

## Hakan Çağlar: En İyi Hizmeti, En Kısa Sürede Sunuyoruz

Haberimiz Sayfa 12'de



## Kotab, Kocaeli'nin Temsil Gücünü Artıran Bir Dernek

Haberimiz Sayfa 11'de



**mapar**  
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 5

Sayı: 88

Tarih: 19 Mayıs 2025

Fiyatı: 10 TL

HABER

# ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

# GÖZLER 2. EL PAZARINDA VE ÜRETİCİLERDE



Sayfa 6'da

## Manisa Yıldızı Yollara Merhaba Dedi



Sayfa 20'de

## MAN Ankara'da Elektrikli Otobüs Üretimine Başlıyor



Sayfa 10'da

## Mercedes-Benz Türk'ün Servis Sözleşmesi Yoğun İlgi Görüyor



Sayfa 16'da

## Mercedes-Benz Türk, Bayi ve Yetkili Servis Ağı, Kamyon ve Otobüse Özel Hizmet Yapılmasına Geçiyor

Otobüs sektöründe yeni sezon tüm hızıyla başladı. Yatırımcılar, önceden siparişini verdikleri araçları birer birer teslim almaya devam ediyor ancak bu yıl da dikkat çeken bir tablo var: **2. el otobüs pazarı, hacim olarak sıfır araç satışlarını geride bırakmış durumda.** Sektör temsilcileri, bu denli yüksek adetlerde 2. el satış yapılmasına rağmen üretici firmaların bu alana yeterince eğilmediğini ve sektörün yanında daha fazla yer almaları gerektiğini ifade ediyor. Çünkü 2. el ticareti; büyük sermaye, kurumsallık ve yüksek güven unsurlarını zorunlu kılan bir alan. Yatırımcılar, üretici firmaların 2. el bölümlerinden araçlarını adeta "gözü kapalı" satın aldıklarını ancak aynı güven ortamının ne yazık ki birçok galeride bulunmadığını dile getiriyor. Yaşanan çeşitli sorunlar sektörde

güven bunalımını artırırken işini dürüstlük ve titizlikle yürüten galericiler ise takdir topluyor. **Sektör mensupları, bu dürüst işletmelerin çoğalmasını temenni ediyor.**

**SEZON BAŞLADI, FİRMALAR PEŞ PEŞE AÇILIYOR** Otobüsçü, bu sezona da iyisiyle kötüsüyle hazırlandı. Firmalar, siparişini verdikleri sıfır otobüsleri her gün teslim alarak hızla sefere çıkarıyor. Öte yandan, sıfır araç bulamayanlar ise ikinci el otobüsleri filolarına katmaya devam ediyor. **Bu hareketlilik sürerken birçok ilde yeni firmalar da faaliyet göstermeye başladı.** Biz de bu sayfalarda açılan firmaların haberlerini sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz. Yatırımlarını tamamlayan tüm firmalara hayırlı ve bol kazançlı bir sezon diliyoruz.

**Ancak şu soru herkesin aklında: Gerçekten bu kadar firmaya ihtiyaç var mı? Bazı illerde firma sayısı fazlasıyla artmış durumda ve bu yoğunluk, mevcut markalar arasında ciddi bir fiyat rekabetine yol açıyor.** Bu durum ise çoğu zaman firmaların maliyetin altında yolcu taşımaya, yani zarar etmesine neden oluyor. Sonuç olarak sektör, bir anlamda kendi kendini zora sokuyor. **Özellikle "yerli" ve "memleket firması" sloganlarıyla öne çıkan yeni girişimler dikkatleri çekiyor.** Görünen o ki, bu sezonda da birçok ilde fiyat rekabeti oldukça sert geçecek. Her ne olursa olsun, sezon sona erdiğinde birçok firma tabelasını indirip seferlerini durdurmak zorunda kalacak. **Sektör, kendi eliyle yarattığı bu haksız rekabetin sancılarını bir sonraki sezona kadar taşıyor yine!**



Sayfa 4'te

## ADANA'DAKİ BAŞARIMIZIN SIRRI "HİZMET KALİTEMİZ"



Sayfa 5'te

## Cem Türkkan: Kurumsal Markalar 2. El Pazarında Daha Etkin Olmalı

Sizde yolculuk esnasında,  
**Anket yapmak ister misiniz ?**



Grafiksel Raporlama



Araç Koltuklarına Göre Anket Sonuçları



Araça Göre Anket Sonuçları



İsterseniz Şubelerinizin Memnuniyetini Ölçün



Dilerseniz Tüm Araçlara Aynı Anket



Dilerseniz Her Araça Farklı Anket



Soru Analizleri

**Koltuk arkası Karekodla, yolcularınıza bağlanın!**

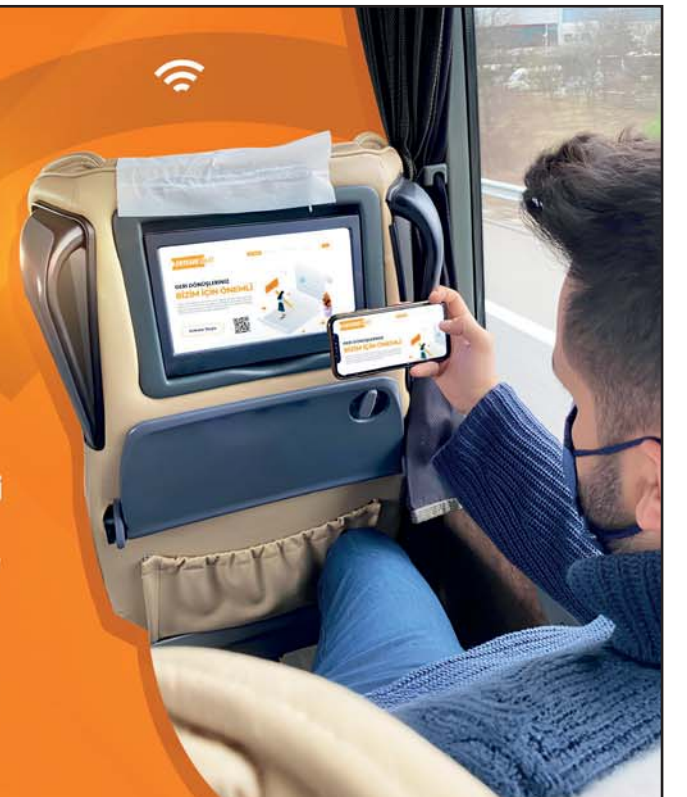
ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com

SINIRSIZ ANKET

SINIRSIZ ARAÇ

SINIRSIZ KOLTUK



# 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](http://www.mapar.com.tr)



/maparman



# ADANA'DAKİ BAŞARIMIZIN SIRRI “HİZMET KALİTEMİZ”

Kâmil Koç'un ülke genelindeki güçlü yapılanmasını mercek altına aldığımız “Yol Arkadaşım Kâmil Koç” serimizin yeni durağı Adana oldu. Bu kez Adana İşletmecisi Naif Demir ile bir araya geldik. Demir, Kâmil Koç'la kesişen yolculuğunu ve bu süreçte edindiği deneyimleri samimi bir dille paylaştı. Yolculara gösterilen özenin ve kaliteli hizmet anlayışının başarıdaki temel faktörler olduğunun altını çizen Demir, aynı zamanda Kâmil Koç'un finansal disiplininin duyduğu memnuniyeti dile getirdi. “Onlar bizden memnun, biz de onlardan çok memnunuz. Bu karşılıklı güven ortamı bizi bugüne getirdi. Siz işinizin başında durursanız başarı mutlaka sizi bulur” diyen Naif Demir, Kâmil Koç'un Adana'daki yükseliş hikayesini bizimle paylaştı. Keyifli okumalar!

## HAYATIMIZ OTOGAR İÇERİSİNDE GEÇTİ

1966 yılında Mardin'in Ömerli ilçesinde doğdum, daha sonra Adana'ya göç ettim. Dedem de babam da hep otogar camiasının içindeydi. Benim garajla tanışmam da 1978 senesine dayanıyor. O yıl ilk kez ayak bastım otogara ve o zamandan beri de buradayım. 1997 yılında yıllarca işçilik yaptıktan sonra kardeşlerimle birlikte otogarda yazıhane işine başladık. İlk olarak 12 numaralı yazıhaneyi aldık. O, bizim için bir dönüm noktası oldu, ardından üç tane daha yer aldık. Allah nasip etti, işlerimizi büyüttük. Bu işin mutfağından geldik. Dolayısıyla nasıl yapılması gerektiğini yaşayarak öğrendik. 3 kız, 3 de erkek 6 çocuğum var. Hepsisi de bir şekilde bu camianın içinde büyüdüler. Bizde pek çok şeyi bu işin içinde yaşayarak öğrendik ve kendimizi yetiştirerek, bugünlere geldi.

## KÂMİL KOÇ İLE YOLLARIMIZ PANDEMİDEN SONRA KESİŞTİ

Kâmil Koç'un pandemiden sonra yeniden Adana'ya dönmeye karar vermesiyle yollarımız ortak dostlarımız vasıtasıyla kesişti. Gerçekleştirdiğimiz toplantıda da kendilerine, “Siz gönülünüzden geçeni araştırın, karar verin, biz kendimize güveniyoruz” dedik. Onlar da araştırmalarını yaptıktan sonra bizimle yürümeye karar verdiler. Bu güveni gösterdikleri için hem kendim adına hem de ailem adına Kâmil Koç yönetimine teşekkür ederim. Onlar bizden memnun, biz de onlardan çok memnunuz. Bu karşılıklı güven ortamı bizi bugüne getirdi. **KÂMİL KOÇ BENİM İÇİN KURUMSALLIK DEMEKTİR** Kâmil Koç bu sektörde bir asra yaklaşan köklü deneyimiyle sektördeki en önemli markaların başında gelir. Bu yüzden Kâmil Koç denilince pek çok şey söylenebilir ama benim aklıma ilk gelen şey kurumsallıktır. Çünkü herkesin görevi bellidir, herkes işini bilir ve en iyisini yapmaya çalışır. Biz de burada bu kurumsal çizgiye uyarak kendi



dinamiklerimizle sistemimizi sürdürüyoruz. Yazıhanemizdeyiz, perondayız, işimizin başındayız. Tabii burada Kâmil Koç'un kurumsal altyapısını da unutmamak gerekiyor. Düzenli bir yapı olunca, işler de ona göre çok daha rahat yürüyor. İlk başladığımızda Adana'dan çok az sefer yapılıyordu. Şimdi 120-130 seferlere ulaştık. Bu ciddi bir ivmedir. Kışın bile 90 seferin altına düşmüyoruz. Yazın zaten yoğunluk artıyor. Yani işin başında durduğunuz sürece başarı da geliyor.

## ADANA'DA SEFER SAYIMIZI 10 KAT ARTIRDIK

Biz, bu işe sadece mesaiyle değil, gönüllümüzle, emeğimizle girdik. İlk başladığımızdan bu yana sefer sayısını neredeyse 10 katına çıkardık. Bu tesadüf değil, sistemli çalışmanın sonucudur. Bunu sadece biz değil, yolcular da görüyor ve hizmeti takdir ediyor. Otogarda her şey göz önündedir. Personelin hal ve hareketi, aracın temizliği, bagaj düzeni... Hepsine dikkat ederiz. Yolcu bir araca bindiğinde ailesinin yanına gider gibi huzur içinde gitmeli. Biz buna önem veririz. Kimse gelip kafasına göre burada çalışamaz. Siciline, duruşuna, disiplinine bakarız. Temiz, saygılı insanlar olacak, bu işi şerefliyle yapacak.

## YOLCUNUN GÖZÜNDE SADECE BİR “YAZIHANE” DEĞİLİZ

Yazıhane işletmeciliği dışında bireysel anlamda da bu işin içindeyim. Kâmil Koç'un tüm araçları, buradaki personel, sistem; hepsiyle tek tek ilgileniyoruz. Bizim amacımız burayı daha da ileri taşımak. Mesela Adana'dan merkez kalkışlı daha fazla sefer görmeyi arzu ederiz. Kozan, Kadırlı gibi yerlerden gelen yolcuların buradan direkt İstanbul'a, Bursa'ya, Antalya'ya gitmesini isteriz. Yolcunun gözünde biz sadece bir “yazıhane” değiliz. Buraya gelen yolcu buradaki kaliteyi, düzeni, disiplini görüyor. Duruşumuzla, hizmet kalitemizle, kurumsal tavrimizle yolcularımıza güven veriyoruz. Bu yüzden tercih ediliyoruz. Personel de bunun farkında ve buna göre hareket ediyor. Yolcu geldiğinde saygı bekliyor, ciddiyet görmek istiyor. Biz de bunu sağlıyoruz.

## KÂMİL KOÇ'UN EN GÜÇLÜ YANLARINDAN BİRİ “ÖDEME DİSİPLİNİ”

Kâmil Koç ile çalışmanın en güzel yanla-

rından biri de şüphesiz ödeme sisteminin çok düzenli olmasıdır. Faturalarımızı zamanında kesiyoruz, onlar da günü gününe ödemelerini yapıyorlar. Bugüne kadar hiçbir aksama yaşamadık. Ne para konusunda ne fatura konusunda bir problem çıkmadı. Muhasebe sistemleri çok disiplinli ve tıkr tıkr işliyor. Bu sektörde ödemelerini düzenli yapan firmalar çok nadirdir. Kâmil Koç bu konuda istisnadır. Her şey şeffaf ve net bir şekilde yürüyor. Bu yüzden biz de burada huzurla çalışıyoruz. Zihnimiz başka şeyle meşgul olmuyor. İşimize odaklanıyoruz sadece.

## HİZMET KALETİMİZLE BEKLENTİLERİ KARŞILIYORUZ

Burada Kâmil Koç adı altında hizmet verdiğimiz için beklentiler de yüksek ama biz bu beklentileri karşılıyoruz. Yolcumuzla birebir ilgileniyoruz. Dediğim gibi bir yolcu o otobüse bindiğinde bir kalite görmek istiyor. Bu kaliteyi sağladığımız sürece de

memnuniyet artıyor.

Bazı yolcular artık sadece Kâmil Koç'la seyahat ediyor, çünkü burada gördükleri ilgiyi başka yerde görmüyorlar. Her şey düzenli ve oturmuş bir sistem var. Bu da güven yaratıyor. Ayrıca Kâmil Koç'un marka gücü de bu güveni fazlasıyla pekiştiriyor.

## ORTAK HEDEFİMİZ, SEKTÖRÜ DAHA İLERİ TAŞIMAK

Bugüne kadar çok şey yaşadık. Nice zorluklardan geçtik ama hiçbir zaman işimizi aksatmadık. Yolcumuzun da şirketimizin de güvenini kazandık. Bundan sonra da bayrağı daha yukarı taşımak için elimizden geleni yapacağız. Bu sektörde birebir emeği olan herkesin hakkını teslim etmek lazım. Ben de bu camianın bir ferdi olarak, elimden geleni yapmaya devam edeceğim. Rabbim şirketimize, yolcularımıza, çalışanlarımıza sağlık, sıhhat versin. Hep birlikte daha güzel işlere imza atacağız inşallah.





# Otokar'a "Enerji Verimliliği" Ödülü

Türkiye'nin öncü otomotiv şirketi Otokar, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda geliştirdiği projelerle aldığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Şirket, Sakarya Arifiye'deki fabrikasında hayata geçirdiği "Fabrika Atık Isı Geri Kazanım Projesi" ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 10. Verimlilik Proje Ödülleri'nde Enerji Verimliliği kategorisinde üçüncülük ödülünün sahibi oldu. Hayata geçirilen proje ile toplam doğalgaz tüketiminin %47 oranına denk gelen proseslerde yaklaşık %8 tasarruf elde edildi ve 349 ton karbon salınımı önendi.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın düzenlediği 2024 Verimlilik Proje Ödülleri'nde "Fabrika Atık Isı Geri Kazanım" projesiyle Enerji Verimliliği kategorisinde üçüncülük ödülünün sahibi oldu. Bu yıl 57 ilden toplam 613 projenin değerlendirildiği, 93 projenin finale kaldığı ve 33 projenin ödül

aldığı yarışmada Otokar'ın sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda üretim süreçlerinde enerji tasarrufu sağlayan projesi öne çıktı. Ödülü, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla gerçekleşen törende Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural teslim aldı. Sakarya'daki üretim tesisinde uygulamaya alınan proje kapsamın-

da, fabrika genelindeki doğalgaz tüketiminin yüzde 47'sini oluşturan proseslerde enerji verimliliği sağlandı. Yapılan çalışmalarla doğalgaz tüketimi yüzde 8 oranında azaltılırken, yılda 182 bin 760 metreküp doğalgaz tasarrufu elde edildi. Toplam geri dönüş süresi yaklaşık 1,6 yıl olan yatırımla, yıllık 349 ton karbon salınımı önlenerek

sürdürülebilirliğe katkı sağlandı. Yaklaşık 8 ay süren değerlendirme sürecinde, bağımsız denetçilerin yerinde incelemelerinin ardından jüri tarafından ödüle layık görülen proje ile ilgili olarak Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural, "Enerji verimliliği ve karbon ayak izimizi azaltma konusunda ki çalışmalarımız, sürdürülebilir üretim vizyonumuzun temelini

oluşturuyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bu kapsamda ödüllendirilmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Sadece ekonomik değil, çevresel fayda da sağlayan yenilikçi çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz. Başta bakanlığımız olmak üzere jüri üyelerine, öğretim görevlilerine ve projede emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" dedi.



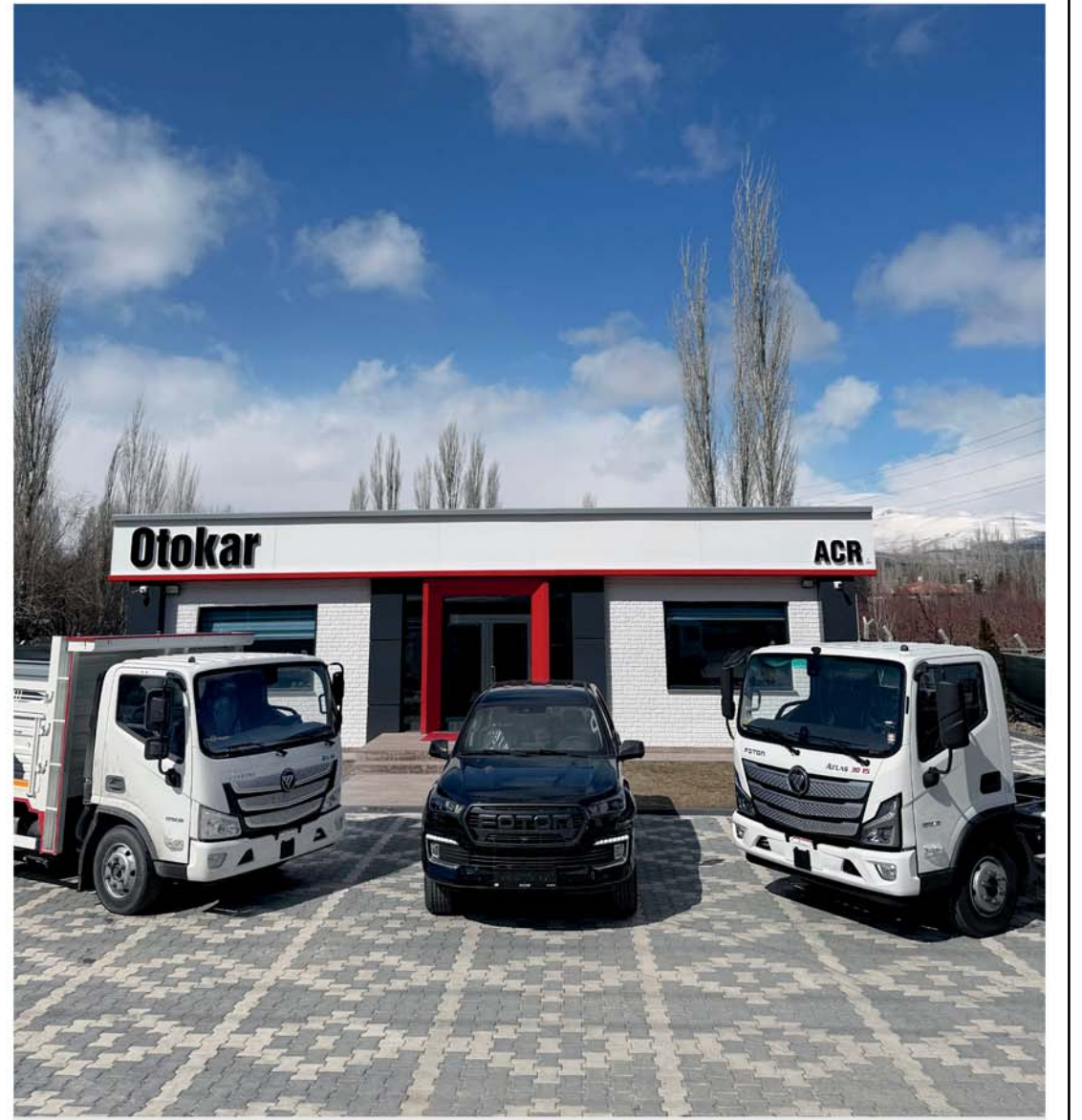
## Çorlu Travel Yeni Tourismo'sunu Teslim Aldı

Turizm filoları Mercedes-Benz yıldızları ile büyümeye devam ediyor. Bölgesinin güçlü oyuncularından Çorlu Travel siparişini verdiği 50 koltuk kapasiteli 2025 model Tourismo'yı bünyesine kattı. Hassoy Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ve 2. El Satış Danışmanı Selçuk Köse tarafından Çorlu Travel Sahipleri Altan Çetinkaya ve Onur Çetinkaya'ya teslim edildi.



## Karagül Group'a 2 Adet Mercedes-Benz Tourismo 16

Mengerler teslimatları devam ediyor. Kamil Koç Erzurum İşletmecisi Karagül Group, 2025 model Mercedes-Benz yıldızları ile filosunu güçlendirdi. Şirket 5 adetlik Tourismo siparişinin ilk ikisini bünyesine kattı. Mengerler tarafından satışı gerçekleştirilen yıldızlar Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki tarafından Karagül Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karagül ve Bakmaz Otomotiv Sahibi Ali Bakmaz'a teslim edildi.



Acr 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 BAYİİ**  
Aşağı Kayabaşı, Atatürk Bv. No:42  
Niğde Merkez/Niğde



# KURUMSAL MARKALAR 2. EL PAZARINDA DAHA ETKİN OLMALI

Turizm taşımacılığına dair çarpıcı tespitler, ikinci el araç pazarına dair net uyarılar ve geleceğe dönük dikkat çekici öngörüler... Türkkan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Cem Türkkan ile bu röportajda turizm sektörünün nabzını tuttuk. Türkkan, kurumsal markaların ikinci el araç pazarında yeterince yer almamasının sektörde ciddi bir boşluk yarattığını belirterek artan maliyetlere rağmen filoların gençleşmesinin zorunluluğuna değindi. Yatırım risklerinden filo yenileme zorluklarına, İstanbul'un cazibesiyle çelişen maliyet sorunlarından TÛRSAB seçimlerine kadar pek çok konu başlığında önemli değerlendirmelerini bizlerle paylaşan Cem Türkkan önümüzdeki yaz için hala umutlu. İşte Türkkan'ın gözünden turizm dünyası... Keyifli okumalar!

## KURUMSAL 2. EL YAPILANMALARI-NA İHTİYAÇ VAR!

Kurumsal firmaların ikinci el araç pazarında yeterince aktif olmaması sektör açısından ciddi bir eksiklik oluşturuyor. Şu anda piyasa, bireysel girişimcilerin ve küçük ölçekli galericilerin çabalarıyla ayakta kalmaya çalışıyor ancak bu yapı sektörün ihtiyaç duyduğu sürdürülebilirliği sağlamaktan oldukça uzak. Bugün bir otobüsün fiyatı 20 milyon liraya kadar çıkmış durumda. Bu koşullarda mevcut filoların yenilenmesi elzem hale gelmişken süreç yalnızca ilanlar üzerinden ya da sınırlı sayıdaki galerilerle yürütülemez. Bu noktada kurumsal firmaların kendi ikinci el birimlerini daha etkin ve organize bir şekilde devreye almaları büyük önem taşıyor. Sadece araç satışı değil; takas, kredi, vadeleştirme gibi tüm finansal çözümlerin tek bir noktadan sunulması, hem araç sahipleri için büyük bir kolaylık hem de sektör için güvenli bir model yaratacaktır. Eski aracını verip yenisini almak isteyen bir kullanıcı, aynı anda finansmanını da bu sistem içerisinde çözebilir. Bu sayede sektörde güven duygusu artar, işlem hacmi büyür ve sistem daha verimli işler. Türkiye genelinde Antalya'dan Doğu Anadolu'ya kadar tüm bölgeleri kapsayacak daha büyük, organize ve kurumsal ikinci el yapılanmalara ihtiyaç var. Pandemi süreciyle birlikte ciddi şekilde yıpranan ve yaşanan filolar ancak bu tür çözümlerle yenilenebilir. Aksi takdirde filoların gençleşmesi hayal olarak kalacak, sektörün gelişimi ise sekteye uğrayacaktır.

## ÜLKE OLARAK HÂLÂ PAHALİYİZ

Sezon açısından hepimiz umutluyuz ancak yazık ki birim maliyetler çok yükseldi. Bu durumu sadece burada değil, yurt dışında katıldığım fuarlarda da gözlemledim. Bakı

ve Dubai'de fuarlara katıldım; İstanbul her zamanki gibi cazibesini koruyor. Biz işimizi İstanbul'da yaptığımız için oradaki gözlemlerimi de İstanbul ölçeğinde değerlendiriyorum. Arap ve Azeri dostlarımız için İstanbul hâlâ önemli bir merkez ancak maalesef pahalı kalıyoruz. Otel, yemek, ulaşım gibi temel harcamalarda fiyatlar çok yüksek. Sosyal medyada Türkiye ve Yunanistan fiyatları kıyaslanıyor, insanlar Türkiye'den Yunanistan'a tatil için akın ediyor çünkü bazen Türkiye'de tatil yapmak, yurtdışına gitmekten daha pahalıya geliyor.

Yurt içinde tatil yapmak yerine yurt dışını tercih edenlerin sayısı artıyor. Uçakla yapılan tatillerin çeşitlenmesi, Euro'nun TL karşısında nispeten daha düşük etkisi insanları cezbediyor. Biz nasıl yurt dışına tatile gitmek istiyorsak yabancılar da aynı şekilde Türkiye'ye gelmek istiyor, fakat fiyatlar onları zorluyor.

## TURİZM, BARIŞIN OLDUĞU YERDE OLUR

Bazı ülkelerle yaşadığımız vize sorunları, politik problemler ya da savaşlar turizmi doğrudan etkiliyor. Bugün kuzeyimizde Ukrayna savaşı, güneyimizde Gazze'de yaşananlar büyük etkiler yaratıyor. Pandemiden önce Tel Aviv – İstanbul arasında günde 13 uçuş vardı. İsrail'de yaşayan ciddi bir Arap kitlesi de vardı ancak şu anda bu kitle de yaşanan zulüm nedeniyle Türkiye'ye gelmiyor. Ukrayna ve Arap ülkeleri bizim için önemli pazarlar. Bu pazarlar daraldıkça rekabet artıyor ve bu da fiyatlara yansıyor. Tur fiyatları, ulaşım ücretleri, sürücü bahşişleri bile hesaba katılıyor.

Normalde sürücünün bahşışı bizim iş planımıza dâhil değildir. Fakat son dönemde duyduklarımız gerçekten düşündürücü. Bahşişler önceden hesaplanıyor, sürücünün maaşına

dâhil ediliyor. Bu da otobüs fiyatlarının belirlenmesinde etkili oluyor. Bu, biz yatırımcıları geri düşürüyor. Ayrıca sürücüler daha kolay işleri tercih ediyor, bu da kaliteyi düşürüyor.

## YAKIN COĞRAFYADAKİ ÜLKELER DAHA DEĞERLİ

Uzakdoğu ve Güney Amerika gibi bölgeler elbette önemli ancak benim için asıl önemli olan Türkiye'nin çevresindeki ülkeler. Avrupa, Balkanlar, eski Sovyet ülkeleri ve Arap coğrafyası... Bu ülkelere uçakla ya da kara yoluyla 2-3 saatte ulaşabiliyorsunuz. O yüzden bu bölgeler bizim için çok daha kıymetli. Bu turistler istedikleri anda Türkiye'ye gelebilir. Vize süreçleri kolaylaşmalı, fiyat politikaları cazip olmalı. Bu sayede daha fazla turist gelir, daha çok otobüs çalışır, daha çok şoför iş yapar. Uçakla gelmelerinden korkmamak gerekir. Havalimanı transferi, şehir içi taşıma, restoran ulaşımı derken bütün sektör bundan faydalanır.

## YURT DIŞINA ARAÇ GÖNDERENLER DİKKAT ETMELİ

Bugün yurt içindeki yerli turistin birçoğu yurt dışına yönelmiş durumda. Schengen vizesi sıkıntısı olmasa bu sayı çok daha fazla olurdu. Özellikle vize problemi olmayan ülkelere ciddi bir yönelim var. B2 ve D2 belgeli firmalar Balkan ve Avrupa turlarını organize ediyor. Bu yaz çok ciddi bir potansiyel var ancak dikkat edilmesi gereken nokta şu: Yurt dışına araç gönderirken Türkiye şartlarıyla kıyas yapmamak gerek. Cezalar, hız limitleri, sürücü çalışma saatleri, arıza maliyetleri Türkiye'nin 2-3 katı. Bu hesapları yapmadan yola çıkarsak ciddi sorunlar yaşanır. Bu nedenle firmaların kârlılığı en baştan doğru hesaplaması, riski dikkate alması gerekiyor. Sürücünün vizesinden başlayan bir maliyet zinciri var. Yine de ben önümüzdeki

süreç için iyimserim. Kurban Bayramı'ndan sonra bu süreç daha da netleşir ancak yüksek faiz oranları yatırımcıları zorluyor. %50'lerin üzerindeki faizlerle yatırım yapmak çok riskli. Bu yüzden yatırımları daha kısa vadeli, mümkünse öz kaynakla ve takas imkânlarıyla yapmak 2025 için daha doğru bir yol gibi görünüyor.

## FİYAT POLİTİKASINI DOĞRU YAP-MALİYİZ

Otobüs maliyetleri çok yüksek ancak burada küçük araçları da unutmayalım. Minibüs ve midibüsler de en az otobüs kadar önemli. Aynı sürücü, otobüs de kullanıyor, midibüs de. Yani maaş anlamında büyük farklar yok. Bugün midibüs fiyatları 5-6 milyon liradan başlıyor. Yeni modeller de geliyor. Özellikle belirtmeliyim ki İstanbul gibi büyük şehirlerde midibüs çok daha işlevsel bir yatırım. Taksim, Sultanahmet, Boğaz çevresi gibi bölgelerde küçük araçlar çok daha verimli. Hem trafik açısından hem de maliyet açısından avantaj sağlıyor. Yerli ve yabancı turist de bu araçları tercih ediyor.

## TÛRSAB SEÇİMLERİNDE HERKES ROL ALMALI

Yaklaşan TÛRSAB seçimlerinde sektör temsilcilerinin aktif olması çok önemli. Kim desteklenirse desteklensin, herkesin sürece dâhil olması gerekir. Biz de Türkiye'nin farklı bölgelerinde birçok ziyaret yaptık. Sürücü eğitimlerine başlıyoruz. İlk eğitimi 20'sinde düzenleyeceğiz. Özellikle turizm taşımacılığı yapan sürücüler için, kılık kıyafet, konuşma tarzı gibi konularda bilinçlendirme hedefliyoruz çünkü turistin gördüğü ilk kişi genelde sürücüdür. Bu eğitimleri her ay farklı şehirlerde sürdüreceğiz. Başlangıçta küçük araç sürücülerine odaklanıyoruz ama bunu tüm segmentlere yayacağız.



# MANİSA YILDIZI YOLA ÇIKTI

**M**anisa'nın adını taşıyarak kurulan Manisa Yıldızı, şehirlerarası yolcu taşımacılığına resmen başladı. Angi Hafriyat sahibi Haşim Angi tarafından kurulan firma, 6 otobüslük filosuyla günlük 12 sefer gerçekleştirecek.

Manisa Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde düzenlenen açılışa Yunusemre Belediye Başkanı Semih Balaban, AK Parti Manisa Büyükşehir Belediye Meclisi Grup Başkanvekili Berk Mersinli, CHP Yunusemre İlçe Başkanı Mehmet Arslan, Yunusemre Belediye Başkan Yardımcıları Özge Arslan ve Mesut Doğan katıldı. Protokol üyeleri duaların ardından açılış

kurdelesini kesti.

## MANİSA HALKINA EN KONFORLU HİZMETİ SUNACAĞIZ

Firma sahibi Haşim Angi, yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı:

"Firmamız adına bize destek olan herkese teşekkür ediyoruz. Manisa Yıldızı olarak bu yola, Manisa'nın gerçekten yerel bir firması olma hedefiyle çıktık. Bugün Manisa'dan Türkiye'nin birçok iline neredeyse her gün seferler düzenleniyor. Biz de bu süreçte, Manisa halkına doğrudan hitap eden onların beklentilerine uygun bir ulaşım hizmeti sunmayı amaçlıyoruz. Arzumuz; eşimiz, dostumuz,

halkımızın kendi şehrine ait bir otobüsle yola çıkabilmesi, seyahat ederken rahat hissetmesi ve kendini adeta evindeymiş gibi görmesidir. Rabbim, bu yolda ilerlemeyi ve filomuzu güçlendirmeyi bizlere nasip etsin.

Şu an 6 otobüsten oluşan bir filoyla hizmet veriyoruz. Bu da günlük ortalama 12 sefere denk geliyor. Her gün Dikili'den ve Ankara'dan araçlarımız kalkıyor. Manisa'dan ise her gün 2 aracımız Antalya'ya hareket ediyor. Antalya'dan da gece seferiyle dönüş sağlanacak. Ayrıca Bursa, Balıkesir, İstanbul, Aydın, Denizli, Nazilli, Ankara, Uşak ve Afyon gibi şehirlere de düzenli seferleri-

miz bulunuyor."

Ayrıca Manisa Otogarı'ndaki yazıhane ihalesine katılacaklarını belirten Angi, Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Ferdi Zeyrek'e teşekkür ederek, "En konforlu hizmeti Manisalılarına sunmak için çalışacağız" dedi.

## MANİSA'NIN YILDIZI, TÜRKİYE'NİN YILDIZI OLSUN

Açılıшта konuşan Yunusemre Belediye Başkanı Semih Balaban ise, "Bugün bu açılış gerçekleştirmenin mutluluğunu ve heyecanını yaşıyorum. Benim bir felsefem var: Manisa'da yaşayan herkes Manisalıdır. Bu yapılan

hizmet de Manisa'ya sunulmuş önemli bir katkıdır.

Üniversite yıllarımda muavinlik yaptım, dolayısıyla bu sektörü yakından bilirim. Her zaman söylerim: Muavinlik, en kıymetli mesleklerden biridir. Hayatımız hep mücadele içinde geçti, bu yüzden bu emeğin ne anlama geldiğini iyi bilirim. Manisa'nın Yıldızı inşallah yakın zamanda Türkiye'nin yıldızı olur. Hemşerilerimizi kazasız, belasız bir şekilde taşımasını temenni ediyorum. Bu yolda emeği geçen herkese bol kazançlar diliyorum. İnşallah Manisa'dan, ulaşım sektöründe adını tüm Türkiye'ye duyuran bir yıldız çıkar." sözleriyle firmaya başarılar diledi.



**MOON**

OTOMOTIV®

## Koltuklarınıza Değer Katan Değişim

"Konforu ve Şıklığı Yeniden Tanımlıyoruz"

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



**0535 585 44 48**

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



# Anadolu Isuzu Suudi Arabistan Pazarında

Anadolu Isuzu, küresel büyüme yolculuğuna hız kesmeden devam ediyor. 46 ülkeye otobüs ve orta boy yolcu otobüsü ihraç eden Anadolu Isuzu, yurt dışında faaliyet gösterdiği pazarlara Suudi Arabistan'ı da ekledi. Anadolu Isuzu, New East General Trading ile imzaladığı distribütörlük anlaşmasıyla Körfez Bölgesi'nin en büyük pazarlarından birine giriş yapmış oldu.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, ihracat faaliyetleri doğrultusunda Suudi Arabistan merkezli Neweast ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Bu stratejik iş birliği kapsamında Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da tören gerçekleştirildi. Törene Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan ve New East General Trading şirketi yetkilileri katıldı. Yeni distribütörlük anlaşmasının ilk adımı olarak Anadolu Isuzu midibüs

modelleri Suudi Arabistan pazarına sunulacak. Şehirlerarası ulaşım ve toplu taşıma çözümlerini içeren diğer modeller de ilerleyen dönemde pazarda yerini alacak.

**“Hedefimiz yenilikçi modellerimizle tüm dünyada hizmet veren bir marka olmak”**

Tuğrul Arıkan törende yaptığı konuşmada, “Ticari araç alanındaki 40 yılı aşan deneyimimiz ve güçlü mühendislik alt yapımızla, global pa-



zarlarda büyümeye devam ediyoruz. Suudi Arabistan'da Neweast gibi

değerli bir iş ortağını distribütör ağımıza katmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yeni ortaklık, dünya çapında daha fazla müşteriye yüksek kaliteli çözümler sunma hedefimizi güçlendiren küresel büyümemizin önemli adımlarından biri.

Anadolu Isuzu olarak hedefimiz otomotiv sektöründeki liderliğimizi sürdürmek ve yenilikçi modellerimizle tüm dünyada hizmet veren bir marka olmak” diye konuştu.

**46 ülkeye otobüs ve orta boy yolcu otobüsü ihraç ediyor**

Otobüs, midibüs, kamyon, hafif kamyon, mikro kamyon gibi çok çeşitli ticari araçların geliştiricisi ve üreticisi olan Anadolu Isuzu; Ar-Ge, üretim, dijitalleşme ve satış sonrası hizmetler alanlarındaki uzmanlığıyla en yüksek küresel endüstri standartlarını karşılamayı hedefliyor. İhracat faaliyetlerinde hedef pazarın ihtiyaçlarına yönelik özel üretim yaklaşımıyla hareket eden Anadolu Isuzu, ticari araç alanındaki deneyimini güçlü ortaklıklarla küresel pazarlara taşıyor. Başta Türkiye'ye komşu Avrupa coğraf-

yası olmak üzere küresel ticari araç piyasasındaki varlığını iddialı bir şekilde geliştirmeye öncelik veriyor. Bu kapsamda, küresel piyasalarda yaşanan değişimleri yakından takip ediyor, kısa ve orta vadeli stratejilerini piyasa koşullarına uygun şekilde güncelliyor. Satış Sonrası Hizmetler tarafından güçlü bir şekilde desteklenen nitelikli distribütör ağıyla 46 ülkeye otobüs ve midibüs ihraç eden Anadolu Isuzu, Körfez Bölgesi'nde de uzun yıllardır faaliyet gösteriyor. Anadolu Isuzu, Dubai'de kazandığı bir kamu ihalesi sonucunda RTA'ya 70 adet körtüklü Citiport 18 metrelik toplu taşıma otobüsü teslim edecek.



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

Bizimle iletişime geçin.

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



**ÖNER**  
sigorta  
Sigortacılık bizim işimiz

## OTOBÜS VE TİCARİ ARAÇ CAM MONTAJI



Lamine Ön Camlar



Temperli Kapı Camları



Temperli Arka Camlar



Isıtmalı Lamine Camlar



Temperli Kelebek Camlar



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

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

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

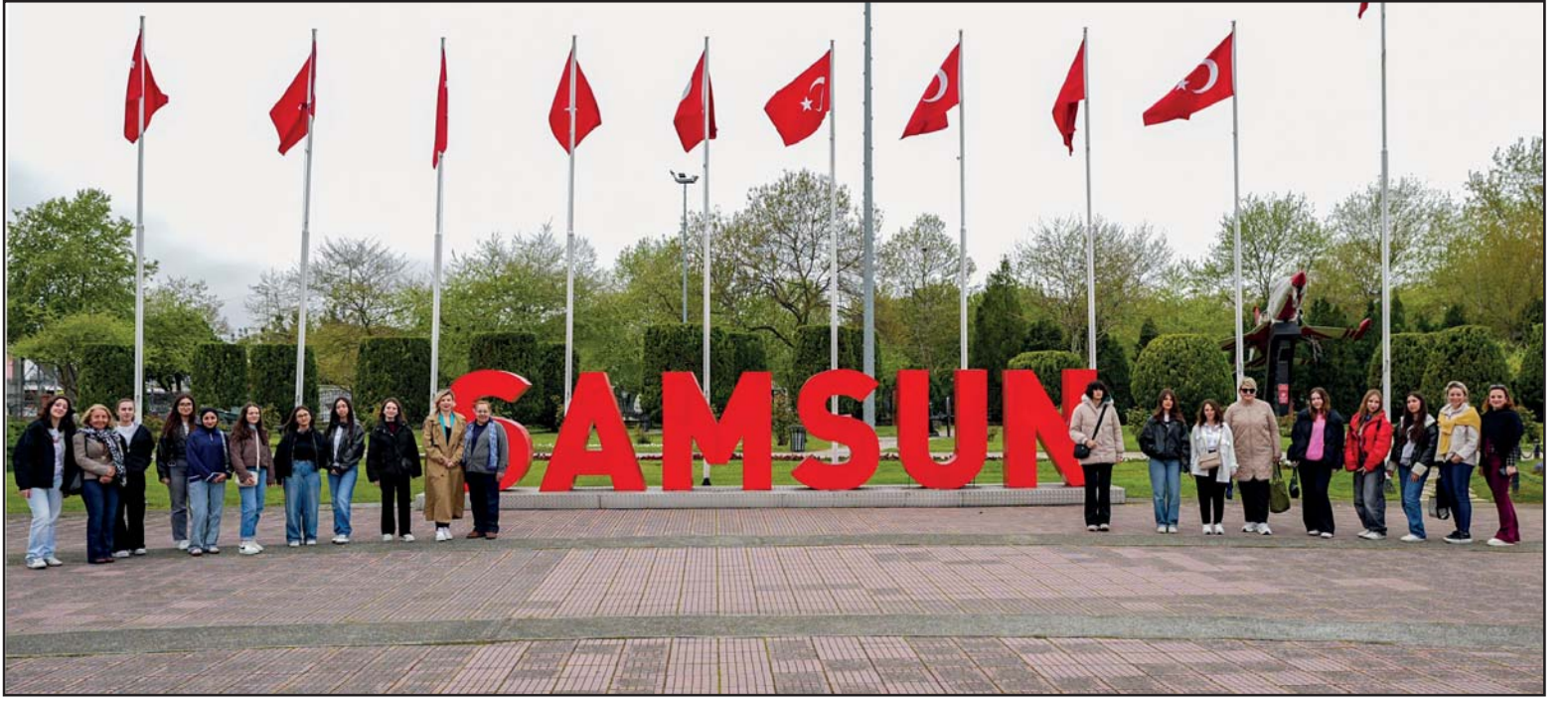
**İkitelli OSB Şube**  
İkitelli Org. San. Böl. Dolapdere San. Sit. 12. Ada  
No:27/29/31 H1 Blok İkitelli / İstanbul 0(212) 549 78 94

**KHO**  
KAYAHAN OTOCAM  
[www.kayahanoto.com.tr](http://www.kayahanoto.com.tr)

# Mercedes-Benz Türk, 19 Mayıs'ı Samsun'daki Yıldız Kızlarla Kutladı

Ağır ticari araç sektörünün öncü markası Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) iş birliği ile hayata geçirilen "Her Kızımız Bir Yıldız" programına bu kez Samsun ev sahipliği yaptı ve 19 Mayıs'ın tarihsel mirasını yaşatmak için bugünün umut dolu Yıldız Kızlarıyla bir araya gelindi. Buluşma kapsamında düzenlenen kişisel gelişim ve farkındalık atölyelerinde öğrenciler; güçlü ve gelişime açık yönlerini keşfetme, özgüven kazanma ve hedeflerine odaklanma fırsatı buldular. Eğitim içerikleri, Yıldız Kızların kendilerini daha yakından tanımalarını, yaşadıkları toplumda aktif ve güçlü bireyler olarak yer almalarını

destekleyecek şekilde tasarlandı. Mercedes-Benz Türk ve ÇYDD ekipleri, öğrencilerle birebir iletişim kurarak onların ihtiyaçlarını, beklentilerini ve ilham verici hikayelerini dinledi. Bu temaslar, programın sadece burs desteği değil, aynı zamanda manevi bir destek ağı sunduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Bu özel etkinliğin rotası için; 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı kutlamaları için özel olarak, Mustafa Kemal Atatürk'ün 19 Mayıs 1919'da Kurtuluş Mücadelesi'ni başlatmak üzere ayak bastığı Samsun seçildi. Öğrenciler, etkinlik öncesinde Bandırma Vapuru'nu ziyaret ederek, Cumhuriyet'e doğru atılan ilk adımları da keşfettiler.



## 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

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**

# Mercedes-Benz Türk'ün Servis Sözleşmesi Yoğun İlgi Görüyor



Mercedes-Benz Türk, müşterilerinin satış ve satış sonrasındaki beklentilerinin üzerinde hizmetler ve avantajlar sunarak, müşterilerinin operasyonel devamlılığına katkı sağlamaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk otobüs müşterileri, kendilerine sunulan servis sözleşmesi paketleri ile bakım-onarım işlemlerini avantajlı koşullarla Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servislerinde yaptırma imkanı buluyorlar. Sunulan bu hizmet, Mercedes-Benz Türk müşterileri için birçok avantajı beraberinde getiriyor. Bakım parçaları, aşınma parçaları, sarf malzemeleri ve uzatılmış garanti kapsamıyla müşterilerinin gelecekteki bakım ihtiyaçlarını bugünden güvence altına alan servis sözleşmesi hizmetiyle hem operasyonel maliyetler öngörülebilir hale geliyor hem de araçların kullanım ömrü uzuyor.

**Satılan her 4 Mercedes-Benz marka otobüsten 3'ü Servis Sözleşmeli!**  
2024 yılı içerisinde satışı gerçekleşen yaklaşık 500 adet sıfır kilometre Mercedes-Benz marka otobüs için müşteriler "Servis Sözleşmeleri"nden yararlandı. Mercedes-Benz Türk tarafından 2024 yılında 10 adet ve üzeri servis sözleşmesi paketi satın alan müşterilere özel sertifika takdimi gerçekleştirildi. Servis sözleşmesiyle ilgili değerlendirmede bulunan Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu; "Mercedes-Benz Türk olarak, Türkiye genelinde 28 otobüs yetkili servis lokasyonumuz ile yüksek kalitede, değer odaklı ve yenilikçi yaklaşımımızla hizmetlerimizi sürekli geliştiriyor bununla beraber uzman teknisyenlerimizle müşterilerimize doğru ve

hızlı çözümler sunuyoruz. Müşterilerimize satış sonrasında beklentilerinin üzerinde hizmetler sunmak ve ihtiyaçlarına yönelik en doğru hizmeti vermek amacıyla hayata geçirdiğimiz servis sözleşmesi, sunduğu avantajlarla yoğun talep görüyor. Satılan her 4 Mercedes-Benz marka otobüsün 3'ü Servis Sözleşmeli. Bu başarıımızdaki en önemli etkenlerden birinin müşterilerimizin markamıza duyduğu güven ve memnuniyet olduğunu söyleyebilirim. Satış Sonrası Hizmetler alanında geniş bayi ve yetkili servis ağıımız ile müşterilerimizin işlerini en iyi ve en hızlı şekilde sürdürebilmesini sağlamak için sorumluluklarımızın bilinci ile çalışmaya devam edeceğiz." dedi. **Farklı paket seçenekleriyle her ihtiyaca çözüm sunuluyor**

Servis Sözleşmesi hizmeti 3 farklı paket ile sunuluyor. Baz Paket, 3 yıllık periyodik bakım içeren kapsamlı bir hizmet içermektedir. Ekonomik Paket, Baz Paket'e ek olarak aşınma parça değişim hizmetini de içerirken; aşınma paketi, fren balata ve diskleri, tahrik kayışları, cam silecek lastikleri, sinyalizasyon ampulleri gibi kullanıma bağlı olarak aşınan parçalarda yapılacak değişiklikleri de kapsamaktadır. Tam Paket ise, Ekonomik Paket'e ek olarak, aracın 2 yıllık standart garantisini bir yıl daha uzatan 3. Yıl Uzatılmış Garanti hizmetini içermektedir. Paketlerin ana hatlarıyla sunulmasının yanı sıra, Mercedes-Benz Türk, müşterilerinin ihtiyaçlarına göre bakım, aşınma ve uzatılmış garanti hizmetlerini ayrı ayrı da sunmaya devam ediyor.



**Güvenlik. Konfor. Teknoloji. Gelecek.**  
Kısaca anlattık, uzun yolda keşfedin.



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



## KOTAB, KOCAELİ’NİN TEMSİL GÜCÜNÜ ARTIRAN BİR DERNEK

Servis taşımacılığı sektörünün hem saha deneyimini hem de yönetsel derinliğini bir arada taşıyan bir ismi bu sayımızda ağırlıyoruz: Sezin Turizm Genel Müdürü Raşit Arslan. Çocuk yaşta adım attığı bu sektöre tutkuyula bağlı bir isim Arslan. Röportaj boyunca, bir yandan aile mirasını nasıl geliştirdiğini anlatırken diğer yandan sektörün kronik sorunlarına değinerek çözüm yollarını da açık yüreklilikle bizlerle paylaştı. Sundukları hizmet kalitesinden, Kocaeli taşımacılık dünyasına yön veren KOTAB’ın kuruluş sürecine; şoför krizinden yeni nesil araç yatırımlarına kadar pek çok konuda önemli değerlendirmelerde bulunan Arslan, aynı zamanda bir sektör temsilcisi olarak taşın altına elini koyanlardan. Sizleri sektörün nabzını tutan bu röportajla baş başa bırakıyoruz. Keyifli okumalar!

### GÖZLERİMİ BU İŞLE AÇTIM

Ben Raşit Arslan. 1987 doğumluyum, 38 yaşındayım. Evliyim ve iki çocuk babasıyım. Doğma büyüme Gebzeliyim. Üniversite eğitimimi Denizli’de Pamukkale Üniversitesi İşletme bölümünde tamamladım. Eğitimimi tamamladıktan sonra da çocukluğumdan beri içinde bulunduğum bu sektörde aktif olarak çalışmaya başladım çünkü gerçekten gözümü bu işle açtım. Aile şirketimizde arabaların tepesinde büyüdüm diyebilirim. Bu nedenle hem mektepliyim hem de alaylıyım. İşin her aşamasını, mutfağını biliyorum. Babam bu işi çok severek yapıyordu. Üniversite sonrası bana “Git kendi işini yap” dedi ama ben bu sektöre aşığım, kopamadım. İşimi severek yaptığım için hala buradayım. Zaten eskiler hep der ya: “İşini severek yapacaksın.” Biz de gerçekten bu işi seviyoruz. Bu yüzden zorlaşan şartlara rağmen devam ediyoruz.

### 36 YILDIR KESİNTİSİZ HİZMET VERDİĞİMİZ FİRMA VAR

Şu anda Sezin Turizm’de aile şirketimizin ikinci nesil temsilcisiyim. Babam bu sektöre 1989 yılında adım attı. Biz de kardeşimle birlikte bu bayrağı devraldık ve aynı sektörde çalışmaya devam ediyoruz. Firma olarak ağırlıklı olarak personel taşımacılığı yapıyoruz ama turizm tarafında da hizmet veriyoruz. Özellikle havalimanı transferleri gibi alanlarda da aktifiz. Kocaeli ve İstanbul Anadolu Yakası ağırlıklı olmak üzere, zaman zaman Avrupa Yakası’nda da faaliyetlerimiz oluyor. Şu anda 30 adet öz mal aracımız var. Bunlara ek olarak yaklaşık 140-150 civarında da tedarikçi aracımız bulunuyor. Toplamda yaklaşık 170 araçlık bir filomuz var diyebilirim. Ayrıca şunu da belirtmek istiyorum. 1989 yılından bu yana, babamın sektörde hizmet vermeye başladığı ilk firmaya hâlâ hizmet vermeye devam ediyoruz. Şu an o firmayla iş ortaklığımızın 36. yılındayız. Bu da bence firmamız adına kaliteli hizmetin ve uzun

vadeli güvenin bir göstergesi.

### KOTAB, BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR STK

Sektörün STK’lerinde de aktif bir rol alarak hizmet etmeye özen gösteriyorum. İSTAB ve KOTAB’ın yönetiminde yer alıyorum. Özellikle KOTAB bizim için çok önemli bir yapı. Yaklaşık 3 yıl önce kurulmuş gibi görünse de kurucu firmaların geçmişisi çok eski. 1950’lerden, 1960’lardan bu yana bu sektörde olan firmalar tarafından oluşturuldu. Yani aslında KOTAB genç bir dernek ama köklü bir geçmişe dayanıyor. İSTAB’la da sürekli dirsek temasındayız. Birbirimizi tamamlayan yapılar olduğumuz için alınan kararları birlikte değerlendiriyor, sektör adına ortak adımlar atıyoruz. Kocaeli özelinde bu sektörde büyük bir STK eksikliği vardı. KOTAB, bu eksikliği gidermek için kuruldu. Bugün KOTAB’ın 56 üyesi var ancak bu sayı her geçen gün artıyor. Üye olabilmek için başvuru sahiplerinin bazı önemli kriterleri karşılaması gerekiyor. Örneğin bireysel kişiler değil, sadece kurumsal yapılar üye olabiliyor.

### TEMSİL SORUNUNU ÇÖZMEK İÇİN KURULDUK

KOTAB’ın ortaya çıkışı nedeni aslında çok net: Sektörün temsil sorunu vardı. İlçe bazlı küçük demekler olsa da Kocaeli’yi kapsayan çatı bir yapı yoktu. Tahmin edersiniz ki bir belediye ya da valiliğe bireysel olarak değil de binlerce kişiyi istihdam eden bir demerin temsilcisi olarak gittiğinizde size bakış açıları bambaşka oluyor. Bu nedenle sektörün daha güçlü bir ses olabilmesi için KOTAB kuruldu. Bugün Ankara, İzmir, Bursa, Sakarya gibi illerdeki derneklerle sürekli irtibat halindeyiz. Gelişmeleri karşılıklı olarak takip ediyoruz. Kocaeli özelinde sistem biraz daha oturmuş durumda. Plaka tahdidi olsun, sistemin işleyişi olsun; burada işler daha sistematik yürüyor. Sanayici de artık bilinçli. Bu işi, bu işin ehli firmalarla yürütmek istiyorlar. P plakasız hizmet vermenin mümkün olmadığını

herkes farkında.

### SEKTÖRÜN EN BÜYÜK SORUNU “ŞOFÖR EKSİKLİĞİ”

Sektörün şu anki en büyük sıkıntısı bana göre alttan yetişen şoför eksikliğidir. Eskiden şoförlük, otobüs kaptanlığı çok saygı duyulan bir meslekti ama bugün itibarıyla meslek olmaktan çıkmış gibi. Yeni nesil, bu işi en son yapacakları iş olarak görüyor. Bu da sektörde istihdam sorununu derinleştiriyor. Bu konuda dernek olarak büyükşehirle birlikte çeşitli istihdam programları yürüttük ama geri dönüşler çok sınırlı kaldı çünkü gençlerin bizim sektöre olan ilgisi yok. Bu sadece çalışma saatlerinden kaynaklı değil. Asıl neden bence ücret politikası. Yeni nesil az çalışıp çok kazanmanın derdinde. Oysa bizim işin saatlerine baktığımızda çok da yoğun değil. Sabah 6.30-9.00 arası çalışılıyor, sonra öğleden sonra 2.30-3.00 gibi tekrar başlıyor ve akşam 6.00-7.00 gibi servisler tamamlanıyor. Arada hem dinlenme hem de başka işlerini halletme imkanları oluyor ama yine de gençler bu işe sıcak bakmıyor. İstanbul trafiği de ayrı bir sorun. Gebze, İzmit artık küçük İstanbul gibi; trafik her yerde büyük bir yük.

### ŞOFÖRLER “OTOMATİK VİTES” TERCİH EDİYOR

2025 yılında da yatırımlarımız devam edecek. Şu anda 2. çeyrekteyiz ve yılın kalanında da planladığımız yatırımlar var. Bu sektörde ayakta kalmak için sürekli yenilenmek şart. Yeni araçlar, yeni ekipmanlar olmazsa rekabet edemezsiniz. Şoförlerin sektöre mesafeli yaklaşmasının sebeplerinden biri de bu aslında. Eski araçlarla uğraşmak istemiyorlar çünkü sürekli sanayiye gitmek, bakım yapmak zorunda kalıyorlar. Şoför, işini bitirdikten sonra dinlenmek, kendine vakit ayırmak istiyor. Ek olarak şunu da belirtmek isterim ki artık otomatik vites araçlar tercih ediliyor. Manuel araçlar özellikle şehir içi trafikte yorucu oluyor. Bu yüzden biz de araç alımlarımızda otomatik vitese yöneldik. Otobüsler-

de zaten bu yönde bir dönüşüm var, şimdi hafif ticari ve midibüslerde de otomatik vites yaygınlaşıyor. Teknoloji artık konforu ön plana çıkarıyor ve biz de bu yönde adımlar atıyoruz.

### UZAKTAN ÇALIŞMA MODELİ SERVİS POTANSİYELİNİ DARALTAN BİR FAKTÖR

Pandemi sonrası sektörde bir araç açığı yaşanmıştı ama şu an öyle bir sıkıntı yok. Özellikle bizim bölgemizde plaka tahdidi sisteminin oturmuş olması nedeniyle tedarikçi modeli kolay kolay ortadan kalkmaz çünkü herkesin bu işten bir kazancı var. Bu sistemle birlikte bölgede ciddi bir gelir dağılımı oluşmuş durumda. Belki sektör zamanla biraz yavaşlayabilir çünkü evden ya da hibrit çalışma gibi uygulamalar artıyor. Toplu taşımaya yönlendirme çalışmaları yapıyor. Trafik yoğunluğunu azaltmak için belediyeler ve ulaştırma kurumları farklı projeler üretiyor. Bu nedenle özellikle İstanbul gibi mega şehirlerde servis ağı bazı bölgelerde daralıyor ama tamamen bitmesi mümkün değil.

### BİZ BU İŞE SEVDALİYİZ

Neticede bu sektörde uzun yıllar geçirdik. Zorluklarıyla, iniş çıkışlarıyla bu işin içindeyiz. Şirketimiz, babamızdan bize devrolan bir emanet.



Onun omuzladığı sorumluluğu biz şimdi sırtlandık ve bu mirası daha da büyüterek geleceğe taşımak istiyoruz. Sektörün çok uzun yıllar aynı şekilde devam edeceğini düşünmüyorum ama kaliteli iş yapanlar her zaman ayakta kalacaktır. Bugün hâlâ 1989’da başladığımız firmaya hizmet veriyor olmamızın sebebi, işimize ve insanımıza duyduğumuz saygıdır.



# EN İYİ HİZMETİ, EN KISA SÜREDE SUNUYORUZ

Günde onlarca aracın giriş çıkış yaptığı İstanbul Otogarı'ndaki Mengerler Servisi, sadece bir bakım ve onarım noktası değil; operasyonel mükemmellik, disiplinli ekip çalışması ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla sektörde örnek gösterilen bir merkez. Bu güçlü yapının en dikkat çekici yönlerinden biri ise kariyerine lise yıllarında başlayan ve bugün servis müdürlüğü görevini yürüten Hakan Çağlar'ın yöneticiliğinde sürdürülen istikrar. Mercedes-Benz ile ilk temasını lise stajında kuran Çağlar, bugün Mengerler çatısı altında hem teknik hizmet kalitesini hem de insan kaynağı yatırımlarını yöneten isim. Kendisiyle gerçekleştirdiğimiz bu röportajda Mengerler'in sahaya yansıyan kurumsal gücünü, servis süreçlerindeki yenilikleri ve sektöre dair önemli değerlendirmeleri bir araya getirdik. Keyifli okumalar!

## MENGERLER'İ TANIYALIM

Ahmet Veli Menger Holding A.Ş. grubunun otomotiv sektöründeki temsilcisi Mengerler Ticaret Türk A.Ş., 1939 yılında kuruldu. 1949 yılında şirket, Daimler-Benz AG'nin Türkiye'deki tek temsilcisi oldu. 1958 yılında Mengerler İstanbul Davutpaşa Servisi, tüm Mercedes-Benz araçlarına hizmet vermek üzere kuruldu. Mengerler Otogar Otobüs Servisi, 2.662 m² alanda, şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün kalbi İstanbul Otogarı'nda 1995 yılından beri servis hizmeti veriyor. Otogar lokasyonumuzda bakım-onarım haricinde cam değişimi, AdBlue satışı ve lastik satış işlemleri de gerçekleştiriliyor. Davutpaşa Merkez lokasyonunda ise 8.800 m² kapalı alanı, otobüsler için tam donanımlı boya kabini bulunan büyük bir kaporta-boya merkezi ve anlaşmalı olduğu 27 adet sigorta şirketi ile hizmet vermektedir.

## MERCEDES-BENZ MARKASI İLE 16 YAŞINDA TANIŞTIM.

1984 İstanbul doğumluyum. Kariyerime 1999 yılı Lise ikinci sınıf itibarı ile Mercedes-Benz Hoşdere Fabrikası'nda stajyer olarak başladım. Staj ile birlikte Mercedes servitem de başlamış oldu. İktisat Fakültesini bitirdikten sonra 2007 yılında Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'de müşteri danışmanı olarak çalışmaya başladım. Yaklaşık 18 yıldır şirketimizin çatısı altında çalışmalarımı sürdürmekteyim, son 4 yılda ise servis müdürlüğü görevini aktif olarak yürütmekteyim. Servis müdürlüğü görevini devir aldığım dönem pandemi zamanları içerisindeydi. Ticaret şartlarının zor olduğu bu dönemde müşteri temaları, doğru planlama, doğru strateji ve müşteri taleplerini doğru analiz ederek müşterilerimize özel oluşturduğumuz kampanyalarında etkisiyle bu zorlu ticari koşulları başarı ile yönetmeye devam etmekteyiz.

## ZAMANI YÖNETEBİLMEK İÇİN PERSONEL YATIRIMIMIZI ARTIRDIK

İstanbul Otogarı, Türkiye'nin kalbi diyebilirim. Geniş bir müşteri portföyüne sahibiz. Şehirlerarası, turizm filoları, servis taşımacıları, şehir içi ulaşım paydaşları...

Atölyemizde zamanı doğru yönetmeye odaklı planlama sağlamaktayız. Çalışmakta olduğumuz filoların hareket saatlerine uyum sağlamış durumdayız. İçeri alınan her araç, elzem bir arıza durumu olmadığı takdirde, 1,5 saat içerisinde programına kaldığı yerden devam etmekte. Alanlarında son derece deneyimli, uzman bir ekibe sahibiz. Zamanın çok değerli olduğu dünyamızda bu durum bizlere hızlı ve doğru çözümler getirmemizi sağlıyor. Atölyemize ciddi yatırımlar yapıyoruz. Eğitim en çok bütçe ayırdığımız konulardan biri.

## MESLEK LİSESİ ÖĞRENCİLERİ İLE GELECEĞİ HAZIRLIYORUZ

Her yıl Meslek liselerinden özenle seçilen stajyerlerimiz istihdam programı dahilinde atölyelerimizde pratik tüm eğitimler özenle verilmektedir. EML'miz Geleceğin Yıldızı sloganıyla başarılı olan gençlerimizi ailemizin bir üyesi olması adına çalışmalar sürdürmekteyiz. Gençlerimiz Mesem projesi kapsamında Lise ikinci sınıftan itibaren staj görevi için atölyemizde çalışmaya başlamakta, yıl boyunca bizim bünyemizde staj görevlerini sürdürmektedirler. Her çeyrek dönemde Meslek lisesi ziyaretlerini Geleceğin Yıldızı programımız dahilinde gençlerimizi ve öğretmenlerini yerinde ziyaret ederek gerçekleştirmekteyiz. Bu gençlerimizin mezun olduktan sonra profesyonel iş hayatlarına birlikte adımlar atmaktayız. Bu programı kararlılıkla ve heyecanla sürdürmeye devam edeceğiz.

## ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ OLMAK ÜZERE EN KISA SÜREDE ARACI TESLİM ETMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Otobüs dünyasında zaman kavramı her zaman ön plandadır. Zamana karşı hep bir yarış içerisinde olduğumuzun bilincindeyiz. Ekibimizin dinamik bir kadrodan oluşması bu konuda bize oldukça avantaj sağlamaktadır. Hafta içi 08:30-20:00 cumartesi günleri 08:30-17:30 arası hizmet vermekteyiz. Resmi tatil ve pazar günleri 7/24 yol yardım hizmeti vererek araçlarımızın aktif çalışmasını sağlamaktayız. İstanbul Otogarı'nda olmamız avantaj gibi görünse de asıl tercih edilme sebebimiz Müşteri memnuni-



yetini esas alarak, hızlılık ve onarım kalitesi sunmamız.

## YETKİLİ SERVİSE YÖNELİM ARTIYOR

Firmalar parktaki araçlarını her yıl düzenli olarak genç tutmak adına yeni araç alımı yapmak üzere planlama yapmaktadır. Araçlarımızda 2 yıl garanti ve servis sözleşme avantajları ile müşterilerimizin servise bağlılığı artmaktadır. 2016 yılı itibarıyla E6 norm motor araçlarımız avantajlı bakım ve onarım yedek parça bulunabilirliği güvencesi ile servis hizmeti almaya aktif bir şekilde devam etmektedir.

## KAPTANLARIMIZ ARTIK TEKNOLOJİYE HÂKİM

2016 yılından bu yana otobüslerimizde dijitalleşme ciddi oranda arttı. Günümüzde otomobillerde bulunan birçok ileri teknoloji artık otobüslerde de yaygın şekilde kullanılıyor. Mercedes-Benz Türk A.Ş., araç kaptanlarına sürüş eğitimleri düzenleyerek hem araç kullanımı hem de yakıt tasarrufu konularında kapsamlı bilgi sağlıyor. Bunun yanı sıra bizler de müşterilerimizle sağlamış olduğumuz diyaloglarda araç özelliklerini müşterilerimize tanıtmaya gayret ediyoruz.

# 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)



**TEMESA**



**FUSO**



## DCT Motorlu Araçlar ve Kuveyt Türk'ten Ticari Araç Alımlarında Dev Finansman Kolaylığı

DCT Motorlu Araçlar, ticari araç sektöründe uygun fiyatlı ve kaliteli çözümleriyle öne çıkarken, geniş ürün yelpazesi ve finansal iş birlikleriyle de sektöre değer katmaya devam ediyor. Ticari araç pazarında önemli bir iş birliğine imza atan DCT Motorlu Araçlar ve Kuveyt Türk, müşterilerin finansmana erişimini kolaylaştıracak yeni bir adım attı. Yapılan anlaşma kapsamında, tüm otobüs ve midibüs modelleri için banka kredisi süreçleri daha hızlı ve erişilebilir hale geliyor. 2011 model ve üzeri araçlar için geçerli olan kampanya ile müşterilere 24 ay vadeyle %3,71 faiz oranından kredi imkânı sunuluyor. Bu ortaklık, ticari araç alımlarında kullanıcıların finansal yükünü hafifletmeyi hedefliyor.

**T**icari araç sektöründe müşteri odaklı hizmet anlayışıyla faaliyetlerini sürdüren DCT Motorlu Araçlar, Kuveyt Türk Katılım Bankası ile gerçekleştirdiği stratejik iş birliği kapsamında, ticari araç alımlarında finansmana erişimi kolaylaştıracak yeni bir finansman modeli hayata geçirdi. Yapılan anlaşma doğrultusunda, müşterilere Kasko bedelinin

%70'ine kadar, 24 ay vade ve %3,71 faiz oranı ile kredi imkânı sunuluyor. Özellikle ikinci el otobüs ve midibüs alımlarını kapsayan bu model, işletmelere ve bireysel kullanıcılara önemli avantajlar sağlıyor. Finansmana erişim artık çok daha kolay. DCT Motorlu Araçlar, sunduğu bu çözümle müşterilerinin ticari araç finansmanına daha hızlı ve

kolay ulaşmasını hedefliyor. Bu kapsamda, finansal yükü hafifleten esnek koşullar ile hem filo yenileme süreçleri destekleniyor hem de sektörel hareketliliğe katkı sağlanıyor. “Sektörde kurumsal çözüm ortağı olma yolunda ilerliyoruz” DCT Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Devlet Can Tüysüz, gerçekleştirilen iş birliğine ilişkin yaptığı açıklamada şunları

söyledi: “Sektörde yeni bir başlangıç yapmış olsak da adımlarımızı kurumsal bir vizyonla atıyoruz. Kuveyt Türk ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği, müşteri odaklı hizmet anlayışımızın bir yansımasıdır. Geniş araç yelpazemizle müşterilerimizin ihtiyaçlarına yanıt verirken, şimdi de finansmana erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Böylece hem müşterilerimize

destek oluyor hem de sektöre hareket kazandırıyoruz.” Tüysüz, sözlerini şu şekilde tamamladı: “Üzerimize düşen sorumluluğun bilinciyle hareket ediyor, çözümün bir parçası olmaya gayret ediyoruz. Bu projeye Türk ticari araç sektörüne katkı sağlayan Kuveyt Türk’e teşekkür ediyorum.”

## Enver Geçgel Turizm, Temsa Maraton ile Filosunu Genişletiyor

**S**ektörün yeni ve iddialı oyuncularından Enver Geçgel Turizm, araç parkını Temsa'nın uzun yol segmentindeki güçlü modeli Maraton ile genişletmeye başladı. Firma, gerçekleştirdiği yeni yatırımınla birlikte filosuna 4 adet 2025 model Temsa Maraton otobüs ekledi.

Satışı As Antalya Otomotiv tarafından gerçekleştirilen araçlar, düzenlenen törenle Enver Geçgel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Geçgel'e, Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat ve As Antalya Otomotiv Yönetim

Kurulu Başkanı Ahmet Sabır tarafından teslim edildi.

Teslimat töreninde konuşan Aziz Geçgel, kısa sürede hızlı bir otobüs yatırım sürecine başladıklarını belirterek, “Şu anda filomuzda tamamı özmal olmak üzere 51 adet 2025 model otobüs bulunuyor. 1,5 yıl içinde bu sayıyı 150 araca çıkarmayı hedefliyoruz. Filomuzda bireysel otobüsçü bulunmuyor. Hedefimiz, hizmet sürecinde kendi kalitemizi yolcularımıza göstererek, sonrasında anlayışımıza uygun bireysel otobüsçüleri bünyemize katmak” dedi.



# HER ZAMAN HER YOLDA BİRLİKTEYİZ!



**TEMSEA**

## ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

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

## TEMSEA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com  
temsa.com



# Mercedes-Benz Türk, Bayi ve Yetkili Servis Ağı, Kamyon ve Otobüse Özel Hizmet Yapılanmasına Geçiyor



**T**ürkiye ağır ticari araç sanayisinin öncüsü Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yapılanmasında köklü bir yenileme sürecine başladı. Daimler Truck AG'nin dünya çapındaki vizyonu ile uyumlu olarak başlatılan bu dönüşümle Mercedes-Benz Türk'ün bayi ağı kamyon ve otobüs müşterilerine odaklanıyor. 2023'te temelleri atılan kapsamlı dönüşüm, yeni yatırımlar, yeni yetkilendirmeler, yeni düzenlenmeler, kurumsal kimlik dönüşümü çalışmalarıyla hızla devam ediyor.

**Süer Sülün: "Ülkemize katkımızdaki önemli bir rolü de tüm Türkiye'yi kapsayan geniş bayi ve yetkili servis ağına üstleniyor."** Üretim, ihracat, istihdam ve sosyal fayda programlarıyla Türkiye'ye değer katmaya devam ettiklerini ifade eden Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Bugün geldi-

ğimiz noktada, ülkemize kattığımız bu değeri tüm paydaşlarımızın katkısıyla daha da ileriye taşıyoruz. Buradaki önemli rolü de tüm Türkiye'yi kapsayan, yedi bölgemizde konumlanmış geniş bayi ve yetkili servis ağına üstleniyor. Mercedes-Benz Türk olarak 7 bini aşkın doğrudan çalışanımız ve Türkiye genelinde istihdam edilen 2 binden fazla bayi ağı çalışanımız da ülkemize sağladığımız katkının bir göstergesi niteliğinde. Bayi ağı bugünkü 3,5 milyar Türk Lirası'nı aşkın yatırımla ülke ekonomimize katkı sağlamaya devam ediyor. Bayi ağı bu dönüşüm süreci ile artık sadece kamyon ve otobüs müşterilerine odaklanıyor. Bu da yeni yatırımlarla, yeni tesis açılışlarıyla, var olan tesislerin yeniden düzenlenmesiyle ve kurumsal kimlik dönüşümleri ile gerçekleştiriliyor. Elbette ki bu dönüşüm sadece fiziki yatırımı değil insan gücüne yatırımı da

odağına alıyor. Tüm bu dönüşüm neticesinde 100 kişilik bir istihdam artışı da sağlandı. Türkiye'nin yedi bölgesine yayılmış bu yapı sayesinde bir yılda servislerimize giriş yapan 150 binin üzerinde kamyon ve otobüsün de tekeri aralıksız dönmeye devam edecek." dedi.

**Bu dönüşümün sadece tesislere yapılan yatırımla değil aynı zamanda insan kaynağına, süreçlere ve sistemlere yapılan yatırımlarla gerçekleştiğine dikkat çeken Mercedes-Benz Türk Bayi ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban ise,** "Çatı şirketimiz tarafından tetiklenen bu dönüşümü, Türkiye olarak tüm dünyaya örnek teşkil edecek şekilde yürütmekten dolayı gurur duyuyoruz. Tüm hedeflenen çalışmalar tamamlandığında 3,5 milyar Türk Lirası'nı aşkın bir yatırım yapmış ve Daimler Truck global ağında bunu gerçekleştirmiş ilk ülke olacağız. Bu çalışmadaki

önceliğimiz, kamyon ve otobüs müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve bunlara yönelik hizmet verecek bir yapı kurmak. Bugün kamyon ürün grubunda 20 ilde 27 bayi, 27 ilde 46 yetkili servis, otobüs ürün grubunda ise 10 ilde 14 bayi ve 20 ilde 28 yetkili servis ile hizmet veriyoruz. Bu veriler de gösteriyor ki ülke genelinde bayi ve yetkili servislerimiz ile müşterilerimize çok yakın konumda, müşterilerimizin #daimayanındayız. Dönüşüm kapsamında Şanlıurfa, Dilovası ve Çatalca'da kurulacak yeni servislerimizle birlikte müşterilerimize daha da yakın olacağız ve kapasitemizi artıracacağız. İlk fiili yatırım, 2023 yılında Bursa'daki Odabaşı bayi-mizmin yetkilendirilmesiyle yapıldı. 2024 yılı itibarıyla Düzce, İzmir ve Adana'da tamamen ağır ticari araçlara özel yeni tesis yatırımları tamamlandı. Şanlıurfa'daki yeni yatırım da geçtiğimiz ay devreye alındı. Kocaeli, İstanbul, Konya, Kayseri, Erzurum, Trabzon gibi şehirlerde de yeni tesislerin inşaatı

ya da projelendirilmesi sürüyor. 2026 yılı sonuna kadar Türkiye genelinde bu dönüşümü tamamlamayı hedefliyoruz. Başta da belirttiğim gibi böylesine büyük bir dönüşümün yalnızca fiziksel alanlara yapılacak yatırımlarla sınırlı kalmaması gerektiğinin bilincindeyiz. Bu kapsamda bayi ağımda özellikle insan kaynağına yaptığımız yatırımları da sürdürüyoruz. Yetkin, işinde uzman personel istihdam ederek ve kalifiye çalışanları eğitimlerle destekleyerek de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kalifiye insan kaynağı yetiştirilmesi konusundaki yatırımlarımızı yalnızca yetkili servislerimizdeki çalışanlarla sınırlı tutmuyoruz. Aynı zamanda sektöre ve bayilerimize insan kaynağı yetiştirilmesi noktasında 2014 yılında başlattığımız "EML'miz Geleceğin Yıldızı" programı ile mesleki eğitimi destekliyoruz. Türkiye genelinde 29 ilde açtığımız 33 Mercedes-Benz Laboratuvarı ile 4.000'den fazla öğrencinin nitelikli eğitim almasına katkı sağladık. Bu programdan mezun

olan öğrencilerin önemli bir bölümü bayi ağımda ve yetkili servislerimizde istihdam ediliyor. Tesislerimize ve insan kaynağına yaptığımız yatırımlar aynı zamanda süreçlerimize ve sistemlerimize yaptığımız yatırımla da destekliyoruz. Dijitalleşme adımlarımız kapsamında Daimler Truck AG ile birlikte servis süreçlerinde etkinliği artırmak için sistem altyapılarımızı da geliştiriyoruz. Türkiye'ye özel olarak geliştirdiğimiz Servis Takip Sistemimiz, bu alanda attığımız en stratejik adımlardan biri. Türkiye genelindeki tüm yetkili servislerimize giriş yapan araçları gerçek zamanlı olarak tek tek izleyebiliyor, operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini önemli ölçüde artırabiliyoruz. Şunu gururla belirtmek isterim ki; Mercedes-Benz Türk olarak bu dönüşüm yolculuğunda kararlıyız, hazırlıkla ve iş ortaklarımızla birlikte güçlü bir şekilde ilerliyoruz. Bugün birlikte olduğumuz bayilerimizle belki de Türkiye otomotiv sektöründeki en uzun süreli işbirliğini yürütüyoruz. Ağımız 2023 yılında katılan Odabaşı bayimiz dışında en yeni yatırımcımız 15 yıldır bizimle birlikte. Bu da Mercedes-Benz Türk bayi ağına güvenirliliğinin ve müşterilerimiz için uzun vadeli bir iş ortağı olduğunun göstergesi. Bu vesileyle sizlerin huzurunda tüm bayilerimize, hem markamıza duydukları güven ve bağlılıkları için hem de bu dönüşümde hiç tereddüt göstermeden bizimle birlikte hareket ettikleri için şükranlarımı sunuyorum." dedi.



# UZUN YOLLARIN STARI



**TEMSA**

**MELTEM OTOMOTİV**

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

**TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.**

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

info@temsa.com  
temsa.com



# Özköprü Turizm & Malitur filosuna 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+2

Mercedes-Benz Türk, turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Özköprü Turizm & Malitur ile 2022 yılından bu yana süregelen iş ortaklığını güçlendirerek sürdürüyor. Bu kapsamda, Düzce'de Hasmer Otomotiv'in ev sahipliğinde düzenlenen törende Özköprü Turizm & Malitur'a 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+2 model otobüs teslim edildi. Modern teknolojisi, yüksek konfor seviyesi ve güçlü performansıyları öne çıkan Tourismo 16 RHD 2+2 otobüsler, firmanın kaliteli hizmet anlayışını daha da ileriye taşıyacak.

Mercedes-Benz Türk yolcu taşımacılığının yıldızı otobüslerini teslim etmeye devam ediyor. Tur operatörlüğü alanında 8 yıldır faaliyet gösteren Özköprü Turizm & Malitur, filosuna 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+2 ekledi. Bu kapsam düzenlenen teslimat törenine; Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Ahmet Burak Batumlu, Özköprü Turizm & Malitur Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Köprü, Genel Müdür Muhammet Ali Köprü, Ürün ve Paket Turlar Müdürü Muhammet Fatih Köprü ve Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Ağır Ticari Araçlar Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Koordinatörü ve marka yöneticileri yer aldı.

Özköprü Turizm & Malitur, teslim aldığı 5 adet Travego 16 RHD 2+2 ile filosundaki Mercedes-Benz araç sayısını 12'ye çıkarttı ve yeni araç yatırımı kapsamında Mercedes-Benz Kamyon Finansman hizmetlerinden de faydalanarak kredi desteği kullandı.

Özköprü Turizm & Malitur Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Köprü, Mercedes-Benz markasını tercih etmelerinin ardında yalnızca araçların sunduğu konfor, yüksek güvenlik standartları ve yakıt verimliliğinin değil; aynı zamanda satış ve satış sonrası hizmetlerdeki profesyonel yaklaşımının da etkili olduğunu belirtti. Köprü, "Özköprü Turizm & Malitur olarak tüm hizmetlerinde kalite standartlarını en üst seviyede tutmayı hedefleyerek,

müşteri odaklı bir yaklaşımla hareket ediyoruz. Bu hedef doğrultusunda sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor, filomuzu ve hizmet altyapımızı sürekli olarak güçlendiriyoruz. Seyahat sektöründeki gelişmeleri yakından izliyor, yolcularımıza her zaman en kaliteli hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Bu hedefimize ulaşma yolunda Mercedes-Benz otobüsler bizim en büyük destekçimiz. Filomuza yeni araçlar ekleyerek yatırımlarımıza önümüzdeki yıl da devam edeceğiz. Üstün teknolojiye ve yakıt verimliliğine sahip bu otobüslerin, Özköprü Turizm & Malitur'un sektördeki güçlü konumunu daha da ileriye taşıyacağına inanıyorum" diye konuştu.

Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam: "Mercedes-Benz Türk'ün bayisi Hasmer Otomotiv Düzce olarak, bugün Özköprü Turizm & Malitur firmasına 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+2 model otobüsün teslimatını gerçekleştirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. 2022 yılından bu yana Özköprü Turizm & Malitur'a toplam 17 adet otobüs teslim ederek, güçlü bir iş birliğine imza attık. Bu rakam, firmamıza ve markamıza duyulan güvenin en somut göstergesidir. Hasmer Otomotiv

olarak, sadece satış aşamasında değil, satış sonrasında da müşterilerimizin daima yanındayız. Bu anlayışla, sürdürülebilir bir memnuniyet hedefliyoruz. Önümüzdeki yıllarda da bu değerli iş ortaklığının artarak devam edeceğine yürekten inanıyoruz" diye konuştu.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise, Özköprü Turizm & Malitur ile 2022 yılında temellerini attıkları iş ortaklığının güçlenerek devam ettiklerini belirterek, "Sektörün ihtiyaçlarını yakından takip eden bir marka olarak, yolcu taşımacılığına özel çözümler sunmaya devam ediyoruz. Otobüslerimizi de bu doğrultuda konfor, güvenlik ve verimlilik öncelikleriyle tasarlıyoruz. Bugün, bu güçlü iş ortaklığının bir yansıması olarak, Özköprü Turizm & Malitur'un filosuna 5 adet daha Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+2 model otobüs katmanın gururunu yaşıyoruz. Özköprü Turizm & Malitur, araç filosunda yer alan Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD modellerinin yanına bu alımlarında Tourismo 16 RHD 2+2 model otobüsümü de eklediler. İlk günden bu yana bizlere duydukları güven için Özköprü Turizm & Malitur ailesine teşekkür ediyor, yeni araçların hayırlı olmasını ve bol

kazançlar getirmesini diliyorum." dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise konuşmasında şunları söyledi: "Tur operatörlüğü alanında faaliyet gösteren, kurulduğu

sektöründeki köklü deneyimimiz sayesinde yolcuların, kaptanların ve işletmelerin beklentilerini çok iyi biliyoruz. Bu kapsamda müşterilerimizin daima yanındayız" dedi.



HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 · Sayı: 88 · 19 Mayıs 2025

Genel Yayın Yönetmeni  
Recep Yalamacılar

Genel Müdür  
Rafi Candan

Yazı İşleri Müdürü  
Emirhan Yağcı

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

www.haberulasim.com

Reklam Rezervasyon  
0536 365 15 11

# 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



# MAN Ankara'da Elektrikli Otobüs Üretimine Başlıyor

**S**ürdürülebilir mobilite alanında yıllardır öncü bir rol üstlenen MAN Truck & Bus, tüm araç portföyü için net bir sıfır emisyon stratejisini kararlılıkla uyguluyor. İlk elektrikli alçak girişli otobüslerini yollara çıkaran MAN'ın, şehir içi otobüs teslimatlarının %70'i artık elektrikli modellerden oluşuyor.

## “Ankara'daki MAN tesisi dönüşümünün önemli bir parçası”

MAN Truck & Bus Otobüs Birimi Başkanı Barbaros Oktay, odak noktalarının geleceğin teknolojileri olduğunu belirterek şunları söyledi:

“Elektrikli tahrik sistemi, yerel sıfır emisyonlu mobiliteye geçişte en verimli sistem. Bu teknoloji artık olgunlaşmış durumda. Enerji ve CO2 dengesi de oldukça iyi, üstelik düşük enerji maliyetleriyle de dikkat çekiyor. İklim dostu mobiliteye geçmek için CO2 emisyonlarını önemli ölçüde azaltmalı ve yenilikçi eMobilite teknolojimizi yollara çıkarmalıyız. Amacımız, ürünlerimizi CO2 nötr şekilde üretmek. Güney Afrika'daki tesisimizde bu hedefe ulaştık, Ankara'da ise en geç 2030 yılına kadar bunu gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Otobüslerimizi tamamen elektrikliye geçirebilmek ve e-otobüslere olan yüksek talebi karşılayabilmek için de üretim tesislerimizi yeniden yapılandırmaya başladık. Bu kapsamda, Ankara'daki üretim tesisimizi ve çalışanlarımızı buna göre hazırladık ve fabrikayı kademeli olarak eMobilite'ye geçirdik. Ankara'daki bu yeniden yapılanma ve atılan adımlar, MAN'ın sürdürülebilir geleceğe doğru dönüşüm sürecinin ayrılmaz parçaları oluşturuyor.”

## “Otobüslerin tüm geliştirme faaliyetlerini Ankara'da yürütüyoruz”

MAN Ürün Geliştirmeden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Frederik Zohm ise Ankara'daki çalışmalara ilişkin şunları kaydetti:

“2018/2019 yıllarında Ankara'daki



otobüs geliştirme merkezini kurma ve burayı MAN'ın Ar-Ge dönüşümünün bir parçası olarak uluslararası bir araştırma ve geliştirme ağı haline getirme kararı aldık. Bugün Ankara'daki yeni Ürün Geliştirme Merkezi (PDC), otobüslerin tüm geliştirme faaliyetlerini, dokümantasyon çalışmalarını, prototiplemeyi ve proje yönetimini yürütüyor. Artık eCoach modeline ilişkin çalışmalarda burada gerçekleştiriliyor. Bu başarı Münih, Türkiye, Polonya ve Güney Afrika'daki otobüs çalışanlarımızdan oluşan uluslararası bir ekibin yüksek yetkinliği ve özverili çalışması sayesinde mümkün oldu.”

## MAN Türkiye, neredeyse 60 yıllık başarı hikayesi

Şirketin Türkiye'deki tarihi, MAN Türkiye A.Ş.'nin, 1966 yılında Almanya dışındaki ilk MAN üretim tesisi olarak kurulmasıyla başladı. Bugün toplam 317.000 metrekarelik alanda faaliyet gösteren yaklaşık 4.700 kişiyi istihdam sağlıyor. MAN ve NEOP-LAN markalarının şehir içi, şehirlerarası ve turizm segmentindeki otobüsleri burada geliştiriliyor ve üretiliyor. Bu tesis, aynı zamanda MAN'ın en büyük otobüs üretim merkezi konumunda bulunuyor Otobüs alanında yeniliklere yön ve-

ren MAN, Ankara'da yalnızca MAN Lion's City E modellerini değil, aynı zamanda elektrikli şehirlerarası otobüsler ve yeni MAN Lion's Coach E'yi de üretmeyi planlıyor. 2025 yılının ortasından itibaren Lion's City E ailesinin elektrikli şehir içi ve şehirlerarası otobüslerinin üretimine Ankara'da başlamayı planlayan MAN, eCoach üretimine ise 2026 yılında başlamayı öngörüyor.

## Geleceğin teknolojileri Ankara'da geliştiriliyor

Geliştirme faaliyetlerini Türkiye'deki yeni Ürün Geliştirme Merkezi (PDC) çatısı altında toplayan MAN, Ekim ayından bu yana yaklaşık 830 çalışan ile burada geleceğin yenilikleri üzerinde çalışıyor. Son dört yılda inşası için toplamda 41 milyon Euro yatırım yapılan PDC, 300.000 metrekarelik alanda; 1,4 kilometrelik bir test pisti, test rampası, atölyeler, ambarlar, Ar-Ge ofisi, laboratuvar ve müşteriye özel taleplerin hayata geçirildiği bir otobüs modifikasyon merkezi barındırıyor.

## MAN elektrikli otobüs alanında yeniliklere yön veriyor

Nürnberg'de eTrucks ve eBus'lar için batarya paketlerinin üretildiği batarya fabrikasının yanı sıra üç otobüs üretim

tesisine de sahip olan MAN, elektromobilite alanında güçlü bir konuma sahip. Polonya'daki Starachowice tesisi, elektrikli şehir içi otobüslerde bir yetkinlik merkezi olarak öne çıkar-ken; Güney Afrika'da da kıtanın ilk e-otobüs teslimatları başarıyla gerçekleştirilmiş durumda.

## Elektrifikasyonla birlikte sürdürülebilir üretime odaklanıyor

MAN, iklim koruma hedeflerine ulaşmak için yalnızca araç filosunun elektrifikasyonuna değil, aynı zamanda sürdürülebilir üretime de odaklanıyor. Bu kapsamda üretim tesislerinin enerji kaynakları, yenilenebilir elektrik ve ısı enerjisine dönüştürülüyor. Yenilenebilir enerjinin dışarıdan temin edilmesinin yanı sıra, Güney Afrika ve Ankara'da olduğu gibi güneş enerjisi panelleri de kurularak bu dönüşüm destekleniyor.

Ayrıca, e-otobüs üretimini genişleten MAN, 2050 yılına kadar sera gazı nötr bir şirket olma hedefi doğrultusunda önemli bir adım daha atıyor. Bu yolda müşterileri ve iş ortaklarıyla birlikte sürdürülebilir mobiliteyi destekleyen şirket, uluslararası iklim koruma hedeflerine tam anlamıyla bağlı kalıyor.



# HER GÖREVDE DAHA FAZLASINI İSTEYENLERE



**TEMSEA**

## ÇİZGİ OTOMOTİV

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

## TEMSEA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com  
temsa.com



# AÇTIĞI YOLDA, BİZE HER ŞEY ONU HATIRLATIR.

Yolculukların en anlamlısı 19 Mayıs sabahında Bandırma Vapuru ile başladı, sonu cumhuriyete vardı. Bu anlamlı yolculuğun bir parçası olmaktan dolayı gurur duyuyoruz, gençliğin umudunu geleceğe taşımak için çalışıyoruz.

**19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun.**

**Mercedes-Benz**  
The standard for buses.





# 19 mayıs

ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYAMI

*Kutlu Olsun*



**mapar**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI  
YALÇIN ŞAHİN



**Ali Osman  
Ulusoy**



**19 MAYIS**

**Atatürk'ü Anma,  
Gençlik ve Spor Bayramı**

*Kutlu Olsun*





19 MAYIS

# ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



## GENÇLİK GELECEKTİR.

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik  
ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun!

### MELTEM OTOMOTİV

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



Aynı yolda, fikirlerinin izinde...  
Yolculuğumuz hep seninle.

## 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun*



# 19 Mayıs

Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun*

**BUGÜN, GELECEĞİN MİMARLARI  
OLAN GENÇLERİMİZİN BAYRAMI.**

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik  
ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun!

**ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV**  
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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

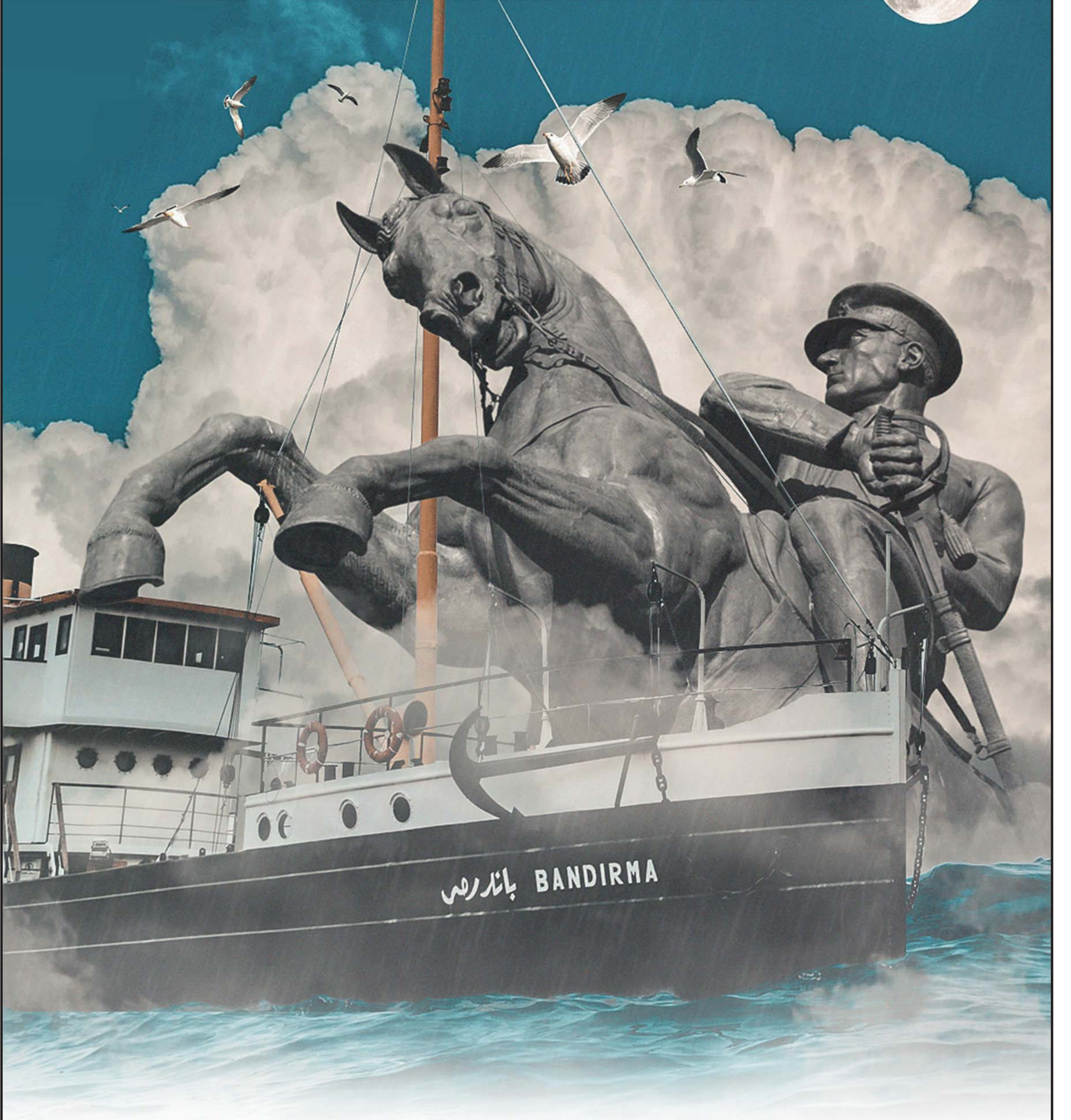




Cumhuriyetin gençleri ile birlikte büyüdük,  
birlikte yol alıyoruz.

19 Mayıs Atatürk'ü Anma,  
Gençlik ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun





## BİZİM ROTAMIZ BELLİ.

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik  
ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun!

**PİLAVCI OTOMOTİV**  
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



**Açtığın yolda, gösterdiğin hedefe...**  
Her yolculuğumuz, o büyük yürüyüşten ilham alır.

19 MAYIS

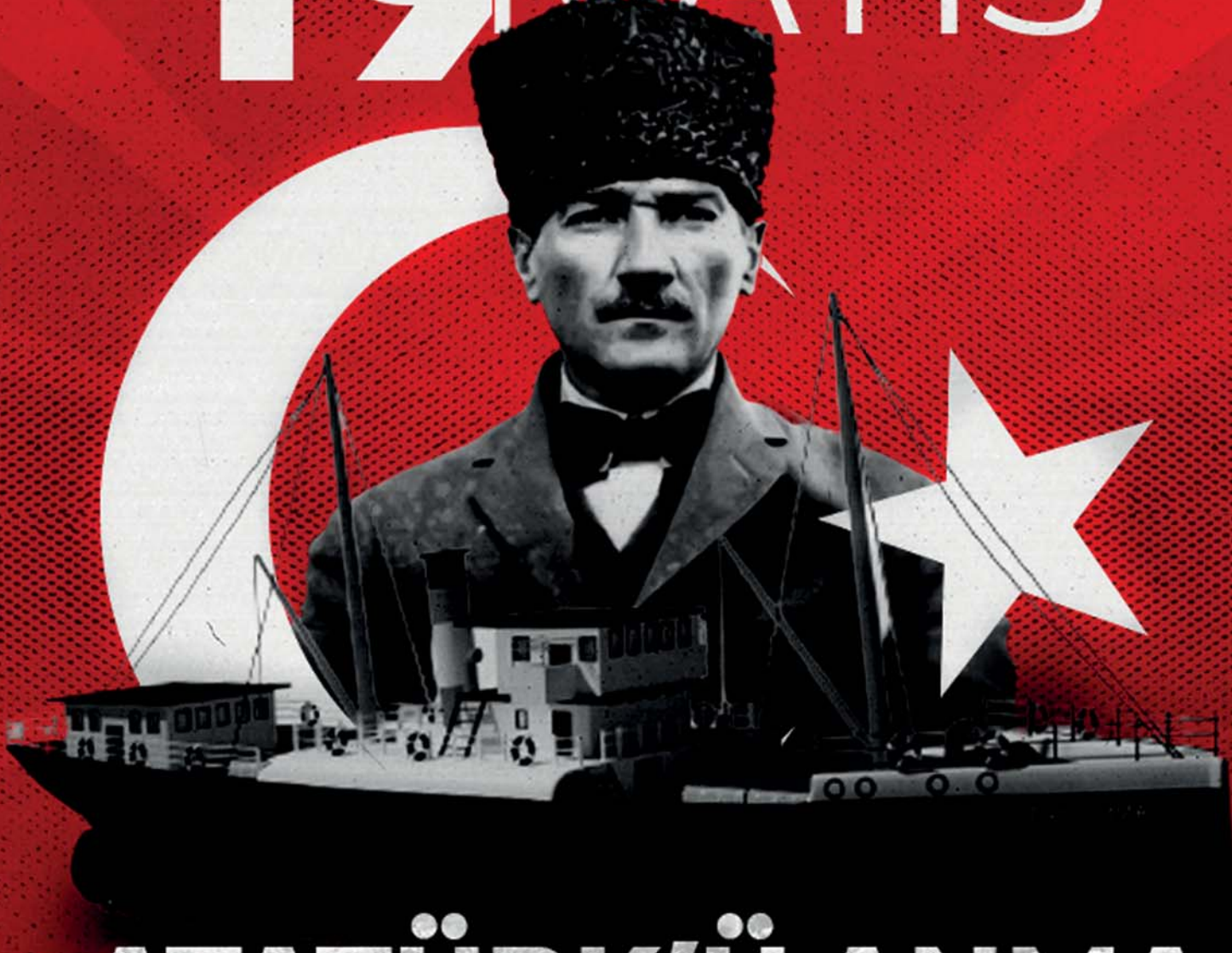
# ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI

*Kutlu Olsun!*



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

# 19 MAYIS



## ATATÜRK'Ü ANMA

GENÇLİK & SPOR BAYRAMIMIZ

• k u t l u o l s u n •

### BİZ HER ŞEYİ GENÇLİĞE BIRAKACAĞIZ

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik  
ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun!

**ŞEREF OTO**

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı  
No:146/A Çankaya/ANKARA  
T: 0312 284 81 81  
[temsa.com.tr](http://temsa.com.tr)



# 10 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA,  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
*Kutlu Olsun!*



ON DOKUZ MAYIS

1919



Atatürk'ü Anma,  
Gençlik ve Spor Bayramımız

*Katla Olsun*



**DCT**  
MOTORLU ARAÇLAR

# 19 MAYIS ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK VE SPOR BAYRAMIMIZ

*Kutlu Olsun!*



**MY COMFORT**  
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

#### ADRES

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



İritibat Telefon  
**0532 640 40 16**

10  
mayıs

**Atatürk'ü Anma**

Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun*



**HRN**  
TRAVEL

**PAMUKKALE**  
iş ve operasyon ortağı



ATATÜR'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
*Kutlu Olsun*

## BU ÜLKEYE BAHAR 105 YILDIR SAMSUN'DAN GELİR

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik  
ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun!

**AS ANTALYA OTOMOTİV**  
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi  
No:202 Aksu/ANTALYA  
T: 0242 420 01 01  
[temsa.com.tr](http://temsa.com.tr)





## AÇTIĞIN YOL, 106 YILDIR ROTAMIZ.

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı kutlu olsun!

Mercedes-Benz  
The standard for buses.



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



**19 MAYIS**  
ATATÜRK'Ü ANMA,  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
KUTLU OLSUN



**MOON**

OTOMOTİV®



# YOLUMUZDAN AYRILMADAN DAİMA İLERİ.

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı kutlu olsun!

Mercedes-Benz  
The standard for buses.



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

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

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

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

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



Milli Mücadeleye Varan Yolda,  
Gençliğin Peşindeyiz!

19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramımız Kutlu Olsun



orBayramı

19MayısAtatürk'üAnmaGençlikveSporBayramı

19MayısAtatü

Hızlı ve Kolay  
Biletin Adresi

lukskaradeniz.com

Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play



# MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA, GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI

*Kutlu Olsun!*



19 MAYIS ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
**KUTLU OLSUN!**



**Esadas®**

444 18 18

ozlemseyahat.com.tr

# 19 MAYIS

Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun!*



**özlem**

beydagi.com.tr



0850 811 05 44

# 19 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR  
**BAYRAMI**

*Kutlu Olsun!*





Bağımsızlığa Giden Yolculuk  
1919'da Başladı!

19 Mayıs  
Gençlik ve Spor Bayramı  
**Kutlu Olsun!**

**efe tur**  
— efetur.com.tr



Geleceğe Yolculuk Gençlerle Başlar

19 Mayıs Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı  
**Kutlu Olsun!**

**GURSEL** | 0216 575 3355  
gurseltur.com.tr



**19 MAYIS 1919**  
ATATÜRK'Ü ANMA, GENÇLİK VE  
SPOR BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN !

**ACR**

ACR OTOMOTİV OTOKAR BAYİİ  
Aşağı Kayabaşı, Atatürk Biv. No:42  
Niğde Merkez/Niğde



Ali Osman Ulusoy iş ve operasyon ortağı.

**19  
MAYIS**

Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı  
*Kutlu Olsun!*

**yıltur**



# 19 Mayıs

Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun*



**ÖZKAN**  
SEYAHAT

19 MAYIS

# ATATÜRK'Ü ANMA

GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



**KHO**  
KAYAHAN OTOCAM

# 19 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA, GENÇLİK  
VE SPOR BAYRAMI



*Kutlu Olsun*

**ÖNER**  
sigorta  
Sigortacılık bizim işimiz

# 19 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA,  
GENÇLİK VE SPOR  
BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



**METİN TURİZM**





**19 MAYIS**  
— Atatürk'ü Anma —  
Gençlik ve Spor Bayramı  
*Kutlu Olsun*



**Aker**  
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

**19 MAYIS ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMIMIZ  
*Kutlu Olsun!***



ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ



**19 MAYIS**  
ATATÜRK'Ü ANMA, GENÇLİK VE SPOR  
BAYRAMI  
*Kutlu Olsun*



**TÜRKKAN**  
TURİZM ve TAŞIMACILIK

**19 MAYIS**  
ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
*Kutlu Olsun!*



**uludağ**

0850 202 22 22

**uludagturizm.com.tr**

19 MAYIS  
ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
KUTLU OLSUN!



**SEC** [www.sec.com.tr](http://www.sec.com.tr) 444 44 27



19 MAYIS 1919  
**ATATÜRK'Ü ANMA,  
GENÇLİK VE SPOR  
BAYRAMI**  
*Kutlu Olsun*



Türkiye'nin Her Yerinden  
444 11 60 **TOKAT** seyahat [tokatseyahat.com.tr](http://tokatseyahat.com.tr)



**19 Mayıs**  
ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI  
*kutlu olsun*



**Buzlu**

19 Mayıs Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı  
*Kutlu Olsun*



**ENTEGRE BİLET**



# MAYIS

Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun*

## BS TEKNİK OTOMOTİV

MAN Yetkili Servisi

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

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



# 19 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK VE  
SPOR BAYRAMI

*Kutlu Olsun!*



**VANGÖLÜ**



BU GURUR VE COŞKUYU  
BİRLİKTE KUTLUYORUZ

# 19 MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA,  
GENÇLİK VE SPOR  
BAYRAMI

*Kutlu Olsun*



**RH Süha**



# MAYIS

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor  
Bayramı



**UĞUR**  
TURİZM TAŞIMACILIK

**AHMET UĞUR**  
Yönetim Kurulu Başkanı

# 19



19 Mayıs Atatürk'ü Anma  
Gençlik ve Spor Bayramı  
*Kutlu Olsun*



**MINI TUR**

ATATÜRK'Ü ANMA  
GENÇLİK VE SPOR  
BAYRAMI  
KUTLU OLSUN!

Mayıs

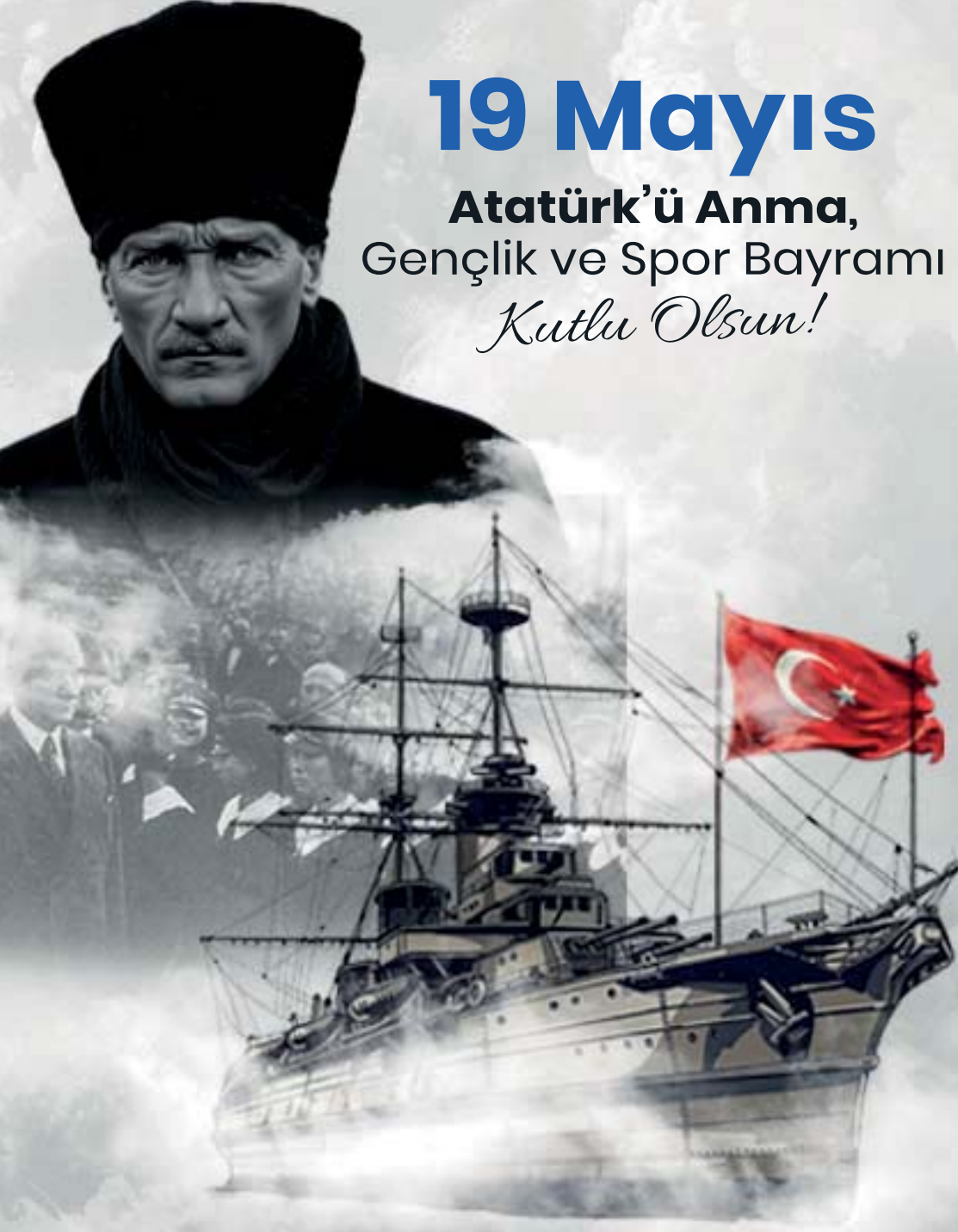
# 19



**VİB**  
"Biz Bir Aileyiz..."

# 19 Mayıs

Atatürk'ü Anma,  
Gençlik ve Spor Bayramı  
*Kutlu Olsun!*



**Villa**

Gençlik enerjisi,  
spor disiplini ile buluştuğunda  
muhteşem sonuçlar ortaya çıkar!  
19 Mayıs'ta tüm gençlerimiz için  
spor dolu bir gün olsun.

# 19

MAYIS

ATATÜRK'Ü ANMA GENÇLİK  
VE SPOR BAYRAMI



**Cizre Nuh**  
www.ozlemcizrenuh.com



# 19 MAYIS

— Atatürk'ü Anma —  
Gençlik ve Spor Bayramı

*Kutlu Olsun*

**obilet**