üretim ve ticaret hacmini de artıracak. Uzun vadeli ekonomik iş birliğine kalıcı bir zemin oluşturacak bu yatırımla iki ülke de kazanacak."





ARTIK “EN UCUZU ALMAK” DEĞİL, UZUN VADELİ “DEĞER YARATMAK” ÖNEMLİ

Kâmil Koç’un başarısının arkasında sadece güçlü filolar veya seferler değil, stratejik ve şeffaf yönetilen **satın alma süreçleri de var**. Bu sayımızda, **Kâmil Koç’un Satın Alma ve Ticari Satış Grup Müdürü Mehmet Batı Bey ile bir araya geldik**. Batı, sadece maliyet avantajı sağlayan bir yönetici değil; aynı zamanda **veriye dayalı karar alma süreçleriyle şirketin “kurumsal değerini” artıran vizyoner bir profesyonel**. Pandemi döneminin zorlu koşullarında göreve başlayan Batı, satın alma ve ticari satış süreçlerini dijitalleşme, şeffaflık ve sürdürülebilirlik temelleriyle yeniden tanımlıyor. Kendisinden dinlediğimiz bu özel röportajda; **Kâmil Koç’un tedarik zincirindeki yenilikçi adımlarını, bireysel yatırımcılarına sunduğu avantajları ve sektörün geleceğini şekillendiren satın alma trendlerini tüm ayrıntılarıyla bulacaksınız**. Keyifli okumalar!

HER GEÇEN GÜN “KURUMSAL DEĞERİ” ARTIRACAK ADIMLAR ATIYORUZ

Ben Mehmet Batı. Kâmil Koç’ta Satın Alma ve Ticari Satış Grup Müdürü olarak son beş yıldır görev yapıyorum. Eğitimimi State University of New York’ta Üretim Mühendisliği alanında tamamladım. Bu eğitim, bana analitik düşünme yeteneği kazandırırken süreçleri sistematik şekilde yönetme becerimi de geliştirdi. Kariyerim 12 yıllık satın alma tecrübem ve 8 yıllık fabrika üretim deneyiminin birleşimiyle şekillendi. Bu deneyimler, satın alma ve ticari satış süreçlerine mühendislik bakış açısıyla yaklaşmayı ve stratejik kararlar alırken teknik temelleri göz önünde bulundurmaya öğretti. Bugünkü görevimde amacım yalnızca şirketin ihtiyaçlarını karşılamak değil; stratejik kararlarla kurumsal değer yaratmak ve iş ortaklarımıza sürdürülebilir avantajlar sağlamak. Ayrıca seyahat etmek büyük bir tutkum. Şimdiye kadar yaklaşık 50 ülkeyi ziyaret ettim. Bu yolculuklar bana farklı kültürleri tanıma, küresel bir bakış açısı kazanma ve esnek

düşünme yetisi kazandırdı.

KÂMİL KOÇ’UN İLANINA BAŞVURDUM VE YENİ BİR MACE-RA BAŞLADI

Kâmil Koç ile yollarımız 2020 yılında kesişti. O dönem otomotiv sektöründe çalışıyordum ancak Kâmil Koç’un ilanını görünce ilgimi çekti. Farklı işler yapmayı seven biri olduğum için, seyahat sektörünün dinamik ortamı bana cazip geldi. Başvuru sürecinin ardından iki taraf için de şartlar olumlu olunca. Seyahat etmeyi de seven biri olarak teklifi kabul ettim. 2020’nin pandemi döneminde, sektörümüz için oldukça zorlu bir süreçte işe başladım. CFO’muz Ömer Faik Bey’e bağlı olarak başladığım görevime bugün hâlâ aynı motivasyonla devam ediyorum.

SATIN ALMA VE TİCARİ SATIŞ BİRBİRİNİ BESLEYEN İKİ GÜÇLÜ KAS GİBİDİR

Satın alma ve ticari satış ayrı düşünülemez iki parçadır. Satın alma tarafında sağlam bir strateji kurmadığınızda ticari satışta sürdürülebilir başarı elde etmek oldukça zorlaşır.

Bizim önceliğimiz; kurumsallık, dijitalleşme ve şeffaflık temelleri üzerine kurulu bir satın alma ekosistemi oluşturmak. Artık “en uygun fiyatı bulmak” anlayışının çok ötesindeyiz. Veri temelli, ölçülebilir ve sürdürülebilir süreçlerle tedarikçilerimizle uzun vadeli iş ortaklıkları kuruyoruz. Ticari satışta ise özmal otobüslerimizde kullandığımız ürünlerde elde ettiğimiz avantajları sözleşmeli iş ortaklarımıza da yansıtıyoruz. Böylece tüm ortaklarımızın Kamil Koç maliyet avantajı elde etmelerine imkan tanıyoruz. Kısacası, satın alma gücümüzü sadece şirket içinde değil, tüm iş ekosistemimizde katma değere dönüştürüyoruz.

İTİBARI GÜÇLENDİREN EN ÖNEMLİ YATIRIM, ŞEFFAFLIKTIR

Tedarikçileri birer “iş ortağı” olarak görüyoruz. Bir satın alma süreci, iki tarafın da kazandığı bir ortaklık olmalı. Bizim önceliğimiz karşılıklı güven, açık iletişim ve sürdürülebilir değer yaratmak. Bu anlayış, özellikle pandemi gibi kriz dönemlerinde ya da küresel tedarik zinciri sıkıntılarında

dayanıklılığımızı büyük ölçüde artırdı. Kazandır-kazan felsefesine yürekten inanıyorum. Kurumsallığın temelinde güven vardır; güvenin temelinde ise şeffaflık. Satın alma süreçlerinde şeffaf olmanın yalnızca etik bir gereklilik değil, aynı zamanda kurumsal itibarı güçlendiren bir yatırım olduğuna inanıyorum. Tedarikçiler, çalışanlar ve hatta müşteriler, süreçlerin adil ve açık yürütüldüğünü gördüklerinde markaya duyulan güven de artar.

DİJİTALLEŞME, KARAR ALMA BİÇİMLERİMİZİ KÖKTEN DEĞİŞTİRDİ

Dijitalleşme bizim için sadece yeni yazılımlar kullanmak değil; karar alma biçimimizi yeniden tanımlamak anlamına geliyor. Artık yapay zekâ destekli analizlerle talep tahminleri yapabiliyor, tedarikçi performanslarını objektif verilerle ölçebiliyoruz. Bu sayede operasyonel iş yükü azalırken ekiplerimiz stratejik çalışmalara daha fazla zaman ayırabiliyor. Yani kısaca dijitalleşme bizim için yalnızca “verimlilik” değil, aynı zamanda “görünürlük” ve “şeffaflık” demek.

BİREYSEL YATIRIMCILARIMI-ZA HER ALANDA “MALİYET DESTEĞİ” SAĞLIYORUZ

Bireysel yatırımcılarımıza ciddi bir maliyet desteği sağlıyoruz çünkü ikram, mazot gibi sabit giderler artık büyük gider kalemleri hâline geldi. Yatırımcılarımız, piyasa fiyatlarına göre genellikle %20 ila %30 oranında daha düşükten alım yapma fırsatına sahipler. Bunun dışında yatırımcılarımıza ödeme kolaylıkları da sunuyoruz. Hak edişlerden kesinti yaparak işlemleri kolaylaştırıyoruz çünkü araçlarımız sürekli seferde olduğu için hak ediş süreci de devam ediyor. Ayrıca kredi kartı ile ödeme imkânı sağlıyoruz, isteyen yatırımcımıza taksit seçeneği de sunabiliyoruz. Kâmil Koç’un kendi yaptığı finans anlaşmaları üzerinden elde ettiği tüm indirim avantajlarından sözleşmeli yatırımcılarımız da yararlanabiliyor. Örneğin, şu anda ağırlıklı olarak kullandığımız lastikleri piyasadan çok daha uygun fiyatlarla temin edebiliyorlar. Bizim indirimlerimizden faydalanarak bu avantajı doğrudan bizden sağlamış oluyorlar. Bazı ikram noktalarımızda 7/24 lastik stokumuz bulunuyor. Şoför, sırası geldiğinde gece yarısı bile lastik değişimi yapabiliyor. Böylece hem zaman hem de para kaybı yaşamadan yeniden seferine devam edebiliyor.

HER İŞLEM KAPTANIN CEBİNDEN DEĞİL, SİSTEMİN GÜVENCESİNDEN GEÇİYOR

Ayrıca sözleşmeli otobüsçülerimiz için önemli bir avantajımız daha var: Şoföre herhangi bir kredi kartı verilmez, dolayısıyla harcama kontrolü tamamen araç sahibi üzerinden yürütülür. Bu da olası suistimalleri tamamen ortadan kaldırıyor. Bu sayede hem kaptanlarımızı hem de araç sahibini koruyoruz. Tüm işlemler yalnızca bizim sistemimize kayıtlı sözleşmeli otobüs sahipleri için “ERP” sistemi üzerinden yürütülüyor. ERP sisteminde plaka tanımlıysa ilgili ürün veya hizmetin çıkışı otomatik yapılabilir. Kaptan, herhangi bir ödeme yapmadan sadece imzası ve ruhsatıyla birlikte geliyor, ürününü teslim alıyor. Aynı uygulama ikram ürünlerinde de geçerli. Örneğin, kaptan 10.000 TL’lik ikram ürünü almak istediğinde, bu sistem üzerinden doğrudan temin edilir. Bizim kurduğumuz bu sistemi-miz sayesinde bir suistimal değildir. Ayrıca sözleşmeli otobüs sahibi, dile-dığı an sistemden otobüsünün hangi tarihte, nerede, ne kadar ikram ürünü aldığını birkaç dakikada görebilir. Biz bu süreçte ikram maliyetlerini de kayıt altında tutuyoruz: Ne kadar ürün alınmış ne kadar dağıtılmış, yolcu memnuniyeti sağlanmış mı, hepsi raporlanıyor. Üst yönetime düzenli olarak iletilen bu raporlar, bölge müdürleri aracılığıyla otobüsçülerle paylaşılır. Örneğin, hiç ikram almayan bir işletmeciye “Yolcuna ikram dağıtmıyor musun?” diye sorulur ya da fazla alım varsa kaptan uyarılır çünkü maalesef sektörde farklı amaçlarla kullanılan ikram ürünleri de olabiliyor.

TÜM SÜREÇLER DAKİKALAR İÇİNDE SİSTEMİMİZE YANSIYOR VE ANINDA RAPORLANABİLİYOR



Bir otobüsün aldığı her şeyi biz iki saat içinde hangi bölgeden, kimin üzerinden, kaç liraya ve hangi plakaya işlem yapıldığını gösterebiliyoruz. Bu sistem özmal araçlarımızda da SMS projesiyle destekleniyor. Kaptan ikram aldığı anda araç sahibine otomatik SMS gidiyor: “Şu kadar ikram aldınız.” Böylece başkası gidip aynı ürünü alamıyor. İkram noktalarındaki çalışanlarımız da bu konuda eğitilmiş. Her akşam bölge baş şoförlerine bilgi raporu gidiyor: “Bugün bölgenizde şu kadar otobüs, şu kadar ikram aldı.” Ay sonunda ise bu veriler Excel tablolarıyla karşılaştırılıyor. Böylece tam bir otokontrol mekanizması oluşturulmuş oluyor.

HEDEFİMİZ, İNSAN HATA-SINDAN ARINDIRILMIŞ OTOKONTROL SİSTEMLERİ KURMAK

Biz dijitalleşmeye ve otomasyona çok büyük önem veriyoruz çünkü kurum kültürünü korumanın ve sürdürülebilirliğin temelinde bu var. Bugün biz varız, ama yarın başka biri gelecek. Yeni gelen, beş yıl önce neler yapıldığını sistemden görebilmeli. Hedefimiz, kişiye bağımlılığı tamamen ortadan kaldırmak. Ben otomotiv sektöründe çalıştığım dönemde bir gün aile günü kapsamında babamı fabrikaya götürmüştüm. Babam esnaftır, üretim sistemlerine

çok hâkim değildir. Fabrikayı gezerken şaşkına döndü: “Ben hâlâ arabaların çekiçle, tokmakla yapıldığını sanıyordum.” dedi. Gövde atölyesinde insan yoktu, her şeyi 500 robot yapıyordu. Bunu görünce bana, “Ben bu markayı almayı düşünmüyordum ama bundan sonra alırım.” dedi. Sonrasında biz yönetime öneri verdik: “Bu üretim gücünü insanlara gösterin, çünkü hâlâ çekiçle kapı takıldığını zannediyorlar.” dedik. Bunun üzerine fabrika dışarıdan gelen ziyaretçilere golf arabalarıyla turlar düzenlemeye başladı. Bu sayede satışlar da arttı. Bizim hedefimiz de benzer: Her şey insan kontrolünde ama insan hatasından arındırılmış, dijital otokontrol sistemleri kurmak.

SATIN ALMADAKİ YENİ TRENDLERİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ

Günümüzde satın alma dünyasında üç temel trend ön plana çıkıyor. İlk olarak dijital dönüşüm ve otomasyon, karar süreçlerinde yapay zekâ ve büyük veri analitiğinin kullanımını kaçınılmaz hale getirdi. Artık veriye dayalı, hızlı ve hatasız karar verme süreçleri kurumlar için standart bir gereklilik haline geldi. İkinci olarak sürdürülebilirlik, yalnızca çevresel bir sorumluluk değil, aynı zamanda stratejik bir öncelik olarak görülüyor. Karbon ayak izini azaltmak, yerel tedarikçileri desteklemek ve

sosyal sorumluluk bilincini güçlendirmek, markaların tercih edilirliğini doğrudan etkiliyor. Üçüncü olarak ise tedarikçi ilişkilerinde stratejik iş ortaklığı kavramı öne çıkıyor. Artık satın almada temel soru “Kim daha ucuz?” değil; “Kimle birlikte daha uzun vadeli değer yaratabiliriz?” haline geldi. Dolayısıyla satın alma, yalnızca maliyet azaltma süreci olmaktan çıkıp kurumsal değeri, itibarı ve inovasyonu yöneten stratejik bir alan haline dönüştü.

BENİM İÇİN BAŞARI, STRATEJİK VİZYONA KATKI SAĞLAYACAK DOĞRU KARARLARI VERMEKTİR

Bu alandaki genç arkadaşlarımıza en büyük tavsiyem, kendinizi sadece satın alma süreçleriyle sınırlamayın. Finansı, pazarlamayı, teknolojiyi ve insan yönetimini mutlaka anlamaya çalışın. Geleceğin satın alma profesyonelleri; analitik düşünen, dijital araçlara hâkim ama aynı zamanda insan ilişkilerinde güçlü olan liderler olacak ve ne olursa olsun: merak etmeyi asla bırakmayın. Kâmil Koç’ta biz, kurumsallığı bir kültür olarak yaşıyoruz. Dijitalleşme, şeffaflık ve sürdürülebilirlik bizim sadece iş yapış biçimimiz değil; geleceğe bırakmak istediğimiz miras. Benim için başarı, en uygun fiyatı almak değil; şirketin stratejik vizyonuna katkı sağlayacak doğru kararları verebilmektir.



Turizm taşımacıları İBB'ye karşı ayakta: 'Kendi koyduğun kurala uymuyorsun'

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin 2026 yılı için turizm servis taşımacılığında zorunlu olan **Güzergâh Kullanım İzin Belgesi ücretini 614 TL'den 10.000 TL'ye çıkarması** sektörde büyük bir tartışmayı da beraberinde getirdi. **TUİDER Avukatı ve Dörtler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Canberk Demirgezer**, söz konusu artışın ne ekonomik gerçeklerle ne de hukukla bağdaştığını vurgularken bu uygulamanın artık bir hizmet bedeli olmaktan çıkıp "ek vergi" niteliği kazandığını savunuyor. **Çarpıcı değerlendirmelerde bulunan Demirgezer ile sürecin hukuki boyutunu konuştuk. İşte röportajımız...**

BU ORAN NE ENFLASYONLA NE HUKUKLA AÇIKLANABİLİR

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin 2026 yılı için turizm servis taşımacılığında zorunlu olan Güzergâh Kullanım İzin Belgesi ücretini 614 TL'den 10.000 TL'ye çıkarması, sektör açısından ciddi bir deprem etkisi yarattı. Bu artış oranı yüzde 1528'i aşıyor ve bu haliyle ne ekonomik gerçeklerle ne de hukukla açıklanabilir durumda. Geçmiş yıllara baktığımızda ücret artışlarının makul ve öngörülebilir seviyelerde olduğunu görüyoruz. 2023'te 240 TL olan ücret, 2024'te 384 TL'ye, 2025'te ise 614 TL'ye yükseldi. Bu artışlar, enflasyon ve genel ekonomik koşullarla uyumluydu ancak 2026 yılı için belirlenen 10.000 TL'lik bedel, idare hukukunun belirlilik ve öngörülebilirlik ilkelerini açıkça ortadan kaldırıyor.

Bu artış yalnızca yüksek değil, aynı zamanda hukukun dayanaksız. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin kendi çıkardığı Servis Araçları Yönergesi son derece açık. Ücret tarifelerinin yıllık TEFE-TÜFE ortalamasına göre belirlenmesi

gerekiyor. Son üç yılda yaklaşık yüzde 60 seviyelerinde olan artışların ardından bir anda yüzde 1500'ü aşan bir zam yapılması, bu kurallın bilinçli şekilde yok sayıldığını gösteriyor. Nitekim İBB Ulaşım Hizmetleri Dairesi Başkanlığı ile yaptığımız görüşmelerde de bu oran belirlenirken hangi kriterlerin esas alındığını sorduk ancak ortada somut bir veri, bir maliyet hesabı ya da objektif bir gerekçe sunulmadı. Bakanlığın D2 belgesine ilişkin ücretleri örnek gösterildi. Tek başına bu cevap bile alınan kararın hukuki dayanağının ne kadar zayıf olduğunu ortaya koyuyor.

İDARENİN YETKİSİ VAR AMA KEYFİLİK SERBESTİSİ YOK

Elbette idarenin ücret belirleme yetkisi vardır ancak bu yetki sınırsız değildir. 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu, İBB'nin kendi yönergesi ve idare hukukunun yerleşik ilkeleri çok nettir: Ölçülülük, orantılılık ve kamu yararı. Bugün geline nokta bu ücret artık bir hizmet bedeli olmaktan çıkmış, açıkça cezalandırıcı bir nitelik kazanmıştır. İdarenin takdir

yetkisi keyfiliğe dönüşmez. Bu konuda dayandığımız en önemli hukuki referanslardan biri Danıştay 8. Dairesi'nin 2022 tarihli kararıdır. Danıştay bu kararda çok açık bir şekilde, hizmetin maliyetiyle ilgisi olmayan, aşırı ve caydırıcı ücretlerin ölçülülük ilkesine aykırı olduğunu ifade etmektedir. Bizim durumumuzda ise ortada ne bir maliyet analizi ne bir hizmet gideri hesabı ne de bu artışı haklı çıkaracak somut bir gerekçe vardır. Yüzde 1528'lik artışın dayandığı tek bir objektif veri bulunmamaktadır.

MALİYETİ AŞAN ÜCRET HUKUKA AYKIRIDIR

Bu artışın sektöre etkisi son derece ağır olacaktır. Bu ücret, D2 belgesinden farklı olarak araç başına ve her yıl alınmaktadır. Otuz araçlı bir işletme için yıllık yaklaşık 300 bin TL, elli araçlı bir işletme için 500 bin TL, yüz araçlık bir filo için ise 1 milyon TL gibi bir maliyet ortaya çıkmaktadır. Üstelik bu sadece bir yıllık izin bedelidir. Bu rakamlar artık sıradan bir gider kalemi değil, işletmelerin varlığını doğrudan tehdit eden bir yük haline gelmiştir.

KAMU YARARI YERİNE BELEDİYEYE KAYNAK YARATMA ARAYIŞI VAR

İdari işlemlerin temel amacı kamu yararadır ancak burada görünen şey, kamu hizmeti sunumu değil, belediyeye gelir yaratma arayışıdır. Bu düzeyde bir bedel turizm taşımacılığını aksatır, maliyetleri artırır ve bu maliyetler doğrudan seyahat acentelerine ve yolcuya yansır. Sonuç olarak Türk turizminin uluslararası rekabet gücü ciddi şekilde zarar görür. Burada kamu yararından ziyade mali tahakküm söz konusudur. Açmayı planladığımız davadan öncelikli beklentimiz yürütmenin durdurulmasıdır çünkü bu karar uygulanmaya devam ettiği sürece birçok firma fahiş bedelleri ödemek zorunda kalacak, nakit akışları bozulacak ve taşımacılık ücretlerinde kaçınılmaz artışlar yaşanacaktır. Yürütmenin durdurulmaması halinde bu ücretleri ödeyen firmalar iade almak için uzun ve maliyetli yargı süreçlerine girmek zorunda kalacak, bu da hem firmalar için ek yük hem de yargı sistemi için gereksiz bir iş yükü yaratacaktır.

MUTLU YILLAR 2026

*2026 yılının tüm iş ortaklarımıza ve müşterilerimize hayırlı olmasını dileriz.
Yeni yılda da kalite ve güven anlayışımızla hizmetinizdeyiz.*



mapar

**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**

Yeni Yılda Nice

YENİ YOLCULUKLARA

Bugüne kadar çıktığımız her yolculukta
bize eşlik eden tüm yol arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.



2026

www.kontur.com.tr

KONTUR

ANDROID APP ON
Google play

Available on the iPhone
App Store

Müşterilerimizin
yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar
sağlık ve mutluluk dolu **bir yıl dileriz...**

Mutlu Yıllar

 **DCT** MOTORLU ARAÇLAR



 **DCT**
MOTORLU ARAÇLAR

DCT MOTORLU ARAÇLAR

Abdurrahmangazi, Alparslan Cd. NO:11/1,
34885 Sancaktepe/İstanbul
0541 387 35 00

2026

Yeni Yilda Yeni Rotalar
Mutlu Yillar





YENİ YILDA YENİ TESLİMATLARDA BULUŞMAK DİLEĞİYLE!

Tüm müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle
kutlar **sağlık** ve **mutluluk** dolu yıl dileriz...

PİLAVCI

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad.

No:150, Gebze/Kocaeli

0850 302 00 18



2026

Birlikte çıktığımız her yol bir kavuşmaya,
her kilometre bir anıya dönüştü.
Yeni yılda da birlikte keşfedeceğimiz yollar,
paylaşacağımız hikayeler ve
unutulmaz anılar bizi bekliyor.

Nice Yıllara, Nice Yollara.



2026



YENİ YIL, DEĞİŞMEYEN KALİTE

Tüm müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar **sağlık** ve **mutluluk** dolu yıl dileriz...

DEMİR GRUP

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Kuzey Mah. Burcu Sok. No:28
Körfez/Kocaeli
T: 0850 600 05 25
www.demirgrup.tr
temsa.com.tr





HER YENİ YIL, EŞSİZ BİR YOLCULUK.

Sizi sevdiklerinize taşımak bizim için büyük mutluluk. 2026 yılında da yolculuklarınıza eşlik etmekten büyük mutluluk duyacağız. Birlikte gidilecek nice yollara.

Mutlu Yıllar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



H O Ő G E L D İ N

2026



YENİ YILDA DA DEĞİŖMEYEN KALİTE

Tüm müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar **sağlık** ve **mutluluk** dolu yıl dileriz...

ŐEREF OTO
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



Her yolculuğa lezzet, her molaya mutluluk katacağımız **bir yıl olsun.**

*mutlu
yollar*



SÇ PARK[®]

YÖRESEL ÜRÜNLER VE DİNLENME TESİSİ

istiklal afyon bera **ttt** ravel
dinlenme tesisleri

2026 Yolculuğumuz Umutla ve Huzurla Başlasın

Attığımız her adımda yeni rotalar,
yeni buluşmalar, yeni kucaklaşmalar var.
Bu yılın size güven, neşe ve
bolluk getirmesini dileriz.

Mutlu Yıllar!



2026
↑
2025

2026



YENİ YILDA DA GELECEĞE EMİN ADIMLARLA

Tüm müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar **sağlık** ve **mutluluk** dolu yıl dileriz...

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



BİRLİKTE GİDİLECEK NİCE YOLLARA!

Tam 50 yıldır ilk günkü heyecanla!

Birlikte nice güzel anılar biriktireceğimiz,
umut dolu bir yıl olsun.

Mutlu Yollar!



0850 811 59 59 / www.kaleseyahat.com.tr



BİRLİKTE GÜVENLE GİDİLECEK NİCE YOLLARA

Yola çıkmadan önce de, yol boyunca da yanınızdayız.
Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı ve huzurlu bir yıl dileriz.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar



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



YENİ YILDA YENİ ARAÇLARDA BULUŞMAK DİLEĞİYLE

Tüm müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle
kutlar sağlık ve mutluluk dolu yıl dileriz...

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





M U T L U Y I L L A R

Birlikte yol aldık, birlikte büyüdük.
Yeni yılda da **dayanışmayla, emekle** ve **güvenle** yan yana
olmaya devam edeceğiz.

Yeni yılın hepimize sağlık, huzur ve başarı getirmesini diliyoruz.

MÜMTAZ ER

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

Mutlu Yıllar!



K
KARAKAŞOĞLU

ErKa
Isuzu İzmir Bölge Bayii
Zafer, 1339. Sk. No:4, 35750
Ödemiş/İzmir

#hosgeldinyeniyil

Yeni yılımız kutlu olsun



Albaşlar



2026

MUTLU YILLAR

Birlikte yol aldığımız herkese teşekkür ederiz.
Yeni yıl; sağlık, mutluluk ve güzel başlangıçlar getirsin.

 **PILCAR**

En sıradan anlarınızdan, en **özel** anlarınıza kadar
yanınızda olmaktan **mutluluk duyuyoruz.**

Mutlu Yollar



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

www.ozelturizm.com

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



YENİ YILDA HER YOL MUTLULUĞA ÇIKSIN

2025 boyunca gururla kazandığımız her başarı,
heyecanla kat ettiğimiz her yol ve tanık olduğumuz
her kavuşma için minnettarız... **Mutlu yıllar!**

AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



Sevdiklerinizle huzurlu, sağlıklı ve mutlu bir yıl geçirmeniz dileğiyle

YENİ YILINIZ

K U T L U O L S U N



HRN
TRAVEL

PAMUKKALE
iş ve operasyon ortağı

HOŞ GELDİN



MUTLU YILLAR



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

Veysel Karani
6. Ege Sk. No:27, 16090
Osmangazi / Bursa



İritibat Telefon
0532 640 40 16



YILDIZINIZIN EKSİK OLMAYACAĞI, NİCE YILLARA.

Tüm müşterilerimizin Yeni Yılını en içten dileklerimizle kutlar,
sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Ortaköy Mh.19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş Mamak/Ankara
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18





HER YILDA AYNI KALİTE

Tüm müşterilerimizin Yeni Yılı'nı en içten dileklerimizle kutlar,
sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

İstanbul: Fatih Mah.Yakacık Caddesi No:33 Sancaktepe, İstanbul Telefon:0216 311 80 50 Fax:0216 311 82 29

Ankara: Ehlîbeyt Mahallesi, Mevlana Bulvarı, No:199/A Cankaya, Ankara Tel:0312 583 73 00 Fax:0312 473 70 41

Gaziantep: Nesimi Mahallesi Gaziantep Caddesi No:70 Şehitkamil, Gaziantep Şube Telefon:0342 211 25 00 Fax: 0342 437 84 00

Mersin: Mersin-Tarsus Karayolu Üzeri Bağcılar Beldesi, Huzurkent, Mersin Telefon:0324 646 21 14 Fax:0324 646 29 13

"Seçkin Yolculukların Yeni Yılı"

Detaylara verilen önem, konfora duyulan saygı ve zamansız bir hizmet anlayışı.

KorayTur ayrıcalıklarıyla **nice mutlu senelere.**

H O Ş G E L D İ N 2 0 2 6



koray tur



YOLLAR BİZDEN, MUTLULUK SİZDEN.

Gelecek Otomotiv olarak her kilometrede konforu, her varışta mutluluğu hissettiğiniz bir yıl diliyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Erzurum

İletişim: (0442) 329 04 50

Yeni yılda da güvenle yoldayız. **Tamer Turizm** Mutlu Yıllar diler...

YENİ YILIMIZ

Kutlu Olsun



Tamer



www.tamertur.com.tr



Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin
Yeni Yılı'nı en içten dileklerimizle kutlar,
sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A Trabzon
Tel: 0 462 696 61 61



En sıcak hatıralarla geçen mutlu bir yola birlikte göz atalım.
Yeni yılınız kutlu olsun.

MUSFAR
SINCE 1960
OTOMOTİV A.Ş.

MUSFAR OTOMOTİV A.Ş.
2. Küçük Sanayi Sitesi 6. Ada 2.Blok No: 1-2-3-4
Afyonkarahisar/TURKEY
+90 555 615 15 42 +90 505 110 62 91 www.musfar.com.tr

H O Ş G E L D İ N 2 0 2 6

Mutlu Yılar

Nice güzel yolculuklara, nice yeni başlangıçlara..."



MERT
TURİZM & TAŞIMACILIK

 [mert_turizm](https://www.instagram.com/mert_turizm)
 mertturizm.com

2026

HOŞ GELDİN 2026

MUTLU Yıllar!



“Her yolculuk koltukta başlar”

2026 yılının sektörümüze, iş ortaklarımıza
ve tüm yolculuklara hayırlı olmasını dileriz.



MOON

OTOMOTIV®

“Her yolculuk bir hatıra, her yıl yeni bir umut.”

#mutluyıllar

Yeni yılımız kutlu olsun!



HOŞGELDİN 2026

Her yolculuğun bir emanet olduğunu bilerek çalıştık.
Yeni yılda da **güveni, konforu** ve **samimiyeti** önceliğimiz yapmaya devam edeceğiz.

Tüm yolcularımıza mutlu, sağlıklı ve huzurlu bir yıl diliyorum.

Kaan
ÖZKARALI



ege
hakan

www.hakanturizm.com

1983'te tek bir otobüsle çıktığımız bu yolda, **42 yıldır** verdiğimiz sözü tutmanın gururunu yaşıyoruz.
Yeni yılda da **aynı azim, aynı güven** ve **aynı sorumlulukla** yollarda olmaya devam edeceğiz.

MUTLU YILLAR

H O Ş G E L D İ N 2 0 2 6



SINCE 1991
temizsoy
info@temizsoy.com.tr

www.temizsoy.com

2025-2026

mutlu
yillar

Yıldızhan Turizm ailesi olarak mutlu yıllar dileriz.



YILDIZHAN

www.yildizhanturizm.com

2026'ya önde girdik

"Tüm müşteri, yolcu ve şoförlerimize iyi yıllar dileriz"



Taşımacılık sektöründe birçok kategoride
bir yılı daha önde bitirdik ve bunu size borçluyuz.
Takvim değişir ama standartlar asla...

ÇİÇEK TURİZM
güvene yolculuk...

www.cicekturizm.com.tr

@cicekturizm42



HOŞ GELDİN 2026!

Yeni yıl, yeni rotalar, yeni keşifler!



efe tur
— efetur.com.tr

(0850) 600 00 10

Çağrı merkezimizi arayarak rezervasyon yapabilir, bilet satın alabilir, değişiklik işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz.

Yolumuz Açık Olsun Hoş Geldin 2026



GURSEL

0216 575 3355
gurseltur.com.tr

VANGÖLÜ

20 26

Mutlu Yıllar!



Hoş Geldin 2026

*Yeni yılın;
sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini dileriz.*

Sevdiklerinizle birlikte güzel bir yıl olsun.



Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

Mutlu Yıllar

Yolcularımızın ve
iş ortaklarımızın **yeni yılını kutlarız**



derya tur

ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETME VE YATIRIM ŞİRKETİ

Sessiz konfor, kusursuz hizmet, özel yolculuklar...

Mutlu Seneler

H o ş g e l d i n 2 0 2 6



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

En sıradan anlarınızdan, en özel anlarınıza kadar
yanınızda olmaktan **mutluluk** duyuyoruz.

Yeni Yılımız
k u t l u o l s u n
2026



MINI TUR

@ / yilturturizm
www.yiltur.com.tr

2026 yılında **yenilikler**,
keşfedilmeyi bekleyen **yeni rotalar**
sizlerle olsun.

Mutlu Yıllar!



yiltur
yenilik ve yolculuk

#yeniilyeniumutlar

Rotamız **siz**, yolumuz **mutluluktu**

Mutlu
YILLAR



CAN DİYARBAKIR

Yeni Yılda da Yolculuklarınıza
Ortak Olmak Dileğiyle.

Mutlu Yıllar!

Mersin Seyahat

Yeni yılda *birlikte alacağımız*
nice yeni yollara

Mutlu Seneler

YESİL
MALATYA

Bu yeni yıl, sizin için unutulmaz seyahatlerle dolu olsun...

Mutlu Yıllar

LİDER
SİİRT

444 77 56
www.haslidersiirt.com

Hoş Geldin!
2026

2026 yılında da Sezin Turizm olarak; güvenli, konforlu ve zamanında ulaşım anlayışımızla sizlere en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Okuldan işe, özel günlerden VIP taşımacılığa kadar her yolculukta yanınızda olmaktan mutluluk duyuyoruz.

Yeni yılın sağlık, huzur ve başarı getirmesi dileğiyle... İyi seneler!

SEZİN

Sezin Uluslararası Taşımacılık Turizm Ticaret Ltd. Şti.
Sultan Orhan Mah. Yeni Bağdat Cad. No:526 D:3 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 721 01 41 www.sezinturizm.com.tr

0850 202 22 22

uludagturizm.com.tr

Mutlu Yıllar!

2026

uludağ

Hoşgeldin 2026

Mutlu Yıllar

Sevdiklerinizle birlikte mutlu, huzurlu bir yıla başlangıç yapmanızı ve tüm yılınızı aynı güzellikte geçirmenizi dileriz.

KAYAHAN OTOCAM

KHO
KAYAHAN OTOCAM

Yeni Yılımız
Kutlu Olsun

ÖNER sigorta
Sigortacılık bizim işimiz

MUTLU YILLAR

Yeni yılda da her yolculukta yanınızdayız.
Sağlık, mutluluk ve güzelliklerle dolu bir yıl dileriz.



www.sec.com.tr

444 44 27

Güzel günlere manevra yaptığınız mutlu bir yıl dileğiyle...

Yeni yılınız kutlu olsun!



BS TEKNİK OTOMOTİV

MAN Yetkili Servisi

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

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



HOŞ GELDİN

2026

Her gün aynı sorumluluk bilinciyle başlayan yolculuklarımızda,
konforu ve zamanında hizmeti bir standart haline getirdik.
2026'nın; tüm yolcularımıza, iş ortaklarımıza ve çalışma arkadaşlarımıza
sağlık, huzur ve başarı getirmesini diliyoruz.

AHMET UĞUR

Yönetim Kurulu Başkanı



Bu yıl da birlikte unutulmaz
anılar biriktirmek dileğiyle!

Mutlu Yıllar



Süha



H o ş g e l d i n 2 0 2 6

**BİRLİKTE
MUTLU
YOLLARA!**



Buzlu



Mutlu Seneler

2026

**YENİ YIL'DA
YENİ BAŞARILARA!**

entegrebilet.com

Firma Siteleriniz **Daha Teknolojik Olsun!**
Yeni Yılda Firmanızda güzel bir yatırımı
beraber yapalım.

ENTEGRE BİLET

Birlikte kat edilen her yol için **teşekkür ederiz.**

*Mutlu
Yıllar*



Fulya
TURİZM

Geleceğinizi oluşturacak her yeni gün
bir önceki günden daha güzel,
isteklerinize uygun ve
sizi mutlu edecek şekilde olsun!

İyi Seneler



Villa

HOŞ GELDİN

2026

Bol seyahatli, sağlıklı,
huzurlu ve mutlu bir yeni yıl dileriz!

obilet