

**KÂMİL KOÇ, HER
YERDE KÂMİL
KOÇ**

Haberimiz Sayfa 4-5'de



**Haksız Rekabet ve
Korsan, Dürüst
İşletmeleri Zarara
Uğrattıyor**

Haberimiz Sayfa 10'da



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl:5 Sayı:80 Tarih: 2 Aralık 2024 Fiyatı: 10 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com



KAMU KORSANA GÖZ KIRPTI



Sayfa 16'da

**Herkes En İyi
Olduğu İşi Yapsın**



Sayfa 12'de

**Mercedes-Benz'den
Lüks Artvin Seyahat'e
5 Adet Tourismo 16**



Sayfa 18'de

**TTDER'DEN Bakan
Nuri Ersoy'a Ziyaret**



Sayfa 14'de

**Korsan Var, Denetim
Hak Getire**

D2 belgesi, turizm amaçlı taşımacılık faaliyetleri için düzenlenirken D4 belgesi 100 kilometre sınırları içinde yapılan taşımaları kapsayan bir yetki belgesidir ancak bu belgeler ne yazık ki amaçlarına uygun şekilde kullanılmamakta. Bu durum, D1 belgeli firmalara ciddi zararlar vermektedir. İlegal taşıma faaliyetlerinde bulunan kişilere ceza kesildiği ifade edilse de belgelerinin iptal edilmediği, araçlarının trafikten men edilmediği ve hiçbir yaptırım uygulanmaksızın faaliyetlerine devam ettikleri görülmektedir.



Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapıldı

Buna göre, okul servis aracı olarak kullanılacak yaş şartını haiz taşıtlardan sözleşme süresi içerisinde yaş şartını kaybedenler, içinde bulunulan eğitim ve öğretim yılı süresini aşmamak koşuluyla çalışmaya devam ettirilebilecek. Okul servis araçlarını kullanan şoförlerin, D sınıfı sürücü belgesi için en az 2 yıllık, D1 sınıfı sürücü belgesi için en az 5 yıllık sürücü belgesi olacak. Büyükşehir belediyesi olan illerde Ulaşım Koordinasyon Merkezinin (UKOME) diğer illerde ise İl Trafik Komisyonunun kararı ile zorunlu tutulması durumunda Mesleki Yeterlilik Kurumu ile ilgili Bazı Düzenlemeler Hakkında Kanun çerçevesinde mesleki yeterlilik belgesi bulunacak. Okul servis araçlarında, tüm koltukları görecektir şekilde iç ve dış kamera ile en az 30 gün süreli kayıt yapabilen kayıt cihazı bulundurma, araçlarda iç mekânı gösteren şeffaf cam dışında cam kullanılamaz şartı, 2017 ve öncesi modeller için 1 Mart 2025'ten sonraki ilk periyodik muayeneye kadar aranmayacak.

Buna göre, okul servis aracı olarak kullanılacak yaş şartını haiz taşıtlardan sözleşme süresi içerisinde yaş şartını kaybedenler, içinde bulunulan eğitim ve öğretim yılı süresini aşmamak koşuluyla çalışmaya devam ettirilebilecek. Okul servis araçlarını kullanan şoförlerin, D sınıfı sürücü belgesi için en az 2 yıllık, D1 sınıfı sürücü belgesi için en az 5 yıllık sürücü belgesi olacak. Büyükşehir belediyesi olan illerde Ulaşım Koordinasyon Merkezinin (UKOME) diğer illerde ise İl Trafik Komisyonunun kararı ile zorunlu tutulması durumunda Mesleki Yeterlilik Kurumu ile ilgili Bazı Düzenlemeler Hakkında Kanun çerçevesinde mesleki yeterlilik belgesi bulunacak. Okul servis araçlarında, tüm koltukları görecektir şekilde iç ve dış kamera ile en az 30 gün süreli kayıt yapabilen kayıt cihazı bulundurma, araçlarda iç mekânı gösteren şeffaf cam dışında cam kullanılamaz şartı, 2017 ve öncesi modeller için 1 Mart 2025'ten sonraki ilk periyodik muayeneye kadar aranmayacak.

Ulaştırma Bakanlığı'nın yıllardır süregelen bu kaçak taşımacılığa neden göz yumduğu ve gerekli yaptırımları neden uygulamadığı sektörün en büyük sorularından biridir. Özellikle Beylikdüzü ilçesinde korsan taşımacılık yapan kişiler, taşımacılık faaliyetlerinde yüksek mevki sahibi kişilerin yatırımlarının bulunduğunu öne sürerek şikâyetle bulunanları açıkça tehdit etmektedir. Bu tehditler, sektördeki yasa dışı faaliyetlerin ne denli köklü ve cesurca sürdürüldüğünü gözler önüne sermektedir. Bugüne kadar resmi olarak yapılan tüm şikâyetlere rağmen korsan taşımacılık faaliyetlerinin devam etmesi bu iddiaların doğruluğunu işaret etmektedir. Eğer bu kişiler hem yasal olmayan bir şekilde çalışmaya devam edebiliyor hem de alenen tehditlerde bulunabiliyorsa ortada çok ciddi bir yönetim ve denetim zafiyeti olduğu açıktır. Bu sorunun çözümü, sektörün federasyonlarının acilen harekete geçmesi ve bakanlık nezdinde etkili adımlar atılmasıyla mümkündür. Diğer taraftan D4 belgeli araçlar türedi şimdilerde! D4 belgesi, 100 kilometre sınırları içerisinde ve komşu illere kadar olan taşımacılık faaliyetleri için verilmektedir. Örneğin, Beylikdüzü'nden hareket eden bir D4 belgeli aracın Tekirdağ'a kadar gitmesi kanunlara uygundur ancak Çanakkale'ye kadar taşımacılık yapması yasal olarak mümkün değildir. Peki, nasıl oluyor da bu araçlar Çanakkale'ye kadar gidebiliyor? Yolda bu araçları denetleyen kolluk kuvvetleri yok mu? Elbette denetimler mevcut; hem de birçok noktada. Ancak bu araçlar hiçbir işleme tabi tutulmadan her gün onlarca kez sefer düzenleyebilmektedir. Bu durum denetim mekanizmasındaki açıkları ve yeterli yaptırımların uygulanmadığını net bir şekilde göstermektedir. Ayrıca tarifeli yurt içi ve yurt dışı sefer yapan D1 ve B1 belgeli araçların bilet kesebilmesi için bakanlık tarafından verilen F1 veya F2 belgelerinin alınması zorunludur. Bu belgeler yalnızca D1 ve B1 belgeli araçlara bilet kesme yetkisi tanır ancak birçok il belediyesi, kendi inisiyatifleriyle F1 ve F2 belgeli acentelere D4 belgeli araçlara bilet kesme yetkisi tanımaktadır. Bu kanunun yasaktır ve korsan taşımacılığın başka bir boyutudur. Belediyeler hangi yetkiye dayanarak bu yasa dışı düzenlemeleri hayata geçirmektedir? Federasyonlarımızın hukuk birimlerinin bu konuda acilen harekete geçmesi ve yasal yollara başvurusu şarttır. gerçek sorunları daha etkin bir şekilde masaya yatırılır ve bu fırsatlar daha iyi değerlendirilir.

Sizin son teknolojiye uygun bir
Websiteniz var mı?

Gelişmiş
Kampanya
Modülleri

%100
SEO
UYUMU

QR KOD ile
MEMNUNİYET
Anketi Yapın

Üyelere 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





Zuppin ve Havamaş, Çukurova'ya Akıllı Ulaşımı Getiriyor

Türkiye'nin önde gelen mobil ulaşım uygulaması Zuppin ve Çukurova Uluslararası Havalimanı'ndan şehir merkezine ulaşım hizmeti veren tek yetkili firma S.S. Çukurova Uluslararası havalimanı taşıma ve işletme kooperative ve iştiraki HAVAMAŞ önemli bir iş ortaklığına imza attı. Bu iş ortaklığıyla Zuppin, HAVAMAŞ ile Çukurova Bölgesi'nde yaşayanların ulaşım deneyimini bir üst seviyeye taşıyor. İmzalanan anlaşma ile Çukurova Uluslararası Havalimanı'ndan hareket eden HAVAMAŞ otobüsleri, havalimanı taksileri ve VIP transfer araçlarına Zuppin mobil uygulaması üzerinden kolayca ulaşılabilir.

Anlaşma Kooperatif Başkanı Yasin

Boyraz ve Zuppin CEO'su Adnan Değirmenci tarafından imzalandı. Bu anlaşma ile Adana, Mersin, Hatay, Antakya, Niğde ve Nevşehir dahil Çukurova bölgesinde yaşayanlar, yurtiçi veya yurtdışından turistik amaçla bölgeye gelecek yerli veya yabancı turistler, Zuppin uygulaması ile havalimanına gidiş-dönüş yolculuklarını gelmeden önce kolayca planlayabilecekler.

İmza töreninde konuşan Zuppin CEO'su Adnan Değirmenci, "Zuppin, teknolojinin gücünü kullanarak ulaşımı herkes için daha erişilebilir hale getirmeyi hedefliyor. Bu iş birliği ile Çukurova Uluslararası Havalimanı'ndan bölgedeki tüm şehirlere seyahat etmek isteyen turistler, iş seyahatinde olanlar ve yerel halk Zuppin

uygulaması üzerinden istedikleri aracı istedikleri zaman dilimi içerisinde kolayca rezerve edebilecekler. Zuppin, Ulaştırma Bakanlığı'ndan lisanslı 6000'in üzerinde kayıtlı araç ile hem Türkiye genelinde hem de Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde hizmet veriyor. Havamaş ile olan iş birliğimizle birlikte, Çukurova bölgesinde de daha geniş bir hizmet ağına ulaşmış olduk. Bu sayede, vatandaşlarımız, güvenilir ve ekonomik bir ulaşım deneyimi yaşayacaklar." dedi.

Kooperatif Başkanı Yasin Boyraz ise, Zuppin gibi yenilikçi bir şirketle iş birliği yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bölgenin en geniş vip filosuna sahibiz. Bu anlaşma ile teknolojik ve inovatif yaklaşımlarla

bölgemizde akıllı ulaşım hizmeti vererek, gelecek vizyonumuza katkıda bulunmak için Zuppin ile iş ortaklığına gittik. Böylece yeni nesil ulaşım yön vererek Çukurova uluslararası havalimanına gelmek veya gitmek isteyen yolcularımız, Zuppin uygulamasıyla otobüslerimize, taksilerimize ve Vip transfer araçlarımıza çok kolay ulaşabilecekler. Yolculuklarını önceden planlayabilecek, fiyat karşılaştırması yapabilecek ve ödemelerini güvenli bir şekilde gerçekleştirebilecekler. Bu da yolcularımızın korsan taşımalara gerek duymadan yasal araçlara kolay ulaşmalarını sağlayarak hem zaman hem de para tasarrufu yapmalarını sağlayacaktır." şeklinde konuştu.



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



KÂMİL KOÇ, HER YERDE KÂMİL KOÇ!

Kâmil Koç'un iş ortakları, her şehirde farklı hikâyeler ve deneyimlerle genişleyen büyük bir aileyi oluşturuyor. "Yol Arkadaşım Kâmil Koç" serimizin Kayseri durağında ise üç değerli ortak; Atnan Yürekli, Zeki Yahyabeyoğlu ve Levent Atsan ile bir araya geldik. Her biri Kâmil Koç ile olan ortaklıklarının başlangıcını, sektördeki rollerini ve elde ettikleri başarıları samimiyetle paylaştı. Bu röportajda Yürekli, Yahyabeyoğlu ve Atsan'ın Kâmil Koç ile olan yolculuklarını, sektördeki katkılarını ve iş birliğinin nasıl bir sinerji yarattığını keşfedeceksiniz. Kayseri'nin dinamik taşımacılık dünyasına dair bu ilham verici hikâyeleri siz değerli okurlarımız ile buluşturuyoruz...

ATNAN YÜREKLİ'NİN HİKAYESİ ...

1968 yılında Kayseri'de doğdum. Evli ve iki çocuk babasıyım. Sektörde babadan kalma bir mirasla 1989 yılından beri aktif olarak bulunuyorum. İlk olarak bireysel otobüsçülükle ilgilenmeye başladım. Kısa bir işletmecilik deneyiminin ardından bireysel işletmeciliğe geri dönerken Kâmil Koç'tan gelen teklifi değerlendirdim. Aynı zamanda yeğenim Zeki Yahyabeyoğlu ile bu yolda birlikte ilerlemeye karar verdik. **KÂMİL KOÇ DİSİPLİN VE HİZMET KALİTESİ AÇISINDAN ÜST SEVİYE-DE**

Kâmil Koç'un Kayseri işletmecisinin işleri tasfiye etmeye başladığını duyduk. Bunun

ardından, Kâmil Koç'tan gelen işletmecilik teklifini değerlendirdik. Bu teklifi olumlu bulduğumuz için de Kâmil Koç ile ilerlemeye karar verdik. Süreç spontane gelişti diyebiliriz. Teklif geldiğinde kendi aramızda bu durumu değerlendirerek olumlu bir sonuca ulaştık. Kâmil Koç ile bu yolda ilerlememizin mantıklı olacağına kanaat getirdik ve 2024 Şubat ayından itibaren bu iş birliğini başlattık. Kâmil Koç'un en büyük avantajı her noktaya ulaşım sağladığı fırsatlar ve süreci sorunsuz bir şekilde yürütmesi. Bağlantılı bilet satışının yapılabilmesi ve en ücra noktalara bile ulaşım sağlayabilmesi bu hizmetin önemli artılarındandır. Ayrıca disiplin ve hizmet kalitesi açısından da Kâmil Koç oldukça üst seviyede. Yolcu memnuniyeti yüksek olduğu için geri dönüşler de olumlu oluyor ve bu da yolcu sayısında yıllar içinde bir artışı beraberinde getiriyor. Beklentilerimiz de bu yönde.

KAYSERİ'DE GENÇLER KÂMİL KOÇ'U TERCİH EDİYOR

Genel olarak öğrenci kesimi Kâmil Koç'u daha çok tercih ediyor. Çünkü sunduğumuz hizmetler onların ihtiyaçlarına daha yakın. Daha önceki nesil, bölgesel firmalara sıcak bakma eğilimindeydi. Fakat artık bu tutumun yavaş yavaş değiştiğini gözlemliyoruz. Gençlerin tercihleri değiştiğinde bu algı da kırılmaya başladı. Kâmil Koç, gençlere daha fazla hitap ettiği için şansımız bu yönde daha fazla. Kayseri halkında Kâmil Koç'un etkisi, bu yenilikçi ve genç odaklı yaklaşımımız sayesinde giderek artıyor. **LEVENT ATSAN'IN HİKAYESİ ...** 44 yaşındayım, evli ve iki çocuk babasıyım. Kâmil Koç bünyesinde yaklaşık 26 yıldır görev yapıyorum. Bu sürenin 8 yılını Kayseri'de, geri kalanını ise Ankara'da geçirdim. Sektöre oldukça aşinayım. Uzun yıllardır bu alanda emek veriyorum ve deneyim sahibiyim. Doğa Turizm olarak oldukça yeni bir yapıyız ve ortaklığımız

henüz bir yılını bile doldurmadı. Otobüslerimizle hem Batı hem de Doğu yönünde tur seferleri düzenleyerek yolcularımıza hizmet sunuyoruz.

26 YILDIR KÂMİL KOÇ AİLESİNİN BİR PARÇASIYIM

1998 yılının Ekim ayında Kâmil Koç Ailesi'ne katıldım: O zamanlar bilet satışında görev alıyordum. Sonrasında askerlik hizmetimi tamamlamak için kısa bir ara verdim. Dönüşümde vardiya amiri olarak görevime devam ettim. Farklı lokasyonlarda kazandığım tecrübelerin ardından yaklaşık 8 yıl önce tekrar Kayseri'ye geldim. Önce Otogar Müdürlüğü görevini üstlendim, ardından işletmeyi devralarak bu yolculuğumuza burada devam etmeye başladık. Aslında Kâmil Koç bizden önce de Kayseri'de faaliyet gösteriyordu ancak bazı sıkıntılar yaşandı. Bu konuyu Direktörümüz Mehmet Türkyılmaz ile konuştüğümüzda, kendisine "Sizin için bölge veya yer olarak neresi uygunsa beni oraya yönlendirebilirsiniz" dedim. O da Kayseri için beni görevlendirdi. Böylece yaklaşık 8 yıl önce Kayseri'ye gelmiş oldum ve o zamandan beri burada görevimizi sürdürüyoruz. **KÂMİL KOÇ DİĞERLERİNE GÖRE KURUMSAL BİR YAPI**

Kâmil Koç, diğer firmalara kıyasla daha kurumsal bir yapıya sahip ve yıllardır aynı çizgide hizmet veriyor. Sena ve Sema Hanım dönemlerinden beri bu ailenin bir parçasıyım. Elbette zamanla değişiklikler oldu; şimdi daha kurumsal bir yapıya geçtik. Sistem sürekli yenileniyor ve çağın gereksinimlerine adapte oluyor. Bu gelişmeler sayesinde Kâmil Koç ile ilgili herhangi bir uyum sorunu yaşamıyoruz. Eskiden Kâmil Koç olarak daha kompakt bir yapıya sahiptik, faaliyet alanımız daha sınırlıydı. İlk başladığımız dönemlerde en doğudaki şehirimiz Ankara'ydı ve Ankara'nın doğusunda bir varlığımız yoktu. Zamanla sektörün gerekliliklerine uyarak büyümeye başladık.

Bu büyüme bazı kontrolleri zorlaştırdı. Kimi değişimler bize mantıklı gelirken kimileri tam olarak gelmedi ancak bu süreçte ayakta kalmayı başardık ve bugün de bu doğrultuda devam ediyoruz.

TÜRKİYE'NİN HEMEN HEMEN HER YERİNE SEFER GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Günlük olarak, transit geçenler de dâhil seferlerimiz mevcut. Türkiye'nin batısında



aklınıza gelen hemen her noktaya seferlerimiz var; doğuda ise Van, Diyarbakır ve Siirt gibi illere ulaşıyoruz. Kayseri, adeta bir geçiş kapısı haline geldi. Kendi ana kalışlarımız sayesinde de tatil beldelerinden İzmir'e, İstanbul'a kadar birçok destinasyona ulaşım sağlıyoruz.



ZEKİ YAHYABEYOĞLU'NUN HİKAYESİ ...

39 yaşındayım, evli ve üç çocuk babasıyım. Çocukluğumdan beri bu sektördeyim. Ailemden, özellikle dayımdan ve dedemden miras kalan bir geçmişim var. Bu nedenle bu işte üçüncü kuşak olduğumu söyleyebilirim. Bunun yanı sıra farklı bir sektörde de ticaretle uğraşıyorum. Otobüs işine olan tutkum, çocukluk hayalimdi. Erken yaşta bu hayalime ulaşmayı başardım. Şu anda belirli bir filo ya sahip olarak araç sayısı ve yapısı itibarıyla ticarettime devam ediyorum.

KÂMİL KOÇ'TA KURUMSALLIK, DİSİPLİN VE GÜVENLİK BİR ARADA
Kâmil Koç, sektördeki en köklü ve önemli markaların başında geliyor. Kendi kendine oluşmuş bir dünya gibi. Bu sektörde kurumsallığı ve disiplini ön plana çıkarmış bir firma.

HER NOKTADAN YOLCU ALIP İNDİRME İMKÂNINA SAHİBİZ

Buraya geçtikten sonraki en büyük avantajımız ise şu: daha öncesinde yerel bir firmada çalışıyorduk ancak otobüs sektörünün Kayseri'deki durumu oldukça zorlayıcıydı. Kurumsal bir şirkette yer aldığımızda Kayseri'den elde edilen pazar payının yanı sıra diğer noktalar için de pazar payını elde edebiliyorsunuz. Bu işletmeler için çok önemli. Yerel firma, Kayseri'de belirli bir pazar payını koruyabiliyor, fakat Kayseri dışına çıktığında bu pazara hâkim olamıyor. Ancak Kâmil Koç her yerde Kâmil Koç.



Bu bizim için büyük bir avantaj. Bizim bulunduğumuz bölge Kayseri. Kurumsal bir firmada, Kayseri'de belli bir pazar ölçeğine sahip olduğunda bu durum pazara hâkimiyet getiriyor. Sonuçta araç, her noktadan yolcu alıp indirme imkânına sahip. Kâmil Koç'un en büyük artısı bence bu. Burada Kayseri'den araç 10 kişiyle kalktığında, İzmir'e 10 veya 15 kişiyle gitmekten bahsetmiyorum; Kayseri-İzmir güzergahını baz alıyorum. Şimdi Kayseri'den kalkıyoruz; on kişi Kayseri'den alıyoruz, beş kişi

Nevşehir'den, beş kişi Aksaray'dan. İndirme ve bindirme yaparak bir şekilde yolcu ya da bir hasılat elde edebiliyoruz. Kâmil Koç'un en büyük artısı bence burada ve kurumsal yapısı bu noktada çok belirleyici. Yaz aylarında örneğin, Kayseri'den İzmir'e giden bir otobüs, Kayseri'den Uşak'a kadar yolcu alabiliyor mu? Uşak'tan yerel firma için konuşuyorum; Uşak'tan İzmir'e yolcu alma imkânı olmuyor ama Kâmil Koç'ta bu imkân mevcut. Kayseri'den kadar Uşak'a da yolcu alıyoruz, Uşak'tan İzmir'e de

yolcu alabiliyoruz. İzmir'den tekrar araç Didim'e devam ediyorsa Didim'e kadar da yolcu alıyoruz. Yani Kâmil Koç her yerde Kâmil Koç. Ve bu güçlü marka yolcu sayısı noktasında bize tüm güzergâh boyunca çok büyük avantaj sağlıyor.

BURADAKİ İŞLEYİŞ SİZİ YATIRIMA TEŞVİK EDİYOR

Sektör olarak zaten otobüs işletmeciliğine gönül vermiş biriyim. 2025'te araç filomuzun artacağını öngörüyoruz. Yeni yatırımlarımız elbette olacaktır. İstemesiniz de işin düzeni sizi bu yöne götürüyor. Buraya ilk geldiğimde, yaz aylarında bir iki araç daha alma gereksinimi hissettim ve aldım. Sonrasında onlara yeni güzergâhlar açtım. Yani dediğim gibi iş sizi zaten yatırımlara yönlendiriyor ve işin içindeyken o hazzı daha hızlı bir şekilde alıyorsunuz. Bu da sizi daha fazla yatırım yapmaya teşvik ediyor ve yeni yatırımlarla daha da büyüyörsünüz. **KÂMİL KOÇ GİBİ BİR İŞ ORTAĞIMIN OLMASI BANA GÜVEN VERİYOR**
Bugüne kadar Kâmil Koç ile iş birliğimizde, gece veya gündüz, firma müdürleri ve yetkililerin destekleriyle ilgili hiçbir sıkıntı yaşamadık. Finansal açıdan da herhangi bir sorunla karşılaşmadım. İhtiyaç duyduğum anda sürekli yanımda oldular. Kamil Koç'ta çalışmanın güvenini çok daha rahat hissediyorum. Yastığa başımı koyduğumda, Kâmil Koç gibi bir iş ortağının olması bana güven veriyor.





Anadolu Isuzu'nun Full Kataforez Tesisi Açıldı

Anadolu Isuzu; güçlü üretim tecrübesi, Ar-Ge ve inovasyon konusundaki yetkinliğiyle, yenilenmiş full kataforez tesisini hayata geçirdi. Yüksek teknolojiye sahip olması ve sektördeki en yeni ekipmanlarla donatılmış olması ile öne çıkan tesis, faaliyete başladı.

Anadolu Isuzu, en gelişmiş teknolojileri içeren full kataforez tesisi ile araçlarının yüzeyini mükemmel şekilde korumayı, kullanım ömrünü uzun kılmayı ve kalitesini güvence altına almayı hedefliyor. Otomotiv sektörü için istenebilecek en ideal kaplama çeşidi olan kataforez kaplama, başta enerji verimliliği olmak üzere sürdürülebilirlik hedeflerine de önemli katkı sağlıyor. Tesis açılışında konuşan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan şunları söyledi: Full kataforez

tesisi; otobüs ve midibüs ürün gruplarımızın artan üretim hacmi, müşteri beklentileri, kalite ve sağlamlık hedeflerimiz doğrultusunda önemli bir adımdır. Fabrikamızda hali hazırda ürettiğimiz ve üretebileceği-



miz tüm araçların ihtiyaçlarını karşılaması bakımından "kompakt bir tesis" olan bu yatırım, üretilebilecek her türlü ürün seçeneğini de kapsayacak şekilde tasarlandı. On iki dev proses tankın yer aldığı kaplama süreci, birbirinden farklı teknolojiye ve kabiliyete ihtiyaç duyulan otobüs gövdesi ve kamyon kabini gibi çok farklı ürünleri istenen kalitede kaplayacak şekilde dizayn edildi. Bu yönüyle Türkiye'nin en esnek

ve kabiliyetli tesisi olarak öne çıkıyor. Kataforez kaplama ile tüm operasyon süreçlerinin kolaylaşacağının altını çizen Tuğrul Arıkan sözlerine şöyle devam etti: "Tüm örneklerinden ayrılan bu tesis için yaptığımız inovasyon çalışmalarımız sayesinde; indirme, fırınlama, soğutma gibi operasyonlar, operatör müdahalesi olmadan gerçekleşecek. Bu teknoloji aynı zamanda çevresel sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği konusundaki kararlılığımızı da göstermektedir." dedi.

OTOBÜSLERİNİZDE TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ YOLCULUKLAR

HER İHTİYACA ÖZEL HİZMET

- Koltuk Arkası Ekran Tamir Onarım ve Satışı
- İnvertör 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

ADRES

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

Petlas'tan Yeni Nesil Otobüs Lastiği: Coach, Zorlu Yol Şartlarında Üstün Direnç Sağlıyor

AKO Grup bünyesinde faaliyet gösteren Petlas, yeni nesil otobüs lastikleri RH ve SH Coach desenleri ile güvenli ve konforlu yolculuğun anahtarını sunuyor. Uzun ömürlü ve çevre dostu olma özellikleriyle öne çıkan Coach lastikleri, her mevsimde üstün performans sunarken, asfalt zeminde dengeli sürüş ve mükemmel tutunma sağlıyor.



Petlas, yenilikçi ve kaliteli ürünleri müşterileriyle buluşturmaya devam ediyor. Son olarak otobüsler için geliştirdiği RH ve SH Coach lastikleriyle hem şehir içi, hem de uzun yolculuklarda sürüş güvenliği ve konforunu bir arada sunuyor. Bu yeni nesil otobüs lastikleri, zorlu yol koşullarına karşı maksimum direnç sunmasının yanında; yüksek taşıma kapasitesi, düşük yakıt tüketimi ve mükemmel yol tutuş özellikleriyle de öne çıkıyor. “Güvenli ve yeşil bir yolculuğun teminatını sunuyoruz” Yeni lastiklere ilişkin de-



ğerlendirmelerde bulunan Petlas Pazarlama Müdürü Esra Boran, “Petlas olarak, sürücülerin güvenliğini ve yolculuk konforunu en üst seviyeye taşıyan çözümler sunmaya devam ediyoruz. Yenilikçi teknolojimiz ve

mühendislik gücümüzün bir yansıması olan yeni RH ve SH Coach lastiklerimiz, şehirlerarası taşımacılıkta hem güvenlik, hem de performans beklentisini karşılıyor. Her mevsim kullanılabilen bu desenler sundukları düşük gürültü seviyesi ve üstün sürüş konforu ile kullanıcıların beğenisini kazanıyor. Düşük yuvarlanma direnci ile yakıt tüketiminde sunduğu avantaj ve uzun km performansının yanında Snowflake işaretine de sahip olan bu yeni desenlerimiz kar yağışı alan bölgelerde ticari araçlar için yasal zorunluluk olan kış lastiği kullanım standardını

da karşılamış oluyor.” diye konuştu. Her Mevsimde Güvenli ve Konforlu Sürüş Otobüsler için özel olarak tasarlanan RH ve SH Coach lastikleri, optimize edilmiş sırt deseni ve yenilikçi blok dizilimi sayesinde yol tutuş performansını üst seviyeye taşıyor. Yüksek yoğunluklu lamelleri ile kış koşullarında üstün çekiş sağlayan lastikler, her mevsim güvenli sürüş imkanı sunuyor. RH ve SH Coach lastiklerinin ıslak, karlı veya buzlu yollarda kullanım için özel olarak tasarlanması ve 3 tepeli kar tanesi (3PMSF-Three Peak

Mountain Snow Flake) işaretini taşıması kullanım alanını yaygınlaştırıyor. Ayrıca, lastiğin karkasını çevresel olarak koruyan özel taş atıcılar, daha iyi kaplama imkanı sunarak lastiğin ömrünü uzatıyor. Düzenli aşınma sağlayan çevresel blok dizisi sayesinde ise lastikler, uzun kilometreler boyunca yüksek performansını sürdürüyor. Düşük gürültü seviyesi ve minimum yakıt tüketimi özellikleriyle dikkat çeken Coach serisi, otobüslerin daha verimli çalışmasını sağlarken, uzun yolculuklarda ekonomik bir kullanım sunuyor.

Petlas'tan Çevre Dostu ve Sürdürülebilir Çözümler Petlas, çevre dostu üretim anlayışını Coach serisinde de sürdürüyor. Düşük yuvarlanma direnci sayesinde yakıt tasarrufu sağlayan RH ve SH Coach lastikleri, karbon salınımını azaltarak çevresel sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyor. Üstün dayanımlı kaplamaya uyumlu karkas yapısıyla lastiğin uzun yıllar güvenli kullanımını garanti ederek atıkların azaltılmasını destekliyor. Petlas'ın bu yeni ürünleri, yenilikçi teknolojisi ve çevreci yaklaşımıyla otobüs taşımacılığı sektöründe fark yaratmayı hedefliyor.



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

TUİDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

İSTANBUL KENT ÜNİVERSİTESİ
Geleceğin Bu Kentte

TUİDER ve Kent Üniversitesi'nden Sektörel İş Birliği

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER), Kent Üniversitesi ile önemli bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliği, akademik bilgi birikimiyle sektörel deneyimi bir araya getirerek turizm taşımacılığı sektörüne değer katmayı hedefliyor. Kent Üniversitesi, profesyonel iş hayatının ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkan bilgi ve yetkinlik açıklarını kapatmayı misyon ediniyor. Üniversitenin Yaşam Boyu Eği-

tim Uygulama ve Araştırma Merkezi (KÜ-YEM), bu kapsamda hem akademik hem de sektörel uzmanlıkları bir araya getirerek paydaşlarına zengin eğitim içerikleri ve modern teknolojik altyapı sunuyor. Bu ortaklık çerçevesinde TUİDER ve Kent Üniversitesi, sektörün eğitim ihtiyaçlarına yönelik programlar geliştirmek üzere güçlerini birleştirdi. İş birliğinin bir parçası olarak TUİDER'i temsilen Canberk Demirgezer, Kent Üniversitesi danışma

kuruluna seçildi.

Canberk Demirgezer'in danışma kuruluna katılımı, TUİDER'in sektör adına üniversite ile daha etkin bir iletişim kurmasına olanak sağlayarak eğitim projelerinin sektörel uyumlu bir şekilde tasarlanmasını sağlayacak. Bu iş birliği yalnızca sektörün geleceğine yönelik bir yatırım değil, aynı zamanda turizm taşımacılığı alanında çalışan profesyoneller için yeni fırsatlar sunan bir adım olarak değerlendiriliyor.



Reverans Turizm'den 2 Adet Yıldız Yatırımı

Hassoy Motorlu Vasıtalar teslimatlarına devam ediyor. Ali Osman Ulusoy'un güçlü iş ortaklarından Reverans Turizm 2 adet Mercedes-Benz Tourismo yatırımı ile araç parkını genişletti. Firma bugün gerçekleşen törenle birlikte yeni araçlarını bünyesine kattı.

Hassoy tarafından satışı gerçekleştirilen aracın anahtarlarını Reverans Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ömür Öztürk, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan'dan teslim aldı.

2. El ticari araçlarda güvenin adresi: PİLAVCI OTOMOTİV



TEMSA PRESTİJ SX

Km: 443.000 Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2012 Fiyat: 950.000 TL



TEMSA PRESTİJ SX

Km: 315.000 Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2015 Fiyat: 1.450.000 TL



TEMSA PRESTİJ SX

Km: 421.000 Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2018 Fiyat: 1.900.000 TL



İSUZU NOVO LUX

Km: 82.000 Koltuk Düzeni: 63+1
Model: 2019 Fiyat: 4.650.000 TL



İSUZU NOVO LUX

Km: 299.000 Koltuk Düzeni: 27+1
Model: 2013 Fiyat: 1.395.000 TL



TEMSA PRESTİJ SX

Km: 2000 KM Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2024 Fiyat: 3.850.000 TL



OTOKAR SULTAN 140S

Km: 460.000 Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2015 Fiyat: 2.500.000 TL



İSUZU NOVO LUX

Km: 420.000 Koltuk Düzeni: 29+1+1
Model: 2015 Fiyat: 1.750.000 TL



OTOKAR SULTAN MEGA

Km: 460.000 Koltuk Düzeni: 35+1+1
Model: 2017 Fiyat: 3.250.000 TL

PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. Güney Yanyol Cad. No:150, Gebze/Kocaeli
www.pilavci.com.tr

İletişim

Murat Korkmaz
0532 775 18 66

Çınaralp Otomotiv Farkıyla

YOLCULUKLARA ÇAĞ ATLATAN KONFOR BU KOLTUKLARDA

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



Ömer Bilal Yıldız: Haksız Rekabet ve Korsan, Dürüst İşletmeleri Zarara Uğratiyor

Mardin Seyahat Yönetim Kurulu Başkan Vekili Bilal Yıldız ile gerçekleştirdiğimiz bu keyifli röportajda, firmanın yenilikçi vizyonu ve bölgedeki taşımacılık sektörüne dair önemli değerlendirmeler öne çıktı. Araç filosunun düşük yaş ortalamasıyla yolcu güvenliği ve konforunu her zaman ön planda tuttuklarını vurgulayan Yıldız, mevcut yatırımları ve gelecekteki projeleri hakkında detaylı bilgiler verdi. Rekabetin yoğun olduğu bölgede düşük fiyat politikası izleyen ancak güvensiz ve konforsuz hizmet sunan firmalara da dikkat çeken Bilal Yıldız, kaliteli hizmetin önemini bir kez daha hatırlatarak yetkililerin bu duruma bir el atması gerektiğini vurguladı. Bu özel röportajda Mardin Seyahat'in sektördeki duruşunu ve hedeflerini daha yakından tanıyacaksınız.

BÖLGEMİZİN EN GENÇ FİLOSUNA SAHİBİZ

Mardin Seyahat olarak aslında kocaman bir aileyiz; tam 3000 kişilik bir aile! Burada herkesin emeği ve yeri ayrı, kimseyi birbirinden ayırmadan, kaptanlarımızdan çay servisi yapan ekip arkadaşlarımıza kadar tek bir yürek olarak çalışıyoruz. Yıllardır bu birlik ve beraberlik ruhuyla işimizin başındayız, aramızda asla ayrım ya da uzaklık olmamıştır. Ailemizin en temel mottosu ise “yenilik.” Bu anlayışla, 2024 yılı için sipariş verdiğimiz 24 adet Mercedes-Benz otobüslerimizi büyük bir mutlulukla teslim aldık. Şu an itibarıyla bölgemizin en genç araç filosuna sahibiz, Türkiye genelinde ise ikinci sıradayız. Filomuzun araç yaş ortalaması yalnızca 1,5 ki ya da bize haklı bir gurur yaşıyor. Yönetim Kurulu Başkanımız Cemal Yıldız'ın liderliğinde Mardin halkına en iyi hizmeti sunma hedefiyle çıktığımız bu yolda, değerli yolcularımıza daima en genç ve en konforlu araçlarla seyahat etme imkânı sunuyoruz. Bu yolculuk, yalnızca bir hizmet değil, aynı zamanda bir aile sıcaklığı ve yenilik yolculuğudur.

YOLCUNUN GÜVENLİĞİ ÖNCELİĞİMİZ

Araç filomuzu yenilerken sektörün dinamiklerini ve gelişimini de yakından izlemeye devam ediyoruz. Bu doğrultuda, özellikle İstanbul ve Ankara gibi merkezlerde düzenli olarak kaptan eğitim programları gerçekleştiriyoruz. Kaptanlarımız, alanında uzman eğitmenler tarafından kapsamlı bir eğitim sürecinden geçiriliyor. Bu eğitimlerde yeni araçlarımızın sahip olduğu teknolojik özelliklerden sürüş güvenliği detaylarına kadar pek çok konuya derinlemesine değiniliyor. Yeni nesil araçlarımız, ileri düzeyde güvenlik donanımları ve neredeyse tamamen elektronik sistemlerle donatılmış durumda. Tüm bu sistemlerin doğru ve etkili bir şekilde kullanılması öncelikli olarak yol ve yolcu güvenliği açısından hayati

önem taşıyor. Biz Mardin Seyahat olarak güvenli sürüş prensiplerinden asla ödün vermeyen yolculuk güvenliğini her şartta öncelik olarak gören bir firma olmanın gururunu yaşıyoruz. Yolcularımıza en iyi ve en güvenli hizmeti sunmak için çabalamak, ailemizin temel değerlerinden biridir.

UZUN VE ZORLU ROTALARIN FİRMASIYIZ

Biz uzun yolların ve zorlu rotaların firmasıyız; ülkeyi neredeyse bir uçtan diğerine kat ediyoruz. Araçlarımız, her türlü yol ve hava koşulunda hizmet verirken İstanbul'dan güneşli bir havada yola çıkıp Mardin'e varana kadar adeta dört mevsimi birden yaşıyor. Bu hassasiyeti göz önünde bulundurarak Mercedes-Benz bünyesinde düzenlenen kaptan eğitim programlarına da büyük önem veriyoruz. Bu eğitimlere tüm firmaların kaptanlarını göndermesi gerektiğini düşünüyoruz çünkü bu programlar sayesinde araçlardaki yenilikler ve teknolojik sistemler, yetkililer tarafından en doğru şekilde aktarılıyor. Kaptanlarımız bizim için yalnızca çalışan değil, aynı zamanda ailemizin ayrılmaz birer parçası. Çoğu, firmamız bünyesinde tam 25 yıldır direksiyon başında. Neredeyse hiç dışarıdan kaptan alımı yapmıyor, bu mesleği kendi içimizde yetiştiriyoruz. Kaptanlarımız, oğullarını, damatlarını ve yeğenlerini getirerek bu köklü geleneği sürdürüyor. Genç kaptan adayları ise araç içerisinde birebir pratik yaparak bu zanaatı adeta çekirdekten öğreniyorlar. Biz, yıllardır aynı yollarda birlikte yol alırken her bir kaptanımızla güçlü bir bağ kurduk. Onlar sadece iş arkadaşımız değil, aynı zamanda yolculuğumuzu güvenle sürdüren büyük ailemizin kahramanlarıdır.

RENKLİ ARAÇLARIMIZ FİLOMUZA CANLILIK KATIYOR

Bu yıl filomuzdaki araç sayısını 43 olarak karar verdik ve şu anda bu araçlarla Türkiye'nin pek çok

bölgesine düzenli seferler gerçekleştiriyoruz. Günde 18 seferle, yolcularımızı en konforlu şekilde ağırlamak için büyük bir özenle çalışıyoruz. Filomuzdaki araçlardan 5 tanesini özel olarak kırmızı, mavi, gri, bordo ve yeşil renklerle



de tasarladık. Renkli araçlarımız yolcularımızın büyük beğenisini kazanmış durumda ve filomuzun diğer 24 aracının klasik çizgisine ayrı bir canlılık katıyor. Bu 5 renkli araç dışında farklı renk seçeneklerini değerlendirmeyi şu an için düşünmüyoruz; şu anki çeşitlilik yolcularımız açısından yeterince dikkat çekici ve tatmin edici bir düzeyde. Müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla müşteri hizmetleri birimimiz aracılığıyla yolcularımıza düzenli olarak anketler yapıyoruz. Bu anketlerle, “İşimizi daha iyi nasıl yapabiliriz?” sorusuna yanıt arıyor, aldığımız geri bildirimleri titizlikle değerlendiriyoruz. Özellikle bazı hatlarımızla ilgili yolcularımızdan “Bu bölgelere mutlaka sefer açmalısınız” yönünde öneriler alıyoruz. Şirket olarak bu talepleri dikkate alarak gerekli yatırım çalışmalarımıza öncelik veriyor ve bu bölgelerdeki sefer planlarımızı şekillendiriyoruz.

HAKSIZ REKABETE ARTIK DUR DENİLMELİ

Bölgemizin en büyük sorunlarından biri, eski ve yıpranmış araçlarla gerçekleştirilen yolculukların, yolculara güvenlik ve konfor açısından ciddi sıkıntılar yaşatma-

sı. Üstelik bu eski araçlarla yapılan taşımacılıkta bilet fiyatlarının olması gerekenden çok daha düşük tutulması, sektör içinde haksız bir rekabet ortamı yaratıyor. Bu durum yalnızca kaliteli hizmet sunmaya çalışan bizim gibi firmaları maddi açıdan zora sokmakla kalmıyor, aynı zamanda sektörde fiyat istikrarının da bir türlü sağlanamamasına neden oluyor. Oysa bir otobüsün yaptığı kilometre, yaktığı mazotun litre fiyatı, ikram maliyetleri, çalışanların maaş ve SGK gibi giderleri ortada. Buna rağmen maliyetlerle uzaktan yakından ilgisi olmayan düşük bilet fiyatları hem firmalar hem de yolcular için uzun vadede büyük sorunlar yaratmaktadır. Yolcular ucuz bilet bulduklarında mutlu olduklarını sansalar da yolculuk sırasında gürültülü, eski ve deforme olmuş koltuklu otobüslerde saatlerce sıkıntı çekmek zorunda kalıyor. Bu sorunun çözümü için Bakanlığın acil adımlar atması gerekmektedir. Öncelikle araçların yaş sınırı yeniden değerlendirilerek güvenli ve modern araçlarla taşımacılık yapılması zorunlu hale getirilmelidir. Haksız rekabete de kesinlikle göz yumulmamalıdır. Kilometre başına birim maliyet standartları belirlenmeli ve tüm firmalar bu birim maliyetlere uygun şekilde bilet fiyatlandırması yapmalıdır. Bizler vergisini düzenli ödeyen, faturalarını eksiksiz kesen, araçların sigorta ve kasko işlemlerini tam yaptıran, çalışanların SGK gibi tüm haklarını yerine getiren bir firmayız. Ancak haksız rekabet ortamı yaratan bazı firmalarda ne vergi ödemesi, ne fatura kesimi, ne araç sigortası ne de çalışan sigortası bulunmakta; bu firmalar başkalarına ait belgelerle resmen kaçak sefer düzenlemektedir. Bu durum yalnızca sektördeki dürüst işletmeleri zarara uğratmakla kalmayıp yolcuların güvenliğini de riske atıyor. Acilen bu soruna yönelik net ve etkin çözümler getirilmelidir.

2025'TE DE YILDIZ YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK

2025 yılı için planlarımızı büyük ölçüde şekillendirdik ve bu doğrultuda önemli adımlar atmaya hazırız. Yine yepyeni araçlarımızla tüm yolcularımıza en üst düzeyde konfor ve kalite sunmayı hedefliyoruz. Şimdiden detaylı bir yol haritası hazırladık ve projelerimizi yeri ve zamanı geldiğinde adım adım hayata geçireceğiz. Özellikle Mercedes Benz Travego otobüslerini tercih etmeye devam edeceğiz çünkü Travego, hem konfor hem de işlevsellik açısından beklentilerimizi fazlasıyla karşılıyor. Bölgemizin en büyük sorunlarından biri olan bagaj kapasitesi, Travego araçlarıyla çözüme kavuşuyor. Geniş bagaj alanları sayesinde yolcularımızın ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılayabiliyoruz. Ayrıca Travego'nun ergonomik koltukları ve sürüş konforu uzun yolculuklarda yolcuların yorulmadan seyahat etmesine olanak tanıyor. Bu sebeple, 2025 yılı yatırımlarımızda da Travego araçlar önceliğimiz olacak. Bu süreçte özellikle Koluman ailesine, Gaziantep Koluman yetkililerine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Her konuda hızlı ve etkili destek sağlayarak işlerimizi kolaylaştırıyorlar. Bu iş birliği, bugüne kadar bize daima kazandırdı. Doğru zamanda, doğru otobüs ve doğru yatırımla yola çıkmanın olumlu sonuçlarını görmek işimize olan bağlılığımızı artırıyor. 2025 yılı, hem filomuz hem de hizmet anlayışımızla yeni bir zirve yılı olacak!



BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden
TEMSA ve FUSO araçları,
konfor ve performansı herkes için
yükseltmeye devam ediyor!



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu Mah. E-5 Yanyolu üzeri Pendik/İstanbul

T: 0216 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



Mercedes-Benz Lüks Artvin Seyahat'e 5 Adet Tourismo 16 RHD 2+1 Teslim Etti

Mercedes-Benz Türk, Lüks Artvin Seyahat ile uzun süredir devam eden iş birliğini yeni bir teslimat ile taçlandırdı. Hasmer Otomotiv Düzce'de düzenlenen törende 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 otobüs, Mercedes-Benz Türk tarafından Lüks Artvin Seyahat'e teslim edildi.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, yolcu taşımacılığı ve turizm sektörlerinde yıldızlı teslimatlarına devam ediyor. 1997 yılından bu yana şehirler arası yolcu taşımacılığının hızla büyüyen markalarından olan Lüks Artvin Seyahat, filosunu Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği Mercedes-Benz Tourismo model otobüslerle güçlendirdi. **Teslimat töreni Hasmer Düzce'de gerçekleştirildi**

Artvin, Ankara, İstanbul ve Bursa hatları arasında faaliyetlerini sürdüren Lüks Artvin Seyahat, filosunu 5 yeni Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 ile büyüttü. Yeni araçların teslimatı için Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.'nin Düzce'deki lokasyonunda gerçekleştirilen tören, Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir, Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü

Özgür Taşgın, Mercedes-Benz Türk Busstore Grup Müdürü Hakan Daşdemir, Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Teknik Grup Müdürü Cihan Tömek ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez'in olduğu kapsamlı bir katılımı gerçekleştirildi.

Törende konuşma yapan **Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Arslan Aydemir**, "1997 yılından bu yana 'şehrin firması' mottosu ile kurulan Lüks Artvin Seyahat olarak, benimsediğimiz sürekli yenilik kavramı ile her sene düzenli olarak filo yenileme çalışmaları yapıyoruz. Bu süreçte, Mercedes-Benz Türk ile çalışmamızın birçok sebebi var.

Araç alım sürecindeki dostane yaklaşımları, doğru tavsiyelerde bulunmaları, satış sonrası süreçlerde tıpkı satış sürecindeki gibi yüksek kalite bir hizmet alıyor olmamız gibi birçok neden tercihimizi Mercedes-Benz Türk'ten yana kullanmamıza sebep oluyor. Satın aldığımız araçların ikinci el satış noktasında çok rahat bir şekilde satılıyor olması da bizi ayrıca mutlu ediyor. Bu sebeplerden yola çıkarak kurulduğumuz günden bu yana filomuzun tamamını Merce-



des yıldızlı otobüslerle donattık; yıldızlı araçlarımızdan oluşan filomuzun yaş ortalaması ise 1'den düşük. Bu da devamlı yaptığımız yeni araç yatırımının güzel bir sonucu" dedi.

Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam

ise, "Lüks Artvin Seyahat ile 2017 yılından bu yana devam eden iş birliğimiz çerçevesinde satış, satış sonrası destek ve sürekli gelişimle taçlanan sağlam bir ortaklık kurduk. Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 otobüsün satış işlemlerini gerçekleştirmekten dolayı son derece gururluyuz. Böylesine değerli ve köklü bir firma ile yıllardır devam eden bir iş birliği yapmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Geçmişten bugüne güçlenerek büyüyen iş ortaklığımızın daha uzun yıllar aralıksız şekilde devam edeceğine inanıyoruz" diye konuştu.

Birlikte birçok başarıya daha imzamızı atacağız!

Lüks Artvin Seyahat ile uzun soluklu iş birliklerinde yeni bir adım daha attıklarını ifade eden **Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy** ise, şunları söyledi: "Bugün Lüks Artvin Seyahat'e 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 otobüsümüzün teslimatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Yaptığımız yeni teslimatla, uzun süredir devam eden iş birliğimize

yıldızı parlayan yeni bir değer katıyoruz. Lüks Artvin Seyahat'in filosunun tamamını oluşturan Mercedes-Benz markalı otobüsleri bizlere duyulan güvenin bir göstergesi olarak görüyoruz. Bizler de bu güveni müşterilerimizin beklentilerini karşılayacak çözümlerimizle, her zaman en üst düzeyde performans, güvenlik ve verimlilik sunmaya devam ederek, pekiştirmeye devam edeceğiz. Gelecek dönemde de iş birliğimizin güçlenerek devam etmesini diliyoruz ve birlikte daha birçok başarıya imza atacağımıza inanıyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu

ise "Mercedes-Benz Türk olarak satış öncesindeki finansman sürecinde ve satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimizin yanındayız. Biliyoruz ki değerli müşterilerimiz, Mercedes-Benz yıldızına sahip otobüsleri tercih ederken otobüslerimizin sahip olduğu teknik donanımlar kadar, onlara her koşulda verdiğimiz güveni de satın alıyorlar. Gelecekte de aramızdaki iş birliğini ve bize duydukları güveni korumayı hedefliyoruz" dedi.



YÜKSEK PERFORMANS, MAKSİMUM GÜVENLİK VE DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ...

İhtiyacınıza uygun Temsa ve Fuso araçlara, uygun fiyat avantajı ve cazip ödeme koşullarıyla sahip olabilmek için sizi de bayimize bekliyoruz.



AS ANTALYA OTOMOTİV A.Ş.

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi

No:202 Aksu/ANTALYA

T: 0242 420 0101

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO

KORSAN VAR, DENETİM HAK GETİRE

Çanakkale Truva Turizm Genel Müdürü Bahtiyar Mehmet Yenginoğlu ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, sektörü tehdit eden en büyük sorunlardan biri olan korsan taşımacılığı ele aldık. Yenginoğlu, D2 ve D4 gibi belgeler aracılığıyla gerçekleştirilen usulsüz taşımacılık faaliyetlerini ve bu durumun sektörde yarattığı haksız rekabeti detaylı bir şekilde açıkladı. Devletin bu alandaki denetim eksikliklerine de dikkat çeken Yenginoğlu, denetimlerin yetersizliğinin sektöre zarar verdiğini vurguladı. Ayrıca, Büyükçekmece Cep Otogarı projesinin korsan taşımacılığın boyutunu daha da büyüteceğini belirterek sektörün geleceği için ciddi endişelerini paylaştı. İşte Yenginoğlu'nun gözünden korsan taşımacılık;

KORSAN TAŞIMA FAALİYETLERİ ENDİŞE VERİCİ DÜZEYDE

Otobüs sektörü uzun süredir ciddi bir hırsızlık sorunuyla karşı karşıya. Bu sorunun çözümü için federasyonların acilen firma sahipleri ve bakanlık yetkililerini bir araya getirerek kapsamlı bir toplantı düzenlemesi gerekmektedir. Yolcu hırsızlığına zemin hazırlayan bu sistemin temelini D2 ve D4 belgeli araçlar oluşturmaktadır. Özellikle Beylikdüzü'nden Çanakkale'ye kadar uzanan hat boyunca yasa dışı taşımacılık faaliyetleri endişe verici boyutlara ulaşmıştır. Bakanlık yetkililerine defalarca başvuruda bulunmamıza rağmen bu sorunun çözümüne yönelik somut bir ilerleme sağlanamamıştır. Yakın zamanda Ulaştırma Bakanlığı bir düzenlemeyle 19+1 araçların D1 belgesine kaydedilmesine olanak tanıdı. Biz de bu düzenlemeyi faydalanarak elimizdeki uygun araçları D1 belgesine dâhil ettik ancak belge işlemleri sırasında yaşadığımız sorunlar süreci oldukça zorlaştırdı. Ulaştırma Bölge Müdürlüğü'ne belgemizle ilgili gerekli bir işlem için gittiğimizde 19+1 aracımızı belgeden çıkarmadan işlem yapılamayacağı söylendi. Bu talebe uyarak aracı belgeden çıkardık ancak sonrasında sistem hatası nedeniyle bir süre işlem gerçekleştiremedik. Daha sonra tekrar başvurduğumuzda 19+1 aracımızın D1 belgesine yeniden kaydedilemeyeceği belirtildi. Bu durum, açıkça mağduriyetimize yol açmış ve devam eden bir sorun haline gelmiştir.

KORSAN TAŞIMACILAR TARAFINDAN TEHDİT EDİLİYORUZ !

D2 belgesi, turizm amaçlı taşımacılık faaliyetleri için düzenlenirken D4 belgesi 100 kilometre sınırları içinde yapılan taşımaları kapsayan bir yetki belgesidir ancak bu belgeler ne yazık ki amaçlarına uygun şekilde kullanılmamakta. Bu durum, D1 belgeli firmalara ciddi zararlar vermektedir. İlegal taşıma faaliyetlerinde bulunan kişilere ceza kesildiği ifade edilse de belgelerin iptal edilmediği, araçlarının trafikten men edilmediği ve hiçbir yaptırım uygulanmaksızın faaliyetlerine devam ettikleri görülmektedir. Ulaştırma Bakanlığı'nın yıllardır süregelen bu kaçak taşımacılığa neden göz yumduğu ve gerekli yaptırımları neden uygulamadığı sektörün

lari neden uygulamadığı sektörün en büyük sorularından biridir. Özellikle Beylikdüzü ilçesinde korsan taşımacılık yapan kişiler, taşımacılık faaliyetlerinde yüksek mevki sahibi kişilerin yatırımlarının bulunduğu önüne sürmektedir. Bugüne kadar resmi olarak yapılan tüm şikâyetlere rağmen korsan taşımacılık faaliyetlerinin devam etmesi bu iddiaların doğruluğunu işaret etmektedir. Eğer bu kişiler hem yasal olmayan bir şekilde çalışmaya devam edebiliyor hem de alenen tehditlerde bulunabiliyorsa ortada çok ciddi bir yönetim ve denetim zafiyeti olduğu açıktır. Bu sorunun çözümü, sektörün federasyonlarının acilen harekete geçmesi ve bakanlık nezdinde etkili adımlar atılmasıyla mümkündür.

BU FAALİYETLERİN TARTIŞILACAK BİR TARAFI YOK

Korsan taşımacılığın nasıl işlediğine yakından bakalım. D2 belgesi, yalnızca grup taşımacılığı yani turizm taşımacılığı için düzenlenmiş bir belgedir ancak bu belgeye sahip araçlar, U-ETDS sistemine ya hiç veri girmeyerek ya da göstermelik grup bilgileri ekleyerek resmi bir görüntü çizmeye çalışmaktadır. Eğer gerçekten turizm amacıyla taşımacılık yapıyorlarsa bu araçlarda seyahat eden yolculara neden elden bilet kesilmektedir? Turizm taşımacılığı iddia ediliyorsa neden bu yolcular aynı noktaya gidip birlikte geri dönmemektedir? Dahası, bu araçlar dolmuş gibi yol üzerinde yolcu indirip bindirmektedir ki bu, korsan taşımacılığın en bariz örneklerinden biridir. Bu faaliyetlerin eğilip bükülecek veya tartışılacak bir yanı yoktur; açıkça D2 belgeli korsan taşımacılık yapılmaktadır. **D4 BELGELİ ARAÇLAR DA KORSAN FURYSINA KA-**



TILDI...

Diğer taraftan D4 belgeli araçlar türedi şimdilerde! D4 belgesi, 100 kilometre sınırları içerisinde ve komşu illere kadar olan taşımacılık faaliyetleri için verilmektedir. Örneğin, Beylikdüzü'nden hareket eden bir D4 belgeli aracın Tekirdağ'a kadar gitmesi kanunlara uygundur ancak Çanakkale'ye kadar taşımacılık yapması yasal olarak mümkün değildir. Peki, nasıl oluyor da bu araçlar Çanakkale'ye kadar gidebiliyor? Yolda bu araçları denetleyen kolluk kuvvetleri

yok mu? Elbette denetimler mevcut; hem de birçok noktada. Ancak bu araçlar hiçbir işleme tabi tutulmadan her gün onlarca kez

sefer düzenleyebilmektedir. Bu durum denetim mekanizmasındaki açıkları ve yeterli yaptırımların uygulanmadığını net bir şekilde göstermektedir. Ayrıca tarifeli yurt içi ve yurt dışı sefer yapan D1 ve B1 belgeli araçların bilet kesme yetkisi tanır ancak birçok il belediyesi, kendi inisiyatifleriyle F1 ve F2 belgeli acentelere D4 belgeli araçlara bilet kesme yetkisi tanımaktadır. Bu kanunen yasaktır ve korsan taşımacılığın başka bir boyutudur. Belediyeler hangi yetkiye dayanarak bu yasa dışı düzenlemeleri hayata geçirmektedir? Federasyonlarımızın hukuk birimlerinin bu konuda acilen harekete geçmesi ve yasal yollara başvurması şarttır. D4 belgeli araçların korsan taşımacılığı nasıl kılıfına uydurduğuna gelince; bu araçlar iller arasındaki mesafeleri 99 kilometrelik bölümler halinde hesaplamaktadır. 99 kilometre sınırında bir ofis açmakta veya bir durak noktası göstermektedirler. Resmi olarak sadece bu noktaya kadar yolculuk yaptıklarını beyan ederken gerçekte yolcuları

Çanakkale gibi uzak şehirlere taşımaktadırlar. İlk 99 kilometre için yolcuları indirmiş gibi gösterip başka bir araçla yolculuğa devam ettiklerini iddia ederek bu sistemi devam ettirmektedirler. Böylece sistematik bir şekilde yasa dışı kazanç sağlıyorlar.

BU BELGELERLE 232 KİLOMETRELİK YOLDA NASIL TAŞIMACILIK YAPABİLİYORLAR !

Beylikdüzü ile Çorlu arasındaki mesafenin ortalama 106 kilometre olmasına rağmen korsan taşımacılar hiçbir engelle karşılaşmadan bu hatta sefer düzenlemektedir. Dahası, Beylikdüzü ile Gelibolu arasındaki 232 kilometrelik mesafeye rağmen bu yasa dışı faaliyetlere yönelik herhangi bir denetim yapılmamaktadır. Peki, yasal bir dayanak olmaksızın şehirlere-rası tarifeli sefer düzenleyen bu araçlara kimler göz yummakta ve bu faaliyetlere neden izin verilmektedir? Korsan taşımacılıkla uğraşan bu kişiler, yasal prosedürlerin hiçbirini yerine getirmemektedir. U-ETDS sistemine kayıtlı olmadıkları gibi yolculara bilet kesmemekte, vergi ödememekte ve trafik çıkış işlemlerini yapmamaktadırlar. Ayrıca bu araçlar alkol denetimine tabi tutulmazken yolcularının koltuk sigortaları ve terminal çıkış belgeleri de bulunmamaktadır. Bu durum yalnızca bir trafik güvenliği sorunu değil aynı zamanda devasa bir vergi kaybına yol açmaktadır. Tüm bu yasa dışı uygulamalara rağmen bu taşımacılar denetimden nasıl kurtulmakta ve faaliyetlerini sürdürmektedir? Bu soruların yanıtı, sistemdeki ciddi açıkların ve denetim eksikliklerinin altını çizmektedir. Korsan taşımacılık, hem kamu düzenini hem de sektörün adil rekabet ortamını tehdit eden acil müdahale gerektiren bir problemdir.

BİLET SEZONDA 800 TL, SEZON BİTİNCE 400 TL

Sektörümüz mevcut sorunların yanında bir de haksız rekabetin en uç boyutlarına ulaşan durumlarla mücadele etmek zorunda kalıyor. Otobüs fiyatlarının 20 milyon TL'ye dayandığı bu dönemde firmalar hâlâ yolcu kapma yarışından vazgeçmiyor. İşin ironik tarafı firmaların sahipleri ve yöneticileri sürekli haksız rekabetten şikâyet ederken konu ciddiye bindiğinde aynı firmaların bizzat bu rekabete

aykırı davranışları sergilemesi. Haksız rekabetin boyutu, artık yolcu hırsızlığına dönüşmüş durumda. Özellikle sezonda ve yoğun dönemlerde bilet fiyatlarını 800 TL'ye çıkaran firmalar sezon sona erdiğinde bir anda fiyatlarını 400 TL seviyesine indiriyor. Bu durum yalnızca sektördeki dengeyi bozmakla kalmıyor, aynı zamanda sektöre olan güveni de ciddi şekilde sarsıyor. Bu tür uygulamalar haksız rekabetin ötesinde açıkça bir yolcu hırsızlığıdır. **BİRİM MALİYETLER HESAPLANIP BİLET TARİFESİ OLUŞTURULSUN ARTIK!** Çalıştırdığımız araçların masraflarını alt alta sıraladığınızda ortaya net bir birim maliyet tablosu çıkar. Mazot, lastik, bakım, kredi ödemeleri ve personel giderleri gibi temel harcamalar, ufak sapmalar dışında tüm firmalar için benzerdir. Örneğin, bir aracın kilometre maliyeti bir bölgede 1000 TL ise başka bir bölgede bu maliyetin 1600 TL ya da 2000 TL olması mümkün değildir. Aradaki farklar genellikle çok küçük düzeydedir. Bu noktada Ulaştırma Bakanlığı'nın acilen araç birim maliyetlerini hesaplayarak gerçekçi bir bilet fiyatlandırma standardı oluşturması gerekmektedir. Bakanlık bu adımı atmadığı her gün sektördeki haksız rekabet ve yolcu hırsızlığına adeta ortak olmakta ve sektörün altına dinamit koyarak firmaların birbirini tüketmesine seyirci kalmaktadır. Örneğin, damalı taksiler ve minibüs hatları için resmi ücret tarifesi belirlenmekte ve bu tarifeye herkes uymak zorunda bırakılmaktadır. Peki, neden şehirlerarası taşımacılık için kilometre başına birim fiyat belirlenip bu düzenleme uygulanmamaktadır? Amaç sektörü kendi içinde kaosa sürüklemek midir? Yakın bir zamanda Büyükçekmece Cep Otogarı'nın açılmasıyla birlikte buradan hareket edecek araçların korsan taşımacılık yapan D2 ve D4 belgeli araçlar olacağı aşikârdır. Ulaştırma Bakanlığı'nın bu duruma bir an önce müdahale ederek bu araçların çalışma izinlerini iptal etmesi şarttır. Yıllık milyonlarca, hatta milyarlarca liranın vergisiz ve kayıt dışı ekonomiye kaymasına asla izin verilmemelidir. Bu, yalnızca sektörü değil, ülke ekonomisini de ciddi şekilde tehdit eden bir durumdur.



HER ZAMAN YANINIZDAYIZ

Üstün performans ve düşük işletme giderleriyle
işletmecilerinin gözdesi olan TEMSA ve FUSO araçlar ile yanınızdayız



YAŞAROĞLU OTOMOTİV

Kavaklıdere Köyü Belkahve Mevkii

No:407 Bornova / İZMİR

T: 0 232 360 15 55

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



HERKES EN İYİ OLDUĞU İŞİ YAPSIN

MHS Group Retarder Servisi Ortağı Mustafa Barış ile yaptığımız röportajda, şirketin sektördeki fark yaratan uzmanlık alanlarına ve geleceğe yönelik vizyonuna odaklandık. Retarder bakımı konusundaki derinlemesine bilgi ve deneyimlerini paylaşan Barış, MHS Group'un garanti hizmeti ve Türkiye geneline yayılan kargo hizmeti ile sektördeki rekabette nasıl öne çıktığını vurguladı. Ayrıca artan parça maliyetleri ve tahsilat gibi zorlu sektör dinamiklerine dikkat çekerek bu sorunların hizmet kalitesini nasıl etkilediğini anlattı. MHS Group'un sektördeki inovasyon yaklaşımını ve karşılaştığı zorluklarla nasıl başa çıktığını detaylıca keşfedeceğiniz bu röportaj, ağır vasıta servisi alanındaki yenilikçi çözümleri gözler önüne seriyor. Keyifli okumalar!

OTOBÜŞÇÜLERİN DERTLERİNİ İYİ BİLİRİM

Tamir sektörüne yaklaşık iki yıl önce adım attım ve bu alanda faaliyet göstermeye başladım. Çocukluğum otogar ortamında geçtiği için otobüsçülük sektörü bana hiç de yabancı değil. Ailemiz uzun yıllardır yazıhane işletmeciliği yapıyor, bu nedenle sektörün dinamiklerini ve ruhunu yakından tanıma şansı buldum. Babam Hacı Barış da şu an Ankara Otobüsçüler ve Acenteler Derneği Başkanı olarak görev yapıyor. Bu güçlü bağlar, sektöre dair derin bir anlayış geliştirmeme olanak sağladı. İki yıl önce kayınbiraderimle ortaklık kurarak tamir sektörüne tamamen odaklanma kararı aldık. Çocukluğumuzdan itibaren otobüsçülerin dünyasını, karşılaştıkları zorlukları ve yaşadıkları sıkıntıları gözlemleme fırsatımız oldu. Bu birikimle hareket ederek sektöre değer katacak çözümler üretmeye ve elimizden gelenin en iyisini yapmaya gayret ediyoruz. Otobüsçülükle olan güçlü bağlarımız ve bu alandaki tecrübemiz, bizi daha bilinçli bir şekilde ilerlemeye teşvik ediyor.

HİZMETLERİMİZ SONRASI “6 AY” GARANTİ VERİYORUZ

Euro6 otobüsler ve tırlar için özellikle Mercedes marka araçların sulu retarder tamir, bakım ve onarım hizmetlerini sunuyoruz. Sektörde bu sistemle ilgili tam anlamıyla bir onarım hizmeti bulunmadığından işimizin odağını bu alana yoğunlaştırmış durumdayız. Servislerde bir retarder değişiminin maliyeti yaklaşık 120 bin TL'yi bulurken biz bu işlemi yalnızca 45 bin TL'ye ve 6 ay garanti kapsamında gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizin güvenini kazanmak öncelikli ilkemizdir. Bizden kaynaklanan herhangi bir sorun yaşanması durumunda, müşterimizin her zaman yanında durarak destek sağlıyoruz. Çalıştığımız camia bizi yakından tanır; genellikle kurumsal firmalarla iş birliği yapıyor ve işimizi her zaman titizlik, doğruluk ve sorumluluk çerçevesinde gerçekleştirme-ye özen gösteriyoruz. Yaptığımız işin sorumluluğu ağır çünkü retarder sistemi frenleme mekanizmasını doğrudan etkiler ve en ufak bir hata ciddi sonuçlara yol açabilir ancak bu kritik işi temiz, özenli ve garantili bir şekilde yaparak güven oluşturmaya başardık. Müşterilerimizin güvenliğini ve memnuniyetini sağlamak bizim için her zaman birincil öncelik olmuştur.

UZMANLIK ALANIMIZ “RETARDER” Mercedes-Benz marka otobüslerin her türlü bakım ve tamirat hizmetini sunuyor, moto-



rundan şanzımanına kadar tüm donanımlar için orijinal yedek parçalar bulunduruyoruz ancak tanıdığımız ve güvendiğimiz müşteriler dışında motor tamiratına girmemeye özen gösteriyoruz. Çünkü motor tamiri, hem zorlu hem de oldukça detaylı bir iş. Bizim uzmanlık alanımız retarder. Her sektörde olduğu gibi uzmanlık alanında çalışmanın daha verimli sonuçlar getirdiğine inanıyoruz. Sanayide “Ben bu işi de yaparım, öbürünü de yaparım” demek kolaydır ancak Türkiye'deki en büyük sorunlardan biri herkesin her işten anladığını iddia etmesi. Bu anlayış, gerçek bir uzmanlığın gelişmesini engeller. Biz de bu doğrultuda yalnızca retarder sistemine odaklanıyoruz ve bu işi titizlikle, en iyi şekilde yapıyoruz.

YAN SANAYİ PARÇA İSTEYEN BAŞKA YERE GİDEBİLİR

Bize başvuran müşteriler bazen yan sanayi parçaların takılmasını talep ediyor ancak ben onlara her seferinde aynı şekilde yanıt veriyorum: “Yan sanayi parça kullanmıyorum, eğer yan sanayi parça taktırmak istiyorsanız başka bir yere gidebilirsiniz.” Çünkü benim amacım müşterinin geçici memnuniyetini sağlamak değil, üç gün sonra yaşanacak sorunları büyütmek istemem. Müşteri “Bu parçayı sen taktın, ama hala sorun devam ediyor” diyerek geri geldiğinde, durum çok daha karmaşık hale gelir. Mercedes'in Euro6 araçları, tamamen orijinal yedek parça kullanımı üzerine tasarlanmış araçlardır. Eğer orijinal parça dışında bir şey takarsanız bu araçlardan verim almanız mümkün olmaz ve

kesinlikle arızalarla karşılaşabilirsiniz. Benim önceliğim müşteriye garanti verebilmek ve uzun vadede herhangi bir sorun yaşamamaları! İnşallah bir yıl içinde, bu işin distribütörü olmayı hedefliyorum. Küçük adımlarla başladık ancak henüz yolun başındayız. Yine de bir yıl içinde bu hedefe ulaşacağıma ve bu başarıyı elde edeceğime inanıyorum.

ARIZALARIN ANA SEBEBİ “BAKIMLARIN GECİKTİRİLMESİ”

Yeni nesil otobüslerde, özellikle Euro 6 modellerde en sık karşılaşılan şikâyetlerden biri retarder sistemlerinin sıkça arıza yapması ve su eksiltmesidir. Oysa bu retarderler şimdiye kadar üretilmiş en güçlü ve etkili sistemler arasında yer almaktadır. Bu sorunların temelinde genellikle hatalı kullanım veya yetersiz bakım yer alıyor. Retarderlerin doğru şekilde çalışabilmesi için antifrizlerin düzenli olarak değiştirilmesi gereklidir. Antifriz değişimi, her iki yağ bakımında bir kez yapılmalıdır çünkü retarder, antifriz içerisindeki yağla çalışır. Zamanında değiştirilmediğinde antifrizin içindeki yağ yanar, tükenir ve retarder mekanizmasındaki parçalar yeterince yağlanmadığı için birbirine sürtünerek aşınır. Bu durum retarderin arızalanmasına yol açar. Hâlbuki düzenli bakım yapıldığında bu tür sorunlar kolaylıkla önenebilir. Kamyon grubundaki bakım süreçleri ise genellikle daha uzun aralıklarla yapılır. Bunun sebebi, otobüslerin su tesisatlarının daha karmaşık bir yapıya sahip olmasıdır. Otobüslerde su tesisatları tavan, bagaj ve alt kısım gibi birçok farklı bölgeye dağılmıştır. Bir otobüs

yolda kaldığında ve su eklenmesi gerektiğinde bu durum çamurlaşmaya neden olabilir. Oluşan çamur yalnızca retarder sistemine değil aracın EGR sistemine ve radyatörüne de ciddi zararlar verir. Bu, hem aracın verimini düşürür hem de daha fazla iş gücü ve zaman kaybına yol açar.

TERSİNE MÜHENDİSLİK YAPARAK YENİLİKLERİ TAKİP EDİYORUZ

Ekibimizin en büyük gücü, herkesin öğrenmeye açık olmasıdır. Kimse “artık yeterince bilgiye sahibim” düşüncesine kapılmaz. Ortağım yirmi yıllık deneyime sahip bir usta olmasına rağmen hâlâ yeni şeyler öğrenmek için çaba gösterir ve sık sık “ben daha usta olamadım, kalfalık seviyesindeyim” der. Bu alçakgönüllülük ve öğrenme arzusu, bizi daha ileriye taşıyan en önemli etkenlerden biri. Ekibimizde yer alan herkes işin her detayına büyük bir merakla yaklaşır ve hiç kimse “bu işi biliyorum” diyerek geri planda kalmayı tercih etmez. Herkes görevini en iyi şekilde yerine getirirken aynı zamanda yeni bilgi ve deneyimler edinmeye de açıktır. Örneğin, piyasaya yeni bir teknoloji veya parça çıktığında hiç tereddüt etmeden bu yeniliği edinir ve detaylı bir inceleme sürecine başlarız. İlk olarak parçayı temin eder, söküp inceler ve nasıl çalıştığını anlamaya çalışırız. Bazıları “Sıfır parça sökölüp incelenir mi?” diye düşünebilir ancak bir parçanın işleyişini tam anlamıyla kavrayabilmek için onu çözümlmek, detaylarını görmek ve üzerinde çalışmak gerekir. Bu süreç, aslında tersine mühendisliğin bir uygulaması. Önce alırız, sonra parçalarına ayırırız, işleyiş mekanizmasını inceleriz. Hangi mekanizmayı tetiklediğini, nereden çalıştığını ve ömrünün ne kadar olduğunu adım adım öğreniriz. **TÜRKİYE’NİN HER YERİNE ÜCRETSİZ KARGO İLE GÖNDERİM YAPIYORUZ** Retarder bakım & tamir hizmetimizin yanı sıra Türkiye'nin dört bir yanına da retarder gönderiyoruz. Ücretsiz kargo imkânı ile garantili parça teminini sağlıyoruz. Bugün Siirt, Van, Rize ve İstanbul gibi çeşitli şehirlerden müşterilerimiz bulunuyor. Müşterilerimiz bizimle çalışmaktan memnun ve bu güven, işimizi doğru yapmamız sayesinde her geçen gün daha fazla referans almamıza olanak tanıyor. Her on müşterimizden biri mutlaka yeni müşteriler kazandırıyor. Bu sayede, müşteri portföyümüz sürekli olarak büyümekte. Ankara'ya seferi olmayan firma veya bireysellebilir bile retarder tamiri için bizi tercih ediyor.

ŞEHRİN GÖZDELERİ



MD9 ve Prestij'ler Pilavcı Otomotiv'de
sizi bekliyor!

PİLAVCI OTOMOTİV

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

T: 0850 302 00 18

www.pilavci.com.tr

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



TTDER'DEN BAKAN NURİ ERSOY'A ZİYARET

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), sektörün karşılaştığı sorunlara çözüm bulmak amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Genel ve yerel düzeyde yaşanan sıkıntılara çözüm üretmek için yoğun çaba harcayan TTDER yönetimi, bu kapsamda Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'ı ziyaret etti. TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yıgıcı, TOF Başkanı Mustafa Yıldırım ve Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer'den oluşan heyet, görüşmede sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini Bakan Ersoy'a sundu. Bakan Ersoy'un turizm sektörüyle ilgili deneyimi ve sorunlara hâkimiyeti sayesinde verimli bir istişare gerçekleşti. Görüşmede ele alınan ana başlıklar ve öneriler şu şekilde sıralandı:

- 1) Korsan Taşımanın Önlenmesi**
Sektörün en büyük sorunlarından biri olan korsan taşımacılıkla mücadelede denetim ve yaptırımların artırılması gerektiği belirtildi. TTDER, taşımacılık faaliyetinin kayda geçtiği D2 belgesi sahibi firmanın faturayı kesmesinin zorunlu hale getirilmesini önerdi. Bu düzenlemenin uygulamaya geçirilmesiyle hem sektörün düzenlenebileceği hem de devletin vergi gelirlerinin artacağı ifade edildi.
- 2) 8+1 Koltuklu Araçların D2 Belgesine Dâhil Edilmesi**

Turist profillerindeki değişiklikler nedeniyle aile tipi gezilerde daha fazla tercih edilen 8+1 koltuklu araçların motor kapasite şartı aranmaksızın D2 belgesine dâhil edilmesi talep edildi. Yaklaşık 14 bin mevcut aracın ve yeni araçların sisteme dâhil edilmesiyle sektörün daha esnek bir yapıya kavuşacağı ayrıca bu düzenlemenin vergi gelirlerine olumlu katkı sağlayacağı vurgulandı.

3) Yerel Yönetimlerin Ek Belge Talepleri
Bazı belediyelerin mevcut yasalarla belirlenmiş belgeler dışında ek belgeler talep ettiği ve bu durumun gereksiz masraflara ve zaman kaybına yol açtığı belirtildi. SRC belgeli kaptan şoförlerden ek belge istenmesinin yarattığı sorunlara dikkat çekildi.

4) Servis Araçlarına Turizm Taşıma Belgesi Verilmesi
Belediyeler tarafından verilen turizm taşıma belgelerinin sektörde haksız rekabet oluşturduğu ifade edildi. Bu uygulamanın sektör dengelerini bozduğu ve düzenlenmesi gerektiği aktarıldı.

5) Şoförlerin SGK Girişlerinde Esneklik Sağlanması
Günlük şoför değişimlerinde, bir gün önceden yapılması zorunlu olan SGK girişlerinin sıkıntılar yarattığına dikkat çekildi. Cezai durumların önlenmesi için günlük giriş yapılmasına olanak tanıyacak bir düzenleme önerildi.

6) Taşımacılara Uygun Fiyatlı Mazot Deste-



gi
Tır taşımacılığında olduğu gibi turizm taşımacılarının da uygun fiyatlı mazot desteği gibi uygulamalarla desteklenmesi talep edildi. Bu önerinin sektöre maliyet avantajı sağlayacağı belirtildi.

7) Sektörel Koordinasyonun Güçlendirilmesi
Sektörün Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı gibi farklı kurumlara bağlı olmasının, iletişim ve

koordinasyon sorunlarına yol açtığı belirtildi. Ortak bir "Ulaştırma Koordinasyon Bölümü" kurulmasının sektörel sorunların çözümünü hızlandırabileceği ifade edildi. Ayrıca, 26 Aralık'ta Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde düzenlenecek kurultay için Bakanlıktan temsilci gönderilmesi talep edildi.

TTDER, bu görüşme ve önerilerle turizm taşımacılığı sektörünün sorunlarının çözümüne yönelik adımlar atmayı hedefliyor.



Yıltur Yatırıma Doymuyor

Güçlü yatırımcılarının desteği ile sektörde adından sıkça söz ettiren Ali Osman Ulusoy ailesi yeni yıldızlarını teslim almaya başladı. Firmanın güçlü iş ortağı Yıltur Turizm 2024 yılı için verdiği siparişin 3 aracını daha bünyesine kattı. Yıltur bu törenle birlikte 2023/24

yılı yatırımlarının 17. aracını teslim almış oldu. Hassoys Motorlu Vasıtalar tarafından satışı gerçekleştirilen Travego'lar Hassoys Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Yıltur Turizm Yetkilileri Bekir Yılmaz, Duran Yılmaz, Murat Yılmaz ve Yaşar Yılmaz'a teslim edildi.

HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 80 • 2 Aralık 2024

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



Anadolu Isuzu'nun Yenilikçi Modelleri EVM UK Standında Euro Bus Expo 2024 Fuarı'ndaydı

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlarda ulaştığı başarısını uluslararası sektörel etkinliklere katılarak desteklemeye devam ediyor. Distribütörü EVM UK tarafından Euro Bus Expo 2024 Fuarı'nda sergilenen Anadolu Isuzu modelleri, yoğun ilgi topladı.

Anadolu Isuzu; distribütörü EVM UK ile 12-14 Aralık tarihleri arasında İngiltere Birmingham'da düzenlenen Euro Bus Expo 2024 Fuarı'nda sağdan direksiyonlu Visigo ve Grand Toro modellerini sergiledi. Grand Toro ve Visigo modelleri ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

Konfor ikonu Visigo Segmentinde standartları yeniden belirleyen Visigo modeli, yüksek ve geniş ölçüleriyle ferah bir iç mekan sunarak rekabette öne çıkıyor. Turizm sektörü için yeni konfor ikonu olan yeni Visigo, 9,5 metrelik uzunluğu ve 39 koltuğa varan kapasitesi ile küçük otobüslerin

esnekliğini ve ekonomisini, büyük otobüs konforuyla en ideal şekilde birleştiriyor.

Turizm ve havaalanı taşımacılığı için ideal model Grand Toro Fuarda sergilenen diğer model Grand Toro da donanım ve teknolojik özellikleriyle fuarın en ilgi çekici modelleri arasında yerini aldı. 8,5 metrelik uzunluğu ile Grand Toro, 37 koltuğa varan kapasitesi ile kısa ve orta mesafeli servis, turizm ve havaalanı taşımacılığı için ideal bir otobüs olarak dikkat çekiyor.

Anadolu Isuzu; geçtiğimiz günlerde İrlanda'da gerçekleşen Dublin Coach and Bus Show'da da iki farklı Grand Toro ve bir

Visigo RHD araçlarını sergileyerek büyük ilgi görmüştü.

Pazara girişinin ikinci yılında 200 adet satış "Terzi usulü imalat" yaklaşımı ile müşterilerinin ve pazarın taleplerini tam olarak karşılayan Anadolu Isuzu; pazara girişinin ikinci yılında sağdan direksiyonlu 2 modelle İngiltere ve İrlanda'da yaklaşık 200 adet satış gerçekleştirdi.

Otobüs ihracatını her çeyrekte büyüten Anadolu Isuzu, gücünü yeni modellerle daha da artı-

arak yurt içinde ve dünyada sektörde öncelik etmeye devam edecek.



SATILIK TESCİLLİ MARKA

Ertekin Sezer: 0532 484 38 81



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



TATKO Lastik, MAN TGE ile filosunu yeniliyor

Türkiye'nin lider lastik şirketlerinden TATKO Lastik, lojistik operasyonlarını güçlendirme ve müşteri memnuniyetini artırma hedefleri doğrultusunda filosunu MAN TGE'lerle yeniliyor. 800'den fazla noktada hizmet veren şirket, yenileme çalışmaları kapsamında filosuna, 6 adet Van ve 1 adet de 15+1 koltuk kapasiteli MAN TGE kattı. 1927'den beri sektörde başarıyla hizmet veren TATKO Lastik, önümüzdeki yılda ise 50 adet MAN TGE alımı daha planlıyor.

Yüksek performans, düşük maliyet, güvenlik, yakıt tasarrufu ve üstün konfor özellikleri ile kısa sürede hafif ticari araç segmentinde premium markalar arasında yerini alan MAN TGE, üstün nitelikleri ile lider firmaların tercihi olmaya devam ediyor. Sahip olduğu üstün nitelikler ve sunduğu avantajlar nedeniyle MAN TGE'yi tercih eden son firma ise Türkiye'nin lider lastik şirketlerinden TATKO Lastik oldu. 1927

lastik zincirine sahip olan TATKON Lastik, bu yılki yatırımları kapsamında filosuna 6 adet MAN TGE 3.180 4X2 LH Paket 16.4m³ Van ve 1 adet MAN TGE 5.180 4x2 16+1 koltuk kapasiteli aracı törenle teslim aldı. Şirket, lojistik operasyonlarını güçlendirme ve müşteri memnuniyetini artırma hedefleri doğrultusunda 2025 yılında 50 adet MAN TGE alımı daha planlıyor. MAN'ın TopUsed İstanbul Tuzla tesislerinde düzenlenen teslimat

“TATKO Lastik olarak bir asra yaklaşan köklü geçmişimizin getirdiği tecrübe ile ticari ve yol dışı lastiklerde ülkemizin dört bir yanında müşterilerimize hizmet veriyoruz. Müşterilerimize en kaliteli hizmeti en iyi şekilde sunmak için de araç filomuzu etkin bir şekilde kullanıyoruz. Yeni araç yatırımlarımızda ise özellikle sunduğu avantajlarla büyüme hedeflerimize katkı sunan MAN TGE'yi tercih ettik. MAN TGE, sağlam yapısı ve dayanıklılığı öne çıkan mekanik ve şasi güvenilirliği, mevcut araçlarla kıyasla sahip olduğu yüksek yakıt tasarrufu ve binek araçlarda sunduğu yüksek konfor ve gelişmiş ekipmanları sayesinde tercihimiz oldu. MAN TGE, aynı zamanda kendinizi güvende hissettiren ve konforuyla da rakipsiz bir araç. Bu yüzden de yeni yılda da filomuzu MAN TGE araçlarıyla yenilemeye devam etmeyi planlıyoruz.”

“MAN TGE'ler, üstün nitelikleri ile şirketin büyüme yolculuğuna önemli katkılar yapacaktır” MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. İstanbul Bölge Satış Koordinatörü Suat Sönmez de şunları kaydetti: “TATKO Lastik,

köklü geçmişi ve geniş hizmet ağıyla Türkiye'nin sektöründeki lider markalarından bir tanesidir. Böylesine güçlü ve tecrübeli bir şirketin, operasyonları için MAN TGE'yi tercih etmesinden büyük

mutluluk duyduk. MAN TGE'lerin, üstün nitelikleri ile şirketin büyüme yolculuğuna önemli katkılar yapacağına inanıyoruz. Yeni araçların kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz.”



yılında kurulan ve çatısı altında bulunan LastikPark, HerLastik, LastikUstam ve Point-S gibi güçlü markalarla binek, ticari ve yol dışı lastikler alanında hizmet veren şirket, filosunu yenileme çalışmaları doğrultusunda MAN TGE yatırımı yaptı. 800'den fazla noktada hizmet veren Türkiye'nin en geniş bağımsız çok markalı perakende

törenine; TATKO Lastik adına şirketin Türkiye Depolar Müdürü Burçin Akkaş, İdari İşler Müdürü Tolga Işık, Teknik İşler Yöneticisi Tayfun Pandır ve Kıdemli Satınalma Uzmanı Nuri Kıran ile birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına İstanbul Bölge Satış Koordinatörü Suat Sönmez, 2. El Satış Uzmanı Serhat Uygun, Man-cı Kemal Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü A. Vahit Akkuş ve Mertsan Petrolleri A.Ş., Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Derya Öztürk katıldı. “MAN TGE'nin sunduğu avantajların büyüme hedeflerimizle uyumlu” MAN TGE'nin sunduğu avantajların büyüme hedefleriyle uyumlu olduğunu vurgulayan TATKO Lastik Teknik İşler Yöneticisi Tayfun Pandır, şunları söyledi:



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
Büyük İstanbul Otogarı Bayrampaşa / İstanbul

otobus.ersinaluc@gmail.com



SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ



Pilavcı Otomotiv'de Teslimat Bombardımanı

Temsa'nın başarılı satış bayilerinden Pilavcı Otomotiv teslimatları ile filoları güçlendirmeye devam ediyor. Temsa Bölge Satış Yöneticisi Ali Acıbadem, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı Satış Danışmanı Yalçın Doğan'ın katılımıyla teslimat törenleri gerçekleştirildi. Bursa firmalarından Uz Turizm'in 2 adet Prestij'i Hasan Uz'a, Yeşilkent Turizm'in 1 adet Prestij'i Şeref Yüksel'e, Sardoğan Turizm'in 1 adet Prestij'i ise Mehmet Sardoğan'a teslim edildi. İstanbul firmalarından Esen Turizm'in yeni aracı Mustafa Can Esen'e, Kocaeli firmalarından ZGM Turizm'in aracı Ziya Beye, Acarlar Turizm'in aracı Yasin Acar'a ve Sakarya Hendek'ten Yavuz Kaplan'a teslim edildi.



Karsan, Elektrikli e-JEST ile Artık İngiltere'de

"Mobilitenin Geleceğinde Bir Adım Önde" olma vizyonu ile dünyada toplu ulaşımın elektrikli ve otonom araçlara dönüşümünde öncü rol oynayan Karsan, sağdan direksiyonlu araç pazarlarındaki varlığını artırıyor. Bu kapsamda şirket, geçen yılın sonunda Japonya pazarına giriş yaptığı sağdan direksiyonlu e-JEST'i şimdi de İngiltere'de tanıtmaya hazırlanıyor. Karsan e-JEST'in lanse edildiği ilk günden bugüne Avrupa'da öne çıktığını söyleyen Karsan

Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Deniz Çetin, "Karsan e-JEST lanse edildiği günden bu yana, son 4 yıldır aralıksız olarak Avrupa'da kendi segmentinin lideri konumunda yer alıyor. Geçen yıl sonunda Japonya'da sağdan direksiyonlu e-JEST'in lansmanını gerçekleştirmiştik. Avrupa'dan sonra Kanada ve Japonya'ya kadar geniş bir coğrafyada talep gören e-JEST'i, şimdi de İngiltere ve İrlanda'da yollara çıkarıyoruz. Önümüzdeki dönem

hedeflerimiz arasında ise artık Malta ve Avustralya var. Dinamik ve estetik tasarımı ile şehirler için modern bir çözüm olan Karsan e-JEST ideal yolcu kapasitesi ile yoğun saatlerde ana hatları besleyen ara hatlarda tercih ediliyor. Yoğun olmayan saatlerde ve akşamları ise shuttle aracı olarak kullanılan e-JEST'ler, kompakt boyutu ile operasyonel maliyetleri düşürüyor, şehirlere modern ve yolcu dostu çözüm sunuyor" dedi.





Yeni eSprinter ile Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar'da Elektrikli Dönüşüm Başlıyor

Müşteriler için sağladığı katma değer, çok yönlülük ve esneklikle dikkat çeken, iki gövde tipi ve uzunluğuyla iki batarya boyutuna sahip yüksek taşıma kapasiteli yeni eSprinter farklı kullanım alanlarıyla öne çıkıyor. Daha fazla menzil ve yük taşıma arasında tercih yapılabilen yeni eSprinter, 81 kWh ve 113 kWh kullanılabilir batarya kapasitesiyle birçok sektöre yönelik geniş kapsamlı çözümleriyle dikkat çekiyor. eSprinter, sahip olduğu Lityum Demir Fosfat batarya ile daha çevre dostu ve uzun bir kullanım ömrü sunarken MBUX bilgi-eğlence sistemi, gelişmiş güvenlik ve destek sistemleri ve daha zengin bir donanım ile de akıllı ve teknolojik çözümler sağlıyor. Mercedes-Benz eSprinter 2.730.102 TL'den başlayan fiyatlarla Türkiye pazarına giriş yapıyor.

“Sürdürülebilirlik hedeflerimizin bilinciyle hafif ticari araçlarımızdaki elektrikli dönüşümün ilk adımını eSprinter ile atıyoruz.”

22 Kasım'da İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında konuşan Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, 2024 yılında Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar olarak pazar paylarını yüzde 13'ün üzerinde büyüterek 7 bin 607 adetlik satışa ulaştıklarını belirtti. Satışların bu düzeyde devam etmesi durumunda 2023'ün üzerinde bir satış rakamı elde edeceklerini söyleyen Akdeniz, “2024 yılının ilk 10 ayını değerlendirdiğimizde Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar tarihimizde Sprinter ve Vito satışında tüm yılların en yüksek adedine ulaştık” dedi.

Karbon nötr bir gelecek için hafif ticari araçların da elektrifikasyon stratejisine sahip olduğunu vurgulayan Tufan Akdeniz; Ambition 2039 ile belirlenen sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda tüm değer zinciri ve araçların tüm yaşam döngüsü boyunca net karbon nötr bir gelecek inşa etmek istediklerinin altını çizdi. Yeni tamamen elektrikli eSprinter ile Hafif Ticari Araçlar olarak elektrikli çağa ilk adımlarını attıklarını söyleyen Akdeniz, “2026 yılından itibaren hayatımıza girecek modüller ve ölçeklenebilir VAN.EA mimarisi ile de elektrifikasyon stratejimizi bir sonraki aşamaya taşımayı hedefliyoruz. Böylece tüm yeni geliştirilen orta ve büyük hafif ticari araçlarımızın doğuştan elektrikli olmasını amaçlıyoruz” dedi.

Gökhan Yeğin: eSprinter şehir dışında



478 kilometreye şehir içinde 530 kilometreye kadar ulaşan menziliyle birçok sektör için ideal bir araç.

Birçok sektöre yönelik geniş kapsamlı çözümleriyle hafif ticari araç segmentini baştan tanımlayarak yıllardır öncü konumunu sürdüren Sprinter'in bu kez de elektrikli olarak Türkiye yollarına çıkacağını söyleyen Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Ürün Yönetimi Grup Müdürü Gökhan Yeğin, eSprinter'ın iki gövde tipi ve uzunluğu, iki batarya boyutu, iki farklı motor gücü seçeneği ve yüksek taşıma kapasitesiyle çok yönlü ve esnek olduğunu vurguladı.

eSprinter'ın 81 kWh ile 340 kilometreye ve 113 kWh batarya ile 478 kilometreye kadar mesafeyi kat edebileceğini belirten Yeğin, “WLTP şehir içi verilerine göre 530 kilometreye kadar menzile ulaşabiliyorsunuz. Bu da özellikle şehir içinde çalışan birçok sektörün işini oldukça kolaylaştıracak” dedi.

Lityum Demir Fosfat bataryası sayesinde aşırı ısınma ve termal kaçığa karşı daha fazla güven sağlayan eSprinter'ın, lityum iyon bataryaya göre daha uzun bir yaşam ve şarj döngüsüne sahip olduğunu vurgulayan Yeğin, eSprinter'ın sektörde rakiplerinden bu anlamda ayrıştığını ve ekolojik ayak izi bakımından daha çevre dostu olduğunu belirtti.

Yeni Mercedes-Benz eSprinter, farklı uzunluk ve gövdeleriyle esnek çözümler sunuyor

Çok yönlü bir araç olan yeni Merce-

des-Benz eSprinter, çok sayıda teknik yeniliğin yanında üç modülden oluşan yeni bir konsepti temel alıyor.

Ön modül tek tip gövde şeklinde tasarlanarak tüm yüksek voltajlı bileşenleri kapsıyor ve aks mesafesi ve batarya boyutundan bağımsız olarak değişiklik yapmadan tüm araç çeşitleriyle birleştirilebiliyor. Gövdenin altında ve akslar arasında yer alan entegre yüksek voltajlı batarya modülü alandan tasarruf sağlarken düşük ağırlık merkeziyle de yol tutuşunu daha iyi bir seviyeye taşıyor. Kompakt ve güçlü elektromotor da arka modüle entegre olarak sunuluyor.

D AUTO reküperasyon teknolojisi ile verimli ve konforlu sürüş

eSprinter optimize edilmiş ve verimli sürüş sağlayan gelişmiş reküperasyon teknolojisiyle de öne çıkıyor. Otomatik reküperasyon D AUTO, “Öngörülür sür ve enerji tasarrufu yap” ilkesiyle radar sensörlerinin bilgileri ile kamera ve navigasyon verilerini optimize ederek reküperasyonun gücünü otomatik olarak gerçek zamanlı bir şekilde duruma uygun adapte ediyor.

eSprinter'ın sahip olduğu ısı pompası ise özellikle düşük sıcaklıklarda menzil kaybını önüyor. İç mekânı ısıtmak için elektrikli tahrikten ve yüksek voltajlı bataryadan gelen atık ısıyı verimli bir şekilde kullanarak pil gücüne olan ihtiyacı büyük ölçüde azaltıyor.

MBUX ile sürücülerin ve yolcuların hayatı kolaylaşıyor

Yeni eSprinter, sahip olduğu 26 cm (10,25

inç) ekranlı MBUX (Mercedes-Benz Kullanıcı Deneyimi) ile daha fazla konfor ve güvenlik sunuyor. Ayrıca aktif menzil yönetimi, bulut tabanlı hizmetler ve uygulamalarla akıllı navigasyonlu (elektrikli zekaya sahip navigasyon) elektromobil ekosisteminde entegre olarak şeffaf ve mümkün olan en yüksek planlama güvenliğiyle rahat bir yolculuk sağlıyor. Bu özelliğiyle hem sürücülerin hem de yolcuların hayatını kolaylaştırıyor.

Güvenlik ve destek sistemleriyle de çok farklı

Yeni eSprinter'ın çoğu standart donanıma dahil olan güvenlik ve destek sistemleri de her türlü sektörün güvenli bir şekilde çalışmasına yardımcı oluyor. Aktif Şerit Takip Asistanı, Kör Nokta Asistanı, ATTENTION ASSIST yorgunluk uyarısı, aracın üretim tarihinden itibaren yedi yıla kadar ücretsiz navigasyon verilerini içeren hız sabitleme özellikli Akıllı Hız Asistanı, panel vanlar ve minibüs için geri vites kamerası standart olarak sunuluyor. Ayrıca isteğe bağlı olarak, ilk kez, harekete geçerken aracın önündeki diğer yol kullanıcılarıyla çarpışmayı önleyen Harekete Geçme Bilgi Yardımcısı'na da sahip olan eSprinter, N2 onaylı araçlar için standart, ancak diğer versiyonlarda opsiyonel olarak sunulan Yan Koruma Yardımcısı ile de güvenlik standartlarını değiştiriyor. Park paketi kapsamında 360 derece kamera ve engellerin görünürlüğünü sağlayan yeni 3D ekran rahat ve hızlı park etmeyi sağlıyor. Opsiyonel dijital dikiz aynası, arka cam olmadığında veya araç uzun olduğunda bile arka tarafın rahat bir şekilde görülmesini sağlıyor.



Mercedes-Benz Türk, Tam 10 Yıldır Hem Mesleki Eğitime Hem de Endüstrinin Geleceğine Yatırım Yapıyor

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketi Mercedes-Benz Türk, endüstrinin en önemli ihtiyaçlarının başında gelen yetmiş iş gücüne yatırım yapmaya devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk ve Milli Eğitim Bakanlığı ile Mercedes-Benz Bayi ve Yetkili Servisleri iş birliğiyle 2014 yılında hayata geçirilen “EML’imiz Geleceğin Yıldızı” programı, 2024-2025 eğitim yılına 410 yeni öğrenci ile başladı. “EML’imiz Geleceğin Yıldızı” programının tam 10 yıldır mesleki eğitim ve istihdamda Türkiye’de katma değer yaratmaya devam ettiğini söyleyen Mercedes-Benz Türk Bayi Ağ ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, “Progra-



mı başlattığımız 2014 yılından bugüne kadar 29 farklı ilde toplam 32 meslek lisesinde açtığımız Mercedes-Benz Laboratuvarı ile Türkiye’de en fazla okul ve öğrenciye ulaşan şirketlerden biri haline geldik. 10 yıllık süreçte ‘EML’imiz Geleceğin Yıldızı’ programımızdan 3 bin 865 öğrencimiz faydalandı. ‘EML’imiz Geleceğin Yıldızı’ programı, meslek liselerinde altyapının iyileştirilmesi, mezunların istihdam edilebilirliğinin artırılması ve ekonominin ihtiyaç duyduğu nitelikli personel ihtiyacının karşılanması için başlattığımız bir proje olarak sektöre örnek teşkil etmektedir. Programımız sayesinde öğrencilerin mesleki ve kişisel gelişimlerine destek olarak istihdama olumlu katkı sağlıyoruz. Programda yer alan öğrenciler, mezuniyet sonrasında sektörde çalışmaya devam ediyorlar. Program kapsamında geçtiğimiz eğitim yılında 335 öğrencimiz mezun oldu. 2023-2024 eğitim yılında mezun olan



öğrencilerimizin yüzde 51’i bayi ve yetkili servislerimizde işbaşı yaptı. Geçtiğimiz yıl 12. sınıf öğrencilerimizin yüzde 82’si yani 280 öğrencimiz yetkili servislerimizde staj yapma imkânı buldu. Ülkemizde hem mesleki eğitime hem de istihdama sağladığımız katkı için çalışmaya devam edeceğiz” dedi. Türkiye otomotiv sanayi, dünya çapındaki rekabetçi yapısını yetkin ve yetenekli iş gücüyle korumaya devam ediyor. Endüstrinin geleceğine hizmet eden meslek liseleri ve üniversitelerdeki otomotiv bölümleri, büyük bir dönüşüm içerisinde olan otomotiv endüstrisinin ihtiyaç duyduğu iş gücünün yetiştirilmesinde çok önemli bir rol oynuyor. Üretim gücü ve yenilikçi yapısıyla ağır ticari araç endüstrisinin öncüsü Mercedes-Benz Türk, otomotiv endüstrisine donanımlı personel yetiştirilmesi, endüstrideki nitelikli personel sayısının artırılması ve gençleri mesleki eğitime özendirmek amacıyla başlattığı “EML’imiz Geleceğin Yıldızı” programının 10’uncu yılında sanayide istihdamın geleceğine yatırım yapıyor.

Yeni eğitim yılında 410 yeni öğrenci katılım sağladı!
Mercedes-Benz Türk ve Milli Eğitim Bakanlığı ile Mercedes-Benz Bayi ve Yetkili Servisleri iş birliğiyle 2014 yılında hayata geçirilen “EML’imiz Geleceğin Yıldızı” programı, Türkiye otomotiv sanayisinin üretim gücünün devamlılığını garanti altına alıyor. Otomotivdeki nitelikli personel sayısının artırılması ve endüstriye donanımlı

personel yetiştirilmesini amaçlayan program kapsamında bugüne kadar 3,5 milyon Euro’yu aşkın yatırımla endüstri meslek liselerinde açılan Mercedes-Benz Laboratuvarları’na (MBL), 2024-2025 eğitim ve öğretim yılında 410 yeni öğrenci katıldı. Yeni katılan öğrencilere bu yıl ilk defa “Oryantasyon Programı” düzenlenirken, “Geleceğin Yıldızı Oryantasyon Programı” isimli program kapsamında ilk aşamada Mercedes-Benz Türk bayilerinin Satış Sonrası Hizmetler Müdürleri ve Atölye Şeflerinin katılımı ile okullarda öğrencilere “Hoş geldin Paketleri” teslim edildi. Mercedes-Benz Türk Bayileri yeni öğrencilere araçların tanıtımını yaptı ve bayilerin organizasyonel süreçleri aktarıldı. İkinci aşamada ise öğrencilere online kanaldan Mercedes-Benz Türk ile ilgili bilgiler, ürün detayları, şirketin “Geleceğin Yıldızı” programından beklentileri ve öğrencilerin faydalanabileceği imkanlarla ilgili bir sunum yapıldı.

Programımızı geliştirerek sürdüreceğiz!
Tam 10 yıl önce başlattıkları “EML’imiz Geleceğin Yıldızı” programının mesleki eğitim ve istihdamda Türkiye’ye katma değer yaratmaya devam ettiğini söyleyen Bayi Ağ ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, “Programı başlattığımız 2014 yılından bugüne kadar 29 farklı ilde toplam 32 meslek lisesinde açtığımız Mercedes-Benz Laboratuvarı ile Türkiye’de en fazla okul ve öğrenciye ulaşan şirketlerden biri haline geldik. 10 yıllık süreçte ‘EML’imiz Geleceğin Yıldızı’ prog-

ramımızdan 3 bin 865 öğrencimiz faydalandı. ‘EML’imiz Geleceğin Yıldızı’ programı, meslek liselerinde altyapının iyileştirilmesi, mezunların istihdam edilebilirliğinin artırılması ve sonuçta ekonominin ihtiyaç duyduğu nitelikli personel ihtiyacının karşılanması için başlattığımız bir proje olarak sektöre örnek teşkil etmektedir. Programımız sayesinde öğrencilerin mesleki ve kişisel gelişimlerine destek olarak istihdama olumlu bir yönde katkı sağlıyoruz. Programda yer alan öğrenciler, mezuniyet sonrasında sektörde çalışmaya devam ediyorlar. Program kapsamında geçtiğimiz eğitim yılında 335 öğrencimiz mezun oldu. 2023-2024 eğitim yılında mezun olan öğrencilerimizin yüzde 51’i bayi ve yetkili servislerimizde iş başı yaptı. Geçtiğimiz yıl 12. sınıf öğrencilerimizin yüzde 82’si yani 280 öğrencimiz yetkili servislerimizde staj yapma imkânı buldu. Ülkemizde hem mesleki eğitime hem de istihdama sağladığımız katkı için çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

Hem eğitim hem iş fırsatı sunuluyor!
Meslek liselerinde eğitim alan gençlerin hem mesleki hem de kişisel gelişimine katkı sağlayan programda yer alan öğrenciler, mezuniyet sonrasında sektörde çalışmaya devam ediyor. Programdan mezun olan öğrencilerin önemli bölümü Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servislerinde iş buluyor. Program kapsamında okullara ayrıca uygulamalı eğitim gerçekleştirebilecekleri araç başışı da yapılıyor.

ŞOFÖRLER GÜNÜ

Kutlu Olsun!



obilet