

Nartur Narlıca: Zamanın Değerini Bilen Firma

Haberimiz Sayfa 18'de



Bursa'da 100 Yolcunun 85'i Bileti İnternet Üzerinden Alıyor

Haberimiz Sayfa 22'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 6 Sayı: 99 Tarih: 19 Ocak 2025 Fiyatı: 30 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

YILIN ZAM ŞAMPİYONU: OTOBÜŞÇÜ



Sayfa 24'te

Otobüsçülüğün Geleceği Kalmadı



Sayfa 2'de

Kâmil Koç 10 milyondan fazla yolculuk hikâyesine ortak oldu



Sayfa 20'de

Önemli Olan "Hat Almak" Değil, 0 Hattı Layığıyla Çalıştırabilmek



Sayfa 23'te

"5 Yılda 5 Bin Kadın Sü- rücü" Projesine Merce- des-Benz Türk'ten Destek

Her yıl TEFE-TÜFE oranları ve enflasyon verileri açıklanır ancak bu rakamlar daha kamuoyuna duyurulmadan **zam yağmuru çoktan otobüsçünün üzerine düşmeye başladı**. Sanki tüm otogar işletmecileri ve ilgili kamu yapıları **"en yüksek zammı kim yapacak"** yarışına girmiş gibi. **Otobüs yatırımcısı, ortalama bilet fiyatlarının üzerine çıkamaz. Yolcu belli, gelir sınırlıdır.** Buna rağmen **vicdanı hiç sızlamayan yetkililer** art arda zamları yapıyor. Bugün geline nokta **otogar çıkış ücretleri, neredeyse uçak biletleriyle aynı ligde yarışır hale geldi**. En küçük otogardan çıkmak bile ateş pahası!

Bu fiyatlar hangi veriye, hangi maliyet hesabına, hangi ülkenin enflasyon oranına göre belirleniyor bilen yok. Denetim yok, açıklama yok, şeffaflık yok, keyfiyet hâkim. Sektör adeta **"herkesin kafasına göre zam yaptığı"** bir düzene sürüklendi. **Bu artışlar, otobüs firmalarına dolaylı olarak "Bu işi yapmayın" demekten başka bir anlam taşımamaktadır.** Bu maliyetlerle bu ticaret nasıl sürdürülecek?

BU ZAM YAĞMURUNA KİM "DUR" DİYECEK?

Otobüsçü her yıl aynı senaryoyla karşı karşıya kalıyor. **Kallavi zamlar geliyor, sektör ise "olmayacak duaya âmin" demeye devam ediyor.** Firmaların önemli bir kısmı hâlâ bu sorunların, otobüsçü STK'ları tarafından çözülebileceğine inanıyor. Ancak acı gerçek şu ki; **sektörün birçok sivil toplum kuruluşu artık işlevini yitirmiş durumda.**

Otobüsçünün sorunlarına gerçek anlamda müdahale edebilecek kamu nezdinde güçlü bir karşılığı olan bir yapı ortada yok. **Olması gereken zamanda sahada olmayan, krizin en sıcak anında sessiz kalan bu yapılar, bugün sektöre umut veremiyor.** Sonuç mu? **Firma sahipleri kendi kaderleriyle baş başa.** Herkes, bireysel ilişkileriyle, siyasi veya bürokratik bağlantılarıyla işini yürütmenin peşinde. **Oysa kamu kurumlarının asli görevi; vatandaşın ve ticaretin önünü açmak, sürdürülebilirliği sağlamak değil mi?**

MALİYET HESABINI YAPAN VAR MI?

Sürekli artan maliyetlerin ve ilk fırsatta gelen ağır zamların **otobüs sektörünü ne kadar derinden sarstığının hesabını yapan var mı?** Ne yazık ki sektörün içinde dahi bu soruya net cevap verebilenlerin sayısı az.

Birçok firma hâlâ günlük nakit akışıyla ayakta kalabildiğini sanıyor. İkram gideri, lastik maliyeti, sigorta bedeli, SGK yükü, otogar çıkış ücreti, araç yatırım maliyeti... Bunların hiçbirini gerçek anlamda analiz etmeden faaliyet gösteren onlarca firma, bugün hayatta kalma savaşı veriyor.

Kendi şirketinin mali tablosunu okuyamayan, gider kalemlerini hesaplayamayan yapıların, sektörün birleşmesini ve ortak irade ortaya koymasını beklemesi büyük bir çelişkidir. **Önce kurumsallaşma, sonra ortak masa.** Aksi halde aynı sorunlar, aynı şikâyetler, aynı kayıplar devam eder.

Görünen o ki bu gidişle otogar çıkış ücretleri daha da cep yakacak. **Bedeli kim ödeyecek? Yine otobüsçü. Yine sektör.**



Sayfa 4'te

KÂMİL KOÇ'TA YOLCU DENEYİMİ: 100 YILLIK BİR GÜVEN KÜLTÜRÜ



Sayfa 16'da

BÖYLE BİR UYGULAMA NE DOĞRU NE DE ADİL
BU FAHİŞ FİYATIN BAHANESİ OLAMAZ

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





Kâmil Koç 10 milyondan fazla yolculuk hikâyesine ortak oldu

Türkiye karayolu yolcu taşımacılığının lider markası Kâmil Koç, 2025 yılında da milyonlarca yol arkadaşı için uzakları yakın etmeye, insanları sevdikleriyle buluşturmaya devam etti. Yıl boyunca gerçekleştirdiği sefer sayısı, ulaştığı yolcu hacmi ve genişleyen operasyon ağıyla sektördeki liderliğini pekiştiren Kâmil Koç, 10 milyondan fazla yolculuk hikâyesine ortak oldu.

Türkiye'nin köklü seyahat markası Kâmil Koç, 2025 yılına ilişkin verileri açıkladı. 1926 yılında Türkiye'nin ilk seyahat firması olarak çıktığı yolda 100. yılına giren Kâmil Koç; yüksek hizmet kalitesiyle 2025 yılında da eşsiz yolculukların tercih edilen markası oldu.

Kamil Koç'un yaptığı seferler dünyanın çevresini 100 kere turladı
1 Ocak–31 Aralık 2025 dönemini kapsayan verilere göre Kâmil Koç'un, yıl boyunca Türkiye'nin dört bir yanına sefer yapan otobüslerinin kat ettiği toplam mesafe, Türkiye'deki kara yolu ağını 57 kez kaplayabilecek, dünyanın çevresini neredeyse 100 kez turlayabilecek ve yaklaşık 10 kez Ay'a ulaşabilecek büyüklüğe karşılık geldi. Aynı otobüsler yan yana dizildiğinde ise Türkiye'nin yüz ölçümünü yaklaşık 12 kez, Avrupa kıtasını bir kez ve Marmara Denizi'ni tam 868 kez kaplayacak bir operasyonel gücü temsil etti.

Yılın favori rotası bir kez daha Bursa–İstanbul hattı oldu
Kâmil Koç bu yıl da milyonlarca farklı yolculuk hikayesinin yazılmasını sağladı. Ancak yılın favori hattı yine değişmedi. İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren Kâmil Koç'un en çok tercih edilen hattı yine Bursa–İstanbul oldu. Bunu Ankara–İstanbul ve Ankara–Kayseri güzergâhları izledi. Bu hatlar, yılın tamamına yayılan düzenli talebin yanı sıra yoğun seyahat dönemlerinde de en yüksek yolcu hareketliliğinin yaşandığı güzergâhlar olarak öne çıktı.

Bayram ve sömestr tatillerinde yoğun talep yaşandı
Kâmil Koç, uygun bilet fiyatlarıyla bayram ve tatil dönemlerinde de yolcuların tercihi oldu. Firmayı kullanan yolcuların bu dönemdeki güzergâh

tercihleri bir önceki yıllara benzerlik gösterdi. Ramazan Bayramı süresince Ankara–İstanbul, Bursa–İstanbul ve Ankara–Kayseri hatlarında en fazla yoğunluk yaşanırken; Kurban Bayramı'nda da Bursa–İstanbul (Avrupa), Ankara–İstanbul (Avrupa) ve Ankara–Kayseri güzergâhları yolcuların en çok kullandığı hatlar oldu. Öğrenci hareketliliğinin üst seviyeye çıktığı sömestr tatilinde ise Bursa–İstanbul (Avrupa), Ankara–İstanbul (Avrupa) ve İstanbul Avrupa–İzmir en çok yoğun ilgi gören hatlar arasında yer aldı.

Seyahat ağı yeni iş birlikleriyle daha da genişledi
2025 yılı, Kâmil Koç için yalnızca yolcu sayılarıyla değil, operasyonel büyüme ve iş birlikleriyle de öne çıkan bir yıl oldu. Kâmil Koç, bu dönemde global iş ortağı Flix'in desteğiyle seyahat ağına yeni duraklar eklemeye devam etti. Kahta Petrol iş birliği ile Adıyaman'da, Can Diyarbakır iş birliği ile Diyarbakır'da ve Mersin Seyahat iş birliği ile Mersin'de operasyonlar güçlendirilirken, Kâmil Koç tarihinde ilk kez Iğdır seferlerini başlatarak hizmet ağını en uç noktalara taşıdı.
“Nesilden nesile, ‘100 Yıldır Yol Arkadaşınız’”
Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, şirketin yıl genelindeki performansına ve gelecek dönem hedeflerine ilişkin şunları söyledi: “Türkiye'nin ilk seyahat firması olarak, tam bir asır önce başladığımız yolculuğun 100. yılına yaklaşmanın gururunu yaşıyoruz Geride bıraktığımız yıllar boyunca milyonlarca anıyı ve insanı birbirine bağladık, sektörümüzde sayısız ilke ve yeniliğe imza attık. Bugün geldiğimiz noktada, bu köklü mirası geleceğe taşımanın sorumluluğu ve heyecanı içindeyiz. 2025 yılı, Kâmil Koç için hem operasyonel hem de marka gücü açısından son derece verimli geçti. Müşteri memnuniyetini daha ileri bir seviyeye

taşıdığımız bu dönemde, başarılarımızı The ONE Awards gibi prestijli bir ödülle taçlandırdık. Karayolu Taşımacılığı kategorisinde halk jürisi tarafından üst üste dördüncü kez ‘Yılın İtibarlısı’ seçilmek, yolcularımızın bize duyduğu güvenin en güçlü göstergesi oldu. Türkiye karayolu yolcu taşımacılığının lider markası olarak seyahat ağını ülkemizin dört bir yanında ve Avrupa'da yeni duraklarla genişletmeye devam ettik. Bu kapsamda, serhat şehirleri Kars ve Iğdır'a karşılıklı seferlerimizi başlatırken, yine yıl içinde küresel iş ortağımız Flix'in desteğiyle Bulgaristan'ın önemli turizm ve liman kenti Varna'ya direkt otobüs seferlerimizi hayata geçirdik. Avrupa'ya bağlanan hatlarımızı 2026'da daha da artırarak, Kâmil Koç markasını uluslararası arenada daha güçlü bir konuma taşımayı amaçlıyoruz.

Büyüttüğümüz seyahat ağıımızda, aynı zamanda yolcularımıza zamandan tasarruf sağlamak adına Lüleburgaz–İstanbul arasında ekspres seferlerimizin startını verdik. Ekspres hatlarımıza yeni dönemde İzmir–İstanbul, Sakarya–Bursa ve Eskişehir–İstanbul hatlarını da eklemeyi planlıyoruz.

2025 yılında, ayrıca filomuzu çevreci, modern ve yeni nesil otobüslerle güçlendirdik. Yolcularımıza daha yüksek konfor sunmak amacıyla filomuza 20 adet Mercedes-Benz Türk Turismo otobüs kattık. Gerçekleştirdiğimiz tüm bu yatırımlar sayesinde 2025 yılında ‘yol arkadaşlığı’ vizyonumuzu bir adım öteye taşıyarak milyonlarca yolculuk hikayesine ortak olduk. Şimdi ise rotamızı, bu köklü mirası taçlandıracağımız 100. gurur yılımıza çeviriyoruz. 2026'da asırlık tecrübemizi Flix'in uluslararası vizyonu ve geniş ekosistemiyle birleştirerek; sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da sektöre değer katan projeler üretmeyi hedefliyoruz. Modern araç filomuz, liyakat sahibi uzman kadromuz ve kullanıcı dostu dijital altyapımızla her yolcumuzun seyahatini konforlu, kaliteli ve ayrıcalıklı bir deneyime dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Kâmil Koç olarak, 2026 yılında ‘100 Yıldır Yol Arkadaşınız’ mottosuyla; nesilden nesile aktarılan sarsılmaz güven duygusunu Türkiye'nin her yerine ve Avrupa'nın kalbinde yeni yolculuk hikâyeleriyle yaşatmayı sürdüreceğiz.”



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



Kâmil Koç'ta Yolcu Deneyimi: 100 Yıllık Bir Güven Kültürü

“Yol Arkadaşım Kâmil Koç” serimizin bu bölümünde, profesyonel kariyerine Kâmil Koç bünyesinde başlayıp bugün **müşteri deneyimi süreçlerini yöneten, sektörün mutfağından gelen bir isimle, Müşteri İlişkileri Müdürü Mert Kaymak** ile bir araya geldik. **Dededen gelen otobüsçülük geleneğini modern yönetim anlayışıyla birleştiren Kaymak**; gizli müşteri denetimlerinden dijitalleşme hamlelerine, **yolcu taleplerinin anlık çözümünden 100 yıllık kurumsal hafızanın sağladığı güvene kadar** birçok kritik başlığı bizimle paylaştı. Geleneksel taşımacılığın dijital gelecekle nasıl harmanlandığını keşfedeceğiniz bu keyifli söyleşiyi ilginize sunuyoruz!

İlk Göz Ağrım Kâmil Koç

Kasım 1994’te, Ankara’da doğdum.1999 yılında Bursa’ya taşındık. İlkokul, ortaokul ve üniversite eğitimimin tamamı Bursa’da geçti. Bursa’ya taşınma sebebimiz tayindi. Ailem memur olduğu için Ankara’dan Bursa’ya geldik. 1999 yılından beri Bursa’dayız ve tüm eğitim hayatım burada geçti. Daha önce farklı bir sektörde veya firmada çalışmadım. İlk iş yerim Kamil Koç oldu, ilk göz ağrım.2012 yılında Kâmil Koç’a girdim. Dedem de eski otobüsçüydü. Küçükken dedemin evine gittiğimde, evinin önünde hep bir Kâmil Koç otobüsü olurdu. Dedem de şehirler arası taşımacılık yapıyordu, Kâmil Koç’un sözleşmeli iş ortağıydı o zamanlar. Üniversite eğitimim sırasında Kamil Koç’ta çalışmaya başladım. O zaman da yolcu ilişkileri departmanında çalışıyordum. Sonrasında süreçlere hâkim oldukça yavaş yavaş yönetici pozisyonuna geçtim. Üniversitede farklı bir bölümde eğitim aldım ama o günün şartları beni yolcu ilişkileri departmanına yönlendirdi. Daha sonra gizli müşteri bölümüne geçtim. 1,5-2 yıl boyunca Kâmil Koç’ta gizli müşteri takım liderliği yaptım. Sonrasında raporlama yöneticisi, yolcu ilişkileri yöneticisi ve müdürü oldum. Şu an yolcu ilişkileri süreçlerinden sorumluyum.

Artık Süreci Farklı Yönetiyoruz

Benim başladığım Yolcu ilişkileri departmanında da temelde şu an yaptığımız işin aynısını yapıyorduk ancak süreç çok daha manüeldi. Dijital imkanlar bu kadar geniş olmadığı için müşteri deneyiminin kalitesini kendi maaşlı personellerimizin yaptığı gizli yolculuklar aracılığıyla ölçüyordu. Türkiye’nin her yerine çalışma arkadaşlarımızın seyahat etmelerini sağlayarak mümkün olan en fazla veriyi toplamaya çalışıyorduk. O dönemde dijital imkanlar bu kadar geniş olmadığı için yolcularımızdan bu kadar hızlı ve fazla geri bildirim alamadığımız için bu yolla bir oto kontrol mekanizması geliştirmiştik. Fakat artık bu tip bir iş modeline ihtiyaç yok. Süreci dijital olarak çok daha hızlı ve tutarlı şekilde yönetebiliyoruz. O zamanlar maliyetliydi, yavaştı ve toplayabileceğimiz veri kısıtlıydı. Artık aylık 40 binden fazla müşteri geribildirimini topluyor ve analiz ediyoruz. Pandemiyle birlikte bu departmanı kapattık, buradaki yüksek bilgi birikimine sahip arkadaşlarımızı sahadan ofise çekti ve süreci yepyeni bir bakış açısıyla yeniden ele aldık.

Şikayetleri Yolcudan Önce Tespit Ediyoruz

Öncelikle yenilenen teknoloji ve toplayabildiğimiz büyük veri sayesinde artık oluşabilecek olumsuzlukları önceden tespit edip önlem alabiliyoruz.

Sektördeki en kurumsal firmayız, yolcu deneyimini en iyi seviyeye getirmek için çeşitli departmanlarda uzman personeller ile destek hizmetler veriyoruz: kalite kontrol, operasyon merkezi, trafik kontrol, çağrı merkezi... Bunlara ek olarak yolcu ile birebir çalışan host ve hostes arkadaşlarımız da çok kapsamlı bir oryantasyon sürecinden geçerek işe başlıyorlar. Bu sürecin sonunda da her biri ile anlık iletişim kurarak yolculuktan önce ve yolculuk sırasında oluşabilecek olumsuz durumlara müdahale ediyor, başarılı performanslarını da takdir ediyoruz. Tabi siz ne kadar önlem almanız da yolculuk dinamik bir süreç. Her an her şey olabiliyor. Bizim bu konudaki tavrımız hiçbir olumsuzluğun ikincisini yaşatmamak üzerine. Amacımız tabi ki tüm olumsuzlukları sıfırlamak. Ancak olurda yolcumuz bir olumsuzluk yaşarsa personelimiz bunu hemen tespit edip düzeltilmesi için gerekli adımları atar. Böylece aynı sorun tekrar yaşanmaz.

Dijitalleşmeye Uyum Sağladık

Yukarıda da bahsettiğim gibi süreçlerimizi ciddi oranda dijitalleştirdik fakat bu geçiş ne



kadar büyük olsa da sancılı olmadı. Pandemi, tüm sektörlerde dijitalleşmeyi hızlandırdı. Biz de bu trende global ortağımız Flix’in teknolojik yapısından faydalanarak hemen uyum sağladık. Flix ile birlikte dijital hizmetlerimizi global standartlarında üzerine taşıdık. Örnek vermek gerekirse driver app, filo takip, rötar takip, kalite kontrol, yolcu geri bildirim analizi, iç süreçlerdeki gelişmeler ilk aklıma gelenler.

Dijitale geçişte kontrol mekanizmaları da değişti. Artık insana bağlı kontrol yok, her şeyi yazılım üzerinden takip ediyoruz. Yolcu bildirimlerini tüm platformlardan topluyoruz. Topladığımı geri bildirimler bizim için en önemli veri kaynağıydı ancak sınırlıydı. Şimdi ulaşılabilirliği artırdık, kanalları genişlettik: WhatsApp, online forum vb. platformlar, sosyal medya, çağrı merkezi, e-posta. Bu genişlikte veriyi oraya birilerini göndererek toplayamazsınız. Şimdi Kamil Koç otobüsünün olduğu her yerden bildirim alabiliyoruz. Milyonlarca yolcu taşıdığımız için, anlık ulaşılabilirlik sayesinde olumlu/olumsuz her şeyi aktarıyorlar. Yukarıda da dediğim gibi biz de bunları dikkate alıp her an gelişiyoruz.

Yolcu Her Zaman Haklıdır

Yolcunun beklentisi, A noktasından B noktasına güvenli, taahhüt edildiği şekilde ve zamanda, rahatça ulaşmaktır. Kamil Koç’ta olaya bütüncül yaklaşarak yolcunun seyahat etmeye karar verdiği andan gideceği yere ulaştığı ana kadar tüm süreçlerimizi yolcu memnuniyetine göre düzenleriz. Yolcu ne söylerse haklıdır, çünkü subjektiftir. Sonuç verilerle yolcunun söylediği birbirini tutmuyor mu bunun bir önemi yok yolcu ne diyorsa %100 doğrudur. Örneğin yolcu güzergahta 3 ikram bekliyorken bizim standardımız o güzergahta 2 ikram yapılmasıysa ve buna göre ikram yapılmışsa anında 3. bir ikram daha yaparız. Biz yolcuyla birebir temas noktasındayız. 100 yıldır tüm Türkiye’yi iyi günde kötü günde gideceği yere ulaştırıyoruz. Bu söylerken kolay ama düşünün; düğüne giden, çocuğunun torununun doğumuna giden, ilk kez üniversiteye giden, ya da cenazeye giden... Biz 100 yıldır tüm bu kadar çeşitli ve yoğun olan bir sektörde tabi ki yolcu %100 haklıdır. Onlar talep eder biz karşılırız... Tabi ki aksaklıklar olabilir ancak da ama Kamil Koç olarak biz 100 yıldır hizmetimizin arkasındayız. Yolcumuz da bunu takdir ediyor ve bizi tercih ediyor.

Gelen Tüm Geri Bildirimleri İnceliyoruz

Kamil Koç Müşteri İlişkileri Departmanı’nda bizim tüm süreçlerimiz hazır: Hangi durumda kim ne yapacak hepsi en ince ayrıntısına kadar belirlenmiş durumda. Bizde hiçbir talep boş geçilmez. Bununla ilgili bir süreç kurgumuz varsa anında işletmeye başlarız, diyelim ki öyle bir durumla ilk kez karşılaştık onu da öğrenerek hemen olası süreçlerimize dahil ederiz. Yolcu başvurarak bize talebini ilettiği ilk anda işleme başlarız. Genelde işlemin başlamasından itibaren maksimum 15 dakikada ilgili talebi karşılamış oluruz. Kategoriye göre zaman zaman tabi ki değişiklik gösteriyor ancak ortalama talep karşılama süremiz 10-15 dakika. Peki bu nasıl mümkün oluyor? 30 kişilik ekibimizle yolcularımıza 24 saat hizmet veriyoruz, otogarlardaki ofislerimizde yolcularımızla yüz yüze görüşme imkânımız oluyor. Bazı vakalarda bu şekilde yerinde müdahale etme şansımız da oluyor. Tüm bu geri bildirimlerin ışığında kendini sürekli geliştiren bir ekibiz. Bu sinerji de her şeye hazırlıklı olmamızı sağlıyor.

Personellerimiz Adaptasyon Sorunu Yaşamıyor

Personellerimiz işe başlama önce şirket içinde ve dışında yaptığımız eğitimleri alıyorlar. Buna ek olarak çok kapsamlı bir oryantasyon sürecine tabi oluyorlar. Yaklaşık 2-3 aylık bu süreçler tamamlandıktan sonra tamamen hazır olduklarına işe başlıyorlar. Biz de bu süreçte işlerini her zaman kolaylaştırıyoruz: Zaten yukarıda da söylediğim gibi bizim tüm süreçlerimiz hazır. İstanbul, Adana veya başka yerde olsa bile, onaylı dokümanlar, senaryolar ve bu senaryolar gerçekleştirilinde alınacak aksiyonlar aynı. Sadece heyecan ve ifade kısmını zamana bırakıyoruz. Bütün bunlar, Flix’in dijital alt yapısı ve kendi senaryo hazırlığımız sayesinde. Herkes neyle karşılaşacağını bilir, böylece adaptasyon sorunu olmaz.

Yolcuların Bilinç Düzeyi Artmış Durumda

Yolcularımız çoğu zaman kanalları düzgün kullanıyorlar. Halkın bilinç ve teknoloji kullanım seviyesi sürekli daha iyiye gidiyor. Süreçlerimiz 70 yaşındaki amca/teyze için de, 15 yaşındaki genç için de uygun. Her kesim için ulaşılabilir. Bu, geri bildirimleri artırıyor; olumlu yönleri geliştirip olumsuzları azaltıyoruz, yolcu deneyimini iyileştiriyoruz.

Tek Amacımız Yolcunun Memnuniyetini Sağlamak

Bölgeler, diğer departmanlar ve iş ortaklarıyla sürekli iletişimdeyiz. Geri bildirim iyileştir-

mesinde onlara da ihtiyaç duyuyoruz: kabin hizmetleri, kalite kontrol, otobüs işletenler, bilet satış, bölge müdürleri. Her gün iç içeyiz. Olumsuzluğu ikinciye yaşatmamak, mağduriyeti gidermek için şirketimizin tüm imkanlarını istediğimiz ölçekte kullanabiliyoruz. Bu da başta CEO ve İcra Kurulu’muz olmak üzere tüm yöneticilerimizin aynı vizyon ve bakış açısını paylaşmasıyla oluyor. Her biri her zaman arkamızdalar. Bu tip bir hizmet anlayışı ve süreç takibi ancak Kamil Koç ölçeğinde şirketlerde sağlanabilir. Ekibimiz hem çok büyük hem de çok tecrübeli. Yıllardır birlikte çalışma kültürünün getirdiği sinerji ile yol arkadaşlarımıza başka hiçbir yerde bulamayacakları bu iletişim ve ulaşılabilirlik imkanını sağlıyoruz. Bu birlikte çalıştığımız partnerlerimiz için de çok büyük bir avantaj. Bizim için sözleşmeli ya da değil üzerinde Kamil Koç logosu olan tüm araçlar ve bu araçlarda seyahat eden her yolcu birbirine eşittir. Bu yaklaşım sayesinde partnerlerimizin de içi her zaman çok rahat ediyor.

Şeffaf Bilgilendirme Sistemi Yolcuda Güven Yaratıyor

Eskiden yolcular sadece zamanında gitmek istiyordu. Şimdi bilgilendirilmek, sürece dahil olmak, şeffaflık istiyor. Biliyorsunuz aracımız trafikte kalabiliyor, yol durumuna göre birkaç dakikalık gecikmeler olabiliyor. Bu gibi durumlarda hemen yolcumuzu sms ile bilgilendiriyoruz. Sms’teki linkten araçlarının konumunu anlık olarak takip edebiliyorlar. Olası bir uzun gecikmede ise çok daha önceden bilgilendiriyoruz ve canlı konum gönderiyoruz ki yolcumuzun vaktini çalmayalım. Bu yaklaşım sayesinde yolcumuzun da mağduriyetini en aza indirmiş oluyoruz. Yolcumuz kendini değerli hissediyor. Kamil Koç’ta yolcu, yol arkadaşı demek. 100 yıldır bu yaklaşımla kültürümüzün en temel yapıtaşlarından misafirperverlikle tüm Türkiye’ye yol arkadaşlığı yapıyor, onları araçlarımızda ağırlıyoruz. Buna paralel olarak arkadaşlarımızı bekletmiyor, geciksek de haber verip bilgilendiriyoruz. Her türlü aksaklıkta aynı sosyal hayatta arkadaşlık ilişkilerimizde olduğu gibi çözümler sunuyoruz, olası mağduriyetlerini en aza indiriyoruz. Onlarla iletişim kurarak şeffaf bir şekilde bizimle birlikte konuya hâkim olmalarını sağlıyoruz. İşte bu yüzden 100 yıldır onlar da bize güveniyorlar. Tevecüh gösteriyorlar. Nitekim bugün Kamil Koç Türkiye’nin 100 yaşına ulaşmış nadir şirketlerinden biri, çok kıymetli bir değeri ve karayolu seyahati dendiğinde akla ilk gelen markası. Tüm yol arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

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

Hafif ticari araç sektörü her yıl büyümeye devam ediyor

2026'da satışlarda ikinci el pazarı etkili olacak Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, 2026 yılında kredi koşullarındaki değişimlerin ve kurlara bağlı fiyat değişikliklerinin pazarın gelişiminde baskı yaratacak etkenler olmasına karşın gerek markalar arasındaki rekabet yarışının gerekse de ikinci el pazarının dijitalleşmesi, profesyonelleşmesi ve şeffaflaşmasının fırsatlar sunduğunu belirtti. 2026 yılında da geçen yıla yakın bir pazar büyüklüğü beklediklerini söyleyen Bekdikhan, "Premium segmentte büyümenin özellikle elektrikli araçlar ve SUV modelleri üzerinden devam edeceğini öngörüyoruz. Dijitalleşme ve bağlantılı hizmetler gibi başlıklar, müşterilerin marka ve model tercihlerinde belirleyici olmaya devam edecek." dedi ve Mercedes-Benz'in geliştirdiği yeniliklerle her yıl sektörün standartlarını yukarıya çekerek farklılık yarattığını belirtti.

Hafif ticari araç sektörü her yıl büyümeye devam ediyor Türkiye'de otomobil sektörü büyürken hafif ticari araç sektörünün de son iki yılda 250 binin üstünde satış gerçekleştirerek rekor kırmaya devam ettiğini söyleyen Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, 2025'te hafif ticari araç pazarının yaklaşık yüzde 10 büyüyerek 283 bin 904'e ulaştığını belirtti ve "2025'in ilk altı ayında geçen yıllarda yaşanan "ertelenmiş talep" etkisi sayesinde pazar güçlü bir seyir izledi. Ancak, yılın ikinci yarısı için belirsizlikler olacağını farkındaydık. Yaz aylarında gerçekleşen ÖTV düzenlemesi durgun giden hafif ticari araç pazarının hareketlenmesini sağladı. Bunun en büyük nedeni yapılan düzenlemeden hafif ticari araçların çok fazla etkilenmemesi idi. Böylece gerek ticari işletmeler gerekse de geniş hacimli araç arayışında olanlar hafif ticari araçlara yöneldiler." dedi.

Yıl başında çizdikleri stratejinin sonuçlarını en iyi şekilde alarak satış hedeflerine ulaştıkları, toplam satışların yüzde 63'ünü Sprinter'in, yüzde 37'sini ise Vito'nun oluşturduğu bilgisini veren Akdeniz, "2025'te hem



elektrikli hem de makyajlanmış araçlarımız pazardaydı. Ticari işletmelere sunduğumuz araçları çeşitlendirerek farklı sektörlerde farklı çözümler sunduk. Özellikle 2025'in son aylarında Sprinter Kamyonet'i ve Vito Mixto'yu da tekrar pazara çıkartarak, sektörün Mercedes-Benz'den beklentisini karşıladık. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler tarafından sunulan kampanyalar ile müşteri talebini artırarak ikinci el satışlarda Mercedes-Benz dünyasında ikinci sırada yer aldık ve 2025'te şimdiye kadarki en yüksek satış adedine ulaştık." dedi.

Online rezervasyon ile süreci başlatılan satışlarda 2024'te toplam satışların yüzde 4'üne ulaşarak dünya birincisi olduklarını, 2025'te de yüzde 12,5 ile satışlarını iki katına çıkararak oldukça başarılı bir yılı geride

bıraktıklarını vurgulayan Tufan Akdeniz, "Online Store'da sunduğumuz özel konfigürasyonlar sadece filo ve üstyapı müşterilerimizin değil, bireysel müşterilerimizin de ilgisini çekiyor. Böylece kendilerine en uygun hafif ticari aracı kolayca seçip rezerve edebiliyorlar. Yeni satış modelimiz ile müşterilerimizin bize olan güveni daha da arttı. Özellikle fiyat hassasiyeti olan sektörler, aradıkları araçları Türkiye'nin her noktasında aynı fiyata bulabiliyorlar. Online rezervasyon ile süreci başlatılan satışlarımızın yarıya yakını filo ve üstyapı satışırken yarıya da perakende satışlardan oluşuyor." dedi ve Online Store'un müşterilerin ilgi odağı haline geldiğini belirtti.

Müşteri odaklı bakış açılarının en güçlü özelliklerinden biri olduğunu belirten Akdeniz, "Birçok üstyapı çözümüyle müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirdiğimiz Sprinter ile en fazla minibüs koltuk varyantlı ürün gamına sahip markayız. Sprinter bu yıl Türkiye'de 30. yılını kutluyor. 2024'te pazara sunduğumuz Sprinter'in elektrikli varyantı eSprinter ise 2026 yılında minibüs dönüşümü ile müşteri ihtiyaçlarımıza esnek çözümler getirecek. Türkiye olarak dünya pazarında sertifikalandırılmış eSprinter minibüs dönüşümünü gerçekleştiren ilk pazar olmanın gururunu yaşıyoruz." dedi.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçların, 2026'da 'Taşımacılığın 130. Yılı'na girerken binek otomobillerde olduğu gibi hafif ticari araçlarda da elektrikli bir dönüşüm yaşadığını belirten Akdeniz, "Yeni üretilen araçlar doğuştan tamamen elektrikli bir mimaride ve altyapıya sahip olmaya başladı. Bu dönüşümün hafif ticari araçlara yansiyacak yeniliği ise 2026'dan itibaren modüler, esnek ve ölçeklenebilir VAN.EA elektrikli mimarisi olacak. Bu mimari, özel kullanıma yönelik geniş hacimli üst düzey deneyim sunan modeller VLE ve VLS ile premium segmentte konumlanan hafif ticari araçlar arasında net bir ayrım yapılmasını sağlayacak. Biz de VLE'yi yılın son çeyreğinde Türkiye yollarında görmeyi planlıyoruz." diyerek bu araçlar ile hafif ticari araç segmentinin standartlarını baştan belirleyeceklerini vurguladı.



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.





YOLLARIN STANDARDINI BELİRLER.

2026 model Mercedes-Benz Travego ve Tourismo yenilenen özellikleriyle yolların yeni standardı.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Türk'ün ToolStore Projesine 'Yılın Sürdürülebilirlik Ödülü'

Mercedes-Benz Türk, otomotiv sektörünün en prestijli organizasyonlarından 'ODMD Satış ve İletişim Ödülleri'nde ToolStore projesi ile 'Sürdürülebilirlik' kategorisinde ödüle layık görüldü.

1967 yılından bu yana Türkiye'de üretim, mühendislik ve ihracat faaliyetlerinin yanı sıra sosyal fayda projelerine de yön veren Mercedes-Benz Türk, Otomotiv Distribütörleri ve Mobilité Derneği'nin (ODMD) düzenlediği "ODMD Satış ve İletişim Ödülleri" 2025 Gladatörleri'nden ödülle döndü. Markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek amacıyla bu yıl 16'ncısı düzenlenen gecede ToolStore yılın sürdürülebilirlik projesi seçildi. Proje, Mercedes-Benz Türk'ün çevresel sorumluluk, sürdürülebilirlik

ve yenilikçi iş modelleri geliştirme vizyonunun güçlü bir örneği olarak öne çıkıyor. Şirket içi girişimcilik platformu Koza Merkezi bünyesinde hayata geçirilen ve kullanım ömrünü tamamlamış ekipman ile malzemelerin yeniden ekonomiye kazandırılmasını amaçlayan ToolStore projesi ile üretim tesisleri ve kampüslerde artık ihtiyaç duyulmayan; dikiş makinelerinden forkliftlere, temizlik ekipmanlarından çeşitli teknik malzemelere kadar birçok ürün hurdaya ayrılmak yerine uygun fiyatlarla satışa sunuluyor. Bu sayede hem atık oluşumu azaltılıyor hem de kaynakların yeniden kullanımıyla döngüsel ekonomiye somut katkı sağlanıyor.

"Yaklaşık 20.000 adet ekipman satışı ile döngüsel ekonomiye katkı sağladık"

Koza Merkezi Kuru-



cusu Didem Daphne Özensel, ödül ile ilgili olarak yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Yenilikçi ve sürdürülebilir fikirlerin gerçekleşmesine ev sahipliği yapan Koza Merkezimizin çatısı altında ortaya çıkan ToolStore projemi-

zin ödüle layık görülmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Toolstore üzerinden satış faaliyetlerimizi 2019 yılından beri sürdürüyoruz. Bu girişimimizle bugüne kadar yaklaşık 20.000 adet ekipman satışı ile döngüsel ekonomiye katkı

sağladık. Bu da yaklaşık 2500 ton malzemenin döngüsel ekonomiye kazandırılması demek. Bu projemiz sayesinde bu malzemelerin yeniden üretilme süreci gerekmediği için, üretim aşamasında ortaya çıkan CO2 emisyonu, su tüke-

timi ve enerji tüketimi de önlenmiş oldu. Mercedes-Benz Türk olarak çevresel sorumluluğu iş yapış biçimimizin ayrılmaz bir parçası olarak görüyor, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmeye kararlılıkla devam ediyoruz."



GÜVENLİK. KONFOR. TEKNOLOJİ.

Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.



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

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

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



HER KİLOMETREDE UZMANLIK

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

Anadolu Isuzu'dan Bektaşlar Turizm'e 20 adet Isuzu Novo Lux teslimatı



Anadolu Isuzu, ulaştırma ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren Bozüyük merkezli Bektaşlar Turizm'e, Anadolu Isuzu yetkili satış bayisi Karseç aracılığıyla 20 adet Novo Lux aracın teslimatını gerçekleştirdi. Teslimat törenine Bektaşlar Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Bektaş, Mustafa Bektaş, Burak Bektaş ve Ahmet Bektaş'ın yanı sıra Anadolu Isuzu Bayisi Karseç'i temsilen Bayi Sahibi Bekir Karaaytaç

ve Satış Müdürü Aykut Gül ile Anadolu Isuzu adına Kilit Müşteri Yöneticisi Ferhat Sancaklı katıldı.

Törende konuşan Bektaşlar Turizm Genel Müdürü Mustafa Bektaş, personel taşımacılığında zamanında, güvenli ve kesintisiz hizmet sunmanın büyük önem taşıdığını vurguladı. Bektaş, "Bu doğrultuda konfor, işletme verimliliği ve satış sonrası hizmetler açısından beklentilerimizi karşılayan Isuzu markasını tercih ediyoruz. Filomuzu

güçlendirmeye yönelik yatırımlarımıza 2026 yılında da Isuzu otobüslerle devam etmeyi planlıyoruz" ifadelerini kullandı. İç tasarımı ve standart olarak sunduğu donanımlarla yüksek konfor sunuyor Kalite, konfor ve yakıt ekonomisi ön planda tutularak geliştirilen Novo Lux, 7,3 metre uzunluğunda midibüs olarak sınıflandırılıyor. Novo ailesinin bir ferdi olan Novo Lux, yatırımcısına ve operatörüne düşük bakım masrafı ve uzun yıllar kulla-

nım ömrü sunuyor. İç tasarımı ve standart olarak sunduğu donanımlarla daha yüksek konfor vadeden Novo Lux modelinde Euro 6 emisyon standardında 190 beygirlik uzun ömürlü Isuzu motoru kullanılıyor. Novo Lux modelinde ABS ve ASR fren sistemi standart olarak sunulurken, günümüzde lüks binek araçlarda güvenlik açısından vazgeçilmez bir ekipman olan Immobiliser, tüm Novo serisi küçük otobüslerde standart olarak yer alıyor.



YENİ ROTALAR, YENİ KEŞİFLER

Konfor ve güvenlikle her yolculuk ayrıcalıklı...



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

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

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

Aksaray : 0 382 215 68 10

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

Maxion İnci Jant Grubu'ndan Üretimde Güvenliği Yeniden Tanımlayan Teknoloji Çağrısı



Lider jant üreticisi Maxion İnci Jant Grubu, İnci Holding'in açık inovasyon programı İnci Radar platformu üzerinden üretim ve lojistik sahalarında iş sağlığı ve güvenliğinde (İSG) fark yaratacak akıllı teknolojiler için inovasyon çağrısı başlattı. Çağrı kapsamında, gerçek zamanlı forklift güvenliği, otomatik toplanma alanı yönetimi ve yeni nesil dijital İSG

eğitimleri odağında yenilikçi çözümler aranıyor. Sahadan Gelen İhtiyaç, Teknolojiyle Buluşuyor Forklift trafiği, yoğun operasyon temposu ve yaya-araç etkileşimi; üretim ve depo sahalarında iş kazası riskini artıran başlıca unsurlar arasında yer alıyor. Acil durumlarda manuel yapılan toplanma ve personel sayımları ise süreci yavaşlatırken hata riskini de

beraberinde getiriyor. Geleneksel İSG eğitimlerinin sahada kalıcı davranış değişikliği yaratmadaki etkisi ise sınırlı kalabiliyor. Bu gerçek ihtiyaçlardan yola çıkan Maxion İnci Jant Grubu, güvenliği dijital olarak yönetilen entegre bir sistem haline getirmeyi hedefliyor. Açık inovasyon süreci kapsamında, forklift ve yaya hareketlerini gerçek zamanlı izleyerek

çarpışma risklerini önceden analiz eden, operatör ve çalışanlara akıllı uyarılar sunan, gerekli durumlarda otomatik yavaşlatma veya durdurma senaryolarını devreye alabilen ve acil toplanma alanlarında otomatik, hatasız personel tespiti sağlayan teknolojik çözümler öncelikli olarak değerlendirilecek. 16 Aralık 2025 – 30 Ocak 2026 tarihleri arasında İnci

Radar platformu üzerinden alınacak başvurular Şubat'ın ilk haftası ön değerlendirmeden geçecek. Ardından 2026'nın ilk aylarında pilot uygulamalarla sahada test edilecek. Maxion İnci Jant Grubu, bu açık inovasyon süreciyle sahada güvenliği ileri teknolojiyle güçlendirmeyi ve sürdürülebilir iş sağlığı ve güvenliği uygulamalarına katkı sağlamayı hedefliyor.

HIZLI ve GÜVENİLİR ONARIM

Her araç bir **operasyonun parçası**, her operasyon **bir sorumluluk**.
BTS OTO'da tüm bakım ve onarım adımları, kurumsal kalite standartlarıyla yönetilir.



Ticari Araçta Kalite ve Güvenin Adresi

PİLCAR OTOMOTİV



Sıfır Araç Satışı

Minibüs - Otobüs

İkinci El Satışı

Otomobil



Köşklü Çeşme, Bahariye Cad.,
41400 **Gebze/Kocaeli**

Altur Turizm araç filosunu 80 Adet Volkswagen Crafter ile güçlendirdi

İstanbul'da taşımacılık sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Altur Turizm, filo yenileme projesi kapsamında 80 adet Volkswagen Crafter ile filosunu güçlendirdi. Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç, Volkswagen Yetkili Satıcısı Altur ve Altur Turizm yetkililerinin katılımıyla düzenlenen törende Altur Turizm, 80 adet Crafter modelini teslim aldı.

Volkswagen Ticari Araç, taşımacılık ve turizm sektörünün lider firmalarıyla iş birliğini sürdürüyor. Türkiye'nin en köklü firmalarından biri olan Altur Turizm, filosunu Volkswagen Crafter modelleriyle güçlendirmeye ve genişletmeye devam ediyor.

Türkiye'nin en geniş taşımacılık filosuna sahip olan Altur, sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomisiyle iddiasını koruyan 80 adet Volkswagen Crafter modelini, düzenlenen törenle teslim

aldı.

Altur Turizm'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak'ın katıldığı teslimat töreninde, Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Altur Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatma Albayrak Arf da hazır bulundu. Tören sonrasında, Volkswagen Ticari Araç tarafından Abdurrahim Albayrak'a aralarındaki güçlü iş birliğini temsil

eden bir plaket takdim edildi.

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak Volkswagen Crafter'ı yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri gibi özellikleri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.

Kuruluşu 1976 yılına dayanan Altur Turizm, günde binlerce personel ve öğrenci taşımacılığının yanında, turizm taşımacılığı, operasyonel kiralama ve özel transfer hizmetleri de gerçekleştiriyor.



 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



TELEFON

☎ 0535 686 80 13
☎ 0530 379 56 73

ADRES

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

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

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

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

KHO

KAYAHAN OTOCAM

www.kayahano.com.tr

DAHA AZ YAKITLA
DAHA FAZLA
MESAFE!



AS ANTALYA OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



TEMSA

BÖYLE BİR UYGULAMA NE DOĞRU NE DE ADİL BU FAHİŞ FİYATIN BAHANESİ OLAMAZ

Turizm taşımacılığı sektöründe uzun süredir tartışma yaratan uygulamalara açık sözlülükle itiraz eden isimlerden **Aker Otobüs İşletmesi Yönetim Kurulu Başkanı ve TUİDER Kurucu Üyesi Emre Ak ile bir araya geldik. Şoför krizinden eğitim bedellerine, güzergâh izinlerinden belediye–bakanlık yetki karmaşasına kadar birçok başlıkta çarpıcı değerlendirmelerde bulunan Ak’ın değerlendirmeleri, turizm taşımacılığında geline noktaı gözler önüne seriyor. İşte röportajımız ...**

ŞOFÖR ARZ-TALEP DENGESİ CİDDİ ŞEKİLDE BOZULDU
İstanbul Büyükşehir Belediyesi geçmişten beri şoför kart sahiplerinin eğitimi konusunda çeşitli projeler yürütüyor ve bu süreçte sivil toplum kuruluşlarıyla sürekli iletişim halinde oluyor ancak bu konuda yediğimiz gol eğitimden değil, eğitimin bedelle birlikte dayatılmasından kaynaklandı. Açıkçası golü bu noktada yedik diyebilirim. Sektör olarak özellikle pandemiden bu yana şoför arz–talep dengesinin ciddi şekilde bozulduğu bir dönemden geçiyoruz. İstihdam zorluğu var, kalifiye personel bulmak giderek zorlaşıyor. Bu sadece turizm taşımacılığı için değil; lojistik, şehir içi ulaşım, personel servisleri ve şehirlerarası taşımacılık dahil olmak üzere tüm ticari yolcu ve eşya taşıma sektörlerinin ortak sorunu.

15 BİN LİRA VEREREK BİZE BAŞVURAN KİŞİ, İŞE DEVAM EDECEK Mİ BİLMİYORUM!
Bu kadar temel bir problem varken belediye, kalifiye şoför ihtiyacı konusunda bambaşka bir yol izlemeyi tercih etti. Şöyle bir tabloyla karşı karşıyayız: Önce birini bulacaksınız, şoför olmaya ikna edeceksiniz. Sonra diyeceksiniz ki “Git 15 bin lira ver, beş günlük bir eğitime gir. İstanbul Büyükşehir Belediyesi seni şoför olarak bir görsün, kabul etsin. Yoksa biz seni kabul etmeyiz.” İstanbul’da ticari bir araç kullanmak istiyorsanız cebinizdeki SRC belgelerinin neredeyse hiçbir anlamı kalmıyor. Hatta T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından verilen ve uluslararası geçerliliği olan SRC 5 belgesi bile kabul edilmiyor. Belediyenin verdiği eğitime gireceksiniz ve bunun için 15 bin lira ödeyeceksiniz. İBB açısından konu bu kadar net. Sonra bu mesleği deneyeceksiniz. Beğenirseniz devam edeceksiniz, beğenmezseniz “nasip” diyeceksiniz ama o 15 bin lira yanmış olacak. “15 bin liran yanacak kardeşim, başlar mısın



çalışmaya?” denilen bir noktaya geliyoruz. Açıkçası bu işin içinden çıkmak çok zor. Mevcut durumda, 15 bin lira ödeyen bir şoför doğal olarak benden iş garantisi talep ediyor ancak henüz birlikte çalışmadığım, sahadaki performansını görmediğim bir kişi için böyle bir garanti vermem mümkün değil. İş garantisi beklentisi devreye girdiğinde konu farklı bir çerçeveye taşınmış oluyor. Kaptanlarımızın eğitilmiş olması, belli konularda belli bir bilgi seviyesine sahip olması gerektiği konusunda hemfikiriz ancak verilecek eğitimin içeriğini bilmiyoruz. Hangi konuları kapsıyor ne kadar sektörle ilgili ne kadar fayda sağlayacak; bunların hiçbirini bilmiyoruz.

BAKANLIK TARAFINDAN YETKİLİ ARAÇLARIN YETMEDİĞİ NOKTADA BELEDİYE YETKİLENDİRME YAPABİLİR
Yıllardır T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’ndan tarifesiz taşımacılık yetki belgesi olarak faaliyet gösteriyoruz. Belediyeye geldiğimizde ise “Ben sana güzergâh izin belgesi veririm” deniyor. Bu yetkinin dayanağı 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve diğer belediye mevzuatları. Aslında burada konunun biraz daha sadeleştirilmesi gerekiyor. Personel servis taşımacılığında mantık çok net. Firma diyor ki: “Ben şu firmanın personelini, şu güzergâhta, şu saatlerde taşıyacağım.” Belediye bunu değerlendiriyor, trafik yoğunluğuna etkisine bakıyor ve ona göre izin veriyor. Buraya kadar her şey anlaşılır ancak turizm taşımacılığı böyle değil. Ben bir turizm taşımacısıyım. Yurt içinde de çalışıyorum, yurt dışında da. Aracım bugün İstanbul’un herhangi bir noktasında trafikte olabilir, iki gün sonra bir hafta boyunca İstanbul’un dışına çıkabilir. Hatta İstanbul’la hiç ilgisi olmayan bir firma olarak aldığım bir grupla on gün boyunca İstanbul’da da bulunabilirim.

Bu durumu klasik bir güzergâh mantığıyla ölçmek mümkün değil. Ben tarifeye bağlı olmaksızın grup taşımacılığı yapıyorum ve bunu T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın UETDS sistemine bildiriyorum. UETDS’ye bildirim yaparken hangi belediye sınırından hangi belediye sınırına taşıma yaptığımı zaten açıkça görüyoruz. Tüm veriler sistemde mevcut. Bence olması gereken şu: İl içi taşımada, bakanlık tarafından yetkilendirilmiş araçların yetmediği noktada belediye kendi yetkisi kapsamında, bakanlık tarafından yetkilendirilmemiş araçlara büyükşehir sınırları içinde taşıma yetkisi verebilir ama bu, mevcut yetkili araçları yok sayarak yapılmamalı.

BELEDİYELERİN KAYGILARINI ANLIYORUZ ANCAK UYGULAMALAR, GERÇEKLERLE BAĞDAŞMIYOR
Bizim yaptığımız iş “turizm taşımacılığı” diye adlandırılıyor ama aslında bu tarifesiz taşımacılıktır. Turist de taşıyoruz, vatandaş da taşıyoruz, çalışan da taşıyoruz ancak bunu personel servisi gibi sabit saatlerde, iki nokta arasında yapmıyoruz. Bu nedenle il içi–il dışı ayrımı çok daha farklı bir yerde duruyor. Belediyenin kaygıları olduğunu biliyorum. 9+1 araçlarla, tahditli taksilere alternatif korsan taşımacılığın önüne geçmek istiyor olabilir. Bu kendi açısından anlaşılabilir ancak bu kapsamın içine 16 kişilik minibüsleri, 27, 46, 54 kişilik otobüsleri soktuğunuzda işler tamamen karışıyor. 46 kişilik korsan taksi olmaz. Böyle bir şey mantıkla da gerçekte de bağdaşmaz. Belediyenin artık bu kangren haline gelmiş sorunu çözmek için STK’larla gerçek anlamda bir araya gelmesi gerekiyor. Belediyenin kendi kaygılarıyla, ulusal bir belgenin kullanım alanı daraltılamaz. Bu işin aynı zamanda ciddi bir gelir kapısına dönüştüğünü de görüyoruz.

TUİDER OLARAK BU SÜRDÜRÜLEMEZ UYGULAMALARA KARŞI HIZLI BİR ŞEKİLDE AKSİYON ALIYORUZ
Yaklaşık son bir yıl içinde “sosyal etkinlik belgesi” olmadığı gerekçesiyle bir aracımız bağlandı. Oysa aracımızda turizm yol kâğıdı ve güzergâh izin belgesi vardı. Sosyal etkinlik belgesinin çıkış amacına baktığımızda bu belgenin personel servis araçlarının turizm yol kâğıdı alamadığı dönemde fabrika çalışanlarının piknik, düğün gibi etkinliklerinde kullanılabilmesi için oluşturulduğunu görüyoruz. Bugün geline noktada ise bu belge, turizm yol kâğıdı olan araçlardan da ayrıca isteniyor. Üstelik her iki belgenin bedeli de 10 bin liraya çıkarıldı. Yani bir minibüs hem turizm yol kâğıdı hem sosyal etkinlik belgesi almak zorunda kalıyor. Bu da araç başına 20 bin lira demek. Yirmi araçta 400 bin lira. Bunun başka bir açıklaması yok; bu tamamen ticarete dönmüş bir yapı. Bu noktada TUİDER olarak hızlıca harekete geçtik. Yönetimdeki arkadaşlarımızla bir araya geldik, gerekli hazırlıkları yaptık. Yönetim kurulumuzda kurucu üye olan avukat arkadaşımız Canberk Demirgezer süreci hemen başlattı. Dernek adına yürütmenin durdurulması ve kararın iptali için davamızı açtık. Öncelikli hedefimiz yürütmenin durdurulması ve bu konuda başarılı olacağımıza inanıyorum ancak geline noktada artık T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın da yetkilendirdiği firmalara kanun ve yönetmelik nezdinde açık bir şekilde sahip çıkması gerektiğini düşünüyorum. Bu konu TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi’nde de konuşuldu, İstanbul Ticaret Odası 23. Komite’de de gündeme geldi. Açık söyleyeyim; bu uygulamayı kabul etmek mümkün değil. Ne hoş ne doğru ne de adil. Fiyatların bu derece fahiş olmasının hiçbir bahanesi, hiçbir mantıklı açıklaması yok.

HER YOL İÇİN DOĞRU ARAÇ

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



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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





NARTUR NARLICA: ZAMANIN DEĞERİNİ BİLEN FİRMA

Taşımacılıkta rekabet artık sadece fiyatla değil, zamanla yapılıyor. **Nartur Narlıca Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Kardaş**, dededen devralınan bir mesleği bugünün koşullarına uyarlarken tam da bu noktaya dikkat çekiyor. **Ekspres hatlar, sık sefer aralıkları ve yenilenen filoyla Narlıca'yı yeniden sahaya süren Kardaş**, maliyet baskısına rağmen yolcu beklentisini merkeze alan bir anlayışı benimsediklerini söylüyor. **Aile geleneğiyle modern taşımacılığı buluşturan bu yolculuğun detaylarını kendisinden dinledik. İşte röportajımız...**

DEDEMİZDEN BİZE, BİZDEN DE ÇOCUKLARIMIZA...

Bursa Orhangazi'nin Narlıca beldesinde doğdum. Bursalıyım. Bu sektörde üçüncü kuşağım. Dördüncü kuşak olarak çocuklarım da şu an işin içinde, sahada çalışıyorlar. Dedelerimiz zamanında başlayan bu işi, dededen babaya, babadan bize, bizden de çocuklara taşımış durumdayız. Biz bu işe arabacılık olarak başladık. Ben de lise bittikten sonra sektöre muavinlik yaparak girdim. Muavinlikten şoförlüğe, şoförlükten yazıhane işletmeciliğine geçtik. Kademe kademe, adım adım geldik. Narlıca bizim eskiden kooperatifimizdi. Kooperatif hâlâ aktif ama ticari faaliyet yürütmüyor. 2025 yılının 15 Ocak'ında Narlıca'yı şirket bünyesinde yeniden faaliyete geçirdik. Tescilimizi aldık, belgelerimizi tamamladık ve kendimize yeni bir yol çizdik.

SEFER SAYILARIMIZI ARTIRARAK YATIRIMLARIMIZLA HİZMET AĞIMIZI GENİŞLETECEĞİZ

İlk etapta Bursa-Sakarya ekspres seferleriyle başladık. Sabah 7'den akşam 21'e kadar her saat karşılıklı sefer yapıyoruz. Şu anda 35 aracımız var. Yatırımlarımız da devam ediyor. Mart ayında iki adet Travego, yine iki adet sıfır Tourismo teslim alacağız. Haziran ayında dört araç daha geliyor. 2026 için sekiz araçlık yatırım planımız var. Hem filo yeniliyor hem de firmayı büyütüyoruz. Hâlihazırda Sakarya'ya saat başı sefer yapıyoruz. Bolu-Ankara hattımız var. Zonguldak'a başladık. Çanakkale-Zonguldak hattında ilk etapta

üç servisle başlıyoruz. Bartın'ı da planlıyoruz. İnegöl'den kalkışlı araçlarımız var. Ankara'dan günde sekiz servisi-miz bulunuyor. Yaz aylarında Ayvalık, Küçükkuyu, Çeşme, Didim, Bodrum ve Marmaris hatlarını da devreye almayı planlıyoruz.

KÖPRÜ MALİYETLERİ YÜKSEK AMA ZAMAN KAZANIYORUZ

Şu an filomuzda bireyselci yok. Çok talep var ama baştan işi sıkı tutmak istiyoruz. Kısa mesafelerde bile araçlarımız üç ikramla gidiyor. Yolcularımız zamandan kazanıyor. Güzergâh olarak Bursa-Gebze-İzmit-Sakarya hattını kullanıyoruz. Köprü geçişleri nedeniyle maliyet yüksek ama zaman ciddi şekilde kısıyor. Yolcumuz rahat etsin diye bu maliyetin altına girdik. Alt yoldan talep olduğu için Zonguldak ve Bolu tarafına giden araçlarımızı alt yoldan yönlendireceğiz. Saat başı olan seferler ekspres, uzun mesafe olanlar alt yoldan gidecek şekilde planladık. Yeni güzergâhla eski yol arasında yaklaşık bir saat fark var. Alt yoldan 3-3,5 saatte gidilen yolculuklar bizim ekspreslerde 2 saatte tamamlanıyor.

BU MALİYETLER KARŞISINDA REKABETLE KİMSE KAZANAMAZ

Maliyetler çok ciddi şekilde arttı. Personel maliyetleri, kiralar, sigortalar, lastikler, akaryakıt... Her şeye zam geldi ama bilet fiyatlarına aynı oranda zam yapamıyoruz. En büyük gider kalemimiz akaryakıt, otoban ve köprü geçişleri ile garaj çıkış ücretleri. Bursa otogarından çıkan bir araç gecedan

kalmışsa minimum 1.300 lira ödüyor. Transit araçlar bile ciddi bedeller ödüyor. Bugün bir otobüs 24-25 milyon lira bandında. Bu araçların sigortası, personeli, bakımı derken yatırımın karşılığı eskisi gibi alınamıyor. Firmalar zararına taşımaya devam ederse bu işin sonu kapatmaya gider. Rekabetle kazanamı bugüne kadar görmedik.

ZAMANI SATIN ALMAK MÜMKÜN DEĞİL

Nartur Narlıca olarak ciddi bir istihdam sağlıyoruz. Sadece Bursa bölgesinde şoför, host, yazıhane dahil 120-230 kişi arasında bir istihdam var. Bu insanların hepsi evine ekmek götürüyor. Bu yüzden bugün zararına da olsa ayakta kalmaya çalışıyoruz. Firmayı kurarken gördüğümüz eksiklik şuydu: Yolcular zaman kaybindan şikâyetçiydi. Biz de maliyeti göze alarak üst yoldan, durmadan giden, ekspres bir konsept oluşturduk. Zaman satın alınamıyor. İnsanlar rahat etsin, dinlenerek gitsin istedik.

ARAÇ İÇİ İKRAM KONUSUNDA İDDİALİYIZ

Araçlarımızda ikram konusunda çok iddialıyız. Sıcak-soğuk içecekler, kahve çeşitleri, çaylar, ikramlar sürekli veriliyor. Yolcu aç biniyor, tok iniyor. Hatta bunu özellikle söyleyen yolcularımız oluyor. İsteddiği kadar alabiliyor, bir sınır koymuyoruz. Yolcu geri dönüşleri çok olumlu. Sosyal medya ve mail üzerinden gelen tüm geri dönüşleri takip ediyor, hepsine cevap veriyoruz. Bir kere bizi tercih eden yolcunun devamı geliyor.



ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇTEN UMUTLUYUZ AMA...

Filomuzda Man ve Mercedes ağırlıklı çalışıyoruz. Sakarya hattında 2024 model ve üzeri araçlarımız var. 2026 yılı zor bir yıl olacak gibi görünüyor. Maliyetler yüksek, piyasada fiyat dengesizliği var. Kimisi 600 liraya bilet kesiyor, kimisi 1.000 liraya. Bu sürdürülebilir değil. Devletin bazı konularda taşımacıya destek vermesi gerekiyor. Yolcu sayılarında ise her ay artışımız var. Yeni hatlar ve yeni şehirlerle bu artış daha da devam edecek. Önümüzde 15 tatil var, umutluyuz. Ramazan'a kadar biraz durgunluk olur ama Ramazan Bayramı ile birlikte sezon açılır. Bayramların kışa gelmesi de bizim sektör için biraz nefes aldırıyor. İnşallah önümüzdeki dönem daha dengeli, daha sürdürülebilir bir tablo olur.

ŞEHRİN FAVORİLERİ

P İ L A V C I O T O M O T İ V ' D E



PİLAVCI OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



TEMSA



ÖNEMLİ OLAN “HAT ALMAK” DEĞİL, O HATTI LAYIĞIYLA ÇALIŞTIRABİLMEK

Pamukkale Turizm’in sahadaki güçlü iş ortaklarından Demirsoy Grup Yönetim Kurulu Başkanı Salih Demir ve kardeşi Adem Demir ile bir araya geldik. Bireysel otobüs yatırımcılığının yalnızca araç almak değil, temsil edilen markanın standartlarını her gün aynı ciddiyetle sahaya yansıtmak olduğunu vurgulayan Demir kardeşler, bu sorumluluğun altını özellikle çiziyor. Yüksek maliyetler, operasyonel disiplin ve sürdürülebilir yatırım anlayışı üzerine samimi değerlendirmelerde bulunan Salih Demir ile, bireysel yatırımcılığın görünmeyen yüklerini ve Pamukkale Turizm ile yürüttükleri iş ortaklığının detaylarını konuştuk. Keyifli okumalar!

BABAMIZDAN BAYRAĞI DEVRALDIK

1979 yılında babamızın taşımacılık sektöründeki serüveni, o dönemki adıyla Lüks Siirt Seyahat ile başladı. 1994 yılında ise Topkapı Otogarı’nda yazıhanecilik esnaflığı yapan babamız Abdulbari Demir’den bayrağı devralarak bu yolculuğu sürdürdük. Her ne kadar firmacılığın tanımını ve dinamiklerini iyi biliyor olsak da bireysel otobüs işletmeciliğini adeta bir yeniden doğuş hikâyesi olarak ele alıyor ve bu süreci aynı özveriyle devam ettiriyoruz. Kardeşim Adem Demir ile birlikte bu yolculuğu kesintisiz bir şekilde sürdürüyor, babamızdan aldığımız tecrübe ve birikimle yıllardır otobüs yatırımcılığını devam ettiriyoruz. Bu iş dışarıdan bakıldığında “otobüs aldım, çalıştırıyorum” gibi görünebilir; ancak işin içinde olan herkes bilir ki hem mali açıdan oldukça ağır hem de operasyonel olarak sürekli takip ve disiplin gerektiren bir süreçtir.

ULUSAL MARKALARIN GÜÇLÜ İŞ ORTAKLARI OLMA HEDEFİYLE YATIRIMLARIMIZA DEVAM EDİYORUZ

Bireysel otobüs yatırımcısı olmak artık sektörde gerçekten ciddi bir mali yapıyla yapılabilir hale geldi çünkü bir otobüs yatırımının sadece alım maliyeti yok; peşinden gelen taksitler var, sigorta-kasko var, bakım giderleri var, personel maliyeti var, durduğu yerde bile devam eden masraflar var. Büyük firmaların filolarıyla yarışmamız elbette

mümkün değil ancak bizler, yatırımlarımızla ulusal markaların iş ortakları ve güçlü yatırımcıları olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bu işte asıl hedef, büyük olmak değil; güvenilir olmak, sürdürülebilir olmak ve çalıştığınız markanın standardını her gün aynı seviyede tutabilmek.

BU İŞ “BİR ANLIK HATA KALDIRMAYAN BİR İŞ”

Araç yatırımı yapmak gerçekten sıkıntılı ve zahmetli bir iş. Milyonlarca lira değerinde otobüs almak, aylık taksitlerini düzenli ödemek, bu araçlara doğru personeli koymak ve her şeyiyle birlikte süreci yönetmek disiplin ister. Otobüsü satın aldığınız gün iş bitmiyor; asıl iş ondan sonra başlıyor. Çünkü taşıma sektörü “anlık hata kaldırmayan” bir iş. Bir gün aksama yaşarsanız sadece o gün değil, markanın algısı da etkilenir. Biz bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Biz yaptığımız işin ne kadar zorlu ve ciddi olduğunu çok iyi biliyoruz. Bu sebeple araç parkımızı sürekli güncelleyerek hizmet verdiğimiz firmaların filo yaşlarına denk bir yapı kurmaya çalışıyoruz çünkü yolcunun beklentisi net: temiz, bakımlı, konforlu ve güvenli araç. Bizim de bu beklentiye her seferde karşılamamız gerekiyor. Araçlarımızın temizliği, bakımları ve diğer tüm kontrolleri titizlikle yapıyor. Servis bakımlarını mutlaka zamanında ve yetkili servislerde yaptırıyoruz. İşin en kritik tarafı da burada: bakım gecikirse maliyet büyür, risk artar, operasyon aksar. O yüzden “sonra yaparız”

dediğiniz hiçbir şey bu sektörde size zaman tanımaz.

BİZİM, ARAÇLARIMIZI OTO-PARKA ÇEKMEK GİBİ BİR LÜKSÜMÜZ YOK

Sistemin tırır tırır işlemesi için operasyon ekiplerimiz var gücüyle 7/24 çalışıyor çünkü taşımacılıkta planlama sadece sefer saatiyle bitmiyor. Aracın hazırlığı, personelin düzeni, güzergâh takibi, teknik kontroller, olağan dışı durumlara hızlı refleks... Bunların hepsi bir bütün. Biz de bu bütünün aksaması için işi sıkı tutuyoruz. Bireysel otobüsçülükte araçların boştaki kalması, yani “yatar” olması bizim için doğrudan gelir kaybı demektir. Özmal filolar da büyük firmalar dilerse aracı otoparka çekebilir, dönemsel olarak bekletebilir. Bizim böyle bir şansımız yok çünkü biz yatırımı birebir sırtlayan tarafız. Araç çalışmadığı gün masraf durmuyor; taksit durmuyor, giderler durmuyor. Bu yüzden biz, çalıştığımız firmaların en önde koşan öncüleriyiz. Yeri gelir ciddi zararlar da ederiz ama günün sonunda, çalıştığımız firmanın yüzünü yere eğdirmeden hizmet vermenin sevincini de yaşarsınız çünkü bizim için en kıymetlisi güven. Bu sektör güvenle büyür; güven sarsılırsa toparlamak çok daha zor olur.

2026 YILINDA YATIRIMLARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ

Demirsoy Grup olarak araç parkımızda bulunan 5 adet modelli aracımıza ilave olarak 2 adet Man Lion’s Coach ve 1 adet Mercedes-Benz Turismo olmak

üzere 3 adet daha 2023 model otobüs kattık. Burada hedefimiz net: hizmet standardımızı yükseltmek, çalıştığımız markanın kalitesine uygun bir çizgiyi korumak ve yolcu memnuniyetini sürekli kılmak. Araç parkımızı iş durumuna göre yıl içerisinde artırmayı da hedefliyoruz ancak bizim için “büyümek” sadece sayıyla ölçülen bir şey değil; doğru zamanda, doğru yatırım ve doğru planlamayla büyümek esas.

PAMUKKALE TURİZM’LE ÇALIŞMAK BİZİM İÇİN MEMNUNİYET VERİCİ

Araçlarımızla şu an Pamukkale Turizm bünyesinde Manisa, Turgutlu ve Akhisar bölgesine seferler düzenliyoruz. Pamukkale Turizm bizlere güvenerek sağ olsun bu hatları bize verdi. Yaklaşık bir senedir devam eden bu hatlarda yolculardan da güzel geri dönüşler alıyoruz. Yolcu memnuniyeti bizim için çok önemli; çünkü yaptığımız işin gerçek sonucu, sahadan gelen yorumlarla belli olur. Biz de bu memnuniyete bağlı olarak araç sayılarımızı artırıp seferlerimize yenilerini eklemeyi planlıyoruz. Bireysel otobüsçü olarak Pamukkale Turizm’in iş ortağı olmak bizim için memnuniyet verici. Buradan özellikle teşekkürlerimi iletmek isterim. Biz de yatırımlarımızla destek olmaya devam edeceğiz çünkü iş ortaklığı dediğiniz şey sadece “hat almak” değil; o hattı her gün aynı ciddiyetle taşımak, markayı temsil etmek ve yolcuyu güvenle yerine ulaştırmaktır. Biz de bunun sorumluluğuyla hareket ediyoruz.

YOL BOYUNCA KONFOR VE GÜVENLİK **SİZİN ELİNİZDE**



MELTEM OTOMOTİV
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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





BURSA'DA 100 YOLCUNUN 85'İ BİLETİ İNTERNETTEN ALIYOR

Bu sayımızda terminalciliği masa başından değil, sahadan öğrenmiş isimlerden **Baltur Turizm Ortağı ve Bursa Otogarı 3 Numaralı Yazıhane Sahibi Orçun Alptekin** ile bir araya geldik. Üç kuşaktır terminal kültürünün içinde olan **Alptekin, yazıhane işletmeciliğinden firma operasyonlarına, internet bilet satışlarının yarattığı dönüşümden artan maliyet baskısına kadar sektörün pek çok başlığını açık yüreklilikle değerlendirdi.** Terminalin mutfağından gelen bir bakışla, yazıhanelerin bugününü ve yarınını konuştuğumuz bu röportajda sahadaki gerçekler tüm netliğiyle yer alıyor. İşte röportajımız... Keyifli okumalar!

TERMİNALCİLİĞİN İÇİNDEN GELİYORUZ

Öncelikle bu röportajı bana sunduğunuz için teşekkür ederim. 1984 Ağrı doğumluyum. Uludağ Üniversitesi Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü mezunuyum. Ailede üçüncü nesilim. Dedem, babam ve ben... Yani anlayacağınız hem alaylı hem de mektepli şekilde terminalciliğin içinden geliyoruz. Önceden Ağrı Terminali'nde yazıhanemiz vardı. 2011 yılından beri de Bursa Otogarı'ndayız. Aslında 2002 yılında firma işletmecisi olarak sektöre girdik. O dönem Ağrı Dağı, daha sonra Erdiştir İttihat olarak faaliyet gösterdik. 2011'den itibaren önce 2 numaralı yazıhaneyi, ardından da 3 numaralı yazıhaneyi aldık. Allah nasip etti, hâlâ devam ediyoruz. Ailece yaklaşık 60–70 yıldır terminallerin içindeyiz. Terminale ilgili hemen hemen her işi yaptık. Kısacası terminale ilgili ne iş varsa tecrübe ettik. Bu sene yazıhane işletmeciliğinde sekizinci yılım. Yazıhanenin tüm işleyişini, operasyonunu biz yürütüyoruz.

BALTUR'UN TÜM OPERASYONLARINI KESİNTİSİZ SÜRDÜRÜYORUZ

Aynı zamanda Baltur'da da ortaklığımız var. Baltur süreci 2017 yılında başladı. O dönem D2 belgesiyle Bandırma hattında çalışıyorduk. Daha sonra firmayı devraldık. İlk başta terminale giremiyorduk ama yaptığımız çalışmalarla Bursa Otogarı'na girmeyi başardık. O süreçte daha önce açılmış bir A1 belgesi davası vardı. Dava sonuçlandıktan sonra A1 belgeleri iade edildi ve biz de A1 belgemizi aldık. A1 belgesini aldıktan sonra A1T kapsamında 8+1 otomobil ruhsatlı araçlarla Erdek–İzmit hattında çalışmaya

başladık. Bu da firmayı büyütmemizin önünü açtı. Bursa Otogarı'nda 3 numaralı yazıhane bizim. Burada Kale Seyahat, Ağrı Dağı, Star Diyarbakır ve Baltur'un işletmeciliğini yapıyoruz. Baltur bizim yerel firmamız. Şirket içerisinde hisselerimiz var, iki aracımız var ve Baltur'un tüm operasyonunu bizzat ben yürütüyorum.

TÜM FİRMALARIMIZIN BURSA'DAKİ BAŞARISI BİZİ MUTLU EDİYOR

Kale Seyahat'ın Bursa'daki gelişimi gerçekten dikkat çekici. Biz Kale'yi devraldığımızda 3–4 servis vardı. Firma el değiştirmişti, Ali Rıza Bey yeni devralmıştı. Zamanla hem kendisinin hem de ekiplerin katkısıyla servis sayısı ciddi şekilde arttı. Bugün geldiğimiz noktada 35–40 servise yakın bir operasyon var. İzmir, İstanbul, Ankara ve sahil hatları aktif şekilde çalışıyor. İlk günküyle kıyasladığımızda ciddi bir ilerleme söz konusu. Baltur tarafında da benzer bir büyüme yaşandı. Ortak olduğumuzda beş aracımız vardı, sadece İzmit–Erdek hattında çalışıyorduk. Bugün 15 araçla yaklaşık 35 servis yapıyoruz. Allah'a şükür ciddi bir noktaya geldik. Ağrı firması bizim için demirbaştır. Yaklaşık 30 yıldır Bursa garajında Ağrı firmasını işletiyoruz. Bursa garajına girişimiz de zaten Ağrı firması sayesinde oldu. Ağrılı olmamızın, çevremizin, tanınırlığımızın bunda etkisi büyük. Bursa'ya gelen Ağrı yolcusunun büyük kısmı bizi tercih eder. Star Diyarbakır ise yaklaşık beş yıldır işlettiğimiz, düzenli, temiz ve sorunsuz bir firma. Karşılıklı memnuniyet var.

YAZIHANECİLİKLERDE BÜYÜK PARALAR KAZANILMIYOR

Maliyet tarafına geldiğimizde işin

rengi biraz değişiyor. Yazıhanede biz de fiilen çalışıyoruz. Bunun dışında 4–5 personelimiz var. Açık konuşayım, burada çok büyük paralar kazanılmıyor. Zaten şartlar da buna izin vermiyor. İnternet bilet satış oranı Bursa'da yüzde 85'lere çıktı. Yani 100 yolcunun 85'i internetten bilet alıyor. Biz bankoda daha çok yönlendirme işi yapıyoruz. Asıl kanayan yaramız da burada başlıyor. Yazıhaneciler olarak bir araya gelip internet bilet konusunda firma sahipleriyle ortak bir çözüm üretemedik. Oysa bu pastadan firmaya da yeter, yazıhaneye de yeter. Ama paylaşımı adil şekilde yapamıyoruz.

BİLET FİYATLARI HARIÇ HER ŞEY ARTIYOR

Geçen sene asgari ücret 22 bin liraydı, bugün 27 bin lira. Bir personelin bize toplam maliyeti sigortasıyla birlikte 40 bin liraya yaklaşıyor. Kira yüzde 35 arttı. Buna rağmen bilet fiyatlarına zam yapamıyoruz. İstanbul bileti hâlâ 400 lira. Geçen sene de 400 liraydı. Mazota, personele, kiraya zam var ama bilete yok. Açıkçası firmaların bu fiyatlarla nasıl ayakta kaldığını ben de çözemiyorum. Şu an yazıhanede yedi kişiyiz ve 7/24 çalışıyoruz çünkü firmalar bize güvenmiş, operasyonlarını bize emanet etmiş. Bu iş bizim için ekmek meselesi olduğu kadar namus meselesi de. Nasıl namusumuza sahip çıkıyorsak, bu işe de öyle sahip çıkıyoruz.

ESNAF BİR ARAYA GELEMEDİKÇE BU SORUNLAR ÇÖZÜLMER

Esnafin bir araya gelememesi sektörün en büyük sıkıntılarından biri. Ne federasyonlar yeterince destek oluyor ne de bizler kurumsal bir yapı altında

toplatabiliyoruz. Herkes “ben” diyor. Oysa bu iş “biz” demeden çözülmez. Bugün internet bilet oranı yüzde 85'e gelmiş durumda. Yüzde 100'e çıktığında yazıhanelerin büyük kısmı işlevsiz hale gelecek. Personel azaltmak zorunda kalacağız. Bu da ciddi bir istihdam kaybı demek. İnternet bilet yolcuya kolaylık sağlıyor ama sahadaki kaosu, gecikmeleri, iptalleri yine biz topluyoruz. Yolcu gelip bizden çözüm istiyor ama yetki bizde değil. Bizim istediğimiz çok net: İnternet bileti de yazıhaneyi de kapsayan adil bir sistem. Eskiden dış yazıhaneler vardı, komisyon paylaşımı vardı. Kimse bütün pastayı istemiyor ama eşit paylaşım olmazsa bu sistem yürümez.

BALTUR FİLOSUNU YENİLEMEK İÇİN ÇALIŞMALARIMIZI PLANLADIK

Baltur tarafında araç yatırımları planlı şekilde ilerliyor. Filodaki araçlarımızın tamamı 2023 model. Belgelerimiz 2030'a kadar geçerli. 2027'den sonra yeni araç yatırımlarına başlamayı planlıyoruz. Şu an filomuzda 17 adet 8+1 otomobil ruhsatlı araç var. Bursa–İzmit ve Bursa–Erdek hatlarında aktif çalışıyoruz. Baltur'un merkezi Erdek. Bandırma'da da ilk 50 firma arasındayız. İzmit–Erdek hattının avantajı net. Gidiş-dönüş toplam sekiz saat sürüyor. Şoför çıkıyor, işini yapıyor, evine dönüyor. Otoban kullanmıyoruz çünkü maliyeti çok yüksek. Zaten sekiz yolcu taşıyoruz. İki yolcunun parasını otobana verirsek bize bir şey kalmıyor. Otoban bazı firmalar için avantajlı olabilir ama bizim modelimize uymuyor.



“5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” Projesine Mercedes-Benz Türk’ten Destek

Mercedes-Benz Türk, lojistik ve taşımacılık sektöründe kadınların daha güçlü temsil edilmesini desteklemek amacıyla, Lojistik ve Taşımacılık Enstitüsü (CILT - The Chartered Institute of Logistics and Transport) Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren Kadın Çalışmaları Kanadı WiLAT iş birliğiyle yürütülen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesine dahil oldu. Şirket, proje kapsamında kamyon ve otobüs segmentlerinde kadın sürücü istihdamının artırılmasına yönelik eğitimden istihdama uzanan somut destekler sunmayı hedefliyor.

Türkiye genelinde kadın sürücü istihdamını artırmayı ve lojistik ile taşımacılık sektöründe sürdürülebilir bir dönüşüme katkı sağlamayı hedefleyen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesi; kadınların mesleki gelişimini destekleyen, sektörde fırsat eşitliğine dikkat çeken ve uzun vadeli istihdamı odağına alan kapsamlı bir yapı sunuyor. Proje, kadınların ulaştırma, lojistik ve tedarik zinciri sektörlerine yönelmelerini teşvik etmenin yanı sıra, meslekte kalıcı olmalarını destekleyen eğitim, gelişim ve yönlendirme adımlarıyla bütüncül bir yaklaşım benimsiyor. Mercedes-Benz Türk ise bu süreçte yalnızca finansal destek sağlayan bir paydaş olmanın ötesine geçerek; bilgi birikimi, eğitim olanakları ve sektörel yönlendirmeleriyle kadın sürücülerin istihdama kazandırılmasına ve kariyerlerini sürdürülebilir şekilde inşa etmelerine katkı sağlamayı hedefliyor.

Eğitimden istihdama uzanan çok aşamalı destek modeli

Mercedes-Benz Türk, müşterileriyle iş birliği içinde 10 kadın kamyon sürücüsü ve 10 kadın otobüs sürücüsünün sürücü kursu, ehliyet, SRC belgesi, psikoteknik değerlendirme ve ilgili yasal süreçlerine destek sağlıyor. Bunun yanı sıra kadın sürücü adayları için ileri sürüş teknikleri eğitimleri düzenlenirken, ehliyetlerini tamamlayan adayların filo şirketlerine yönlendirilmesi ve istihdam süreçlerinin takibi de proje kapsamında yürütülüyor.

Proje süresince gerçekleştirilecek lansman ve mezuniyet törenleri, deneyim paylaşımları ve iletişim çalışmalarıyla kadın sürücülerin sektördeki görünürlüğünün artırılması hedefleniyor. Tüm



iletişim faaliyetleri, “Benzersiz Kadınlar” ana sloganı altında yıl boyunca sürdürülecek.

Kadın sürücü istihdamını sektörün geleceğine yapılan bir yatırım olarak gördüklerini belirten **Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel**, “Bugün “Benzersiz Kadınlar” projemizin hayata geçmesi ile beraber, sadece kadın istihdamına değil sektörün bu önemli ihtiyacına da katkı sağlayacağız. Bugün sayılara baktığımızda erkek egemen görünen sektörde, kadınların da istihdama katılması ile önemli bir atılım yapacağını düşünüyor ve bunu kararlılıkla destekliyoruz. Tüm bu çalışmalardan gurur duyuyoruz. Bugün ise bizim için çok anlamlı bir iş birliğine daha imza atıyoruz. “Benzersiz Kadınlar” projesiyle, kadınların bu alana adım atmalarını desteklemenin ötesine geçerek; meslekte kalıcı olmalarını

çağrımızı yineliyoruz. Bu anlamlı projede emeği olan tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyor, sektörümüz için hayırlı olmasını diliyorum.” dedi.

CILT Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Berna Akyıldız; bu yaklaşımın yalnızca bir sosyal sorumluluk perspektifiyle değil, sektörel bir dönüşüm vizyonu ile ele alınması gerektiğine dikkat çekerek; “Bu seferberlik, sadece bir sosyal sorumluluk yaklaşımı değil; taşımacılık sektörünün nitelikli iş gücü ihtiyacına yanıt verecek bir dönüşüm hareketidir. Mercedes-Benz Türk ile yürüttüğümüz iş birliğinin, kadın sürücü adaylarının mesleğe hazırlanmasını destekleyen güçlü bir örnek oluşturacağına inanıyoruz.” dedi.

CILT’nin Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Semra Özcan ise, projeye sadadaki etki açısından yaklaşıtlarını vurgulayarak şunları kaydetti: “WiLAT olarak odağımız; kadınların bu alanda sadece başlaması değil, meslekte kalıcı olmasını sağlayacak destek mekanizmalarının kurulması. Bu iş birliğiyle kadın sürücü adaylarının mesleki gelişimlerini güçlendirecek, rol model etkisi yaratacak ve sektörün dönüşümüne katkı sunacak bir yapı hedefliyoruz.”





OTOBÜSÇÜLÜĞÜN GELECEĞİ KALMADI

Otobüsçülükte yıllar geçtikçe yol uzamıyor, aksine daralıyor. **Yeni İnan Turizm Genel Müdürü İhsan Aygün**, sektöre çocuk yaşta adım atmış bir isim olarak bu daralmayı en yakından yaşayanlardan biri. **Değişen seyahat alışkanlıkları, artan maliyetler ve ayakta kalma mücadelesi üzerine açık sözlü değerlendirmelerde bulunan Aygün**, bugünün taşımacılık gerçeklerini filtresiz bir şekilde okurlarımız için anlattı. **Bu röportajda rakamların ötesinde, sahadaki yükü ve belirsizliği bulacaksınız. Keyifli okumalar!**

İNSANLAR ARTIK ESKİSİ GİBİ SEYAHAT EDEMİYOR

Niğde doğumluyum. Bu sektöre çok küçük yaşlarda girdim. 14–15 yaşlarındayken Ankara Otogarı'nda işe başladım. Ankara garajında yaklaşık sekiz sene çalıştım, ardından askere gittim. Askerlikten sonra Bursa'ya geldim. Niğde, Ankara, Bursa üçgeninde büyüdük diyebilirim. Bursa'ya gelmemin sebebi burada köylülerimizin, çevremizin olmasıydı. Ayrıca iş imkânı da burada olduğu için Bursa'da yazıhane alarak bu işe devam ettik. Maşallah 32–33 senedir de Bursa'dayım, bu sektörün içindeyim. İnan ailesi olarak Türkiye genelinde yaklaşık 110–120 kişiye istihdam sağlıyoruz. Bu da ciddi bir katma değer demek ancak sektör genelinde işler hiç iyi gitmiyor. Son yıllar savaşlarla başladı, savaşlarla devam etti. Ekonomi kötü, enflasyon yüksek. Fiyat uygulamaları artık vatandaş da zorluyor. İnsanlar haklı olarak seyahat edemiyor.

UÇAKLA NASIL REKABET EDELİM...

Eskiden işler iyiydi. Bu kadar araba yoktu, herkesin elinde araç yoktu. İş vardı. Şimdi filomuzda 16 tane aracımız var. Araçlarımız tek model değil, farklı modeller var. 2015 modelden başlayıp 2025 modele kadar uzanan bir filomuz var. Marka olarak ağırlığımız Mercedes-Benz otobüslerinde. Yaklaşık yüzde 90'ı Mercedes. Bunun sebebi de net: ustası var, parçası var, bakımı daha kolay ve daha uygun. Otobüsle uçak arasındaki fiyat makası bazı dönemlerde çok açılıyor. İşin yoğun olduğu zaman uçak beş kat pahalı oluyor, işin olmadığı zaman kafa kafaya geliyor. Bizim uçakla rekabet etme şansımız yok çünkü Saatlerce gittiğim yere uçak bir saatte ulaşıyor.

NE DERNEKLER NE DE FEDERASYONLAR YETERİNCE GÜÇLÜ DEĞİL



Sektörün ciddi bir sahihsizliği var. Dernekler, federasyonlar yeterince güçlü değil. Firma sahiplerinin bir araya gelmesi gerekiyor ama artık herkes son aşamaya gelmiş durumda. Şu an birçok firma bitme noktasında. Kimse bu şartlarda uzun süre ayakta kalamaz. Rekabet de bitti artık. Kimsenin ne fiyat kıracak gücü kaldı ne de havaya para atacak hali. Şu anda Ankara, İstanbul, Mersin, Bursa, Çanakkale ve Bandırma hatlarında çalışıyoruz. Batı Anadolu ağırlıklı bir çalışma düzenimiz var. Doluluk oranları ise artık eski anlamını yitirdi. Eskiden yaz sezonunda Mersin ve Niğde yolcusu çok olurdu. Şimdi araba başına 15–20 direkt yolcu bile bulmak zorlaştı. Direkt yolcu neredeyse kalmadı.

ÖNÜMÜZÜ GÖREMEDİĞİMİZ BİR ORTAMDA YATIRIM YAPMAK MANTIKLI DEĞİL

Otobüs yatırımı konusunda şu an çok temkinliyiz. Yeni araç almayı düşünmü-

yoruz çünkü sektörün nereye gittiğini göremiyoruz. Önümüzü göremediğimiz bir yerde yatırım yapmak istemiyoruz. Elimizdekiyle ayakta kalmaya çalışıyoruz. 2024 biraz daha iyiydi ama 2025 daha da kötü geçti. İş beklemediğimiz bir dönemde yeni yatırım yapmak bize mantıklı gelmiyor. Bugün bilet fiyatları hâlâ çok düşük. Milyonluk araçlar, yüksek otogar ücretleri, personel maliyetleri var ama bilet fiyatı artmıyor. Uçak yazın 8–9 bin liraya çıkıyor, biz aynı fiyata satamıyoruz. Rekabet etme gücümüz yok. Sezon dediğimiz şey de artık 45 günün geçmiyor.

TÜM MALİYETLER BİZİM SIRTIMIZDA

Personel maliyetleri çok ağır. Bir personelin toplam maliyeti neredeyse 60 bin lirayı buluyor. Üstelik personel bulmak da çok zor. Çalışanların hacizleri, cezaları, kapıtanların yolda yaptığı ihlaller, hepsi dönüp dolaşıp bize yansıyor. Bunlarla uğraşmak

için neredeyse iki personel sadece evrak ve ceza takibi yapıyor. Bu da ayrı bir maliyet. Otogar çıkış ücretleri, kiralara ve ortak giderler sürekli artıyor. Bursa çıkışı 975 lirayken 1.250 liraya çıktı. Otogarların verdiği hizmetle aldıkları paralar arasında ciddi bir dengesizlik var. Bu yük tamamen esnafın sırtına biniyor.

YOLCUYA CEVAP VEREN, SORUNLARA ÇÖZÜM ÜRETEN YAZIHANEDİR!

Yazıhane işletmeciliği tarafında da durum iç açıcı değil. Bugün hiçbir yazıhane gerçekten para kazanamıyor. İnsanlar yıllardır bu işi yaptığı için bırakamıyor. Başka bir iş yapma şansı da yok. Benim yaşı 59–60. Bundan sonra ne iş yapabilirim? Zaten bu yüzden çocuklarıma bu işi yaptırmak istemiyorum. Bu mesleğin geleceği kalmadı. Bu sektörün ayakta kalması için tek çözüm var: Yazıhaneci, firma sahibi ve internet bilet sistemi birlikte düşünülmeli. Yazıhanesiz olmaz, firması olmadan da olmaz. Herkesin pastadan adil bir pay alması gerekiyor. Yazıhaneci sadece bilet satan kişi değildir. Kaza olduğunda, arıza olduğunda, yolcu mağdur olduğunda sahada olan yazıhanecidir. Yolcuya cevap veren, çözüm üreten yine yazıhanedir.

BU İŞİN NEREYE GİDECEĞİNİ KESTİREMİYORUM

Bayramların kışa gelmesi biraz nefes aldırabilir. Ocak, şubat, mart bizim en zor dönemimiz. Bu dönemlerde birkaç gün bile hareket olması bizi rahatlatır. Üniversitelerin çoğalması da yolcu dağılımını bozdu. Eskiden birkaç okul için dolu otobüsler kalkardı, şimdi herkes dağılmış durumda. Açık konuşayım, ben seneye ne olacağını bilmiyorum. Nereye gideceğimizi bilmiyoruz. Ama bu şartlarla bu işin uzun süre devam etmesi çok zor.

BAKİ KARAKAÇAN'IN ACI GÜNÜ



Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın değerli annesi Asuman Karakaçan, 6 Ocak 2026 tarihinde Akçakoca Yukarı Mahalle Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından dualarla defnedildi. Cenaze törenine; Efe Tur Yönetim Kurulu Üyesi Serap Bıçak, Efe Tur yöneticileri, VİB Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, Düzce Güven Kooperatifi Müdürü Hikmet Küçük ve kooperatif üyeleri, Uğur Taşımacılık Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Uğur, Hasmer Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, Sakarya Yazıhane İşletmecisi Emrah Atan ile çok sayıda sektör mensubu ve sevenleri katıldı. Yoğun katılımın olduğu törende duygusal anlar yaşanırken, Karakaçan ailesi taziye-leri kabul etti. Haber Ulaşım Gazetesi olarak merhume Asuman Karakaçan'a Allah'tan rahmet, başta Baki Karakaçan olmak üzere ailesine, yakınlarına ve sevenlerine başsağlığı diliyoruz.



Vecih Yılmaz Brisa CEO'su olarak göreve başladı

Görev değişimine ilişkin değerlendirmede bulunan Sabancı Holding Stratejik Yatırımlar Başkanı Burak Orhun, şunları söyledi: "Haluk Kürkçü, Brisa'nın büyüme yolculuğunda çok önemli bir rol üstlendi. Kendisine şirketimize kazandırdıkları için teşekkür ediyoruz. Vecih Yılmaz'ın Sabancı Topluluğu'ndaki deneyiminin, Brisa'nın önümüzdeki dönem hedefleriyle güçlü bir uyum içinde olduğuna inanıyoruz. Yılmaz'ın liderliğinde Brisa'nın sürdürülebilir büyüme, etkin finansal yönetim, yenilikçilik ve verimlilik odaklı stratejilerini daha da ileri taşıyacağına güvenimiz tam. Bu değişimin tüm paydaş-

larımıza hayırlı olmasını diliyorum." Brisa CEO'su olarak göreve başlayan Vecih Yılmaz ise değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Lastik ve mobilite çözümlerinde sektöründe lider, güçlü markalara ve köklü bir kurumsal kültüre sahip Brisa'da bu görevi üstlenmek benim için büyük bir gurur. Brisa'yı bugün bulunduğu noktaya taşıyan yetkin insan kaynağımız, kurum kültürümüz ve iş ortaklarımızla kurduğumuz sağlam iş birlikleri en büyük gücümüz. Bu sorumluluğu üstlenirken, Brisa'nın sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda bu güçlü mirası daha da ileriye taşımaya kararlıyız."



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 · Sayı: 99 · 19 Ocak 2026

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



Efe Tur ailesi olarak,
Genel Müdürümüz Sayın **Arif Baki Karakaçan**'ın
kıymetli annesinin vefatını derin bir üzüntüyle
öğrenmiş bulunuyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet;
Sayın Genel Müdürümüze, ailesine ve tüm
yakınlarına sabır ve başsağlığı diliyoruz.

 **eefe tur**

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

Sn. ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



DEVLET CAN TÜYSÜZ

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

PİLAVCI

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

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



CAVUŞOĞLU®

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



MY COMFORT
ÇINARALP KOLTUKTAŞIT SİSTEMELERİ

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

DG DEMİR GRUP

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

Sn. Asuman Karakaçan'ın

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

Doğ-mer
Motorlu Araçlar

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

 **PILCAR**
MUSTAFA PİLAVCI

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



ASANTALYA
OTOMOTİV

TEMSA&FUSO YETKİLİ SATICISI

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

HABER **ULASIM**

RAFİ CANDAN - RECEP YALAMACILAR

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın değerli annesi

Sn. Asuman Karakaçan'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın değerli annesi

Sn. Asuman Karakaçan'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın değerli annesi

Sn. Asuman Karakaçan'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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

Esadaş®

BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

ASUMAN KARAKAÇAN'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

**ASUMAN
KARAKAÇAN'ın**

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

**ASUMAN
KARAKAÇAN'ın**

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

**ASUMAN
KARAKAÇAN'ın**

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



BAŞSAĞLIĞI

Efe Tur Genel Müdürü Baki Karakaçan'ın
değerli annesi

**ASUMAN
KARAKAÇAN'ın**

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



Çocuklarınızla
Mutlu Tatiller Dileriz
obilet

