

## Yeni Araçlarımızı 3 Yıl Kullanmayı Planlıyoruz

Haberimiz Sayfa 20'de



## Otobüslerimizde MirrorCam Sistemini Deneyeceğiz

Haberimiz Sayfa 18'de



Yıl: 5

Sayı: 84

Tarih: 3 Mart 2025

Fiyatı: 10 TL

HABER

# ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

**mapar**  
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

maparman

# RAMAZAN, SEKTÖRE NEFES ALDIRACAĞAK

Bu hafta itibarıyla Ramazan ayına girmiş bulunuyoruz. Yine bereketli iftar sofraları kurulacak, sektör mensupları aynı sofrada buluşarak manevi atmosferi paylaşacak. Dileriz ki bu birlik ve beraberlik tüm seneye yayılır ve güzel bir başlangıcın temelini oluşturur. Firmalarımızın filo büyütme ve yenileme çalışmaları da hız kesmeden devam ediyor. Bu yıl Ramazan ayının sezon öncesine denk gelmesi sektör için bir avantaj sağlıyor. Zaten Ramazan dönemi her zaman durgun geçer ancak bu yıl "ölü sezon" tarihlerine denk gelmesi sektöre ekstra bir nefes aldırılmış durumda. Ramazan Bayramı sonrası havaların ısınmasıyla birlikte sezon hazırlıkları hız kazanacak. Firmalar sıfır ve ikinci el araç alımları, yeni hat açılımları ve personel alımları gibi sektörü şekillendiren önemli adımları hayata geçirmeye başladı bile. Tüm sektör mensuplarına hayırlı, bereketli ve huzurlu bir Ramazan diliyoruz.

## CEZALARI SAĞIR SULTAN BİLE DUYDU AMA YETKİLİLER

Otobüsçülerin maruz kaldığı cezaları bilmeyen kalmadı. Büyük meblağlı cezalar artık öyle bir hâl aldı ki "Sağır Sultan" bile duydu. Buna rağmen otobüsçülere ceza üstüne ceza kesilmeye devam ediliyor ve bu durum sektör temsilcilerinin sabrını zorluyor. Kesilen cezalar akıl almaz boyutlara ulaştı. 1. şeritte ceza yiyen mi ararsınız ya da araçta yabancı yolcu yerine Türk vatandaşı olduğu için ceza kesilen mi? Her türlü örnek mevcut! Sağ olsunlar, kolluk kuvvetleri "az çok" demeden otobüsçüleri boş geçmiyor-

lar. Özellikle turizm taşımacılığında Sosyal Etkinlik Belgesinin ne işe yaradığını bilmeyen ancak belge eksik diye ceza kesen memurların varlığı sektör için büyük bir sorun hâline geldi. Bu konuda yeterli eğitimi vermeyen yetkililere yazıklar olsun! Hiçbir bilgiye sahip olmayan kamu görevlilerini turizm bölgelerinde görevlendirmek liyakat eksikliğinin en somut örneğidir. Bu bilgisizlik yüzünden turizm sektörü can çekiyor, turist sayısı azalıyor. Peki, bunun vebalini kim ödeyecek? Tabii ki burada tek günahkar turizm taşımacısı oluyor. Yapmayın düşün artık bu taşımacının yakasından.

## MUAYENE İSTASYONLARI İHALESİNİN FATURASI KİME KESİLECEK?

Muayene istasyonlarının ihalesi tamamlandı ve rakamlar dudak uçuklatıyor! Bu da arabası olan herkesi doğrudan etkileyecek demek. Özellikle ticari araç sahipleri, yani sektör mensupları için şimdiden "geçmiş olsun" diyelim. Böylesine büyük rakamlarla yapılan ihalenin faturası doğal olarak vatandaşın cebinden çıkacak. Yeni dönemde bu fahiş muayene ücretlerine bir fiyat güncellemesi gelir mi, gelmez mi belirsiz ancak görünen o ki ticari araç sahipleri yine büyük bir yükün altına girecek.



Sayfa 22'de

## Emin Adımlarla Büyüyoruz



Sayfa 24'te

## Türkiye'nin En Büyük Servislerinden Birini Kuruyoruz



Sayfa 23'te

## Temsa'dan 'Dört Dörtlük' Büyüme



Sayfa 12'de

## Kâmil Koç, UEFA Resmi Ortağı Oldu



Sayfa 3'te

## Salih Ulutürk: Kâmil Koç'tan Gerçek Anlamda Otobüsçülüğü Öğrendik



Sayfa 8'de

## Mümtaz Er, Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Başkanı Seçildi

Yeni Yılda Firmanıza En Güzel Yatırım

## Websitenizi Teknolojiye Uygun Hale Getirmek!

Gelişmiş  
KAMPANYA  
Modülleri

%100  
SEO  
UYUMU

QR KOD ile  
ANKET  
Uygulayın

Üyefere Özel  
TARİFELER  
Uygulayın

- Anında İndirim
- Gidiş - Dönüş Biletine İndirim
- Hediye Kuponu

Gittiğiniz hatlarda  
GOOGLE'DA  
ÇOK DAHA İYİ  
KONUMA GELİN!



QR Kod ile  
Yolcularınızın  
Memnuniyetlerini  
Sorgulayın!

- Öğrencilere, Öğretmenlere Yıl Boyunca %5 İndirim
- Kendi kampanyanızı, kendiniz üretin!



Reklam panellerinizi  
Yönetiyoruz

Size özel entegre bir  
Mobil Uygulama  
Hazırlıyoruz

Sosyal medya  
Tasarımlarınızı  
Sizin için yapıyoruz



ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com

# GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



## MAPAR BURSA

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



Acil  
Servis: 0 533 931 99 00

## MAPAR İZMİR

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



Acil  
Servis: 0 530 373 93 93

## MAPAR MERKEZ OFİSİ

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



www.mapar.com.tr



/maparman



# KÂMİL KOÇ'TAN GERÇEK ANLAMDA OTOBÜŞÇÜLÜĞÜ ÖĞRENDİK

Kâmil Koç'un güçlü iş ortaklıkları ile büyüyen ailesi, her şehirde farklı başarı hikâyeleri yazıyor. "Yol Arkadaşım Kâmil Koç" serimizin Samsun bölümünde, uzun yıllardır Kâmil Koç Ailesi'nin bir parçası olan Çarşamba işletmecisi ve aynı zamanda bireysel otobüsçü Salih Ulutürk ile bir araya geldik. Ulutürk, sohbetinde bizlere yalnızca bir araçla başladığı bu yolculuğun zamanla nasıl onlarca araçlık büyük bir filoya dönüştüğünü anlattı. Kâmil Koç'un kurumsal yapısının getirdiği güvenin, işlerini nasıl büyütmelerine olanak sağladığını ve uzun yol taşımacılığına geçiş sürecindeki deneyimlerini paylaştı. Bu röportajda, Salih Ulutürk'ün Kâmil Koç ile olan iş birliği sürecinin nasıl bir başarıya dönüştüğünü keşfedeceksiniz. Keyifli okumalar!

## KÂMİL KOÇ SEKTÖRE BAKIŞIMIZI PROFESYONEL BİR DÜZEYE TAŞIDI

1976 yılında Samsun'un Çarşamba ilçesinde dünyaya geldim ve üç çocuk babasıyım. Ailemizin kökleri Çarşamba'ya dayanır; dedem, bu güzel ilçenin ilk yazıhanecisiydi. Onun mirası ve bu köklü geçmiş, bizlere sorumluluk ve güç verdi. Dedemin bize emanet ettiği bayrağı, onun izinden giderek, en layık şekilde dalgalandırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Küçüklüğümde beri otobüslerin arasında büyüdüm ve bu sektöre olan bağımlı adeta bir yaşam biçimi haline

geldi. Babamdan ve dedemden öğrendiklerimle bu meslek, hayatımın bir parçası oldu. Aslında dedemin vasiyeti bizlere otobüsçülükle ilgilenmememiz yönündeydi. Fakat Kâmil Koç ile kurduğumuz iş birliği, sektöre olan bakış açımızı büyük ölçüde değiştirdi. Bu güçlü iş ortaklığı hem sektöre olan tutkumuzu pekiştirdi hem de otobüs taşımacılığına bakışımızı çok daha olumlu ve profesyonel bir düzeye taşıdı.

## RAHAT OLUN, ALTYAPIMIZ SAĞLAM!

Yaklaşık 11 yıldır Kâmil Koç ile iş birliği yapıyoruz. Başlangıçta sadece

Kâmil Koç'un yazıhanecisiydik, ancak zamanla Kâmil Koç'un bölgedeki başarısını ve ivme kazandığını gördükçe biz de bir araç eklemeye düşünmeye başladık. O dönem, sektörde büyük bir geçiş süreci yaşanıyordu. Özellikle 2+2 araçlardan 2+1 araçlara bir geçiş söz konusuydu. Biz de bu değişime ayak uydurarak 2+1 araçla Kâmil Koç maceramıza adım attık. Başlangıçta yalnızca bir araçla başladığımız bu yolculuk, bugün onlarca araçlık büyük bir filoya dönüşmüş durumda. Hatta Kâmil Koç'u ilk kez Çarşamba'ya getirdiğimizde bir takım çekincelerimiz vardı. "Acaba bu yeni düzen

tutar mı? İş yapabilir miyiz?" gibi pek çok soru kafamızda dönüp duruyordu. O dönemdeki müdürümüz, bize oldukça güven verici bir yaklaşım sergileyerek "Rahat olun, altyapımız sağlam, her yere hızlı bir şekilde adapte olabiliriz" demişti. Gerçekten de söylediği gibi oldu, sadece iki ayın sonunda yolcularımız bizi tercih etmeye başladı. Bu süreç, bizim için büyük bir başarı hikâyesine dönüşmüş oldu.

## "KÂMİL KOÇ" SEKTÖRÜN LOKOMOTİFİ

Geçmişimiz yazıhanecilikle şekillenmiş olsa da aslında otobüsçülüğü ve acenteciliği gerçek anlamda Kâmil Koç sayesinde öğrendik. Kâmil Koç, sadece bir iş ortağımız değil, aynı zamanda bu sektörün inceliklerini öğrenmemiz için bize rehberlik eden bir okul gibi oldu. Gözlemlerime göre, bu alanda başarılı olmayı hedefleyen herkes bir noktada Kâmil Koç'u örnek alıyor. Çünkü Kâmil Koç, sektördeki güçlü duruşuyla hem yerel hem ulusal hem de uluslararası alanda adını duyurmuş çok

güçlü bir markadır. 98 yıl boyunca Türkiye'nin lokomotif şirketi olarak sektördeki liderliğini sürdürürken, aynı zamanda çatısı altında bulunduğumuz FlixBus ile dünya çapında bir başarıya imza attı. Bu birleşim Kâmil Koç'un sadece Türkiye'de değil, global ölçekte de bir marka haline gelmesine olanak sağladı. Kâmil Koç'un bakış açısı ve stratejisi, bizlere de büyük bir ilham kaynağı oldu ve iş dünyasında yeni bir perspektif kazandırdı.

## KÂMİL KOÇ'UN OTURMUŞ SİSTEMİ BİZİ ÇOK DAHA VERİMLİ KILIYOR

Kâmil Koç çatısı altında olmak, işimizi yürütürken içimizi rahatlatan büyük bir güven kaynağı. Kafamız son derece rahat, çünkü sadece işimize odaklanıyoruz. Geri dönüşlerimiz hızlı ve bu sayede çabuk aksiyon alabiliyoruz. Bu da otobüs işletmeciliği gibi dinamik ve hız gerektiren bir sektörde çok önemli bir avantaj. Zamanın saniyeleri bile büyük bir anlam taşıyor. Kâmil Koç'un oturmuş sisteminin içinde yer almak, bizi her geçen

gün daha verimli kılıyor. Biz de bu sistemin bir parçası olarak çarkın dönmesi için elimizden geleni yapıyoruz. Yeniliklere alışmak bazen zorlayıcı olsa da sistem bizi kendi dinamiklerine adapte ediyor. Burada bir kurum kültürü oluşturulmuş ve bu kültür, kim olursa olsun değişmeden aynı şekilde işliyor. İsimlerin önemi yok, asıl olan firmanın işleyişinin kusursuz bir şekilde devam etmesidir. Bizler, bölgeler olarak el birliğiyle firmamızı nasıl daha iyi ve daha verimli bir şekilde işletebiliriz diye düşünüyoruz.

## DİSİPLİNLİ VE GÜVEN DOLU BİR KURUM BURASI

Bir aile gibi çalışıyoruz; her yönüyle tertemiz, disiplinli ve güven dolu bir kurum burası. 11 yıldır bu süreçte ne finansal açıdan bir sorun yaşadım ne de operasyonel anlamda bir aksaklıkla karşılaştım. Kâmil Koç'a güvenip yatırım yapabiliyorum. Çünkü param her zaman zamanında ve kuruşu kuruşuna hesabıma geçiyor. Bu güven, sektördeki en değerli şeylerden biri.



Taha Ulutürk - Salih Ulutürk



# YOLLARIN ÖNDE GELENİ MERCEDES-BENZ TRAVEGO VE TOURISMO'YA 25 YENİLİK

Mercedes-Benz Türk, yeni nesil otobüsleriyle sektörde çı-tayı daha da yükseltiyor. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği Travego ve Turismo modellerine eklenen 25 farklı yeni özellik ve donanımla segmentinde standartları belirleyen Mercedes-Benz Türk, yolcu ve sürücü konforunu daha da üst seviyeye çıkardı. Şirketin, ağırlıklı olarak müşterilerinin ihtiyaçları ve geri bildirimleri kapsamında yaptığı değişikliklerle yeni Mercedes-Benz Travego ve Turismo modellerinde güvenlik seviyesi artırılırken sürücü için de yolculuğu kolaylaştırıcı eklemeler hayata geçirildi. Ayarlanabilir başlık özelliğine sahip yeni koltuklardan, 21 inçlik yolcu bilgilendirme ekranlarına, müşteriler için hazır hale getirilen kamera sisteminden sürücü dinlenme alanındaki değişikliklere kadar birçok yenilikçi düzenleme devreye alındı. Mercedes-Benz Türk, yeni araçlarında sunmaya başlayacağı Omniplus On Dijital Servis Entegrasyonu özelliği ile de kaptanlara, müşterilere ve yetkili servislere yeni bir dijital servis ve filo yönetim sistemi deneyimi sunuyor.

**T**ürkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü firması Mercedes-Benz Türk, sınıfının iddialı modellerinden oluşan ürün gamını yenilikçi teknolojilerle güncellemeye devam ediyor. Teknolojiden ve gelecekte ilham alarak, konforlu ve güvenli yolculukları odağına alan şirket, sektöre getirdiği yeniliklerle fark yaratmaya devam ediyor.

olarak sunuluyor. Ayarlanabilir başlık özelliği bulunan yeni Ambrassador koltuklar, şık tasarımlarıyla olduğu kadar konfor seviyesini üst düzeye çıkaran tasarımıyla yolcular çok daha keyifli hale getiriyor. Araçta sunulan yeni donanımlar arasında yer alan Yeni Multimedya Sistemi de dikkat çekiyor. Travego'da yolcu bilgilendirme için kullanılan 19 inçlik ekran, 21 inç ola-

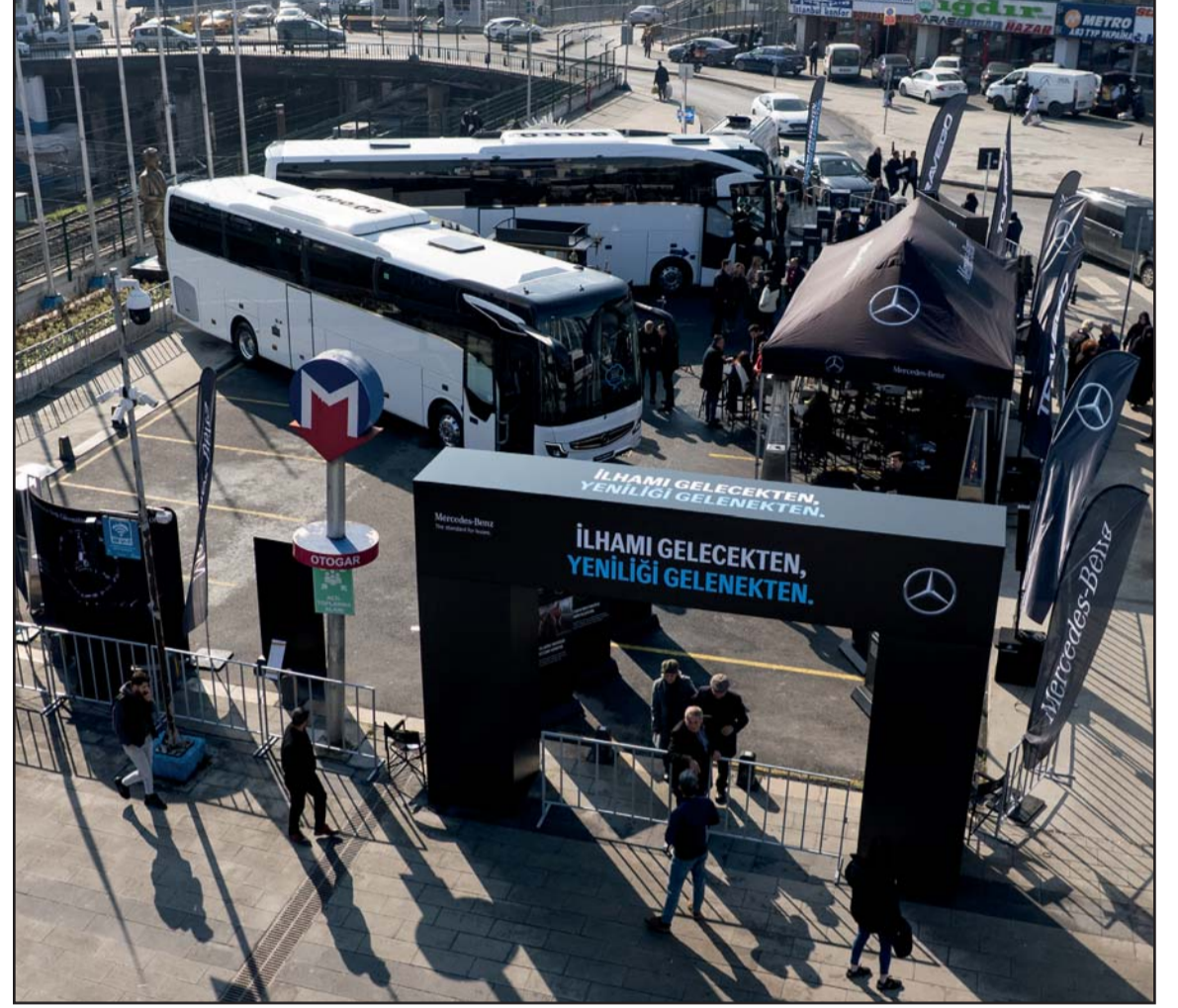
LED çevre aydınlatmaları, yolcuların karanlıkta da bagajlarına ulaşımı kolaylaştırırken diğer taraftan da güvenliği artırıcı bir görev üstleniyor. Emniyet kemeri uyarı ikonu eklemesi ile üç noktalı emniyet kemerinin kullanımına tekrar dikkat çekiliyor. Öte yandan yine sahadan gelen taleple Travego 16 2+1 otobüslerde servis seti bölgesinin ambiyans aydınlatması artık beyaz yerine amber renkle sunuluyor. Böylelikle araç içinde daha sıcak bir ambiyans yaratılarak yolcuların konforu artırıldı.

## Mercedes-Benz Travego ve Turismo'da Mirrorcam dönemi

Nisan ayında devreye alınacak Mirrorcam özelliği Travego ve Turismo otobüslerinde opsiyonel olarak sunulmaya başlandı. Mirrorcam, otobüslerde görüş açısını artırırken aynı zamanda yüzde 1,5'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Tüm Travego ve Turismo modellerinde yapılan önemli değişikliklerden biri de yeni kamera sistem altyapısı. Böylece Mercedes-Benz Türk, 2024 başı itibarıyla Kara Yolları Trafik Yönetmeliği'nce tüm yolcu taşıyan araçlara getirilen kayıt edebilir özellikte kamera sistemi zorunluluğu için son kullanıcıya önemli bir destek sağlamış oldu. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk kameraların tesisatını ve kameraların otobüsteki pozisyonlarını tanımladı. Bu sayede araç sahipleri sadece kamera montajı ve sistemini devreye alma işlemlerini yürütecek. Bu özelliğin getirilmesi ile de Mercedes-Benz Türk sektöre öncülük etmeye devam ediyor.

## Otobüsle ilgili tüm raporlar tek sistemle elinizin altında!

Mercedes-Benz Türk, yeni donanımlarla geliştirdiği



2025 model Travego ve Turismo modellerinde Omniplus On Dijital Servis Entegrasyonu özelliğini de kullanıma sunmaya hazırlanıyor. Uzaktan erişimle otobüsün teknik durumunu gerçek zamanlı olarak izleyen sistem, Telematik hizmeti vererek müşteriye ilgili sürücü ve araç verilerini

sunarken yakıt tüketimi ve sürüş analiz raporlarının ortaya çıkmasını da sağlıyor. Otobüs kaptanlarına günlük çalışmalarında destek sağlayacak Omniplus On Dijital Servis Entegrasyonu; hasar raporu, kalkış ve duruş raporu oluşturma ve aracın ilgili verilerine erişebilme yeteneğine sahip. Sistem

sayesinde lastik basıncından depodaki yakıt seviyesine, aydınlatma kullanımından yardımcı ısıtma uzaktan kontrolüne kadar pek çok fonksiyona ulaşmak mümkün. Mercedes-Benz Türk, dijital servis sistemi ve filo yönetim sistemi ile müşterilerinin ve kaptanların yanın-da olmaya devam edecek.



Benzersiz özellikleri öne çıkan Mercedes-Benz Travego ve Turismo, yepyeni konfor donanımları ve yeni teknolojileriyle 2025'te çok daha iddialı olarak yollara çıkıyor. Ağırlıklı olarak otobüs kaptanları, seyahat şirketleri ve yolculardan alınan geri bildirimlerle geliştirilen toplam 25 farklı yenilik, Mercedes-Benz Travego ve Turismo'nun yüksek konfor seviyesini daha da üst bir noktaya çıkarıyor. Şirket, müşterilerinin ihtiyaçları kapsamında yaptığı değişikliklerin yanı sıra yasal zorunluluklar, yeni nesil teknolojiyi takip etme ve sektörde öncü olma hedefine yönelik de geliştirme ve değişiklikleri hayata geçiriyor.

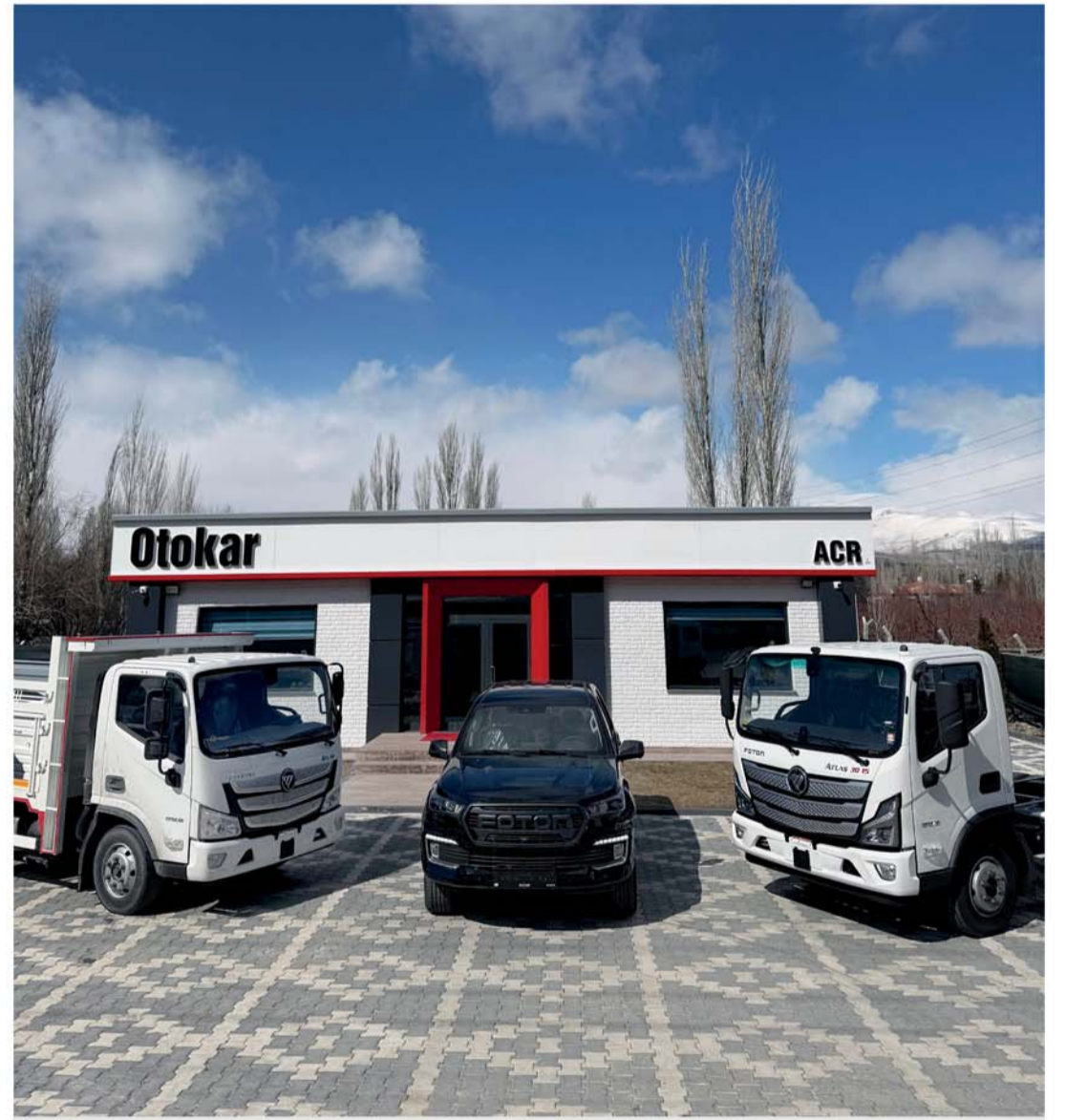
## İlhamı gelecekte, yeniliği gelenekten Mercedes-Benz

**Travego'lar yollarda**  
Yeni Mercedes-Benz Travego'da artık yolcular Ambrassador koltuklarda seyahat edecek. Yeni koltuklar, 2025 model Mercedes-Benz Travego 15 ve Travego 16 2+1 modellerinde standart

rak kullanılmaya başlandı. Bu yeni multimedya sistemi, önceki versiyonlarda sunulan tuşlu tasarımın yerini alarak dokunmatik kullanıma sahip daha modern, teknolojik ve gelişmiş halde kullanım konforunu artırıyor. Mercedes-Benz Türk mühendisleri tarafından geliştirilen teknolojik yenilikler arasında kokpitte sürücü için sunulan cep telefonları için kablosuz şarj alanı da dikkat çekiyor. Ayrıca Mercedes-Benz Turismo araçlardaki kaptan dinlenme tesislerine ayakkabı dolabı eklenerek, kaptanların konforu artırıldı.

## Mercedes-Benz Travego ve Turismo'larda dört dörtlük rahatlık

Yeni konfor donanımları arasına, Travego 16 2+1 ve Turismo 16 2+1 araçlardaki arka dörtlü koltuk arasında kol dayama da eklendi. Tüm koltuklar arasına eklenen kol dayama konfor seviyesini artırırken, 2025 model Travego araçlarda artık ilk sıra koltukta da tablet ve telefon tutucusu kullanılmaya başlandı. Yeni



Acı Otokar Ailesi Olarak Filoları Büyütüyoruz!

Yıllardır süre gelen otokar bayiliğimizle siz değerli misafirlerimiz için her bütçeye uygun araç ve kampanyalarla sizlerin yanınızdayız...

**Sizlerde araçlar hakkında bilgi almak ve kampanyaları kaçırmak istemiyorsanız bayimizi ziyaret etmeyi unutmayın.**

**ACR**

ACR OTOMOTİV OTOKAR BAYİ  
Aşağı Kayabaşı, Atatürk Bv. No:42  
Niğde Merkez/Niğde

Uzaklar bizimle yakın,  
gönüller sevdiklerinizle bir olsun.

# Hayırlı Ramazanlar

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



# HASSOY, ÜST ÜSTE YEDİNCİ KEZ TÜRKİYE BİRİNCİSİ!

Hassoy Otomotiv müşteri odaklı yaklaşımı, güçlü satış ağı ve sektöre yön veren vizyonuyla Mercedes-Benz Türk bayileri arasında önemli bir konuma sahip. Yenilikçi hizmet anlayışı, geniş satış ağı ve memnuniyet odaklı çözümleriyle sektörün en güvenilir isimlerinden biri olmaya devam eden Hassoy, Mercedes-Benz otobüs satış kategorisinde bir kez daha Türkiye birinciliğini elde etti.

## HASSOY OTOMOTİV SEKTÖRDEKİ LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Hassoy Otomotiv 2024 yılında da Mercedes-Benz Türk bayileri arasında en fazla otobüs satışı gerçekleştiren bayi oldu. Otobüs Satış Adedi ve Satış Sistematiği kategorilerinde Türkiye birincisi olan Hassoy, üst üste yedi yıldır zirvedeki yerini koruma başarısı gösterdi.

**Hassoy Otomotiv Genel Müdürü Selim Saral: "Liderliğimizi Sürdürmeye Devam Edeceğiz"**

Tören sonrası konuşma yapan **Hassoy Otomotiv Genel Müdürü Selim Saral**, bu başarının ardında güçlü bir ekip, istikrarlı bir çalışma prensibi ve müşteri güveninin yattığını belirterek şu ifadeleri kullandı:

"Hassoy olarak 2024 yılında da Mercedes-Benz Türk bayileri arasında otobüs satış adedi ve satış sistematiği kategorilerinde Türkiye birincisi olduk. Üst üste yedi yıldır bu ödüle layık görülmek bizim için büyük bir gurur kaynağı. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da müşterilerimizin güvenine layık olmaya, onlarla kurduğumuz bu bağı daha da güçlendirmeye ve sektördeki liderliğimizi sürdürmeye devam edeceğiz."

Başarıda emeği geçen tüm ekibe teşekkür eden Saral, sözlerini şu temennilerle noktaladı:

"Tüm otobüs satış ekibimizi bu büyük başarıdan dolayı tebrik ediyorum. Bizi tercih



eden tüm dostlarımıza ve müşterilerimize teşekkür ederiz."

**Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan: "Bu Başarı Ekip İşidir"**

**Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan** da konuşmasında başarının arkasındaki en büyük gücün uyum içinde çalışan bir ekip ve müşteri memnuniyetine verilen önem olduğunu vurguladı:

"Hassoy Otomotiv olarak başarımızın temelinde istikrar, disiplinli çalışma ve

güçlü ekip ruhu yatıyor. Müşterilerimizle kurduğumuz güvene dayalı ilişki, bizi her yıl daha da ileriye taşıyor. Onların memnuniyeti ve bizlere duyduğu güven başarımızın en büyük motivasyonu. Tüm ekibimize özverili çalışmalarını için teşekkür ediyorum. 2025 yılında da aynı azim ve kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz."

Başarıda emeği geçen tüm ekibe teşekkür eden yöneticiler, 2025 yılının otobüs sektörüne hayırlı, uğurlu olması ve bol kazanç getirmesi temennisiyle töreni sonlandırdı.



**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

**Mr.K VIP**

**VIP DÖNÜŞÜMDE DOĞRU ADRES**

1. SINIF MALZEME

GÖZ ALICI RENKLER

KUSURSUZ DİKİŞ

[www.mrkvip.com](http://www.mrkvip.com)

**0532 505 43 40**  
**0212 487 22 22**

**KALİTE | GÜVEN**  
Memnuniyet

Sultaniye Mahallesi  
350. Sokak N Logo Sitesi  
Esenyurt | İstanbul

“Kadınların Olduğu Her Yolda Umut Var.”

# 8 Mart Dünya Kadınlar Günü Kutlu Olsun!



# Mümtaz Er, Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Başkanı Seçildi

**T**urizm taşımacılığı sektörünü temsil eden Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) 26 Şubat 2024 Çarşamba günü 1. Olağan Genel Kurulunu gerçekleştirdi. İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı Dolmabahçe Toplantı Salonunda düzenlenen genel kurul sektör temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. Saat 11.00'de başlayan toplantıda, saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın ardından derneğin faaliyetlerine dair bilgilendirme yapıldı. Daha sonra başkanlık seçimlerine geçildi. Açık oylama usulüyle yapılan seçimde Mümtaz Er ve ekibi oy birliğiyle TUİDER yönetimine seçildi.

## “Çoğunluğun Söz Sahibi Olduğu Bir Yönetim Anlayışı Benimsiyoruz”

Seçim sonrası konuşma yapan Mümtaz Er, kendisini destekleyen tüm üyelere teşekkür ederek şunları söyledi: “Bu süreçte bizleri yalnız bırakmayan tüm üyelerimize gönülden teşekkür ediyorum. Derneğimizin gelişmesi için emek veren tüm yönetici arkadaşlarıma minnettarım. Kurucularımızın maddi ve manevi destekleri bizim için çok kıymetliydi. Çiğdem Hanım'a da ayrıca teşekkür etmek isterim; kendisinin büyük katkıları oldu.”

Er, TUİDER'in yönetim anlayışına dair önemli açıklamalarda bulunarak derneğin bireysel insiyatiflerle değil ortak akıl ve çoğunluk prensibiyle yönetileceğini vurguladı: “Biz, yalnızca belirli bir grubun değil tüm sektör temsilcilerinin söz sahibi olduğu bir yönetim anlayışı oluşturduk. Yönetim kurulu toplantılarımız sadece birkaç kişiyle sınırlı kalmayacak herkesin katılımına açık olacak.”

Başkanlık süresine dair önemli bir değişiklik yaptıklarını belirten Er, dernek tüzüğüne başkanlık süresinin en fazla iki



dönemle sınırlandırıldığını ve kendisinin de sadece bir dönem görev yapacağını açıkladı: “Başkanlık çalışan, işleyen bir makam olmalı. Aynı kişiler yıllarca aynı görevde kalmamalı. Bu yüzden yönetim kurulu üyeleri de en fazla iki dönem görev alabilecek. Ben de bu bayrağı devraldım, belirli bir noktaya taşıyacağım ve sonrasında yerimi genç arkadaşlara bırakacağım.”

## TUİDER Üyeleri Genel Kurul Sonrası Yemekte Buluştu

Seçimin ardından TUİDER üyeleri, genel kurul toplantısının kapanışını Nişantaşı Cabbar'da, Otokar Bayi Atalay Otomotiv'in davetlisi olarak öğle yemeği eşliğinde bir araya gelerek kutladı. Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Rıza ve Emre Atalay ile Tuider üyeleri gelecekte atılacak adımları ve iş birliklerini değerlendirme fırsatı buldu. Yeni yönetimin, turizm taşımacılığı sektörüne önemli katkılar sağlaması beklenirken TUİDER'in önümüzdeki dönemde yapacağı çalışmalar sektör tarafından yakından takip edilecek.

Başkan Mümtaz Er'in tek listeyle girdiği seçimlerde yönetim kurulu şu şekilde oluştu;

### YÖNETİM KURULU

- MÜMTAZ ER
- KORAY YILMAZ
- ŞENOL ŞAHİNOĞLU
- EMRE AK
- CANBERK DEMİRGEZER
- MEHMET HAKAN ÖZKARALI
- MURAT ARIKAN
- SERKAN TEMİZSOY
- CEM TÜRKKAN
- SELAHATTİN ÜSTÜN
- KEREM SERKAN ÇOBAN
- MEHMET SERDAR YİĞİT
- SEMİH YILDIZHAN
- MERT YILMAZ

### DENETİM KURULU

- CEMİL ÇEVİK
- OĞUZHAN ÖZTÜRK
- ERKUT AYDEMİR
- AZİZ KÖPRÜ
- ENVER BEKTAŞ
- KEMAL DUMAN

### DİSİPLİN KURULU

- ÖZER BÜR
- MERT GEÇİM
- MURAT CAN KAYA
- HAKAN HELVA
- EROL ALPAY
- ABDULLAH ÇALIKIRAN



**DİVAN KURULU**  
CANBERK DEMİRGEZER - HAKAN HELVA - MERT YILMAZ - OĞUZHAN ÖZTÜRK



EMRE AK  
AKER OTOBÜS İŞLETMESİ



ÖZER BÜR  
ÖZİKİZLER TURİZM



MURAT ARIKAN  
ARIKAN TURİZM



ŞENOL ŞAHİNOĞLU  
ŞAHİNOĞLU TURİZM



MEHMET HAKAN ÖZKARALI - KAAN ÖZKARALI  
EGE HAKAN TURİZM



Genel Kurul Sonrası Yemek



## Heska Motorlu Araçlar'da Yıldız Teslimatları Durmuyor

**Köksallar Bireysel Yatırımcısı Remzi Avşar'a Travego**  
2025 model Mercedes-Benz Travego teslimatları devam ediyor. DK Köksallar gerçekleştirilen törenle birlikte siparişini verdiği 1 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD'yi bünyesine katarak 2025 yılına yatırımla başladı. Heska Motorlu Araçlar tarafından satışı gerçekleştirilen yıldızları, Heska Motorlu Araçlar Otobüs Satış Koordinatörü Nihat Toloğ, Bireysel Otobüs Yatırımcısı Remzi Avşar'a teslim etti.



törenle birlikte 1 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD'yi daha bünyesine katarak 2025 yatırımlarını

genişletti. Heska Motorlu Araçlar tarafından satışı gerçekleştirilen yıldızları, Heska Motorlu Araçlar Otobüs Satış

Koordinatörü Nihat Toloğ, Öz Diyarbakır Marmara Bölge Müdürü Serdest Kızılkaya'ya teslim etti.

**Öz Diyarbakır'a Travego 16**  
2025 model Mercedes-Benz Travego teslimatları tüm hızıyla devam ediyor. Öz Diyarbakır Seyahat gerçekleştirilen



## Emirates Türkiye ekibi HAVAİST'i ziyaret etti

Emirates Türkiye ekibi, İstanbul Havalimanı'na yolcu taşımacılığı hizmeti sunan HAVAİST'i ziyaret etti. Emirates Türkiye ekibi, İstanbul Havalimanı'na yolcu taşımacılığı hizmeti sunan HAVAİST'i ziyaret etti. Görüşmede, havacılık ve kara taşımacılığı sektörlerindeki gelişmeler ele alınırken, iki kurum arasındaki potansiyel işbirlikleri değeri-

lendirildi.

**HAVAİST Genel Müdürü Volkan Bozkaya** ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda, **Emirates Türkiye, Bulgaristan ve Romanya Bölge Müdürü Mehmet Gürkaynak** ve Emirates Türkiye ekibi katıldı. Taraflar, sektördeki güncel dinamikler, yolcu taşımacılığında hizmet kalitesinin artırılması ve olası iş birliği fırsatları üzerine fikir alışveri-

şinde bulundu.

Ziyaretin sonunda, Mehmet Gürkaynak Volkan Bozkaya'ya bir hediye takdim ederken, Bozkaya da misafirlerine bir hediye sunarak ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Samimi ve verimli bir atmosferde geçen buluşmanın, Emirates ve HAVAİST arasında gelecekteki olası projelere zemin hazırlayabileceği belirtiliyor.



**Güvenlik. Konfor. Teknoloji. Gelecek.**

Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.

**HESKA**



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

# Beydağı Turizm Filosunu 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 ile Güçlendirdi

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü firması Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığında faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, sektöründe gelen şirketlerinden Beydağı Turizm'e 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1'i teslim etti. Yeni araçların teslimatı için Hasmer Otomotiv Düzce'de gerçekleştirilen tören, aralarında Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Sönmez İkde, Cevdet Kaya, Ömer Reşat Mutlu, Kemal Mutlu, Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam, Otobüs Satış Müdürleri Yaşar Şahin ve Cezmi Ağırtaş, Satış ve SSH Koordinatörü Burak Ödül, Mercedes-Benz Türk

Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özensel, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez'in de yer aldığı kapsamlı bir katılımı gerçekleştirildi. Beydağı Turizm'in filosunun tamamı Mercedes-Benz! İsmi, 1972 yılında gerçekleştirilen halk oylaması ile alan Beydağı Turizm, bugün teslim aldığı 5 adet Travego 16 SHD 2+1 ile filosundaki araç sayısını 30'a çıkarmış oldu. Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere fabrikasında üretilen otobüslerin



çoğu Mercedes-Benz Kamyon Finansman aracılığı ile finanse edildi. **Her zaman müşterilerimizin yanındayız!** Törende konuşan Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, "Turizm ve taşımacılık sektöründe büyüme stratejimizin bir parçası olarak araç parkına yaptığımız yatırımları aralıksız sürdürüyor ve filomuzu büyötmeye devam ediyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinin en önemli unsurlarından biri olan otobüslerimize yatırım yaparken de daima çok seçici davranıyoruz. Bugün filomuz eklediğimiz 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ile toplamda 30 adet olan filomuzun tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşuyor. Bu da Mercedes-Benz otobüslerine duyduğumuz güvenin altını bir kez daha çiziyor. Hoşdere Otobüs

Fabrikası'nda üretilen araçlarımızda ve satışında emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk çalışanlarına, Hasmer Otomotiv Düzce'nin değerli ekibine, finansman desteği sağlayan Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a teşekkür ediyorum" dedi. **Hizmet kalitesi ve memnuniyeti artıracak!** Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise şu değerlendirmeyi yaptı: "1972 yılında Malatya'da faaliyetlerine başlayan, Türkiye'de ulaşım sektörünün önde gelen firmalarından biri olan ve hemen hemen kurulduğu seneden beri iş ortaklığımızın devam ettiği Beydağı Turizm'e 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüslerimizin teslimatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Filosunu büyötürken Mercedes-Benz Türk'ün yıldızlı araçlarını tercih eden

Beydağı Turizm'e markamıza duydukları güven nedeniyle teşekkür ediyor bugün teslim ettiğimiz araçların hayırlı olmasını diliyoruz." Mercedes-Benz Türk'ün, 1967 yılında kuruluşundan bu yana daima ilklerin ve yeniliklerin öncü markası olduğunu ifade eden Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da, "Mercedes-Benz Türk olarak, yaptığımız işi sadece araç üretmek olarak görmüyoruz. Biz aynı zamanda şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün gelişimine katkı sunmayı çok önemsiyoruz. Yenilikçi teknolojilerimizle,

konfor ve güvenliği bir araya getirerek, yolculuk deneyiminde Mercedes-Benz Türk farkını ortaya koyuyoruz. Piyasa koşulları değişse dahi otobüslerimizin piyasa değerini koruması, uzun vadeli sürdürülebilir kazanç sağlaması ve kullanıldığı süre boyunca işletim giderlerinin minimumda seyretmesi iş ortaklarımızın bizi tercih etmelerinin en önemli sebebi. Biz de Mercedes-Benz Türk olarak gelecekte de müşterilerimizin bize duydukları güveni korumaya ve müşterilerimizin beklentilerini karşılamaya devam edeceğiz." diye konuştu.



## 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

OTOBÜSLERİNİZE  
ÖZEL AKILLI ÇÖZÜMLERİMİZ İLE

## TEKNOLOJİ VE GÜVENLİĞİ BULUŞTURUYORUZ

KOLTUK ARKASI  
EKRAN

GÜVENLİK  
KAMERASI

USB PRİZ  
SİSTEMİ

**YILDIRIM**  
ELEKTRONİK

ŞİRKET TELEFONU  
0541 940 75 67

ERSİN ULUÇ  
0532 430 71 85

Altıntepsi Mah. Yahya Kemal Cad. No: 1/B 133  
Büyükdere / İstanbul / Bayrampaşa / İstanbul  
otobus.ersinaluc@gmail.com

**SIMROLL**  
YETKİLİ SERVİSİ

*Çınaralp Otomotiv Farkıyla*

# YOLCULUKLARA ÇAĞ ATLATAN KONFOR BU KOLTUKLARDA

3 Nokta Emniyet Kemeri

Yüksek Malzeme Kalitesi

Hafif ve Dayanıklı Yapı



**GRL**  
Commercial Vehicle Seats

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**

# Kâmil Koç, UEFA Avrupa Ligi ve UEFA Konferans Ligi'nin resmi ortağı oldu

**K**âmil Koç, UEFA Avrupa Ligi ve UEFA Konferans Ligi'nin resmi küresel ortağı oldu. 2024- 2027 yılları arasındaki üç sezonunu kapsayan ortaklık kapsamında, Kâmil Koç otobüs ile şehirlerarası sürdürülebilir seyahati teşvik edecek ve taraftarlar için farklı deneyimler yaratacak.

**2026 UEFA Avrupa Ligi Final maçı İstanbul'da oynanacak** 1926 yılında Türkiye'nin ilk seyahat markası olarak kurulan ve 100. yılına güçlü projelerle ilerleyen Kâmil Koç, bu ortaklıkla birlikte UEFA Avrupa Ligi

ve UEFA Konferans Ligi'nin organizasyonlarının paydaşı oldu. Anlaşma kapsamında, Kâmil Koç'un logosu ülkemizdeki stadyumlarda yapılacak maçlar sırasında banner reklam olarak sergilenecek. Ayrıca Kâmil Koç'un 100. yılını kutlayacağı 2026'daki UEFA Avrupa Ligi Final maçının da İstanbul'da yapılacak olması bu ortaklığı marka için çok daha anlamlı hale getiriyor.

**"Türk seyircilerinin Avrupa'daki bu maçlara erişimlerini sağlayacağız"**

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, bu ortaklığın spor



ve sürdürülebilir seyahati birleştiren önemli bir adım olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Futbol, dünyanın dört bir yanında milyonlarca insanı birleştiren, en popüler ve en yaygın spordur. Kâmil Koç olarak futbolun bu birleştirici gücünden ilhamla attığımız bu adım sayesinde böylesine önemli iki organizasyonun resmi ortağı olduk. Firma olarak faaliyet alanımız gereği insanları birleştiren ve buluşturan bir misyona sahibiz. İnsanları birbirlerine kavuşturmanın yanında, yine sosyal sorumluluk anlayışımız gereği öğrenci etkinliklerinden bilim, sanat ve spora kadar pek çok

alanda organizasyonlara destek oluyoruz. 1926 yılından bu yana Türk halkına hizmet veren bir marka olarak spor ve sürdürülebilir seyahati birleştiren bu güzel adımın paydaşı olmaktan ve UEFA Avrupa Ligi ve UEFA Konferans Ligi sahnelerinde yer alacak olmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Bu organizasyonlar kapsamında biz de hediye biletlerimiz ve yurt dışı bağlantılı seferlerimiz ile Türk seyircilerinin Avrupa'daki maçlara erişimlerini sağlayacağız.

**"100. yılımızda Final maçının paydaşı olacağımız için çok heyecanlıyız"**

Bu önemli ortaklık anlaşmasın-

da, heyecanımızı katlayan bir başka unsur ise 2026 yılındaki UEFA Avrupa Ligi Final maçının da ülkemizde, İstanbul'da yapılacak olmasıdır. 100. yılımızı kutlayacağımız bir yılda böylesine önemli bir maçın paydaşı olmak bizler için eşsiz bir deneyim olacak. Ayrıca, 2027 UEFA Konferans Ligi Finali'nin de yine ülkemizde yapılması bekleniyor. Tüm bu nedenlerden dolayı bu ortaklık anlaşmasının bizler için çok özel bir anlamı var. Bu fantastik anlaşmada emeği olan herkese teşekkür ediyor, ülkemizden bir takımın da bu Final maçında yer almasını umuyoruz."



## 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

# YOLLARIN GÖZDELERİ



## PİLAVCI OTOMOTİV'DE!

### PİLAVCI OTOMOTİV

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

T: 0850 302 00 18

[www.pilavci.com.tr](http://www.pilavci.com.tr)

[temsa.com.tr](http://temsa.com.tr)



TEMSA



FUSO



## Koluman'dan Koray Tur'a Mercedes-Benz Tourismo

Mercedes-Benz Tourismo'lar turizm filolarını genişletmeye devam ediyor. Koray Tur, araç parkını Mercedes-Benz ile güçlendiriyor. Firma siparişini verdiği 1 adet Tourismo siparişini teslim aldı. Koluman tarafından satışı gerçekleştirilen yıldız Koluman İstanbul Otobüs Satış Danışmanı Uğur İşgören tarafından Koray Tur yetkililerine teslim edildi.



## Balıkesir Uludağ'ın Yeni Tourismo'su Teslim Edildi

2025 yılı için yatırım operasyonu düğmesine basan Balıkesir Uludağ ilk 2025 model yıldızını gerçekleştiren törenin ardından filosuna kattı. Hassoy tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Balıkesir Uludağ Turizm Yetkilisi Sami Temiz'e teslim edildi.



## Emir Tur'dan 33 Adetlik Büyük Isuzu Yatırımı

Bölgesinin güçlü turizm oyuncusu Emir Tur, hafif ticari araç filosunu 50 adetlik Isuzu Novo yatırım hamlesi ile genişletiyor. Firma gerçekleştirilen törenle birlikte ilk 33 aracını teslim aldı. Düzenlenen törene Isuzu Yurt içi Satış Direktörü Yusuf Teoman, Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük, Kilit Müşteriler Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Isuzu Bayi Esay Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Göyüç, Isuzu Esay Otomotiv Satış Müdürü Muhsin Çivilibal katıldı. Emir Tur Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Çelik ve Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Çelik yeni araçlarını teslimat töreninin ardından bünyesine kattı.



## MAPAR'dan Temsa Prestij Teslimatı

Prestij SX'ler turizm firmalarının araç parkını güçlendirmeye devam ediyor. Sektörde adından sıkça söz ettiren MAPAR, Civan Turizm'e 1 adet Temsa Prestij SX teslimatı gerçekleştirdi. Düzenlenen törende MAPAR Otomotiv Yetkilisi Canner Perk, Civan Turizm Sahibi Hasan Çakar'a yeni aracını teslim etti.



# OTOBÜSLERİNİZDE TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ YOLCULUKLAR

## HER İHTİYACA ÖZEL HİZMET

- Koltuk Arkası Ekran Tamir Onarım ve Satışı
- İnvörtör ve Koltuk Yenileme & Montajı
- Araç Güvenlik Kameraları
- Otobüslere Özel USB ve Priz Sistemleri
- Araç Takip Sistemleri Kurulumu
- Telsiz Sistemi Kurulumu



**RMS**  
ARAÇ TEKNOLOJİLERİ

İLETİŞİM VE BİLGİ İÇİN

0224 215 57 67 | 0532 354 71 37

[www.rmsmobil.com](http://www.rmsmobil.com)

ADRES

Küçükbalıklı Mah. Köprübaşı Cad.  
No: 87/A Osmangazi | Bursa

# HER ZAMAN HER YOLDA BİRLİKTEYİZ!



**TEMSA**

## ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

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

## TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com  
temsa.com



# KOTAB, TEMSA ve Meltem Otomotiv İş Birliği ile Sektörle Buluştu

**K**ocaeli Toplu Taşıyıcılar Birliği Derneği (KOTAB), TEMSA ve Meltem Otomotiv iş birliğiyle, Meltem Otomotiv'in sponsorluğunda sektör temsilcilerini bir araya getiren önemli bir etkinlik düzenledi. Limak Termal Otel'de gerçekleşen organizasyona KOTAB üyeleri, TEMSA ve Meltem Otomotiv temsilcileri yoğun ilgi gösterdi.

Etkinliğin amacı, üyeler arasında kaynaşmayı sağlamak, derneğin faaliyetlerini anlatmak ve sektörün gelişimi için üyelerin görüş ve önerilerini almaktır. Toplantıya KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, TEMSA temsilcileri Fatih Demirel, Ali Acıbadem, Meltem Otomotiv temsilcileri Metin Balta ve Mert Kaan Balta katılarak konuşmalarını gerçekleştirdiler. KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Meltem Otomotiv'in sektöre olan katkılarından dolayı bir plaket sundu.

2024 yılı boyunca KOTAB tarafından gerçekleştirilen çalışmalar, slayt sunumu eşliğinde katılımcılara aktarıldı. Son bölümde ise üyelerin görüşleri alındı ve taşımacılık sektörü ile ilgili ortak konular üzerinde fikir alışverişi yapıldı.

## KOTAB: Sektörün Güçlü Sesi

2022 yılında kurulan KOTAB, 56 üyesi ve 5000'i aşkın çalışanıyla taşımacılık sektörünün en önemli şirketlerini bir çatı altında toplayan güçlü bir yapıdır. Dernek, sektörde yaşanan sorunların çözümünde aktif rol oynamak, bürokratik süreçlerde sektör temsilcilerinin taleplerini dile getirmek ve taşımacılık alanında yenilikçi adımlar atarak sektörü daha ileriye taşımaya amaçlanmaktadır.

Bu tür etkinliklerle sektördeki iş birliğini ve dayanışmayı artırmayı hedefleyen KOTAB, önümüzdeki dönemde de sektör temsilcilerini bir araya getirecek projeler geliştirmeye devam edecektir.



KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Meltem Otomotiv'in sektöre olan katkılarından dolayı bir plaket sundu.



## Meltem Otomotiv'den Çifte Prestij Teslimatı

Temsa'nın başarılı satış bayilerinden Meltem Otomotiv Prestij teslimatlarına yeni yılda kesintisiz devam ediyor. Türker Turizm ve Zirve Turizm'in yeni yatırımları gerçekleştiren törenlerle filoya katıldı.

Yeni Prestijler Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel ve Ali Acıbadem, Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta ve Yönetim Kurulu Üyesi Mert Kaan Balta tarafından Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ve Zirve Turizm yetkililerine teslim edildi.





# 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 info@temsa.com  
F+90 212 403 84 84 temsa.com



# 2025 MODEL OTOBÜSLERİMİZDE MİRRORCAM SİSTEMİNİ DENEYECEĞİZ

**LKS Grup & Lüks Karadeniz Seyahat**, 2024'ü 21 sıfır otobüs yatırımıyla güçlü bir şekilde kapattı. Yeni yıl için de oldukça iddialı hedefler belirledi. 2025 yılı için şu ana kadar yapılan araç yatırımı 22 adet. **Yönetim Kurulu Üyesi Fatih İslam** ile gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajda, şirketin büyüme stratejileri, sektördeki zorluklarla nasıl başa çıktıkları ve gelecek planlarına dair önemli içgörüler edindik. İslam, özellikle ekonomik dalgalanmalara karşı aldıkları önlemler ve doğru fiyatlandırma politikalarıyla 2025'te de yol alacaklarını vurgularken yatırımlarının sadece filo genişletmekle kalmayacağını, teknolojik gelişmeleri de yakından takip edeceklerini belirtti. İşte hem geleceğe dair umutlu hem de sektördeki değişimlere adapte olma konusunda kararlı bir duruş sergileyen Fatih İslam ile gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajımız;

## 2024'Ü GÜÇLÜ BİR YATIRIMLA KAPATTIK

2024 yılını 5 adet MAN, 16 adet Mercedes yatırımı yaparak, toplamda 21 sıfır otobüsle kapattık. Genel olarak iyi bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim. Seferlerimizde doluluk oranları oldukça iyiydi, 2025'te de bu ivmeyi yakalayarak daha emin adımlarla ilerlemeyi planlıyoruz. Doğru sefer ve yatırım planlaması yapmak 2025'te de önemini koruyacak.

## ÖNCELİKLİ TERCİH EDİLEN TAŞIMA MODU ARTIK TREN VE UÇAK

Sektörde kendi fiyatlarımızı belirleyebildiğimiz bir ortam yok. Özellikle tatil öncesinde uçak biletlerinde 700, 800 TL'ye satışlar yapıldı. Çevremizde İstanbul'dan Ankara'ya 700 TL'ye gelen de Ankara'dan Rize'ye 900 TL'ye giden de oldu. Biz de bu fiyatlara mümkün olduğunca yakın bir çizgide kaldık ancak okullar tatil olduğunda uçak fiyatları 2.500 ile 4.000 TL bandına yükseldi. Bu dönemde, biz de fiyatlarımızı normal fiyat listemize göre ayarladık. Örneğin, Ankara-Rize hattında uçak bileti 2.500-4.000 TL arasında seyrederken, biz 1.100

TL'ye bilet kestik. Sahil bölgelerinde de fiyatlarda artış yaşandı ancak rekabeti belirleyen biz değiliz. Öncelikli taşıma aracı artık uçak ve tren olurken biz bu iki ulaşım modeline ek olarak ağırlıklı ara noktalarda yolcu taşımacılığında önemli bir seçenek sunuyoruz.

## İNDİR-BİNDİR YOLCUSU İLE CİROMUZU KORUYACAĞIZ

2024 yılında tren fiyatları ciddi bir artış gösterdi. Şu an Ankara-İstanbul hattında tren bileti 780 TL seviyesine çıkarken otobüs bileti normal fiyatı 600-700 TL iken rekabet ortamında 300-350 TL bandında kalıyor. Yani artık tren bile otobüsten çok daha pahalı hale geldi. Bizde uçak tren olmayan güzergahlar kısa mesafe yolculuklar. Bagajlı yolcu ve otobüs seyahatini alışkanlık haline getirmiş yolcunun taşımacısıyız. Direkt yolcu sayımız her geçen gün azalıyor. Artık yolcuların büyük bir kısmı güzergâh içi indir-bindir yolcusu oluyor. Eskiden otobüslerde ortalama 34 kişi taşınırken şimdi bu sayı 65 kişiye kadar çıkabiliyor. Ancak bu aynı yolcuların tamamının A noktasından B noktasına gittiği anlamına gelmiyor. Yolcular yolda inip bindiği için cironun



korunmasını bu şekilde sağlıyoruz. Gelecekte ara noktaları daha da etkin kullanarak bu sistemle taşımacılığa devam edeceğimiz gibi görünüyor. Direkt yolcu sayısı düşse bile ara duraklardaki hareketliliği artırarak yolcu kapasitemizi ve gelirlerimizi koruyacağız.

## BAGAJ DÖNEMİ BİTTİ, KARGO DÖNEMİ BAŞLADI

Eskiden yolcular memleketten çuvalarla yiyecek taşırdı ama artık bu alışkanlık çok azaldı. Örneğin Rize'den gelen yolcular eskiden balık, çay, peynir, bal, tereyağı gibi ürünler taşırdı ama şu an bu ürünlerin fiyatı o kadar yüksek ki insanlar büyük miktarlarda alıp taşıyamıyor. Sadece tadımlık ya da küçük miktarlarda alıp götürüyorlar. Bugün Travego otobüs alan birçok yatırımcının yolcu ba-

gajı belirli bir seviyenin üstünde olmuyor, bagaj kısmı artık kargoya ayrılıyor. Bu değişimle birlikte otobüslerimiz artık klasik yolcu bagajı yerine kargo taşımacılığıyla gelirini koruyor.

## BAYRAMLAR VE TATİLLER SEZONU CANLANDIRACAK

Bu yıl Ramazan ve Kurban Bayramları daha erken tarihe geldiği için kış sezonunu olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum. Ramazan ayı zaten otobüsçülerin en durgun dönemi. Mart ayı içinde zaten yolcu sıkıntısı yaşandığı için Ramazan'ın ekstra bir etkisi olacağını düşünmüyorum ama bayramın başı ve sonundaki hareketlilik bu durgun dönemi bir nebze olsun kurtaracak gibi görünüyor. Özellikle okul tatillerinin etkisi büyük. Örneğin Ocak ayındaki

sömestr tatilinde araçlar 7 gün boyunca dolu gidip geldi. Bu da maliyetleri kurtarmaya yetti. Mart'ta bir hareket daha bekleniyor, ardından Haziran'da sezon açılacak. Bayramların önceki yıllara göre daha erken tarihlere gelmesi, sezonun daha hızlı başlamasını sağlayacak. Bu yıl, geçen senelere kıyasla sezon sıkıntısı daha az yaşanacak gibi görünüyor.

## 2025 YILINDA DA BÜYÜK YATIRIM OPERASYONLARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ

Bu yıl 10+7 adet Mercedes-Benz Tourismo ve 5 adet MAN yatırımıyla başladık ve yıl sonuna kadar 3 tane daha Tourismo eklemeyi planlıyoruz. Yani yılı üzerine koyarak kapatmayı hedefliyoruz. Şu an yeni alımlar için görüşmelerimiz devam ediyor ancak piyasa oldukça hareketli. Otobüs alımları her firmanın kendi filosuna, çalışma süresine, ödeme gücüne ve ihtiyaçlarına göre şekilleniyor. Bizim için önemli olan şirketi zorlamadan alım yapabilmek. Bu yüzden önceden 10 Mercedes-Benz ve 5 MAN yatırımı yaptık. Bu alımları yaparken 15 otobüsü takasa verdik ve 5-6 ay boyunca 15 ek-sik araçla çalıştık. Şu an

olumlu bir rüzgâr varmış gibi görünse de siyasi ve ekonomik belirsizlikler mevcut. Bankaların da beklentisi doğrultusunda politika faizi parça parça düşmeye devam ediyor. Önce 250 baz puan düştü, ardından bir 250 baz puan daha düşüş geldi. Bu ay da 250 baz puanlık bir düşüş bekleniyor. Önümüzdeki süreçte 2025 yıl sonu için hedefin yıllık %30-35 bandında olduğu konuşuluyor. Eğer beklentiler gerçekleşirse finansman maliyetleri düşebilir ve otobüs alımları için daha uygun bir ortam oluşabilir ancak piyasanın yönünü görmek için gelişmeleri yakından takip etmek gerekiyor.

## MİRRORCAM İLE ÜLKEMİZDE BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRECEĞİZ

2025 yılında deneme amaçlı olarak 1 otobüsümüze kameralı ayna sistemi taktırmayı düşünmüyoruz. Bu teknolojiyi geçen yıl Busworld fuarında inceleme fırsatımız olmuştu. Şimdi kendi aracımızda, Türkiye'nin yollarında test edeceğiz. Sonuçların olumlu olacağını düşünmüyoruz. Eğer beklentilerimizi karşılarsa ilerleyen dönemde filo-muzda kameralı aynalara geçiş sürecini hızlandırabiliriz.

# 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



# YENİ ARAÇLARIMIZI MAKSİMUM 3 YIL KULLANMAYI PLANLIYORUZ

Bu sayımızda, otobüs sektörünün köklü isimlerinden **Esadaş Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat** ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajı sizlerle paylaşıyoruz. Sektörün içinden biri olarak Haluk Bey, 2024 yılına dair öngörülerini, zorlukları ve fırsatları samimiyetle dile getirdi. **Filolarını genç tutma stratejisinden, fiyat rekabetinin hizmet kalitesiyle nasıl şekillendiğine kadar birçok önemli konuya değindi.** Şenpolat'ın bakış açısı sektörel dinamikleri anlamak isteyenler için oldukça değerli bir yol haritası sunuyor. **İşte hem Esadaş'ı hem de sektörü konuştuğumuz bu keyifli röportaj;**

## SEZONUN VERİMLİ GEÇECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM

Bana göre 2024 gayet iyi geçti. Zaten beklenen de buydu. Geçmişten gelen enflasyonun yükseleceğini öngören insanlar, fiyatların 100'den 200'e, 200'den 400'e, 400'den 800'e çıkacağını düşünerek planlar yapıyordu. Nitekim 100, 200 oldu; 200, 400 oldu ancak sonunda beklentilerin dışında, 400'ün 500 olduğu bir tablo ortaya çıktı. Her şeyin maliyeti arttı fakat birçok kişi bu hesaplamayı yapamadı. Bu yüzden çoğu meslektaşımız 2024'ü kötü geçmiş olarak değerlendiriyor. Fakat benim için durum stabil, yani beklenen şekilde ilerledi. Bu nedenle şu an ciddi bir sorun görmüyorum. Öte yandan faizler yavaş yavaş düşmeye baş-

ladı. Daha da düşer mi? Krediler nasıl şekillenecek? Açıkçası çok büyük bir faiz indirimi beklemiyorum. Şu sıralar %30 seviyeleri konuşuluyor ve büyük ihtimalle bu oran gerçekleşecek. Bunun ya sezon başına ya da son çeyreğe denk geleceğini tahmin ediyorum. Genel olarak sektör açısından ciddi bir sorun öngörmüyorum ve sezonun daha verimli geçeceğini düşünüyorum.

## SEKTÖR İÇERİSİNDE BİR YOLCU DÖNGÜSÜ OLUŞTU

Otobüs sektöründeki en büyük sıkıntımız binek araçlar. Yolcularımızın büyük bir kısmı artık özel araçlarını tercih etmeye başladı ancak burada önemli bir faktör var: Trafik cezaları, otoyol geçiş ücretleri ve mazot mali-

yetleri ciddi şekilde arttı. Örneğin Erzurum'da uçak yolcusunu biz taşıırken havayolu bizden yolcu almaya başlayınca biz de alt segmentteki yolcuları taşımaya başladık. Yani bir şekilde sektör içinde bir döngü oluştu ve bu süreç devam ediyor.

## 15 YENİ OTOBÜSÜ FİLOMUZA KATACAĞIZ

2025 için 15 otobüs siparişi verdik. Yıl sonuna doğru da küçük bir yatırım daha yapmayı planlıyoruz. Mayıs ayının sonuna kadar tüm otobüsler fabrikadan çıkmış olacak. Sezona yetiştirmek için bu yıl erken alım kararı aldık. Büyük ihtimalle yıl sonunda yine küçük çaplı bir yatırım daha yapacağız. Şu an için 15 araç kesinleşti, ödemesi yapıldı ve sipariş tamamlandı.

Şu anda filomuz yaklaşık 45 otobüsten oluşuyor ve bu sayıyı korumaya çalışıyoruz. Sefer planlamasını gittiğimiz illere göre yapıyoruz çünkü artık eskisi gibi kolayca sefer artışı yapmak mümkün değil. Ayrıca bireysel yatırımcıları da göz önünde bulundurmak zorundayız. Onları sistem içinde tutabilmek önemli. Örneğin, bireysel yatırımcı sayısı 10-15 civarında olursa, biz de 45 öz mal araçla devam etmeyi planlıyoruz. Böylece hem kendi filomuzu güçlü tutuyor hem de bireysel yatırımcılara destek vermiş oluyoruz.

**JANTINA KADAR KULLANIRIM, SONUNA KADAR GİDERİM!** Yıllardır bu işin fiyat rekabetiyle sürdürüle-meyeceğini anlatmaya

çalışıyorum. Ancak bizim sektörde parayı peşin aldığımız için çoğu kişi o paranın tamamen kendisine kaldığını sanıyor. Oysa işin içine amortisman, giderler, araç yenileme, lastik masrafları gibi kalemler eklendiğinde geriye pek bir şey kalmıyor. Asıl rekabetin hizmet kalitesinde olması gerekiyor. Bunu yeni araçlarla, konforla, personel eğitimiyle sağlamalıyız ama otobüsçüler olarak yıllardır aynı döngüdeyiz: "Jantına kadar kullanım, sonuna kadar giderim." Ancak kimse bu işin sonunu bulamadı. Birini bitiriyorsun, öbürü başlıyor. Bu sektörde oyuncu hiç bitmez!

**OTOBÜSLERİMİZİN KULLANIM SÜRESİNİ 3 YILA İNDİRİYORUZ**

Biz, otobüslerimizin kullanım süresini 36 ay ile sınırladık. İnşallah bu yıl bu sistemi tam olarak oturtmaya çalışıyoruz. Planımız, her 3 yılda bir araçları yenileyerek filoyu genç tutmak çünkü bizim yol güzergâhlarımız oldukça uzun ve yoğun kullanımdan dolayı araçların yıpranma süresi de kısıyor. Ayrıca filonun genişlemesiyle birlikte kontrol süreci de zorlaşmaya başladı. Eskiden hoşumuza gidiyordu işte şunu şurada yaptıralım, bunu burada yaptıralım ama eski düzen kalmadı. Bu yüzden araçların en verimli dönemlerinde değerlendirip uygun zamanda satmayı planlıyoruz. Çoğu otobüsü de bu plana göre ayarladık. İnşallah sistemi tam anlamıyla oturtacağız.



## Pilavcı Prestij SX Teslim Etmeye Devam Ediyor

Temsa'nın başarılı satış bayilerinden Pilavcı Otomotiv teslimatları ile filoları güçlendirmeye devam ediyor. İstanbul merkezli Gümüşler Turizm 4 adet Prestij yatırımını gerçekleştirdi. Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Pilavcı yeni yatırımlarını Recep Gümüş ve Yasin Gümüş'e teslim etti.



## Tamer Turizm'e Tourismo

Turizm filoları Mercedes-Benz yıldızları ile güçleniyor. Sektörün önemli oyuncularından Tamer Turizm 2 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımı gerçekleştirdi ve siparişini verdiği yıldızı bünyesine kattı. Gelecek Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Tamer Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Tahsin Bartu Er'e teslim edildi.



## Arıkan da Tourismo dedi

Turizm filoları Mercedes-Benz yıldızları ile genişlemeye devam ediyor. Sektörün güçlü oyuncularından Arıkan Turizm siparişini verdiği 2025 model Tourismo'yu bünyesine kattı. Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Arıkan ve Başkaptan Ahmet Kahyaoglu'na teslim edildi.

# HER GÖREVDE DAHA FAZLASINI İSTEYENLERE



**TEMSA**

## ÇİZGİ OTOMOTİV

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

## TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02 info@temsa.com  
F+90 212 403 84 84 temsa.com



# EMİN ADIMLARLA İLERLEYEREK PORTFÖYÜMÜZÜ GENİŞLETİYORUZ

Türkiye'nin önde gelen üreticilerinden Otokar, sektördeki liderliğini güçlü iş ortakları ile sürdürüyor. Acr Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Naci Acar, şirketlerinin başarı öyküsünü ve sektöre dair vizyonlarını paylaşmak üzere bizimle keyifli bir röportaj gerçekleştirdi. Naci Acar, yıllardır süregelen sektörel deneyimlerinin ardından Otokar ile yaptıkları iş birliğinin detaylarını, bölgedeki iş potansiyelini ve müşterilere sundukları yenilikçi hizmetleri bizlerle paylaştı. Acar, özellikle Tunland ve Giga modellerinin büyük ilgi gördüğünü ve Niğde'deki stratejik konumlarının nasıl bir rekabet avantajı sağladığını anlattı. İşte ACR Otomotiv'in geleceğe yönelik hedeflerine de ışık tutan keyifli röportajımız;

## PAZAR LİDERİ OTOKAR İLE İŞ ORTAKLIĞI GERÇEKLEŞTİRDİK

1976 yılında Niğde'de doğdum. Mezuniyetimin ardından babamın yanında muavin olarak çalışmaya başladım. Servis taşımacılığı, ailemizden gelen bir meslek; geçmişte turizm taşımacılığı, okul servisleri ve halk otobüsleri işletmeciliği yapıyorduk. Zamanla ikinci el araç alım satımına yöneldik ve bu süreç bizi Otokar bayiliği ile devam eden bir yolculuğa çıkardı. Zaten yıllardır sektörde faaliyet gösterdiğimiz için tüm markalarla yakından tanışma fırsatımız olmuştu ancak söz konusu Otokar olduğunda onun sektördeki pazar liderliği tartışılmazdı. Kaliteli ve güvenilir bir marka olarak öne çıkan Otokar ile iş birliği yapma kararı aldık ve bayiliğini alarak bu sektördeki yolculuğumuza yeni bir yön verdik.

## BÖLGEMİZİN İŞ POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK

Bu bölgede otobüs, kamyon ve pick-up gibi tüm Otokar ürünlerinin satışını yapan sayılı bayilerden biriyiz. Nevşehir, Aksaray ve Kayseri gibi yakın iller doğrudan bize bağlı ancak bunun yanı sıra Sivas ve Konya gibi

çevre bölgelere de satış gerçekleştirebiliyoruz. Bulduğumuz konum, kamu taşımacılığı, fabrika servisleri ve turizm taşımacılığı açısından oldukça yüksek bir iş potansiyeline sahip. Bu sayede, Otokar'ın her model ve segmentteki araçlarını müşterilerimize sunabiliyoruz.

## PICK-UP MODELİMİZ TUNLAND, AŞIRI TALEP GÖRÜYOR

Bölgemizde tüm Otokar ürünleri oldukça iyi satış rakamlarına ulaşıyor. Özellikle yakın zamanda piyasaya sürülen Tunland pick-up modelimiz, hızla yükselen bir ivme yakaladı. Donanımı, şanzımanı, diferansiyeli ve genel kalitesiyle segmentinde öne çıkan son derece donanımlı bir araç. Müşterilerimizden gelen geri dönüşler oldukça olumlu; aracı tercih eden herkes memnuniyetini dile getiriyor. Talep o kadar yüksek ki şu an için pick-up modelimizde sıra yazıyoruz.

## GİGA MODELİMİZ BÜYÜK BİR MALİYET AVANTAJI SUNUYOR

Otobüs segmentinde Giga, özellikle turizm bölgelerinde oldukça güçlü bir giriş yaptı. Turizm taşımacılığında kullanılan 2+1 Trave-

go modelleri genellikle 36-40 yolcu kapasitesine sahip olup bu araçların maliyeti 15-16 milyon civarında. Buna karşılık Giga modeli yaklaşık 7 milyon maliyetle sunuluyor. Dolayısıyla maliyet hesaplamaları yapılırken işletmeler için büyük bir avantaj sağlıyor ve bu da Giga'nın pazarda hızla yer edinmesini sağladı. Öte yandan Sultan ve Mega modelleri de piyasada yoğun ilgi gören, adeta yok satan araçlar arasında yer alıyor. Özellikle Mega modeli şehirler ve ilçeler arası çalışan hatlarda yüksek koltuk kapasitesi nedeniyle daha çok tercih ediliyor. Bu segmentte de oldukça güçlü bir konumdayız.

## 2025'E HIZLI BİR GİRİŞ YAPTIK

2024 yılını oldukça verimli geçirdiğimizi söyleyebilirim. Mevcut stoklarımızı başarıyla erittik ve 2025 yılına da hızlı bir başlangıç yaptık. Ocak ayında yalnızca bir ay içinde 7-8 otobüs satışı gerçekleştirdik ki bu gerçekten güçlü bir başlangıç oldu. İnşallah bu ivme yıl boyunca devam eder; açıkçası sürecin bu şekilde ilerleyeceğine inanıyorum.

## LOKASYONUMUZ REKABET AVANTAJI SAĞLIYOR



Niğde'deki lokasyonumuz birçok ile olan yakınlığı sayesinde büyük bir avantaj sağlıyor. Erişimin kolay olması müşteri portföyümüzü genişletirken hizmet ağımızı da güçlendiriyor. Örneğin, Aksaray'a yarım saatte, Kayseri ve Nevşehir'e bir saatte ulaşabiliyorum. Adana ve Mersin'e bir buçuk saatte, Ereğli'ye bir saatte, Konya'ya ise iki saatte gidebiliyorum. Sivas'a ulaşım da üç saat sürüyor. Kısacası merkezimiz stratejik olarak tam bir kavşak noktasında bulunuyor ve bu da bize ciddi bir rekabet avantajı sunuyor.

## YENİ BİR PLAZA İLE MÜŞTERİLERİMİZE

## HİZMET VERMEYİ PLANLIYORUZ

Bu yıl faiz oranlarının düşeceğini öngörüyorum; zira bu şekilde devam etmesi, ekonomik anlamda sürdürülebilir olmayacaktır. Eğer faiz oranları düşmezse, bu yılın sonu itibarıyla piyasa oldukça zor bir döneme girebilir. Böyle bir durumda, işler oldukça karmaşık hale gelir. Örneğin, 5 milyon kredi çeken bir kişi, 10 milyon geri ödeme yapmak zorunda kalacak, ki bu, her açıdan ciddi bir yük. Bu da hem bireysel hem de ticari anlamda büyük bir baskı yaratır. Ancak tüm bu belirsizliklere rağmen, geleceğe yönelik güçlü bir vizyonla hareket ediyoruz. Niğde merkezde, yepyeni

ve modern bir plaza inşa etmeye başlıyoruz. Bu projeyi, sadece bir hizmet noktası olarak değil, bölgedeki tüm müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak bir merkez olarak tasarlıyoruz. Servis, satış ve yedek parça hizmetlerini bir arada sunacağımız bu plaza, geniş müşteri kitlesine hitap edecek şekilde planlandı. Projeimizin her aşamasında kaliteli ve estetik bir yaklaşım benimseyerek, modern iş dünyasına uygun bir yapıyı hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Bu yeni merkez, bölgedeki iş hacmimizi artırmanın yanı sıra, müşteri memnuniyetini de en üst düzeye çıkarmayı amaçlıyoruz.

# TEMSA'DAN 'DÖRT DÖRTLÜK' BÜYÜME

2020 yılı sonunda Sabancı Holding-PPF Group ortaklığı çatısı altına giren TEMSA, 2024 yılındaki güçlü performansı ile otobüs satışlarında son 10 yılın en yüksek satış hacmini gerçekleştirdi. Türkiye'de daralan pazara rağmen satış adetlerini koruyan TEMSA, aynı dönemde Amerika, Fransa ve Batı Avrupa gibi öncelikli pazarlarında tüm zamanların en yüksek satış rakamlarına ulaştı. 2020-2024 arası kapsayan 4 yıllık dönemde ise TEMSA TL bazında cirosunu 20 katına çıkarırken, aynı dönemde dolar bazlı cirosunu yüzde 320, ihracatını ise yüzde 655 artırarak Türk iş dünyasında son dönemin en dikkat çekici büyüme performanslarından birine imza attı.

## "DÖVİZ BAZINDA ŞİRKET TARİHİNİN EN YÜKSEK CİROSUNA ULAŞTIK"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Evren Güzel, ticari araç pazarının 2024 yılı performansını ve TEMSA'nın bu dönemdeki rakamsal gerçekleştirmeleri hakkında bilgi verirken, şirketin gelecek yol haritası konusunda açıklamalarda bulundu. Son dönemde dünyada ve Türkiye'de faaliyet ortamını zorlaştıran çok sayıda gelişme yaşandığının altını çizen Evren Güzel, "Tüm bunlar ticari araç pazarı üzerinde de önemli etkiler bıraktı. Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) verilerine göre, 2024 yılında Türkiye'de toplam ticari araç pazarı 305.291 adet olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl ise bu sayı 316.705'ti. Dolayısıyla yıllık bazda yaklaşık yüzde 5'lik bir küçülme söz konusu" dedi.

## DÖVİZ BAZINDA ŞİRKET TARİHİNİN EN BÜYÜK CİROSU

Pazarın daraldığı, talebin ötelendiği bir konjonktürde TEMSA'nın toplam satışlarını geçtiğimiz yıl ile aynı seviyede tutmayı başardığının altını çizen Evren Güzel, "Şehirler arası taşımacılık segmentinde ise yurt içi trafik kayıtlarında geçtiğimiz yıla göre yüzde 15'lik bir büyüme ortaya koyduk. Rekabetin yoğun olduğu, küresel oyuncuların aktif olduğu şehirler arası segmentinde, bir önceki yıla göre büyüyen tek markayız. Yurt içinde olduğu gibi küresel ölçekte de

son derece başarılı bir yıl geçirdik. 2024 yılında, Amerika pazarında yüzde 49, Fransa pazarında yüzde 32 ve Batı Avrupa pazarında yüzde 54 büyüyecek bu pazarlarda tüm zamanların en yüksek satış rakamlarını gerçekleştirdik. Fransa'da 6.000'inci aracımızı teslim ettik. Tüm bunların finansal sonuçlarımıza da büyük katkısı oldu. Ciro-muzu TL bazında

15,2 milyar TL'ye, dolar bazında ise 462,1 milyona taşıdık. Böylece döviz bazında şirket tarihinin en yüksek cirosuna ulaştık. Bu dönemde gelirlerimizin yüzde 68'ini yurt dışından sağlarken, yüzde 32'sini ise Türkiye'deki operasyonlarımızdan elde ettik." dedi. 2020 yılının TEMSA için tarihi öneme sahip bir yıl olduğunun altını çizen Evren Güzel, şöyle devam etti: "2020 yılı TEMSA'nın, hem Sabancı Holding-PPF Group ortaklığıyla yola devam ettiği hem de konkordatodan kendi rızasıyla çıktığı yıl. Dolayısıyla bazı rakamlarımızı 2020'den itibaren vermek buradaki ilerlemeyi görebilmek için de daha sağlıklı. Bu şekilde baktığımızda 2020-2024 arası dönemde ciro büyümemiz TL bazında yüzde 1871, USD bazında ise yüzde 320. Aynı şekilde ihracattaki artış yüzde 655. Bunlar TEMSA'nın 2020 sonrası dönemde, ayaklarını ne kadar sağlam bastığının, geleceğe finansal olarak ne kadar güçlü hazırlandığının bir göstergesi."

## "TÜRKİYE ORTALAMASINDAN 13,6 KAT DAHA KATMA DEĞERLİ BİR İHRACAT YAPIYORUZ"

TEMSA'nın bugüne kadar yaklaşık 139 bin araç ürettiğini, bunun da yaklaşık 17 bin adedinin dünyanın 70 ülkesine ihraç edildiğinin altını çizen Evren Güzel, "İhracat TEMSA'nın en güçlü kaslarından bir tanesi. 2024 yılında 296 milyon dolar ihracat ile şirket tarihimizin en yüksek ihracatını gerçekleştirdik. Araçlarımızda kendi teknolojilerimizin, tasarımlarımızın ağırlığının çok yüksek olması, net ihracat katkımızın da yüksek olmasını sağlıyor. 2024 yılında net ihracatçı

pozisyonumuz da diğer rasyolarımıza benzer şekilde yine rekor seviyede gerçekleşti. Net ihracat katkımız 148 milyon dolar ile bir önceki yılı 5'e katlarken, önceki yıllardaki rekorumuzun da 3,5 katına ulaştı. Ülke ihracatına katkımızı kanıtlayan diğer bir veri de kilogram başı ihracatımız. Türkiye ihracat ortalamasında bu veri 2024 yılında 1,42 dolar olarak gerçekleşti. Bizim ise kilogram başı ihracatımız 19,26 dolar. Diğer bir ifadeyle, Türkiye ortalamasından 13,6 kat daha katma değerli bir ihracat yapıyoruz. Elektrikli araçlarda ise kilogram başı ihracatımız 31,15 dolar." dedi.

## "TEMSA, YENİ YATIRIM VE KÜRESEL BÜYÜME DÖNEMİNE HAZIR"

Tüm bu büyüme rakamlarının yanında, TEMSA'nın 2024 yılında imza attığı kulüp kredisinin de şirketin geleceği açısından tarihi bir öneme sahip olduğunu hatırlatan Evren Güzel, "Geçtiğimiz aylarda, 5 bankanın katılımıyla imzaladığımız yaklaşık 90 milyon Euro karşılığı TL tutarında kulüp kredisi ile 2020 yılında imzaladığımız yeniden yapılandırma anlaşmasından çıktık. Önümüzdeki dönemde, bu sözleşmenin de katkısıyla, uluslararası pazarlarda çok daha hızlı büyüyen, sıfır emisyonlu araçlardaki öncülüğünü pekiştiren, mobilite şirketine dönüşümünü hızlandıran bir TEMSA göreceğiz. Tabii bunu yapabilmemizin çok önemli bir finansal manevra kabiliyeti gerektirdiğinin farkındayız. Bugün TEMSA, sektörde bu manevra kabiliyetine sahip ender şirketlerden biri. Türk ticari araç pazarında en düşük borçluluk oranına sahip şirketlerden biriyiz. Tüm bunlar TEMSA'nın küresel büyüme dönemi-

ne hazır olduğunu gösteriyor."

## "HEDEF, 1 MİLYAR DOLAR CİROLU MOBİLİTE MARKASI OLMAK"

TEMSA'nın bundan sonraki yol haritasına ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Evren Güzel, "Bizim hedefimiz, TEMSA'yı bir otobüs, midibüs, hafif kamyon üreticisinin ötesinde bir mobilite markası olarak konumlamak. TEMSA'nın küresel ölçekte güçlü ve tercih edilen bir mobilite

markası olarak konumlanması için stratejimizi dört temel sütun üzerine inşa ettik. Bu dört sütun; 'Odak pazarlarda Coach ve Intercity segmentlerinde tercih edilen marka olmak', 'Pazar ihtiyaçlarına uygun özgün ve yenilikçi ürünlerle niş segmentlerde fark yaratmak', 'Şehir içi segmentinde iş birlikleri kurmak ve ekosistem oyuncusu olmak', 'Üretim merkezi ve geleceğin mobilite çözümleri sağlayıcısı olmak'. Stratejimizin merkezine ise

'Müşterimizi' konumlandırarak her zaman ve her yolda müşterimizle birlikte olduğumuzu vurguluyoruz. Bu strateji ile birlikte vizyonumuz, sadece bir otobüs üreticisi olmak değil; müşterisinin her zaman ve her yolda yanında olan, 'tercih edilen bir mobilite markası haline gelmek'; küresel ayak izini kuvvetlendirmiş, sürdürülebilirlikte güçlü bir oyuncu olarak 1 milyar dolarlık ciro seviyesine ulaşmak" şeklinde konuştu.





*Hayatınızın En İyi Anları İçin*

**YENİ NESİL ARAÇLARIMIZLA HİZMETİNİZDEYİZ**

WE ARE AT YOUR SERVICE WITH OUR NEW GENERATION VEHICLES

**VIP TRANSPORT**

VIP TRANSPORT

**TURİZM TAŞIMACILIĞI**

TOURISM TRANSPORT

**KURUMSAL TAŞIMACILIK**

CORPORATE TRANSPORT

**KONGRE TAŞIMACILIĞI**

CONGRESS TRANSPORT



 @turkkanturizm
 @TurkkanTurizm
[www.turkkanturizm.com](http://www.turkkanturizm.com)



# TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK SERVİSLERİNDEN BİRİNİ ANKARA'YA KURUYORUZ

Otobüs sektöründe kaliteli hizmet anlayışıyla öne çıkan Temsa Yetkili Servisi Üçkardeşler, sektördeki uzun yıllara dayanan deneyimiyle müşterilerine güvenilir ve profesyonel çözümler sunmaya devam ediyor. Bugün, 2.750 m<sup>2</sup>'lik tesisi ve 40 kişilik uzman ekibiyle hizmet veren firma, hizmet potansiyelini genişletmek için çok daha büyük bir tesis kurmaya hazırlanıyor. Genel Müdür Harun Çakır ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajda, firmanın büyüme sürecini, otobüs bakımının önemini, sektörde yaşanan maliyet artışlarını ve sürücülerin dikkat etmesi gereken kritik noktaları konuştuk. Ayrıca, Türkiye'nin en büyük servislerinden birini kurma yolundaki yatırımlarını ve sektöre kazandırmayı hedefledikleri yenilikleri de ele aldık. İşte, Harun Çakır'ın sektöre dair önemli değerlendirmeleri ve Üçkardeşler'in vizyonu...



yaptıklarını düşünüyorlar. Oysa motor ciddi bir arıza verdiğinde bakım için tasarruf edilen tüm miktar fazlasıyla geri gidiyor. Biz de 40 çalışanımızla birlikte maliyetleri en iyi şekilde yöneterek müşterilerimize uygun fiyatlı ve kaliteli hizmet sunmaya çalışıyoruz. Amacımız sadece bugünü değil, yarını da düşünerek otobüs sahiplerini bilinçlendirmek çünkü bugünkü küçük kazanç, ileride büyük bir zarara dönüşebilir.

## OTOBÜS KULLANMAK SADECE GAZA BASMAK DEĞİLDİR!

Otobüs sektörü yüksek maliyetlerle mücadele ediyor. Bugün bir aracın motorunu komple yenilemek istesek maliyeti 1 milyon TL'yi buluyor. Bu nedenle araçların ömrünü uzatmak ve büyük arızaların önüne geçmek için doğru kullanım şart. Bazı şoförler gerçekten aracın dilinden anlıyor, motorun sesini dinliyor ve nasıl kullanacağını biliyor ancak ne yazık ki bazıları otobüs kullanmayı sadece gaza basmak ve frene basıp durmaktan ibaret sanıyor. Halbuki bu iş bundan çok daha fazlası. Araba, şoförüne sürekli sinyaller verir. Yağ lambası yanar, hararet yükselir, sistem uyarı verir. Tecrübeli bir şoför bu uyarıları dikkate alır ve aracı hemen sağa çekip kontrol eder fakat bazı şoförler bu sinyalleri göz ardı edip motoru adeta zorlayarak kullanmaya devam ediyor. Sonuç? Büyük maddi kayıplar... AdBlue kullanımı da büyük bir sorun. Piyasada kalitesiz AdBlue kullanımı nedeniyle birçok araç ciddi hasar görüyor. AdBlue'nun içinde olması gereken su oranı %32-%32,5 ancak bazı ürünlerde bu oran %35-%40 seviyesine çıkıyor, bu da motor sistemine zarar veriyor. Kullanıcı hataları, kalitesiz yakıt ve yanlış kullanım sektörde büyük maliyetlere yol açıyor. Araçları doğru kullanmak, bakım süreçlerini aksatmamak ve kaliteli yakıt-adblue kullanmak uzun vadede hem firmaların hem de bireysel yatırımcıların cebini koruyacak en önemli faktörlerden biri.

## "TEPS" SİSTEMİMİZ MÜŞTERİLERİMİZE KOLAYLIK SAĞLIYOR

Garantili araçlarda zaten orijinal parça kullanımı zorunlu ancak Temsa olarak "TEPS" (Temsal Eşleştirici Parça Sistemi) adını verdiğimiz özel bir sistemimiz var. TEPS, orijinal parçaya en yakın kaliteye sahip muadil parçaları içeriyor. Araç garantisi bittikten sonra müşterilerimiz orijinal parça istemediğinde TEPS'i tavsiye ediyoruz. Biz de ağırlıklı olarak bu sistemi kullanıyoruz. Burada güçlü bir ekibimiz var. Bu iş, bireysel değil ekip işi. Herkes kendi sorumluluk alanını biliyor ve işini en iyi şekilde yapıyor. Türkiye'nin hemen hemen her noktasına hizmet götürmeye çalışıyoruz. Amacımız müşterilerimizi yolda mağdur etmemek. Çünkü bir otobüs yolda kaldığında içindeki yolcuların yerine kendimizi koyuyoruz. O otobüste biz de olabiliriz, ailemiz de olabilir. Servisimizde elektronik, mekanik, kaporta ve boya işlemleri tam entegre bir sistemle yürütülüyor. Kısacası aracın her ihtiyacına burada çözüm sunabiliyoruz. İşimizi titizlikle yaparak müşterilerimize en güvenilir ve hızlı hizmeti vermeye devam ediyoruz.

## HER TÜRLÜ ARACA HİZMET VEREBİLECEK BİR ALTYAPIYA SAHİBİZ

Servisimizde her türlü araca hizmet verebilecek bir altyapıya sahibiz. Cumhurbaşkanlığı'na 2018 yılından bu yana hizmet veren bir araç var ve bu aracın bakımını genellikle biz yapıyoruz. Ayrıca Küthahya Belediyesi'nin beş adet elektrikli otobüsünün bakımını yerinde gerçekleştirdik. Araçların buraya getirilmesinin yaratacağı operasyonel zorlukları önlemek için mobil servis desteği sunduk. Elektrikli otobüslerin geleceği parlak ancak şehirlerarası kullanım için biraz daha zamana ihtiyaç var. Bunun en büyük sebebi batarya kapasitelerinin uzun mesafelerde henüz yeterli seviyeye ulaşmamış olması ancak şehir içi taşımacılıkta elektrikli otobüslerin hızla yayılacağını öngörüyoruz. Şu anda Ankara İvedik bölgesinde Türkiye'nin en büyük servislerinden birini kuruyoruz. Yeni tesisimizde aynı anda 30 otobüs bakım ve onarım işlemi görebilecek. Hiçbir araç giriş-çıkış sırasında diğerini etkilemeyecek şekilde planlandı. Bu büyük yatırımımızda Fuso Canter ile birlikte çalışarak 55-60 kişilik bir ekip ile hizmet vereceğiz. Tesisimiz toplam 8.000 m<sup>2</sup> alan üzerine kuruluyor. Bunun 4.000 m<sup>2</sup>'si kapalı alan olacak ve tamamen donanımlı bir kapalı servis alanı oluşturulacak. Yaklaşık 100 milyon TL'lik yatırımımızla sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz.

## GENİŞ MÜŞTERİ PORTFÖYÜ İLE HİZMET VERMEYE DEVAM EDİYORUZ

15 yıldır sanayi sektörünün içinde yer alıyoruz. Maliye bölümünden mezun olup yüksek lisansımı tamamladım. Bunun yanı sıra Adalet Yüksekokulu'nda da eğitim aldım. Üç kardeşler olarak 1999 yılında şahıs firması olarak başladığımız bu yolculuğu, 2016 yılında kurumsallaştırarak şirketleştirdik. 2021 yılında ise Temsa yetkili servisliğini alarak faaliyet alanımızı genişlettik. Bugün, toplam 2.750 m<sup>2</sup> kullanım alanına sahip tesisimizde aynı anda 10 ila 12 aracı kabul edebiliyoruz. Ekibimiz yaklaşık 40 kişiden oluşuyor. Bunun yanı sıra, Ostim'de küçük ölçekli bir binek özel oto servisimiz de bulunuyor. Ankara'nın başkent ve aynı zamanda bir memur şehri olması sebebiyle kamu kurumlarının servis hizmetlerine olan talebi oldukça yüksek. Bu doğrultuda, özellikle prestij model araçlarımızın bu servislerde yoğun olarak tercih edildiğini söyleyebiliriz. Hizmet verdiğimiz araç portföyünün yaklaşık yüzde 60'ını midibüsler oluştururken şehirlerarası yolcu otobüsleri ise yüzde 35'lik bir paya sahip.

## BAKIM MALİYETLERİ ARTTI DİYE UZUN VADEDE ZARAR ETMEYİN

Pandemi ile başlayan ekonomik kriz, tüm sektörlerde olduğu gibi otobüs sektöründe de ciddi bir daralmaya yol açtı. Sanayi maliyetleri hızla yükseldi, bu da otobüs sahiplerini bakım sürelerini uzatmaya itti. Önceden 40.000 km'de yapılan bakımlar artık 45.000-50.000 km'ye erteleniyor. Kısa vadede bir bakım ücreti cepte kalıyor gibi görünse de uzun vadede bu durum ciddi zararlara yol açıyor. Bir otobüsün yağı, insan vücudundaki kan gibidir. Ne kadar temiz ve düzenli olursa motor da o kadar sağlıklı çalışır ancak bazı müşteriler, bakım sürecini geciktirerek tasarruf

**HABER **ULASIM****

**Haber Ulaşım Gazetesi**

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 84 • 3 Mart 2025

Genel Yayın Yönetmeni  
**Recep Yalamacılar**

Genel Müdür <b>Rafi Candan</b>	Yazı İşleri Müdürü <b>Emirhan Yağcı</b>
-----------------------------------	--

---

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

**Reklam Rezervasyon**  
0536 365 15 11





# Vangözü Turizm'den Güçlü Yatırım 7 Yeni Travego 16 Filoya Katıldı

**T**ürkiye'nin köklü ve prestijli otobüs firmalarından Vangözü Turizm, 2025 yılına önemli bir filo yatırımıyla adım attı. Yolcularına üst düzey konfor ve güven sunma misyonuyla hareket eden firma, tercihini bir kez daha Mercedes-Benz Travego'dan yana kullanarak 7 adet 2025 model yıldızı filosu na kattı.

Düzenlenen teslimat törenine Vangözü Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Sercan Kartal, Roza Kartal ve Genel Müdür Erdal Antika katılım sağlarken Mercedes-Benz Türk'ün üst düzey yetkilileri Osman Nuri Aksoy, Burak Batumlu, Cem Demirel, Özgür Taşgın, Taylan Yiğit ve Kıvanç Aydılek'in de yer aldığı kapsamlı bir katılım la gerçekleştirildi.

Yeni nesil Travego otobüslerin satışı Mengerler, Has Otomotiv ve Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından gerçekleştirildi. Teslimatlar Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Hüseyin Tilki ve Günay Eren, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban ve Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından yapıldı.

**Osman Nuri Aksoy: Vangözü Turizm ile Güçlü İş Birliğimiz Devam Ediyor**  
Törende konuşan Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Vangözü Turizm ile olan iş birliklerinden duydukları memnuniyeti dile getirerek şunları söyledi:

"Mercedes-Benz olarak sektörde uzun yıllara dayanan tecrübemizle firmalarımıza çözüm ortağı olmaya devam ediyoruz. Vangözü Turizm'in bir kez daha tercihini Travego'dan yana kullanması, markamıza

duydukları güvenin en büyük göstergesi. Uzun yıllardır süregelen iş birliğimizin her iki taraf için de verimli ve kazançlı olması bizi mutlu ediyor. Vangözü Turizm'e yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyorum, bol kazançlar getirmesini temenni ediyorum."

Ali Sercan Kartal: Yolcularımıza Konfor ve Güven Sunmaya Devam Edeceğiz

Yenilenen filosuyla yolcularına en üst düzeyde kalite sunma hedefini sürdüren firma, Mercedes-Benz Travego'nun sektördeki üstün konfor, güvenlik ve yakıt verimliliği standartlarını göz önünde bulundurarak yeni yatırımlarında da bu geleceği devam ettirme kararı aldı.

**Vangözü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal** ise yaptığı konuşmada yeniliğe ve müşteri deneyimine verdikleri önemi vurguladı: "Vangözü Turizm olarak yolcularımıza en iyi seyahat deneyimini sunma misyonuyla hareket ediyoruz. Bu doğrultuda filomuzu daima en modern ve konforlu araçlarla yenilemeye özen gösteriyoruz. Mercedes-Benz Travego, yolcularımıza sunduğumuz konfor ve güvenlik standartlarını üst seviyeye taşıyan bir model. Yeni yatırımlarımızla birlikte hizmet kalitemizi daha da yükseltmeyi hedefliyoruz. İş birliğimizin devamını diliyorum, bu süreçte emeği geçen tüm Mercedes-Benz Türk yetkililerine ve bayi temsilcilerine teşekkür ediyorum."

Yeni otobüs yatırımlarıyla güçlenen Vangözü Turizm, yolcu taşımacılığında kaliteyi ön planda tutarak sektörün en yenilikçi firmalarından biri olmayı sürdürecektir.



**50 Yıldır** Çıktığımız Her Yolda  
**Birlikteyiz!**



DÜNYA  
**KADINLAR**  
**GÜNÜNÜZ**  
*Kutlu Olsun!*



0850 811 59 59 / [www.kaleseyahat.com.tr](http://www.kaleseyahat.com.tr)



# Yılmaz ULUSOY

1941 - 2025

Aile büyüğümüz, değerli iş insanı  
Yılmaz ULUSOY'u kaybetmenin  
derin üzüntüsü içindeyiz!  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
kederli ailemize ve sevenlerine  
başsağlığı dileriz.



# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ő. Kurucusu,  
Değerli İŞ Insanı

**Sn. YILMAZ**  
**ULUSOY'**un

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

 **mapar**

**Yalçın ŞAHİN**  
Yönetim Kurulu Başkanı

# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

**TUIDER**

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

**MÜMTAZ ER**

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı

# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ő. Kurucusu,  
Değerli İŞ Insanı

# YILMAZ ULUSOY' un

vefatını bŸyŸk ŸzŸntŸ içinde Ÿđrendik.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı  
ve sabırlar dileriz.



**PAMUKKALE**

*Anadolu*

# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ő. Kurucusu,  
Değerli İŞ Insanı

# YILMAZ ULUSOY' un

vefatını bŸyŸk ŸzŸntŸ içinde Ÿđrendik.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı  
ve sabırlar dileriz.



**Ali Rıza ÇELEBİ**  
YŸnetim Kurulu Başkanı

# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ő. Kurucusu,  
Değerli İŞ Insanı

# YILMAZ ULUSOY' un

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





# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY' un

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



# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu, Değerli İş İnsanı

## Sn. Yılmaz Ulusoy'un

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



# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu, Değerli İş İnsanı

## YILMAZ ULUSOY'un

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



# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ő. Kurucusu, Değerli İŞ Insanı

## Sn. Yılmaz Ulusoy'un

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

**Birollar Otomotiv**

# BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ő. Kurucusu, Değerli İŞ Insanı

## Sn. Yılmaz Ulusoy'un

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



## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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



## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

**Esadaş®**

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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



## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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



## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

efe tur

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

GURSEL

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# Yılmaz Ulusoy'un

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

ACR  
OTOKAR YETKİLİ BAYI

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

yiltur  
yeniliğe yolculuk

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

**KHO**  
KAYAHAN OTOCAM

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

**METİN TURİZM**

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

**ÖZKAN**  
SEYAHAT

## BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş. Kurucusu,  
Değerli İş İnsanı

# YILMAZ ULUSOY'un

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

**MINİ TUR**

# BAŞSAĞLIĞI

AŞTi Kooperatif Başkanı

**Sn. ÇAVUŞ  
ÇİÇEK'in**

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

 **mapar**

**Yalçın ŞAHİN**  
Yönetim Kurulu Başkanı

# BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ĐAVUŐ ĐİĐEK' in

vefatını bŸyŸk ŸzŸntŸ iÇinde Ÿđrendik.  
Merhuma Allah'tan rahmet,  
kederli ailesine ve sevenlerine başsağlığı  
ve sabırlar dileriz.



**Ali Rıza ĐELEBİ**  
YŸnetim Kurulu Başkanı



# BAŞSAĞLIĞI

AŞTi Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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



# BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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



## BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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

Yeni  
**inan**  
turizm  
**RESUL ÇELİK**  
Yönetim Kurulu Başkanı

## BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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

**YÜCEL ARICI**  
Yeni İnan Turizm Ankara İşletmecisi

# BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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



# BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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

**Esadaş®**

# BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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



# BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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



## BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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

**eefe tur**

## BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# Çavuş Çiçek'in

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

**ACR**  
OTOKAR YETKİLİ BAYİ

## BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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

**METİN TURİZM**

## BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

# ÇAVUŞ ÇİÇEK'in

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

**yiltur**  
yeniliğe yolculuk

# BAŞSAĞLIĞI

İnova Otomotiv kurucu ortaklarından  
Ayhan Necipoğlu ve İdari işler sorumlusu  
Necmettin Necipoğlu'nun babaları

# Sn. KADİR NECİPOĞLU'nun

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



Yalçın ŞAHİN  
Yűnetim Kurulu BaŐkanı



Hoşgeldin  
Ya Şehri  
Ramazan

obilet