

DAHA GÜÇLÜ BİR
"PAMUKKALE"
İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Haberimiz Sayfa 6-7'de



Kâmil Koç
ile Sektörümüz
En Az On Yıl
İleri Gitti

Haberimiz Sayfa 4-5'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

f t i m s y maparman

Yıl:5
HABER

Sayı:81

Tarih: 30 Aralık 2024

Fiyatı: 10 TL

ULASIM

www.haberulasim.com

f i t i m s y haberulasimcom

OTOBÜS TAŞIMACILIĞI YOLCU KAYBEDİYOR



Sayfa 10'da

**Sektörde Fark Yaratan
Adımlar Atmaya
Devam Edeceğiz**



Sayfa 3'te

**Kale Seyahat
Galatasaray'ın Ulaşım
Sponsoru Oldu**



Sayfa 14'te

**Sensörlü Emniyet
Kemerini İle Kuralları
Yeniden Yazacağız**



Sayfa 16'da

**Doğru Yönetilen Şir-
ketler Ayakta Kalacak**

U-ETDS tarafından açıklanan güncel verilere göre 2024 yılı otobüs taşımacılığı sektöründe yolcu sayıları ve bilet ücretlerinde dikkat çekici değişimler yaşanıyor. Geçtiğimiz yıl 143,1 milyon olan toplam yolcu sayısının bu yıl 150,2 milyona yükselmesi, sektörde genel bir büyüme eğilimi olduğunu gösteriyor ancak bu artışın detaylarına bakıldığında tarifeli ve tarifesiz yolculuklarda farklı yönlerde hareketler göze çarpıyor. Tarifeli seferler, 2023'teki 89,9 milyonluk yolcu sayısından 89,7 milyona gerileyerek neredeyse aynı seviyede kaldı. Buna karşılık tarifesiz yolculuklarda 53,2 milyondan 60,5 milyona yükselen bir talep söz konusu; bu yaklaşık yüzde 13,7'lik bir artış anlamına geliyor ve yolcuların seyahat tercihlerini daha esnek ve özel seferlere doğru kaydirdiğini düşündürüyor.



Sayfa 40-41'de

**MAN KAMYON VE OTOBÜS
TİCARET A.Ş. HEDEFLERİNE
ULAŞTIĞI BİR YIL GEÇİRDİ**

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay katıldı. Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2024 yılına dair değerlendirmeler ve 2025'e ilişkin öngörüler paylaşıldı.



Sayfa 18'de

**Yolcu Kaybeden Tek
Taşıma Modu "Otobüs"**

**BİLET FİYATLARINDAKİ
ORTALAMA ZAM %60**

Yolcu sayılarındaki bu değişimleri gölgede bırakmayacak kadar önemli bir diğer unsur ise bilet fiyatlarındaki görülen artış. U-ETDS, 2023'te 350 TL olan ortalama bilet ücretinin 2024'te 560 TL'ye çıktığını ve bunun yaklaşık yüzde 60'lık bir zam anlamına geldiğini raporluyor. Ekonomik koşullar, artan yakıt giderleri ve işletme maliyetleri gibi faktörlerin bu yükselişe etki ettiği belirtiliyor. Sektör temsilcileri ise fiyatlardaki bu artışın özellikle uzun mesafe yolculuklarda otobüs firmalarının rekabet gücünü zayıflatabileceğini ancak henüz bu etkinin rakamlara tam olarak yansımada olmadığını söylüyor.

**HIZLI TREN AĞININ GENİŞLEMESİ
OTOBÜŞÇÜYÜ YARALIYOR**

Toplam yolcu sayısında gözle görülür bir düşüş olmadığı gibi bazı bölgelerde ciddi artışlar dahi söz konusu. Yine de veriler, bazı şehirlerdeki yolcu sayısında kayda değer düşüşler olduğunu ortaya koyuyor. Sivas ve Yozgat, sırasıyla %8 ve %13'lük gerilemeyle demiryolunun devreye girmesinden en çok etkilenen iller arasında yer alıyor. Bu illerde otobüs yerine trenle seyahat eden yolcu sayısındaki artış tarifeli seferlerin azalmasına yol açmış görünüyor. Depremin etkilediği Malatya ve Kahramanmaraş'ta da %6,5 ve %3,4 oranında düşüşler gözleniyor. Bu bölgelerdeki düşüşün afetten sonra hâlâ tam olarak toparlanamayan altyapı ve nüfus hareketliliği neden oldu. Yaz sezonunda yoğun talep görmesi beklenen turistik bölgeler olan Antalya, Muğla ve Aydın'da ise sırasıyla %7, %4,6 ve

%4,1'lik düşüşler kaydedilmesi tatil amaçlı seyahatlerde farklı ulaşım yöntemlerinin tercih edilebileceğini veya fiyatların yükselmiş olmasının seyahat alışkanlıklarını etkilediğini düşündürüyor.

**BÜYÜK ŞEHİRLERDE YOLCU
ARTIŞI MEVCUT**

Buna karşın İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlere yakın bölgelerde pozitif yönde bir hareketlilik söz konusu. Bursa, Balıkesir, Sakarya, Edirne, Kırklareli, Çankırı, Karabük ve Kırıkkale'de tarifeli yolcu sayıları artış gösteriyor. %2,7'den başlayıp %11,6'ya kadar çıkan bu oranların özellikle kısa mesafeli hatlarda daha sık sefer düzenlenmesi, ekonomik aktivitelerin yoğun olması ve şehirlerarası iş seyahatlerinin artması gibi etkenlerle bağlantılı olduğunu söylemek mümkün. Bu sonuçlar, büyük şehirlerin çevresindeki ulaşım hatlarının canlılığını koruduğunu hatta daha da güçlendirdiğini ortaya koyuyor.

2025 ZORLU GEÇECEK!

Genel fotoğrafa baktığımızda otobüs taşımacılığı sektörü bilet fiyatlarındaki %60'lık artışa rağmen yolcu sayısında büyüme yakalıyor ancak demiryolu yatırımlarının ve doğal afetlerin etkileri, belirli bölgelerde tarifeli seferlerin daralmasına neden oluyor. Sektör yetkilileri, bilet fiyatlarının önümüzdeki dönemde daha da yükselmesinin mümkün olduğunu ancak alternatif ulaşım yöntemlerinin gelişmesiyle birlikte rekabetin kızışacağını belirtiyor. Yolcuların tercihlerine yön veren bu dinamikler, 2025 yılının otobüs taşımacılığı açısından hem fırsat hem de zorluklarla dolu bir dönem olacağını işaret ediyor.

Yeni Yılda Firmanıza En Güzel Yatırım

Websitenizi Teknolojiye Uygun Hale Getirmek!

Gelişmiş
KAMPANYA
Modülleri

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

%100
SEO
UYUMU

Gittiğiniz hatlarda
GOOGLE'DA
ÇOK DAHA İYİ
KONUMA GELİN!

QR KOD ile
ANKET
Uygulayın



QR Kod ile
Yolcularınızın
Memnuniyetlerini
Sorgulayın!

Üyelere Özel
TARİFELER
Uygulayın

- ✓ 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



ENTEGRÉ 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





Kale Seyahat Galatasaray'ın Ulaşım Sponsoru Oldu

Türk sporunun öncüsü Galatasaray, 1975'ten beri şehirlerarası seyahat sektöründe güven ve konforun adresi olan Kale Seyahat ile güçlerini birleştirerek 2024-2025 sezonu için Futbol A Takımımızın ana sponsorluğu anlaşmasına imza attı. İmza töreni, Galatasaray Spor Kulübü İkinci Başkanı Metin Öztürk, Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Niyazi Yelkencioğlu ile Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Alırıza Çelebi'nin katılımıyla Florya Metin Oktay Tesisleri'ndeki Turgay Vardar Medya Merkezi'nde gerçekleştirildi. İmza töreninde ilk olarak Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Alırıza Çelebi söz aldı. **Cemal Alırıza Çelebi, şu ifadeleri kullandı:** "Galatasaray Spor Kulübü'nün Sayın İkinci Başkanı Metin Öztürk ve Başkan Yardımcısı Sayın Niyazi Yelkencioğlu, Kale Seyahat'in çok kıymetli yönetim kurulu, basınıımızın güzide mensupları, Galatasaraylı hanımefendiler ve beyefendiler, sizleri Kale Seyahat olarak saygıyla

selamlıyorum. Hoş geldiniz. Bugün burada Kale Seyahat olarak geleceğe güvenle ilerlerken futbol tarihinin en köklü markalarından biri olan Galatasaray Spor Kulübü ile gerçekleştirdiğimiz sponsorluk anlaşmasını duyurmasının gururunu yaşıyoruz.

güvenilir hizmet anlayışıyla sektörün öncü markalarından biri olmanın gururunu yaşıyoruz. Sponsorluk anlaşmamız kapsamında Galatasaray Spor Kulübü'nün sporcuları için özel tasarlanmış konforu, teknolojik donanımı, ön plana çıkan bir otobüsü

hizmete sunduk. Amacımız sporcuların sağlığı ve performansı için en iyi koşulları sağlamak. Ayrıca iş birliği

Galatasaray disiplinin, azmin ve başarının sembolüdür. Bu değerlere Kale Seyahat olarak biz de yürekten inanıyor ve katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz. Önümüzdeki 3 yıl boyunca bu iş birliğinin hem sahada hem yollarda büyük başarılarla vesile

olacağına inanıyoruz. Bu anlamda projeye katkı sağlayan herkese çok teşekkür ederiz. Galatasaray Spor Kulübü'ne ve taraftarlarımıza nice zaferlerle dolu bir yolculuk diliyorum. Galatasaray'a ve Kale Seyahat ailesine hayırlı olsun."



1975 yılında İstanbul'dan başlayan seferlerimiz bugün onlarca il, yüzlerce ilçeye ulaşmış geniş bir ağı dönüşmüştür. Trakya'yı, Ege'ye İç Anadolu'yu Batı Karadeniz bölgelerine bağlayan yatırımlarımızla büyüme hedeflerimizi sürdüren, modern araç filomuz ve müşteri memnuniyetimize dayalı hizmet anlayışımızla sektörümüzde öncü konumumuzu koruyarak yolcularımızı kaliteli, güvenli ve konforlu bir seyahat deneyimi sunmaya devam ediyoruz. Hem yenilikçi çözümlerimiz hem de

kapsamında taraftarlarımız için de daha özel sürprizler de hazırladık. Bu iş birliği bizim için sadece sponsorluk değil, aynı zamanda Kale Seyahat'in spor, dayanışma ve genç nesillere olan desteğinin bir ifadesidir. 119 yıllık köklü geçmişiyse



VIP DÖNÜŞÜMDE DOĞRU ADRES

1. SINIF MALZEME

GÖZ ALICI RENKLER

KUSURSUZ DİKİŞ

www.mrkvip.com

5032 505 43 40
0212 487 22 22

KALİTE | GÜVEN
Memnuniyet

Sultanıye Mahallesi
350. Sokak N Logo Sitesi
Esenyurt | İstanbul



KÂMİL KOÇ İLE SEKTÖRÜMÜZ EN AZ ON YIL İLERİ GİTTİ

Kâmil Koç'un genişleyen iş ortakları ağı, her şehirde farklı deneyimler ve başarılarla güçlenmeye devam ediyor. "Yol Arkadaşım Kamil Koç" serimizin Aksaray bölümünde bu yolculuğun önemli bir parçası olan Serhat Yumuşak ile bir araya geldik. Kâmil Koç'un Aksaray'daki iş ortağı ve aynı zamanda Yeni Aksaray ile Mersin Vif Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Serhat Yumuşak, her bir bölgedeki iş birliği deneyimlerini ayrı ayrı değerlendirdi. Bu röportajda, Serhat Yumuşak'ın farklı şehirlerdeki operasyonel stratejilerinin Kâmil Koç ile kurduğu ortaklıkta nasıl bir etki yarattığını ve her bölgeye kattığı değeri keşfedeceksiniz. Aksaray'ın yollarında şekillenen bu değerli hikâyeye davetlisiniz...

İŞ BİRLİĞİMİZİ GURURLA SÜRDÜRÜYORUZ

30 yaşında ve evliyim. Ahi Evran Üniversitesi İktisat Bölümü mezunuyum. 2016'dan beri de bu sektörde tam zamanlı olarak çalışıyorum. Yeni Aksaray Seyahat belirli güzergâhlara odaklanan, şehrimizin yöresel kimliğini yansıtan bir aile şirketi. Firma olarak hizmet kalitemizi daha da yükseltmek adına ülkemizin seyahat sektöründeki ilk markası olan ve 98 yıldır da sektöre öncülük eden Kâmil Koç ile görüşmeler gerçekleştirdik. Bu süreçte Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz ve o dönemin Genel Müdürü Kadir Boysan'ın değerli destekleri sayesinde önemli ilerlemeler kaydettik. Bugün ise Yeni Aksaray Seyahat olarak Kâmil Koç ile bu iş birliğimizi gururla sürdürüyoruz.

DEĞİŞEN YOLCU BEKLENTİLERİNİ KÂMİL KOÇ İLE KARŞILIYORUZ

Yeni Aksaray Seyahat olarak ya da diğer iş ortaklarımızla birlikte her saatte her yolcunun beklentisine tam anlamıyla hitap etmemiz mümkün değil. Artık insanların seyahat beklentileri tamamen değişmiş durumda. Peki, bu değişen beklentiler neler? Eskiden akşam seyahatleri oldukça popülerdi ancak günümüzde seyahat eden kişilerin yaş grubu ve gelir düzeyi önemli ölçüde farklılaştı. Seyahatin kuralları yeniden yazılıyor diyebiliriz. Yolcular

artık gündüz yolculuklarını ya da farklı saatlerde seyahat etmeyi tercih etmeye başladılar. Örneğin, X şehirden belirli bir saatte geçeceğimizi duyuruyoruz ve o saatte yolcu bulabiliyoruz. Bu noktada Kâmil Koç'un bize çok önemli katkıları ve bu iş birliğini başarıyla sürdürüyoruz. Bize destek veren iş ortaklarımız da bu sonuçtan çok memnun. Baktığınızda aslında rakibiz; ancak birbirimizi desteklemeye önem veriyoruz. Peki, nasıl destek sağlıyoruz? Yolcularımıza farklı, daha güzel ve alternatif saatlerde seyahat imkânı sunarak bunu yapıyoruz. Çünkü insanların beklentileri çeşitleniyor. Kâmil Koç ile seyahat etmek isteyen yolcunun beklentileri farklı, Yeni Aksaray Seyahat'i tercih edenlerin beklentileri farklı. Bu çeşitliliği en iyi şekilde değerlendiriyoruz.

İŞ BİRLİĞİMİZ MERSİN VİF TURİZM PROJESİNE BİRLİKTELİK RUHU KATTI

Kâmil Koç sektörümüzde çok büyük ve kurumsal açıdan çok ileride olan bir marka. Dolayısıyla kendileriyle yaptığımız bu iş birliğimiz, Mersin Vif Turizm projesine de birliktelik ruhu kattı dileyebiliriz. Sonuç olarak bizler bir aileyiz. Aile olmanın ne anlama geldiğini ve bu bilincin sorumluluğunu iyi bilen ve bunu içimizde taşıyan insanlarız. Bu nedenle de herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Mersin projesinde büyük bir emek ve çaba gösterdiğimizizi söylemeliyim. Özellikle de otogar işlemleri,

ticari ilişkiler ve operasyonun sağlıklı bir şekilde yürütülmesi gibi, madalyonun görünmeyen taraflarındaki sorumlulukları üstlendik. Yapılarımızın farklı olması, farklı fikirleri dinleyip değerlendirebilmemize olanak tanıyor. Böylece geniş bir perspektifle ilerleyen bir aile şirketiyiz. Kâmil Koç da bu süreçte tecrübesi ve geniş seyahat ağı ile bizlere önemli katkılar sunuyor.

KÂMİL KOÇ İSTEKLERİ EN ÜST SEVİYEDE KARŞILIYAN BİR MARKA

Ankara'da ve İstanbul'da da Kâmil Koç ile iş birliğimizi başarıyla sürdürüyoruz. Özellikle Mersin halkı hizmet almak istedikleri firmada küresel bir marka arayışındaydı ve bu beklentilerini de Kâmil Koç en üst seviyede karşılıyor. Burada işleyiş şu şekilde ilerliyor: Kâmil Koç ile birlikte Aksaray'dan Kayseri merkez kalkışlı araçlarımızı Batı bölgelerine yönlendiriyoruz. Bu güzergâhta dört yıldır kesintisiz olarak hizmet veriyoruz ve sürekli aynı rotada çalışmanın avantajlarını yaşıyoruz. Aynı plakaların belirli bölgelere sürekli olarak gitmesi sayesinde yolcularımıza istikrarlı ve kaliteli bir hizmet sunuyor, onları kendimize bağlıyoruz. GLOBAL STANDARTLARI SAĞLAYAN BİR SİSTEM KURDUK Özellikle İzmir güzergâhındaki yazıhanelerimizde, araç plakaları konusunda bir hafıza oluştu. Dört yıldır aynı bölgeye aynı plakalarla hizmet verdiğimiz için yolcularımız artık bu

araçları tanıyor ve tercih ediyor. Bu rotada çalışan şoförlerimiz de sabit ve biz bu konuya ayrı bir özen gösteriyoruz. 2-3 yıldır aynı hatta hizmet veren şoförlerimiz var. Bu, bize çok büyük bir avantaj sağlıyor. Şoförlerimiz yolu, yolcuyu, yazıhane ve firmayı çok iyi tanıyor. Tüm bunlar da bize önemli bir artı kazandırıyor.

HİZMET YELPAZEMİZ HER İHTİYACI KARŞILAYABİLİYOR

Sektördeki diğer rakip firmalara baktığımızda, çoğunun yerel pazarın ihtiyaçlarına hitap eden bölgesel ölçekli firmalar olduğunu görüyoruz. Fakat biz adeta bir süpermarket gibi her ihtiyaca yanıt verebilecek geniş bir hizmet yelpazesi sunuyoruz. Yerel bir firma İzmir'e yalnızca belirli saatlerde ulaşım sağlayabilirken, biz aynı bölgeden geçen araçlarımızla yolcularımızın taleplerini farklı saatlerde karşılayabiliyoruz. Öğlen, öğleden sonra veya akşam İzmir diyebiliriz. Aynı esneklikle Antalya ve diğer şehirlere de ulaşım sağlayabiliyoruz. Üstelik, Mersin kökenli olup Doğu yönüne hizmet veren tek firma olarak burada öne çıkıyoruz. Amacımız, Mersin'de Kâmil Koç'u sağlam bir temele oturtturarak ilerlemek ve bu hedef doğrultusunda da sürekli gelişim yolları arıyoruz. Bu yıl, Mersin'de Kâmil Koç ile iş birliğimizin üçüncü yılına giriyoruz. Bu iş birliğimizde Kâmil Koç da biz de kazanıyoruz ve yolcularımıza birlikte kaliteli bir hizmet sunuyoruz.



KÂMİL KOÇ'TA SORUNLAR ÇOK HIZLI BİR ŞEKİLDE ÇÖZÜLÜYOR

Bugün bizim yaşadığım bir sorun Kâmil Koç'un sorunu; Kâmil Koç'un yaşadığı bir sıkıntı ise bizim sıkıntımız oluyor. İşimize karşılıklı olarak tam anlamıyla bu anlayışla yaklaşıyoruz. Bugün İzmir, Antalya veya başka herhangi bir noktaya yeni bir rota eklemek ya da sefer açmak oldukça basit bir süreç. Bu konuda Kâmil Koç'un çok önemli avantajları var; zira operasyonel anlamda çok geniş bir ağ yapısına sahip. Sadece operasyonel güçle sınırlı kalmayıp, işleyiş ağının kapsamlı olması da erişilebilirlik açısından büyük kolaylık sağlıyor. Örneğin, Ankara'ya ulaştığımızda her türlü hizmete rahatça erişebiliyoruz; İzmir gibi noktalara vardığımızda ise ulaşılabilirlik belirli bölgelerde oldukça yüksek.

Kâmil Koç'un global ölçekte sunduğu geniş sefer ağı sayesinde Kayseri, Aksaray veya Konya gibi farklı lokasyonlardan İzmir güzergâhına giden araçlar sayesinde herhangi sorunda anında çözüme kavuşturulabiliyor.

PROFESYONEL BİR DESTEK OLMA-SI BAŞARI ŞANSINIZI ARTIRIYOR

Bu avantaj, sektörde başka firmaların yaşadığı uzun bekleme sürelerini büyük ölçüde ortadan kaldırıyor. Başka firmalarda yaşanan saatlerce bekleme hem yolcuların hem de kaptanların motivasyonunu ciddi şekilde zedelerken; Kâmil Koç'ta hızlı çözüm sayesinde bekleme durumu minimuma iniyor. Bu kısa sürede sunulan çözüm ise firmanın yolcu memnuniyetini en üst düzeyde tutmasını sağlıyor. Ayrıca karşılıklı iyi niyet ve düzenli destek, bir kazan-kazan durumu yaratırken, işimize olan bağlılığımızı da güçlendiriyor. Böylece işten keyif almak, motivasyonu yüksek tutmak mümkün hale geliyor. Kâmil Koç'un sunduğu profesyonel destek sayesinde günün hangi saati olursa olsun karşınızda muhatap bulabiliyor ve tüm süreçleri güvenle yönetebiliyorsunuz.

Böylesine geniş çaplı bir operasyonda, Ankara, Antalya ya da İzmir gibi bölgelerde, hangi yetkiliyi ararsanız arayın, hangi saatte iletişime geçerseniz geçin, hızlı bir

yanıt alabiliyorsunuz.

SİSTEMLİ ÇALIŞMA HUZURLU BİR İŞ ATMOSFERİ YARATIYOR

Biz, iki farklı lokasyonda hizmet sunan bir firmayız. Dolayısıyla hem butik işletmemiz hem de Kâmil Koç kanadında verdiğimiz hizmetlerle her iki bakış açısını da değerlendirme fırsatı buluyoruz. Bu sayede dışarıdan tarafsız bir gözle de değerlendirme yapabiliyoruz. Kendi butik firmamızda yaşadığımız problemlerde ciddi sıkıntılarla karşılaşabiliyorken Kâmil Koç'ta böyle bir durum yaşamıyoruz. Özellikle geri dönüşler her zaman sağlıklı ve hızlı bir şekilde gerçekleşiyor. Operasyonel açıdan da işler düzenli olarak takip ediliyor ve bu durum, bizim için başarının anahtarını oluşturuyor. İşlerin takip edilmesi, profesyonel destekle birleştiğinde başarıya ulaşmamızı sağlıyor. Dört yıldır bu büyük ailenin bir parçası olarak çalışıyoruz. Örneğin, bir yol aktarması alındığında, ben gece uykudayken bu işlem çoktan gerçekleştirilmiş oluyor. Operasyon ekiplerimiz, sabah saatlerinde bu transferi sisteme işlemiş, gerekli tüm adımları atmış oluyor. Sabah kalktığımda, operasyon müdürümüz bana aktarımın başarıyla yapıldığı bilgisini veriyor. Bu sistemli çalışma ve güven dolu ortam, huzurlu bir iş atmosferi yaratıyor. Güvenin olduğu yerde huzursuzluğa yer kalmıyor ve bu içsel huzur, çalışanların işine, yüzlerine, hatta sektör genelindeki etkileşimlerine olumlu bir şekilde yansıyor.

BURADAKİ "AİLE" KAVRAMI SÖZDE DEĞİL, GERÇEKTE VAR

Burada "aile" kavramının yalnızca sözde olmadığını, gerçekten özümseildiğini hissediyorsunuz. "Biz bir aileyiz" demekle yetinmeyip, ihtiyacınız olduğunda daima yanınızda olduklarını görmek büyük bir güven sağlıyor. Bu anlayış, sektörde büyük bir avantaj sunuyor; arkanızda bir "abi" gibi duran, bir "baba" gibi koruyup kollayan bir kapınız olduğunu bilmek rahatlık veriyor. Özellikle otobüs sektöründe anlık sorunlar yaşanması çok muhtemel olduğundan, Kâmil Koç'un daima yanınızda olduğunu bilmek bizim için paha biçilemez bir destek. Bu sıcaklığı ve samimiyeti defa-

larca tecrübe ettik, hissettik.

KÂMİL KOÇ İLE DAHA GENİŞ BİR KİTLEYE HİTAP EDEBİLİYORUZ

Kâmil Koç ile çalışmaya başladığımızda otobüs sektöründe yepyeni bir işleyişle karşılaştım. Eskiden, otobüslerimizi Aksaray'dan çıkardığımızda kapıyı kapatır, ancak Gebze, Sakarya ya da İstanbul gibi son noktalarda açardık. Seferlerimiz de genellikle akşam saatlerinde olurdu. Ancak Kâmil Koç ile tanıştıktan sonra öğrendik ki güzergahlarımız üzerindeki Konya, İzmir, Afyon ve Eskişehir gibi pek çok noktada da yolcu alabiliyoruz. Kâmil Koç'un sağladığı geniş erişim ağı, yolcu potansiyelini artırıyor ve bu da bize daha büyük bir kitleye hitap etme olanağı sunuyor.

KÂMİL KOÇ SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDİYOR

Sektör, özellikle 2018-2019 dönemine kıyasla Kâmil Koç ile en az on yıl ileriye taşınmış durumda. Pek çok firma bu modern sisteme yeni yeni geçiş yaparken Kâmil Koç'un bu alandaki öncülüğü bizim de vizyonumuzu büyük ölçüde genişletti. Kâmil Koç sektördeki on yıllık bir ilerlemeyi temsil ediyor ve bu firmayla çalışan herkesin kazandığını söylemek mümkün. Kâmil Koç bünyesinde biri olarak rahatlıkla ifade edebilirim ki, finansal düzenlemeleri ve sistemsiz inovasyonları önceden planlanmış, test edilmiş ve herhangi bir aksaklığa mahal vermeden uygulanan bir yapı sunuyor. Bu süreçlerin bize kattığı güven ve deneyim iş yapma şeklimizi tamamen değiştirdi ve geliştirdi.

GÜÇLÜ ALTYAPI DAHA FAZLA YOLCU DEMEK

Kâmil Koç bünyesinde operasyonumuzu sürdürüyoruz. Bu araçlardan dört tanesi Kayseri merkezli olarak karşılıklı seferler düzenliyor. İkiisi de İzmir ve Marmaris'e, diğer ikisi ise Kayseri'den kalkıyor. Ayrıca, bu seferlerden birini Ankara hattına yönlendirdik. Mersin'de ise sabahları Bursa ve Ankara seferlerimiz bulunuyor. Ayrıca saat 17:30'da Çanakkale ve akşam 20:00'de de İstanbul seferlerimizi gerçekleştiriyoruz. Seferlerimizi, yolcu taleplerine göre "ekspres" ya da "altyol" dediğimiz seçeneklerle

sunuyoruz. Örneğin, Mersin seferlerimizin bazıları ekspres olarak giderken, bazıları altıyollardan ilerliyor. Yolcunun isteğine göre bu tür düzenlemeler yapıyoruz. Çanakkale aracımız ise Ankara üzerinden gidiyor. Her gün düzenli olarak gerçekleştirilen bu seferlerde karşılıklı olarak akşam dönüşleri de sağlıyoruz.

KÂMİL KOÇ SAYESİNDE SEFER VE YOLCU SAYIMIZI ARTIRIYOR

Aksaray bölgesinde seferlerimiz yoğun bir şekilde gerçekleşiyor. Bu yoğunluk, özellikle yaz dönemlerinde daha da artıyor. Yoğun sezon dışında sayılar düşse de ana seferler devam ediyor. Aksaray hem Doğu'dan hem de Akdeniz ve İç Anadolu'dan gelen yolcuların merkezi bir geçiş noktası olduğu için bu bölgedeki sefer sayısı daima yüksek. Kâmil Koç'un bu bölgelerdeki güçlü altyapısı sayesinde, Aksaray ve çevresindeki sefer sayılarımızı sürekli artarak devam ediyor. Yaz sezonunda ise bireysel yolcu artışları nedeniyle sefer sayılarımız büyük oranda yükseliyor.

Kâmil Koç'un global bir marka olması, sefer sayılarımızı ve yolcu sayımızı diğer firmalara kıyasla önemli ölçüde artırıyor. Bu durum bizlere birçok avantaj sağlıyor.





DAHA GÜÇLÜ BİR “PAMUKKALE” İÇİN VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ

Bu sayımızda, Türkiye’nin taşımacılık sektöründe öncü markalarından biri olan Pamukkale Turizm’in Yönetim Kurulu Üyesi Sadık Bababalım ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajla karşınızdayız. Bababalım, şirketin 2024 yılı değerlendirmelerinden başlayarak 2025 hedeflerini ve sektöre dair önemli öngörülerini bizlerle paylaştı. Pamukkale’nin konkordato sürecinde aldığı destekler ve bu sürecin ardından sergilediği güçlü dönüşümün detaylarına değinen Bababalım, ayrıca şirketin sektörde fark yaratan Jumbo seferler gibi yenilikçi hizmetlerini ve bireysel otobüsçülere sağladığı avantajları anlattı. Sektörü etkileyen kaptan eksikliği, üçüncü köprü sorunları ve artan maliyetler gibi kritik konularda dikkat çekici yorumlarda bulundu. Sadık Bababalım’ın sektörel dinamiklere dair görüşlerini ve Pamukkale Turizm’in vizyonunu bu röportajda keşfedeceksiniz. Keyifli okumalar!

“OTOGAR ÜNİVERSİTESİ” MEZUNUYUM

1985 yılında Denizli’de doğdum. Liseye kadar eğitimimi Denizli’de tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi’nde burslu olarak İşletme Bilgi Yönetimi bölümünde okudum. Üniversiteyi bitirdikten sonra deyim yerindeyse “Otogar Üniversitesi” ve ardından “Hayat Üniversitesi” serüvenim başladı. 2008 yılının sonlarında sektöre adım attım ve o günden bu yana 16 yılı geride bıraktım. Adını gururla taşıdığım dedemin kurduğu firmanın, 3. nesil temsilcisi olarak bayrağı daha da yukarılara taşımaya çalışıyorum. Çocukluk yıllarım otogarlarda geçmedi; işin içine tam anlamıyla üniversiteden sonra mesleki hayatıma adım attığımda girdim.

KONKORDATO SÜRECİNİ İYİ NİYETLE YÜRÜTTÜK

Pandemi öncesinde şirket olarak oldukça zorlu bir dönemi geride bıraktık. Özellikle 2018’in sonunda yaşanan kur dalgalanmaları ve ekonomik krizler nedeniyle konkordato ilan etmek zorunda kaldık. Konkordatonun temel amacı, şirketi iflasın eşliğinden kurtarıp borç ödeme kapasitesini koruyarak alacaklıların hak kaybını önlemektir. Bu süreçte borçları dondurarak hem şirkete nefes aldirmayı hem de alacaklıların zamanla tahsilat yapabilmesini sağlamayı hedefledik. Ne yazık ki konkordato uygulaması kötü niyetle suistimal edilebiliyor. Ancak biz

bu süreci tamamen iyi niyetle ve dürüst bir şekilde yönettik. Yıllardır birlikte çalıştığımız esnaf, otobüsçü ve tedarikçilerimiz de bu süreçte yanımızda oldu. İyi niyetle hareket ettiğimizi gördüklerinde onlar da desteklerini esirgemediler. Biz de onları zor durumda bırakmamaya özen gösterdik; vadeli çalıştıklarımızla peşin düzenine geçerek onlara nefes aldirmaya çalıştık. Destek veren herkesin katkısıyla, yolumuza emin adımlarla devam ediyoruz.

YOLCULARIMIZIN DESTEĞİ İLE YENİDEN AYAĞA KALKTIK

Hizmet sektörü, zorlukları ve rekabetiyle gerçekten meşakkatli bir alan. İyi bir marka olmanın kolay olmadığını, bunun zamanla inşa edilen bir süreç olduğunu hepimiz biliyoruz. Ne güçlü bir marka bir günde oluşur ne de düşüş bir anda gerçekleşir. Zirvede kalmak da hatalar sonucu itibar kaybetmek de zaman ister. Bizim için bu sektör, altmış yıllık bir birikimin ve güvenin karşılığıydı. Konkordato haberi yayıldığında birçok yolcumuzdan anlamlı mesajlar aldık. Çocukluğu Pamukkale Turizm ile geçmiş, yıllardır seyahat etmese bile bizden kopmamış insanlar anılarını paylaşarak moral verdi. Tüm ileri tarih seferlerimizi dolduran yolcularımızın yanı sıra, açık bilet olarak destek olan ve hatta seyahat etmeyecek olsa da dayanışma için bilet alarak, “bu kolтуğu tekrar satabilirsiniz” mesajları

gönderen yolcularımız oldu. Yolcularımız arkamızda durdu, güvenlerini esirgemediler. Biz de bu destekle eskisinden daha güçlü bir şekilde ayağa kalkmayı başardık. Zor günleri geride bırakıp daha güçlü bir Pamukkale Turizm yaratmak için kararlılıkla çalışıyoruz.

DOLULUK ORANLARIMIZI ÖNEMLİ ORANDA ARTIRDIK

2024 yılı bizim için oldukça verimli geçti. Yolcu sayılarımızı, sefer sayılarımızı ve doluluk oranlarımızı önemli ölçüde artırdık. Sefer sayısındaki artıştan daha fazla yolcu kazanarak doluluk oranımızda da belirgin bir yükseliş sağladık. Bu başarılar, 2024 yılına dair mutluluk ve memnuniyet duymamızı sağlıyor ancak 2024 yılının, genel olarak sektör için zorlu bir yıl olduğunu düşünüyorum. 2025’in ise daha da çetin geçeceğini öngörüyorum. Yine de 2025 yılı planlarımız doğrultusunda yolcu sayımızı ve doluluk oranlarımızı artırma konusunda kararlıyız ve bu hedeflere ulaşacağımıza inanıyorum.

2025, DAHA ZORLAYICI BİR YIL OLACAK

Pandemi ve konkordato sürecinin etkisiyle yaşanan özmal filomuzu yenileme ihtiyacı doğdu. 2024 yılında 45 araç yatırımı yaparak bu dönüşümü başlattık. 2025 yılında da 50 araçlık bir yatırımla özmal filomuzu gençleştirmeye devam edeceğiz. Tabii ki Türkiye’de yaşıyoruz ve ekonomik koşulların nasıl şekillenece-

ğini kestirmek maalesef mümkün değil. 2025’in ekonomik zorluklar nedeniyle herkesin frene basacağı bir yıl olacağını düşünüyorum. Bu sadece bizim sektörümüzle sınırlı değil; tüm sektörler ve özellikle maaşlı çalışanlar için de zorlu bir yıl olacağı aşikâr ancak üstesinden gelinemez bir durum olduğunu düşünmüyorum. Karlılığa odaklanarak maliyetleri düşürmenin ve fiyatları optimize etmenin yollarını arayacağız. Hem bireysel hem ülke olarak bu zorlukların altından kalkacak güce sahibiz.

SEKTÖRÜMÜZ BİR HAVUZ PROBLEMİNE BENZİYOR

Bizim sektörümüzü bir havuz problemine benzetiyorum. Evet, binek araçla seyahat etmek artık eskisi kadar kolay değil. Uçak bilet fiyatları da özellikle yoğun dönemlerde ciddi şekilde artıyor. Bu durum, uçak yolculuğunu tercih edenlerin ve binek araç kullananların otobüse yönelmesine neden oluyor; bu da havuzu dolduran yolcuları oluşturuyor. Öte yandan ekonomik koşulların etkisiyle yılda on kez seyahat eden biri belki altıya, beşe, hatta üçe düşürüyor seyahat sayısını. Bazı yolcular ise birleşip arabayla seyahat ediyor ya da daha uygun fiyatlı ulaşım seçeneklerine yöneliyor. Yani havuzu dolduran yolcular olduğu gibi boşaltan yolcular da var. Bu, sektörümüzün dengelerini sürekli etkileyen bir dinamik oluşturuyor.

İŞ ORTAKLARIMIZIN YATIRIM YAPABİLMESİ İÇİN TEŞVİK MODELİ OLUŞTURDUK

Bireysel otobüsçülerimizin yani iş ortaklarımızın kazançlarını sürdürülebilir ve istikrarlı şekilde artırmalarını sağlamak için yüksek doluluk oranı ve doğru fiyatlandırma önceliklerimizin başında yer alıyor. Bunun için yolcu talebini doğru analiz ediyor, doğru planlama ve stratejiler ile birlikte yolcu memnuniyetini en üst düzeye çıkaran güvenilir hizmet anlayışımızla öne çıkıyoruz. Deneyimli ekibimiz ile yılların tecrübesiyle geliştirdiğimiz operasyonel mükemmeliyet, müşteri ilişkileri yönetimi ve pazarlama stratejilerimiz sayesinde, her seferin doğru fiyat politikası ve maksimum doluluk oranıyla gerçekleşmesini sağlayarak, en yüksek kazanç sağlayan temel mekanizmayı oluşturuyoruz. Bu sayede son yıllarda çoğu iş ortağımız araç yatırımlarını yaparak filolarını gençleştirdi.

Bu süreci desteklemek adına iki yıl önce, araç model yılına göre değişen komisyon oranı sistemini başlattık. Daha yüksek modelli araçlar için daha düşük komisyon oranıyla kesintiler yaparak yapılan yatırıma destek olup yenilenmeyi teşvik ettik. Bu uygulama iş ortaklarımız tarafından da olumlu karşılandı çünkü eski otobüslerle çalışmak onları da yıpratıyor. Yaşlanan araçlar yeni araçlara kıyasla artan tamir-bakım ve akaryakıt maliyetleri ile otobüsçümüzün karlılığını ve verimliliğini düşürüyor. Bu sistem sayesinde her iki tarafın da memnun olduğunu ve bu iş birliğinin meyvelerini karşılıklı olarak aldığımızı düşünüyoruz.

Bizim iş modelimiz, iş ortaklarımızın yatırımlarını en verimli şekilde değerlendirmelerine olanak tanıyan, her iki tarafa değer katan bir iş modeli oluşturuyor, birlikte kazanç kaynağını arttıran bir değer zincirini inşa ediyoruz.

ORTAKLARIMIZIN SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR BÜYÜME SAĞLAMASINI İSTİYORUZ

Bizim felsefemiz otobüsçüyü iş ortağı-mız olarak görmek üzerine kurulu. Şirket onların olduğu gibi otobüsleri de bizimdir; aramızdaki ilişki her zaman bu anlayışla şekillendi. Otobüsçülerimizin bir anda büyük yatırımlara girmesini hiçbir zaman istemedik. Aksine sindire sindire büyümelerini tercih ediyoruz. Böylelikle hem onların mutluluğunu hem de bizim memnuniyetimizi gözlemleyebiliyoruz. Eğer her iki taraf da bu süreçten memnun kalırsa büyüme sürdürülebilir şekilde devam eder. Günümüz ekonomik koşullarında otobüs almak oldukça zorlaştı. Araç fiyatları 17-18 milyon TL seviyelerine çıktı ve bu yatırım ciddi bir mali yük haline geldi. Üstelik bireysel otobüsçüler için ön ödemeli sistem, işi daha da karmaşık hale getiriyor. Parayı peşin ödüyorsunuz, taksitlerinizi de ödüyorsunuz ancak aracınızı teslim alabilmek için altı ay beklemek zorunda kalıyorsunuz. Bu sadece bireysel otobüsçüler için değil firmalar için de büyük bir zorluk oluşturuyor. Bu yüzden, otobüsçülerimizi ve yatırımcılarımızı destekleyecek projeler üzerinde çalışıyoruz. Onların bu süreci daha kolay atlatabilmeleri ve sürdürülebilir bir şekilde büyümelerini sağlamak, bizim için öncelikli bir hedef.

JUMBO SEFERLER SEKTÖRDE FARK YARATTI

Jumbo yolculuk, yolcu tarafında gerçekten büyük bir memnuniyet yaratmış bir uygulama. Koltuk düzeni, diz mesafesi ve ikramlar gibi avantajlarla müşteri memnuniyetini oldukça artırıyor ancak işletmeci olarak baktığımızda kapasiteyi yüzde 15 oranında düşürmek zorunda kalıyoruz. Bu da doğal olarak bilet fiyatlarında yüzde 15-20'lik bir artışı gerektiriyor fakat bu farkı her zaman koymamız mümkün olmuyor. Biz Jumbo yatırımını daha çok pazarlama bütçesi olarak değerlendiriyoruz. Filoyu tamamen Jumbo araçlarla donatacak bir strateji doğru olmaz. Bu nedenle filonun belli bir oranında Jumbo araç bulundurmaya planlıyoruz. Özellikle bireysel otobüsçüler jumbo yapmak istediklerinde biz “hayır, teşekkür ederiz” diyerek bu kapasiteyi artırmayı düşünmediğimizi söylüyoruz. Bu kararın temel mantığı şu: Sürekli olarak koltuk sayısı azalıyor. Dingilli elli dört koltuktan,

kırk altı koltuğa düştük. 2+2'den 2+1'e düştük. Bunun yanında gelir kaynaklarımız da azalıyor ancak bilet fiyatları bu azalmayı telafi edemiyor. Kırk altı koltuk varken ne kazanıyorsak kırk koltukta da aynı geliri sağlıyoruz. Bu sebeple koltuk sayısını daha da azaltmak doğru bir strateji değil. Jumbo araçları sınırlı bir sayıda tutmak sektördeki ekonomik gerçekleri göz önünde bulundurduğumuzda en mantıklı yaklaşım olarak karşımıza çıkıyor.

SEKTÖRÜN ANA SORUNU “YIKICI REKABET”

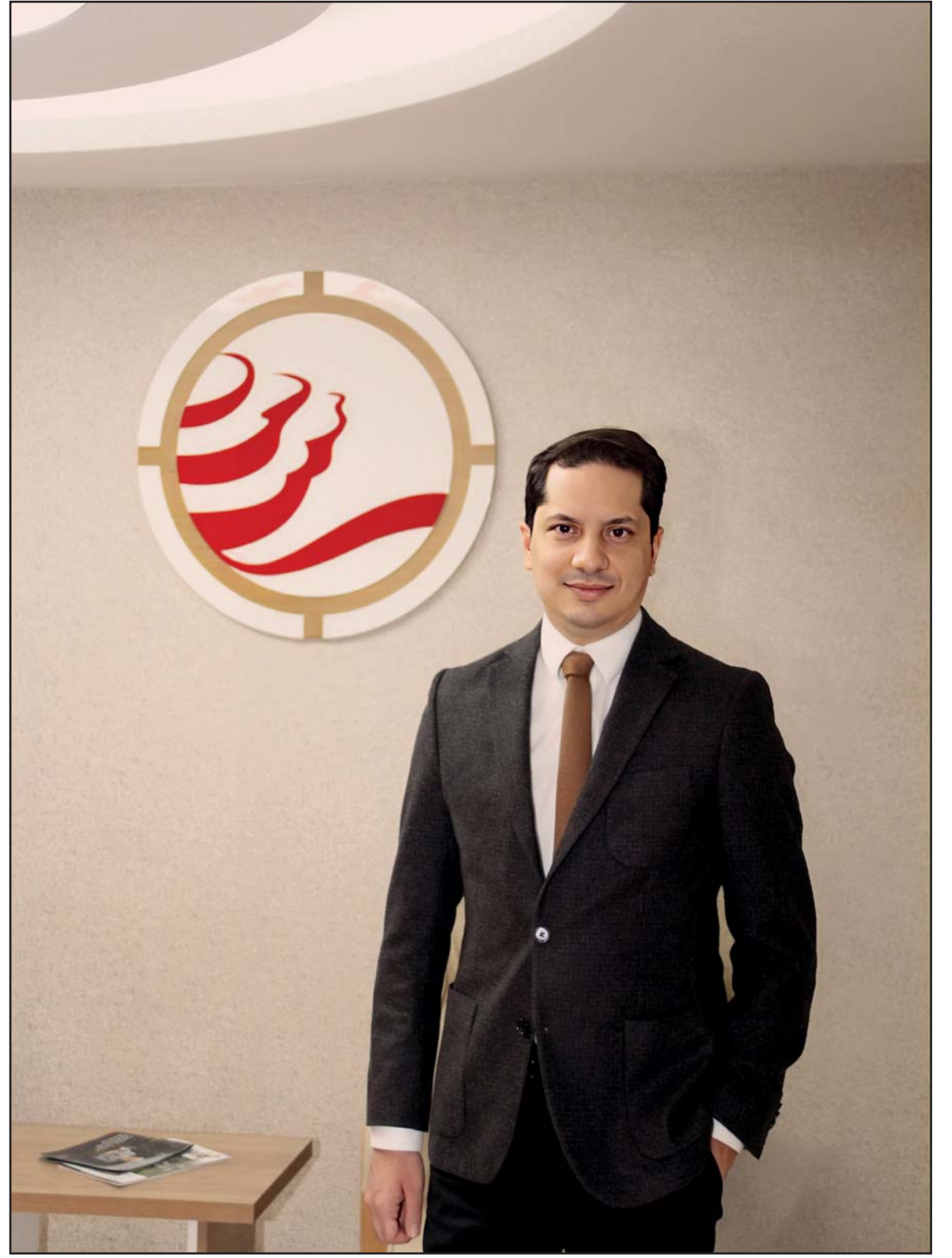
Sektördeki en büyük sorunlardan biri yıllardır dile getirdiğiniz gibi rekabetin yapıcı değil yıkıcı bir şekilde sürdürülmesidir. Akaryakıt üzerindeki ÖTV'nin kalkması ve KDV'nin düşmesi gibi öneriler elbette sektörün lehine olacak adımlar ama bu değişiklikler bile fiyatların rekabet nedeniyle sürekli düşmesine engel olamayacak gibi görünüyor. Devletin alacağı kararların önemli etkileri olsa da sektördeki oyuncular birbirleriyle sürekli fiyat kırarak birbirlerinin kazancını engelliyor. Bu noktada sektörün kendisinin en büyük engel olduğunu söylemek oldukça doğru. Haksız rekabetin, yıkıcı fiyatlandırmaların ve sektörün birbirini yediği bir ortamın ortadan kalkması gerektiği kesin. Sektörün genel imajı, İstanbul'daki taksilerin imajına benzer bir şekilde her geçen gün kötüleşiyor. Bir firmada yaşanan herhangi bir olumsuzluk bütün sektöre zarar veriyor. Sektörün toplam kaliteyi artırarak otobüs seyahatini güvenli ve konforlu hale getirmesi gerekiyor. İnsanların otobüse binmeden önce rahatça güvenebileceği bir ortam yaratılması bu olumsuz imajı ortadan kaldıracak temel adımlardan biri olacaktır. Fiyat rekabeti ile bir yere varmak mümkün değil. Eğer sektördeki tüm oyuncular birlikte hareket ederse hizmet kalitesini artırarak, fiyatları daha makul seviyelere getirebiliriz. Bunun için hepimizin maliyetleri düşürmeye ve gelirleri arttırmaya odaklanmamız gerektiği ortada.

KAPTANLIK MESLEĞİNE OLAN İLGİ ARTIRILMALI

Kaptanlık oldukça zor bir iş öncelikle hepimizin bunu kabul etmesi gerekiyor. Sektör olarak kaptanlara yeterli kadar değer veriyor muyuz? Bu bir soru işareti. Bununla birlikte kaptanlarımız kendi mesleklerinin saygınlığını korumak için ne kadar çaba sarf ediyorlar? Bu da ayrı bir soru işareti açıkçası. Toplam kaliteyi artırma noktasında sadece işletmecinin değil kaptanların kabin memurlarının ve muavinlerin de katkı sağlaması gerekiyor. Bu ekiplerin hepsi mesleklerine saygı göstererek yolcuya karşı misafirperver bir yaklaşım sergilemelidir. Kaptanların ve diğer çalışanların evlerinden uzak ve zorlu yol koşullarında çalıştıkları doğrudur fakat tüm bu zorluklar yolculara kötü davranma, kılık kıyafete dikkat etmeme ya da araç içinde sigara içme gibi davranışları mazur göstermez. Sektördeki bu sorunların çözülmesi için kültür değişikliğine ihtiyaç vardır. Bu değişim için de kaptan, kabin memuru gibi tüm aktörlerin de kendilerini geliştirmeleri, planlı ve profesyonel olarak yürüttüğümüz markalaşma iletişimi ve çalışmalarına uyumlanmaları gerekmektedir. Kaptan eksikliği gerçekten ciddi bir problem. Pandemi etkisiyle gelişen kargo sektörü gibi iş alanları, ilgiyi olumsuz yönde etkiledi. Kaptanlar daha esnek çalışma koşullarına sahip olabileceği bu sektörlerde kaydı. Bu eksiklik yaz aylarında kendini daha çok gösteriyor. Çoğu zaman otogarlarda yolcu ve araç olmasına rağmen kaptan olmadığı için seferler iptal ediliyor. Kaptan probleminin çözülmesi için sadece sektörün çabaları yeterli olmayacaktır; devletin de bu mesleği eğitim ve teşvik politikaları ile desteklemesi gerekmektedir.

İNTERNET SATIŞLARI, GELENEKSEL MODELLERİ ZORLUYOR

Teknolojinin ilerlemesi sektördeki dinamikleri köklü bir şekilde değiştirdi ve pandeminin etkisiyle bu değişim hız kazandı. İnternet üzerinden yapılan satışların artması sektördeki geleneksel satış kanallarını olumsuz etkiledi. Bugün, internet satışlarının sektördeki toplam satışların yüzde 60-65'ini oluşturması bu yapıyı değiştiren en önemli faktörlerden biri. Şubelerin



satışları azaldıkça, bu kanalların sürdürülebilirliği sorgulanır hale geldi. İstanbul'da uygulanan ortak şube modeli, firmaların bu zorluklarla başa çıkabilmesi için bir çözüm yolu olarak görüldü de bu modelin uzun vadede ne kadar sürdürülebilir olacağı belirsizdir. İstanbul gibi büyük şehirlerde hâlâ servisler devam ederken diğer bölgelerde servislerin durması, şubelerin önemini daha da azaltıyor. Firmaların, şubelerini daha verimli kullanmak için yeni stratejiler geliştirmeleri gerekiyor. İnternet satışlarının artması, sektördeki geleneksel iş modellerini zorluyor. Sektörün bu geçiş sürecinde daha fazla dayanışma, esneklik ve yenilikçi çözümlerle bu zorlukların üstesinden gelmesi mümkün olabilir.

FİZİKSEL BİLET SATIŞI TAMAMEN BİTEMEZ

İnternet satışlarının yüzde yüze ulaşması gerçekten de sektörün mevcut dinamiklerine ve yolcu ihtiyaçlarına bakıldığında oldukça zor bir ihtimal. Teknoloji ilerlese de özellikle daha yaşlı yolcular, kredi kartı kullanmayanlar ve yüz yüze iletişim isteyen kişiler online sistemlerin sunduğu kolaylıkları reddederek geleneksel yöntemlere bağlı kalmaya devam edecekler. Bu, tüm sektörde görülen bir durumdur ve bu yolculara hitap eden şubelerin önemini kaybetmeyeceği bir gerçektir. Müşteri ilişkilerini güçlü tutmak gerekiyor. Şubelerin, internette bilet almış yolculara kötü davranma yaklaşımı sektördeki büyük yanlışlardan biri. Yolcu, online platformdan bilet aldı diye ona kötü hizmet vermek sadece o yolcuyu kaybetmekle kalmaz, aynı zamanda firmanın imajına da büyük zarar verir. Aslında internette bilet alan bir yolcuya daha fazla ilgi göstermek onu tekrar şubeye kazandırmak için önemli bir fırsattır. Birçok şube, bu fırsatları değerlendirmek yerine yolcuyu tehdit ederek müşteri kaybına yol açıyor. Bu, uzun vadede hiçbir şekilde kazanç sağlamaz.

İKRAM ÇEŞİTLİLİĞİ VE KOLTUK ARKASI EKRANLAR MARKA İMAJINI GÜÇLENDİRİYOR

Hizmet kalitesinin korunması ve geliştirilmesi, sektörde başarının en önemli unsurlarından biri. Bu yüzden hizmet kalitesinin geriye gitmemesi gerektiğini düşünüyoruz. Dijitalleşme ve karekod uygulamaları sektöre yenilikçi çözümler sunarken fiziksel dokunuşlar ve geleneksel yöntemlerin de hâlâ büyük bir öneme sahip olduğunu görüyoruz. Yolcuların geri bildirimlerine baktığımızda karekod sisteminin pratik

bir çözüm sunduğu kabul edilse de koltuk arkası ekranların yerini tam anlamıyla dolduramadığı anlaşılmaktadır. Yolcular, bu ekranları sık sık kullanmasalar bile araçta var olmalarının güven ve konfor hissi sağladığını belirtiyor. Ayrıca ekranların varlığı araç içindeki kalite algısını güçlendirmekte. Sektörde farklılaşmanın en etkili yollarından biri yolcuları misafir gibi ağırlamak ve onların ihtiyaçlarını ön planda tutmak. Koltuk arkası ekranlar ve ikram gibi hizmetler başlangıçta maliyet unsuru olarak görülebilir ancak bu tür yatırımlar, uzun vadede müşteri memnuniyetini artırarak sadakati sağlamaktadır. Türk halkı için ikram ve konfor, yolculuk deneyiminin vazgeçilmez parçalarıdır. Bu nedenle bu hizmetlerin devam ettirilmesi yalnızca bir tercih değil, aynı zamanda Pamukkale imajını güçlendiren stratejik bir adımdır.

İSTANBUL İÇİN AYRI BİR ULAŞIM ÇÖZÜMÜ GELİŞTİRİLMELİ

Üçüncü köprü zorunluluğunun getirilmesiyle işimiz ciddi anlamda zorlaştı. İstanbul, Türkiye gibi bir şehir; yalnızca Esenler, Alibeyköy ve Dudullu gibi terminaller bile yeterli gelmiyor. Ulaştırma sektörünün kayıt altına alma çalışmaları doğru ve desteklenmesi gereken adımlar. UETTS sistemiyle yolcu, sefer ve fiyat bilgilerinin aktarılması önemli ancak sadece otobüsleri bu sisteme dahil edip örneğin Beylikdüzü gibi ara noktalar yaratmak sektöre zarar veriyor. Beylikdüzü'nün zaten olmaması gerektiğini düşünüyorum; bunun yerine Hadımköy gibi bir geçiş ya da aktarma noktası oluşturulabilir. İstanbul tek bir şehir olarak ele alınamaz. Esenler, Alibeyköy, Dudullu, Kurtköy gibi noktaların genişletilmesi veya yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Biz bu değişimleri yapmadıkça yolcular kendi çözümlerini üretiyor. Örneğin, Taksim veya Beşiktaş yolcuları vapurla Anadolu yakasına geçip Dudullu'dan binmeyi ya da Gebze'ye giderek oradan hareket etmeyi tercih ediyor. İstanbullular haklı; zaman tasarrufu çok önemli ancak sektörümüz, üçüncü köprü zorunluluğu ve belirli noktalara erişim kısıtlamaları nedeniyle seyahat sürelerini uzatmak zorunda kalıyor. Bunun yanında akaryakıt maliyetleri ve otogar çıkış ücretleri artıyor ama sen buradan minibüslerle al götür, yolcuyu istediğin yerde indir, istediğin yerde bindir, karşı şehirde de şehrin içine gir, otogara gitmeye de gerek yok dediğinde burada bir haksız rekabeti oluyor. Açıkçası bunu da çok doğru bulmuyorum.

KALE SEYAHAT GÜVENLİ YOLCULUĞUN 50 YILLIK GÜVENCESİ

Türkiye'nin karayolu ulaşımındaki öncüsü Kale Seyahat, 50 yıllık köklü geçmişiyle yalnızca yolculukların değil, aynı zamanda güvenliğin de en önemli adresi olmaya devam ediyor. Yolcularımızın her seyahatinde huzurlu, konforlu ve güvenli bir deneyim yaşamalarını sağlamak için operasyon merkezimiz 7/24 görev başında!

7/24 AKTİF OPERASYON MERKEZİ

Kale Seyahat Operasyon Merkezi, yolculuğun her aşamasını dikkatle takip ediyor. Araçlarımızın kalkış ve varış saatleri anlık olarak kontrol altında tutulurken, her aracımızın güzergahı operasyon ekibimiz tarafından yakından izleniyor. Bu sayede, olası gecikmeler veya aksaklıklar önceden tes-

pit edilerek en hızlı şekilde müdahale ediliyor. Yolcularımızın tam zamanında sevdiklerine kavuşabilmesi için operasyon merkezimiz durmaksızın çalışıyor.

DÜZENLİ BAKIM VE TEKNİK DENETİMLER

Kale Seyahat'ın her aracı, uzman ekiplerimiz tarafından düzenli bakım ve teknik denetimlerden geçirilmektedir. Yolcularımızın güvenliği en öncelikli ilkimizdir. Bu nedenle araçlarımız, uluslararası standartlara uygun olarak rutin kontrollerden

geçirilir ve seyahat güvenliği en üst seviyede tutulur. Her yolculuk öncesi ve sonrası gerçekleştirilen detaylı denetimlerle araçlarımızın yol koşullarına en uygun şekilde hazır olması sağlanır.

YOLCULUK BOYUNCA KESİNTİSİZ İLETİŞİM

Operasyon merkezimiz, tüm sürücülerimizle yolculuk boyunca kesintisiz bir iletişim halinde kalarak, her türlü ihtiyaç ve soruna anında çözüm üretmektedir. Araç içi sistemlerimizle entegre çalışan operasyon merkezimiz, hem yolcularımızın hem de araçlarımızın güvenliğini sürekli

olarak gözlemlemektedir. SATIŞ VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ ERHAN GÜLER'DEN AÇIKLAMALAR

Kale Seyahat'ın Satış ve Pazarlama Direktörü Erhan Güler, güvenli ve konforlu yolculuk için sürekli yenilediklerini vurguladı: "Yolcularımızın güvenliğini ve konforunu her zaman ön planda tutuyoruz. 2025 yılında filomuza Mercedes marka yeni araçlar ekleyerek hem güvenliği hem de konforu bir üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Aynı zamanda, müşteri memnuniyetini artırmak için

hizmet kalitemizi sürekli olarak geliştiriyor ve yenilikçi adımlar atıyoruz. Amacımız, yolculuk deneyimini her açıdan mükemmel hale getirmek."

50 YILLIK TECRÜBE, GELECEĞE YÖNELİK TEKNOLOJİ

Yarım asırlık bir geçmişe sahip olan Kale Seyahat, gelenekten aldığı gücü teknolojiyle birleştirerek yolculuk deneyimini her geçen gün bir üst seviyeye taşımaktadır. Operasyon merkezimizde kullanılan modern teknolojiler ve yenilikçi yaklaşımlar sayesinde, Türkiye'nin dört bir yanındaki yolculuklar

sorunsuz ve keyifli bir şekilde gerçekleşmektedir.

HAYALİNİZDEKİ YOLCULUK İÇİN KALE SEYAHAT

Kale Seyahat olarak, 50 yıldır yolculuğunuzu yalnızca bir ulaşım aracı değil, aynı zamanda bir güven, konfor ve kalite deneyimi olarak tasarlıyoruz. Operasyon merkezimizin sağladığı kesintisiz denetim ve kontrol sistemleriyle sizlere güvenli bir seyahat vaat ediyoruz. Her kilometrede aranızda duran güçlü bir ekip ve bir asra yaklaşan tecrübemizle yollarınıza ışık tutmaya devam ediyoruz.



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



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



İSTANBUL OTOGAR ESNAFI KİRA ZAMMINI PROTESTO ETTİ!

İstanbul Otogarı'nda faaliyet gösteren esnaflar, kira bedellerine %135 oranında zam yapılacağı iddiaları üzerine bugün otogar içerisinde bir araya gelerek protesto düzenledi ve basın açıklamasında bulundu.

Esnaflar, yapılacak zamların işlerini sürdürülemez hale getireceğini ve ekonomik koşullar altında daha fazla dayanamayacaklarını ifade etti. Basın açıklamasında, otogar yönetimine çağrıda bulunularak zam oranlarının yeniden değerlendirilmesi ve esnafların taleplerinin göz önünde bulundurulması istendi.

Esnaflar, mücadelelerinin devam edeceğini belirterek birlik çağrısında bulundu. Yapılan eylem, basının da yoğun ilgisini çekti. Protestoya, ulusal ve yerel basından çok sayıda gazeteci katıldı.

MERCEDES-BENZ SYSTEM TRANSPORT KAPTANLARINA ÖZEL EĞİTİM DÜZENLEDİ



Turizm sektöründeki 20 yıllık köklü deneyimiyle öne çıkan şirket, filosunda bulunan tüm Mercedes-Benz araçların kaptanlarına özel bir eğitim programı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz'in uzman eğitmen kadrosu tarafından verilen bu kapsamlı eğitimler, kaptanlara hem güvenli hem de ekonomik sürüş teknikleri konusunda değerli bilgiler sundu. Eğitim sürecinde değişen hava koşullarında araç kullanımına dair önemli ipuçları, yeni

nesil araçların gelişmiş güvenlik donanımları ve ekonomik sürüş teknikleri detaylı bir şekilde ele alındı. Systemtransport kaptanları aldıkları bu eğitimlerle yalnızca bireysel performanslarını geliştirmekle kalmayıp aynı zamanda turizm sektörünün hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşımaya da katkıda bulundu. Şirketin sektörel mükemmeliyete verdiği önemi yansıtan bu tür eğitim çalışmaları müşteri memnuniyetini artırırken aynı zamanda sürdürülebilirlik konularında da örnek teşkil etmektedir.



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



VARAN TURİZM YÖNETİM KURULU ÜYESİ KEREM SOĞANCI: SEKTÖRDE FARK YARATAN ADIMLAR ATMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Soğancı ile yaptığımız röportajda, 2024 yılı boyunca attıkları stratejik adımları ve sektöre sağladıkları yenilikçi katkıları ele aldık. Soğancı, Varan Anında Kargo ve Varan Travel gibi projelerin sektörde nasıl fark yarattığını ve şirketin vizyonunu nasıl şekillendirdiğini paylaştı. Ayrıca, 2025 yılı için hedeflerini ve sektördeki değişen dinamiklere nasıl adapte olacaklarını anlattı. Varan Turizm'in sektördeki liderliğini pekiştiren bu yenilikçi yaklaşımlar hakkında detaylı bilgiler bu röportajda. Keyifli okumalar!

ÜLKEMİZİN POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK

Ben Kerem Soğancı; 2000 yılında Samsun'da dünyaya geldim. Eğitim hayatımın temellerini disiplinli ve köklü bir öğrenim anlayışına sahip Saint Benoît Fransız Lisesi'nde attım. Bu sağlam altyapının ardından yükseköğrenimimi İngiltere'nin prestijli üniversitelerinden Warwick Business School ve Warwick Engineering School'da İşletme Mühendisliği alanında tamamladım. Bu süreç, ufku mu genişleterek bana küresel bir vizyon kazandırırken Türkiye'nin taşıma ve lojistik sektöründeki devasa potansiyelini daha derinlemesine kavramama olanak sağladı.

VARAN ANINDA KARGO, SEKTÖR DİNAMİKLERİNİ DEĞİŞTİRDİ

Eğitimim sırasında keşfettiğim bu potansiyeller, beni girişimci bir ruhla kendi projelerimi hayata geçirmeye yönlendirdi. Bu motivasyonla Varan Anında Kargo'yu kurarak gönderilerin hızlı, güvenli ve kesintisiz bir şekilde taşınmasını sağlamayı hedefledim. Kısa sürede bu hedefe ulaşarak sektörde fark yaratmayı başardık. Yenilikçi vizyonumuzla geliştirdiğimiz projeler, sektördeki birçok dinamiği köklü bir şekilde yeniden şekillendirdi ve bizi öncü bir konuma taşıdı.

VARAN TURİZM'İN KÖKLÜ MİRASİNİ DAHA DA İLERİYE TAŞIDIK

2020 yılında, ülkemizin en köklü markalarından biri olan Varan Turizm'in yeniden yapılandırılma sürecinde aktif bir rol üstlendim. Bu süreçte, markanın yıllardır süregelen geleneksel değerlerini özenle korurken modern çağın dinamiklerine uygun bir vizyon kazandırmaya odaklandık. Özellikle Varan 360 gibi yenilikçi projelerle hem şirket paydaşlarının hem de müşterilerin değişen ihtiyaçlarını daha etkin bir şekilde karşılayabilecek güçlü altyapılar inşa ettik. Yapılan bu çalışmalar, yalnızca Varan Turizm'in köklü mirasını daha da ileriye taşımakla kalmadı; aynı zamanda markanın sektördeki konumunu pekiştirerek ona yeni bir soluk kazandırdı.

HEDEFİM, İLHAM KAYNAĞI OLAN PROJELERE İMZA ATMAK

Her zaman yenilikçi bir vizyon ve sürdürülebilir bir anlayışla çalışmayı hedefledim. Taşımacılık ve lojistik sektörü, teknolojik dönüşüm ve çevreci yaklaşımlarla hızla gelişiyor. Ben de bu değişimlerin bir parçası olmaktan büyük bir heyecan duyuyorum. Bugün, Varan Turizm ve Varan Anında Kargo bünyesindeki

görevlerime aktif bir şekilde devam ederek sektöre değer katmayı sürdürüyorum. İleriye dönük en büyük hedefim, Türk taşımacılık sektörünü uluslararası standartlarda daha da ileriye taşımak ve genç kuşaklara ilham kaynağı olacak projelere imza atmaktır.

VARAN ANINDA KARGO İLE HIZLI VE GÜVENİLİR TAŞIMACILIK

Varan Anında Kargo, hızlı ve güvenilir taşımacılık hizmetiyle otobüs taşımacılığı sektörüne yenilikçi bir soluk getirmiştir. Kapıdan kapıya teslimat, ekspres gönderiler ve terminalden teslim gibi esnek çözümlerimizle müşterilere güvenli ve kolay bir deneyim sunuyoruz. Gelişmiş dijital altyapımız sayesinde paketlerin anlık olarak takip edilmesi mümkün hale gelirken müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarıyoruz. Bu hizmet, otobüs taşımacılığı altyapısını daha verimli kullanmamıza olanak tanıyor. Yolcu taşımacılığı sırasında mevcut kapasitenin kargo taşımacılığıyla entegre edilmesi, seferlerin ekonomik verimliliğini artırmakla kalmıyor aynı zamanda kaynakların sürdürülebilir bir şekilde kullanılmasını sağlıyor. Çevre dostu taşımacılık modelimizle karbon ayak izini azaltarak doğaya duyarlı bir büyüme stratejisi izliyoruz. Sektörün bu dönüşüm sürecinde tüm paydaşlarımızla iş birliği yapmaktan ve ortak yenilikçi çözümler geliştirmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Varan Anında Kargo, otobüs taşımacılığını geleneksel hizmet anlayışından çıkararak modern ve ileri bir seviyeye taşımaktadır.

BUTİK VE PREMIUM TAŞIMACILIK ÇÖZÜMLERİ VARAN TRAVEL'DA

Varan Travel olarak kurumsal şirketlere ve organizasyonlara özel butik ve premium taşımacılık çözümleri sunmayı amaçlıyoruz. Hedefimiz, geleneksel taşımacılık anlayışının ötesine geçerek her müşterimizin ihtiyaçlarına en uygun, kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak. Kurumsal müşterilerimizin beklentilerinin yüksek olduğunun bilincindeyiz. Bu nedenle toplantılar, kongreler, seminerler ve iş gezileri gibi organizasyonlarda konforlu, güvenli ve prestijli bir ulaşım deneyimi sağlıyoruz. Filomuzdaki premium araçlarla sadece bir yolculuk değil, aynı zamanda değer katan bir hizmet sunmayı amaçlıyoruz. Araçlarımızda lüks iç tasarım, yüksek hızlı internet, kişiye özel ikramlar ve profesyonel bir ekip ile fark yaratıyoruz. Butik hizmet anlayışımızla her organizasyonu titizlikle planlıyor ve müşterilerimizin taleplerine uygun esnek çözümler

üretiyoruz. Zamanlama, rota planlaması ve organizasyon yönetiminde gösterdiğimiz profesyonellikle şirketlerin operasyonel yükünü hafifletiyor ve onlara zaman kazandırıyoruz. Varan Travel için ulaşım, sadece bir hizmet değil; prestijli bir deneyim sunma misyonudur. **2024 SON DERECE VERİMLİ BİR YIL OLDU**

2024 yılı, sektörün genel dinamiklerine paralel olarak Varan Turizm için başarılı ve verimli bir sezon oldu. Özmal filomuzdan maksimum performans alarak seferlerimizi hem operasyonel hem de ekonomik açıdan verimli şekilde gerçekleştirdik. Bu süreçte, müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutarak hizmet standartlarımızı koruduk ve yolcularımıza konforlu, güvenli bir seyahat deneyimi sunmayı hedefledik.

Altyapımızı ve teknolojimizi geliştirme konusunda önemli adımlar attığımız bir yıl oldu. Özellikle Varan360 platformumuzda gerçekleştirdiğimiz yeniliklerle iş süreçlerini daha verimli hale getirdik. Dijitalleşme çalışmalarımız sayesinde müşteri deneyimini iyileştirirken operasyonel süreçlerimizi de modernleştirdik. Bunun yanı sıra, hem sefer planlamalarımızda hem de terminal hizmetlerimizde daha sistematik ve etkin bir yaklaşım benimsedik. Bu iyileştirmeler, operasyonel verimliliğimizi artırmanın yanı sıra yolcularımıza daha akıcı ve sorunsuz bir hizmet sunmamızı sağladı.

2024 yılı yalnızca mevcut hizmetlerimizi optimize ettiğimiz bir yıl değil aynı zamanda geleceğe yönelik projelerimizi hayata geçirmek için de hazırlık yaptığımız bir dönem oldu. Varan Turizm olarak birçok yeniliğimizi kısa süre içinde kamuoyuyla paylaşmayı ve bu yeniliklerle sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz projelerle müşteri deneyimini daha da üst seviyelere taşıyacağız. Varan Turizm sektöründeki ilkleri gerçekleştiren, yeniliklere öncülük eden ve müşteri memnuniyetini her zaman öncelik haline getiren bir marka olarak konumunu daha da sağlamlaştıracaktır.

2025'TE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME SAĞLAMAK ÇOK ÖNEMLİ

2025 yılı Varan Turizm için stratejik adımların ve sürdürülebilir büyümenin ön planda olduğu bir dönem olacak. Sektörel büyümemizi ve iş ortaklarımızla olan diyalogumuzu güçlendirmek amacıyla, Varan İş Ortağım projesinde mevcut yatırımcılarımızla iş birliğimizi daha

da derinleştireceğiz. Bu projeye sektördeki iletişim kanallarını geliştirmeyi ve sektör dışından potansiyel yatırımcıları taşımacılık sektörüne kazandırmayı amaçlıyoruz. Bu girişim yalnızca mevcut iş ortaklarımızın operasyonel verimliliğini artırmakla kalmayacak aynı zamanda sektöre yenilikçi bir bakış açısı kazandıracaktır.

2025 yılı Türkiye'sinde öngörülen yüksek faiz oranları ve ekonomik belirsizlikler, yatırımların dikkatlice değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır. Faiz oranlarının yüksek olduğu bir ortamda borçlanma maliyetleri artarken özellikle araç alımları gibi sermaye yoğun yatırımlar finansal açıdan daha da zorlayıcı hale gelmektedir. Bunun yanı sıra Türkiye'de üretilen araçların Avrupa'daki satış fiyatlarına kıyasla çok daha yüksek olması yatırım maliyetlerini artıran önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu fiyat farkının hala net bir ekonomik gerekçeye dayanmıyor olması yatırımcılar açısından belirsizliği derinleştirmektedir.

Bu koşullar altında her yıl araç yenilemenin operasyonel verimlilik açısından ne denli önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak gerekir. Mevcut filonun modern ve güvenilir bir yapıda tutulması müşteri memnuniyeti açısından kritik bir gerekliliktir ancak ekonomik belirsizliklerin ve yüksek faiz oranlarının devam ettiği bir ortamda filoyu genişletmek yani kapasite artırmaya yönelik büyük yatırımlar yapmak finansal açıdan rasyonel bir adım olmayabilir.

Varan Turizm, Türkiye'nin en güçlü finansal yapılarından birine sahip şirketlerinden biri olarak uzun vadeli stratejik hedeflerini ve piyasa koşullarını dikkatle analiz ederek yatırım kararlarını şekillendirmektedir. Mevcut filomuzu en verimli şekilde kullanmaya ve gerektiğinde model yenileme yatırımlarıyla hizmet kalitemizi en üst seviyede tutmaya odaklanıyoruz ancak filoyu genişletme gibi büyük yatırımları piyasalarda daha uygun ve öngörülebilir koşulların oluşacağı bir döneme bırakmayı daha sağlıklı bir strateji olarak görmekteyiz.

Bu yaklaşım, yalnızca Varan Turizm için değil tüm sektör için sürdürülebilir bir büyüme sağlama adına önemli bir adımdır. Türkiye'nin güçlü finansal yapıya sahip öncü şirketlerinden biri olarak piyasa şartları iyileştiğinde filomuzu büyütme ve sektörde daha güçlü adımlar atmak için her zaman hazır olacağız.

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



ÖZKARDEŞLER TURİZM, FİLOSUNU 5 ADET TEMSA PRESTİJ İLE GÜÇLENDİRDİ

Servis personel taşımacılığı sektörünün önde gelen isimlerinden Özkardeşler Turizm, filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Firma, Meltem Otomotiv bayisi aracılığıyla 5 adet Temsa Prestij aracı teslim aldı. Özkardeşler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adem Kesici, 2025 yılı için 50 adet daha araç yatırımı gerçekleştirmeyi planladıklarını belirtti. Şu anda 600 araç ile hizmet veren şirket sektöründeki büyümesini sürdürmeyi hedefliyor.

Meltem Otomotiv'in Tuzla Orhanlı'daki teslimat alanında gerçekleştirilen törene Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel, Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mert Kaan Balta ve Özkardeşler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adem Kesici katıldı. Filoya katılan 5 adet Temsa Prestij aracı ile hizmet kalitesini daha da yükseltmeyi amaçlayan şirket, önümüzdeki dönemde sektördeki liderliğini pekiştirmeyi hedefliyor.

2025 İçin Büyük Yatırım Hedefi: 50 Yeni Araç

Teslimat töreninde Özkardeşler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adem Kesici, şirketinin 2025 yılı için belirlediği iddialı hedeflere vurgu yaptı. "2024 yılının son yatırımlarını Temsa Prestij modelleriyle taçlandırıyoruz ve 2025 yılı için 50 yeni araçlık büyük bir yatırım planlıyoruz." Dedi. Kesici, filoya eklenen 5 Temsa Prestij aracı ile sektördeki büyümelerini ve müşterileri memnuniyetini daha da artırmayı hedeflediklerini belirtti.

Adem Kesici şirketin köklerine olan bağlılığını da dile getirerek "1986 yılında Sivas'tan İstanbul'a gelirken elimizde babamızdan yadigar bir araçla başladık. 1993'te Özkardeşler Turizm markasıyla faaliyete geçtik ve o günden bugüne büyüdük. Bu yolculuk, bizim için bir aile hikâyesi ve her adımımızda köklerimize sadık kaldık." Diye ekledi.

Özkardeşler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adem Kesici: Temsa Bizim ÇözümOrtağımız

Adem Kesici, Temsa markasıyla olan uzun yıllara dayanan iş birliğine olan güvenini de dile getirerek "Temsa, sadece bir araç tedarikçisi değil aynı zamanda çözüm ortağımızdır. Yakıt tasarrufu, düşük bakım maliyetleri ve cazip alım fiyatlarıyla Temsa araçları her zaman tercihimizi kazanmıştır. Bu uzun süredir süren güçlü iş birliğini gelecekte daha da ileriye taşıyacağız." Şeklinde konuştu.

Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mert Kaan Balta: 2025 Satış Hedeflerimizi Şekillendirdik

Teslimat törenine katılan Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mert Kaan Balta, 2025 yılına yönelik ekonomideki beklentilerinden bahsetti. Balta, şu sözlerle 2025 yılı için umutlu olduğunu dile getirdi:

"Özkardeşler Turizm'in 2025 yılı için hedeflediği araç alımları bizim için çok önemli. Ekonomik koşulların iyileşmesiyle birlikte sektörde hareketlilik bekliyoruz. Krediye erişimin kolaylaşması ve faiz oranlarındaki iyileşmeler, araç yatırımlarına olumlu yansıyacak. Biz de Meltem Otomotiv olarak, bu süreçte müşterilerimizle yakın temasta olup satış hedeflerimizi şimdiden şekillendirdik."

Balta, aynı zamanda "Bugün teslim ettiğimiz araçlarla birlikte 2025 yılı için aldığımız siparişler sektördeki güvenin bir göstergesidir. Özkardeşler Şirketler Grubu'na yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyorum, başarılarının devamını temenni ediyorum." Şeklinde konuştu.



Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel: Güçlü İş Birliğimizi Sürdüreceğiz

Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel teslimat töreninde etkili bir konuşma yaptı. Temsa ile Özkardeşler Turizm arasındaki ilişkiyi sadece ticari bir bağ olarak değil aynı zamanda bir dostluk olarak tanımlayan Demirel, şunları söyledi:

"Özkardeşler yalnızca bizim için bir iş ortağı değil aynı zamanda yıllardır süren güçlü bir dostluk ve güven kaynağıdır. Temsa markasıyla bu köklü ilişkiyi sürdürmek her zaman bizim

için bir onur olmuştur. Bugün, 5 adet Temsa Prestij aracımızı teslim ederken önümüzdeki yıllarda da bu güçlü iş birliğinin daha da gelişmesini diliyoruz."

Demirel, teslimat öncesinde tüm detayların hızlı ve sorunsuz bir şekilde tamamlanmış olmasından duyduğu memnuniyeti de dile getirerek "Bu iş birliği, her iki taraf için de verimli ve uzun vadeli bir başarıyı işaret ediyor. Yatırımlarının hayırlı olmasını diliyorum, önümüzdeki yıllarda başarılarının artarak devam edeceğine inanıyorum." Dedi.



“HOŞBULDUK”

İhtiyacınıza uygun Temsa ve Fuso araçlara, uygun fiyat avantajı ve cazip ödeme koşullarıyla sahip olabilmek için sizi de **MELTEM OTOMOTİV**'e bekliyoruz.



MELTEM OTOMOTİV

Katip Çelebi Cad. No:31/1
Orhanlı, Tuzla / İSTANBUL
T: 0532 501 34 05
temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



SENSÖRLÜ EMNİYET KEMERİ SİSTEMİ İLE KURALLARI YENİDEN YAZACAĞIZ

Bu sayımızda, otomotiv sektöründe fark yaratan çalışmalarıyla adından söz ettiren Çınaralp Otomotiv'in ortağı Ara-fat Kaya ile bir araya geldik. Kaya, 2024 yılını değerlendirirken 2025 hedeflerini ve şirketin sektöre kazandıracağı yenilikleri bizlerle paylaştı. Firmanın liderliğini pekiştiren koltuk ve karoser dönüşüm hizmetleri ve TS standartlarında yürütülen operasyonları, kaliteye verdikleri önemin altını çiziyor. Kaya'nın müjdesini verdiği sensörlü emniyet kemeri sistemi, sektörün güvenlik standartlarını yeniden tanımlayacak nitelikte. Sektöre yön veren bu önemli firmanın vizyonu ve yenilikçi yaklaşımıyla ilgili daha fazlası için sizi bu keyifli röportajla baş başa bırakıyoruz. Keyifli okumalar!

2+1 DÖNEMİ ARTIK ESKİDE KALDI

Otobüs taşımacılığında "2+1" dönemi artık geride kaldı. Yeni dönemde "2+2" sistemine geçiş yaptık. Bu değişim, sektörün içinde bulunduğu zorluklar yüzünden ortaya çıktı diyebilirim. Artık otobüsçüler eskisi kadar kazanç sağlayamadığı için turizm alanına geçmek gibi adımlar atmak zorunda kalıyor. Tercihler değişse de insanların can güvenliği bizim için her zaman birinci öncelik. Bu vizyon doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz. İlk olarak yolcu güvenliğini artırmak amacıyla üç nokta kemer sistemi-ne geçiş yaptık ancak bu adım sadece bir başlangıçtı. Güvenlik standartlarını daha da yükseltmek ve kullanıcı deneyimini iyileştirmek adına bu sistemi geliştirme kararı aldık. Yeni nesil üç nokta kemer teknolojimiz sayesinde artık hem çocuklar hem de yetişkinler için kolayca uyum sağlayan ve ayrılabilir özelliklere sahip bir çözüm sunuyoruz. Şimdi ise hedeflerimizi daha da ileriye taşımayı planlıyoruz.

2025'TE YENİ EMNİYET KEMERİ TEKNOLOJİMİZİ TANITACAĞIZ

Eğer her şey yolunda giderse 2025 yılında sensörlü, kişiye özel emniyet kemeri teknolojisini devreye sokacağız. Bu sistem tıpkı binek araçlarda kemer takılmadığında alarm veren mekanizmalar gibi çalışacak. Hava-cılık sektöründen örnek verecek olursak uçaklarda emniyet kemeri takılmadan uçağın kalkışına izin verilmez ancak ne yazık ki otobüs taşımacılığında böyle bir zorunluluk mevcut değil. İşte bu noktada, otobüslerdeki güvenlik standartlarını yükseltmek adına bir çözüm geliştirme gerekliliği ortaya çıkıyor: sensör sistemleri ile uyarı mekanizmaları. Bu yeni sistemin işleyişini şu şekilde özetleyebiliriz: Yolcu kemerini takmadığında sensör devreye girerek bir uyarı sesi çıkaracak. Bu ses, sadece yolcu-yu değil yanında oturan kişiyi de rahatsız edebilir ve sosyal bir zorunluluk hissiyle takmayan yolcu-yu uyarma içgüdü-sü yaratır. Böylece yolcular emniyet kemerlerini takmaya teşvik edilir. Hedefimiz, bu sistemi standart hale getirerek, kamulaştırarak, güvenlik kültürünü otobüs taşımacılığında yaygınlaştırmak.

SENSÖRLÜ EMNİYET KEMERİ, ZO-

RUNLU HALE GETİRİLMELİ

Emniyet kemerlerinin kazalardaki etkisi tartışmasız bir gerçek. İstatistiklere göre emniyet kemeri kullanımı kazalarda %90'a yakın bir koruma sağlıyor ancak bir çarpışma ya da aracın devrilmesi durumunda yalnızca belden bağlanan kemerler yolcunun oturduğu yerden kayarak sıkışmasına ve hayatını kaybetmesine neden olabilir. Üç nokta kemer teknolojisi ise yolcunun koltuğunda sabit kalmasını sağlıyor ve bu sayede ölüm riski %70 ila %80 oranında azalıyor. Amacımız oldukça net: sensörlü uyarı sistemiyle emniyet kemerini zorunlu hale getirmek. Bu adımın temel nedeni, yolcunun sağlığını ve hayatını koruma altına almak. Sesli uyarılar ve teknolojik yeniliklerle güvenliği hem bireysel hem de toplumsal bir sorumluluk haline getirmeyi hedefliyoruz.

SEKTÖRÜN ÖNCÜ FİRMASIYIZ

Bu yıl bizim açımızdan oldukça verimli ve bereketli geçti. Her ay düzenli olarak ortalama 40 aracın koltuk dönüşümünü tamamladık. Bu, sektör standartları düşünüldüğünde oldukça istikrarlı ve başarılı bir sayı. Türkiye'de proje bazlı çalışmalar konusunda sektörün öncü firmalarından biri olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Araçlara yaptığımız işlerin tamamı tamamen resmi prosedürlere uygun şekilde gerçekleştiriliyor. Projelerimiz, devlet tarafından kontrol edilen sistemler üzerinden yürütülüyor. Devlet, herhangi bir uygunsuzluk tespit ettiğinde araçlar üzerinde şerh koyma yetkisine sahip ve bu durum hem üreticiler hem de müşteriler için ciddi sorunlar yaratabilir.

SERİ TADİLAT BELGESİ OLMAYAN FİRMALARLA KESİNLİKLE ÇALIŞMAYIN

Seri tadilat belgesi, bir firmaya karoser yetkisi vererek yalnızca yetkilendirilmiş firmaların bu tür tadilat işlemlerini gerçekleştirebilmesini sağlıyor. Aynı zamanda sistemin şeffaflığını artırmak için kamera sistemine dâhil olmak gibi ek yükümlülükler getiriyor. Türk Standartları Enstitüsü'nün (TSE) bu konudaki temel amacı, yetkisiz kişilerin ya da firmaların sektöre müdahale etmesini engellemek ve sürecin tamamen kurumsal, güvenilir bir zeminde ilerlemesini sağ-

lamak. Buradan tüm sektör paydaşlarına şu mesajı vermek istiyorum: Seri tadilat belgesi olmayan firmalarla kesinlikle çalışmayın. Bu belge, hem aracın güvenliği hem de yasal süreçlerin doğru işleyebilmesi için temel bir gerekliliktir.

TSE ONAYLI MALZEME KULLANMAMANIN BEDELİ ÇOK AĞIR OLUR

Yetkisi olmayan firmalara bu tür işleri kesinlikle yaptırmamalısınız. Özellikle altını çizmek istediğim bir nokta var: Kaçak çalışan firmalar, TSE onaylı malzeme kullanmazlar. Oysa bu tür malzemeleri kullanmak yasal bir zorunluluktur. Örneğin, kullanılan demir bağlantıların kalınlığı en az altı milimetre olmalıdır ve ray sistemlerinin doğru bir şekilde monte edilmesi şarttır. Bunlar, güvenlik standartlarının temel unsurlarıdır. Eğer bu kurallara uyulmazsa kaza anında koltuklar yerinden fırlayabilir ve bu da ciddi can kayıplarına yol açabilir. Bu gibi ihmallerin sonuçlarını geçmişte defalarca yaşadık ve tecrübe ettik. Bu nedenle resmi belgelerin ve standartların sağlanması hayati bir öneme sahiptir. Tüm bu süreçler zaten devletin sıkı denetimi altındadır. TSE, belirli aralıklarla firmaları denetler ve bu denetimler esnasında en küçük bir eksiklik bile ciddi yaptırımlarla sonuçlanabilir. Bu yüzden, sektörün tüm paydaşlarına tekrar hatırlatmak isterim: Yetkisi olmayan firmalarla çalışarak hem kendi işinizi hem de insan hayatını riske atmayın.

KAROSER PROJELERİNDE OLDUKÇA YOĞUN BİR YIL GEÇİRDİK

Yurt dışına yönelik olarak genellikle koltuk, karoser dönüşüm işleri ile ilgili projeler gerçekleştiriyoruz. Karoser dediğimiz işlem araçların dış görünüş ve yapısal dönüşümünü ifade ediyor. Örneğin, 2006 model bir araca kadar aynı kasa tasarımını uygulayabiliyoruz. Bu süreçte tüm parçalar orijinal olup yan sanayi ürünleri kesinlikle kullanmıyoruz. Hatta vida ve somun gibi en küçük detaylara kadar tamamen orijinal malzeme tercih ediyoruz. Yurt içinde ise sektörde ciddi bir değişim ve dönüşüm söz konusu. Özellikle 2+1 otobüslerden 2+2 düzenine hızlı bir geçiş yaşanıyor. Şu anda bu dönüşüm oranı yaklaşık %75 seviyesinde. Dönüşüm işlerinde TSE standartları doğrul-

tusunda hareket ediyoruz. Fabrika çıkışındaki düzen ne ise o şekilde projelendirme yapıyoruz. Örneğin, araç 46 koltuk kapasiteli üretilmişse dönüşümde de bu kapasiteye sadık kalıyoruz. Fabrika standartlarına uygun dönüşümler gerçekleştiriyoruz. 2024 yılı itibarıyla karoser projelerinde oldukça yoğun bir yıl geçirdik. Bu yıl içerisinde tam 40 aracı sıfırdan dönüştürdük. Ayrıca koltuk dönüşümü alanında da oldukça aktif bir yıl yaşadık. Toplamda 360 aracın koltuk düzeyini değiştirdik ve yeni tasarımlarla sektöre kazandırdık. Bu çalışmalar, hem iç pazarda hem de yurt dışı projelerinde firmamızın ne kadar iddialı olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor. Sektördeki değişimleri takip eden ve her zaman en yüksek kaliteyi sunmayı hedefleyen bir anlayışla ilerliyoruz.

İŞİMİZE YATIRIM

YAPARAK BÜYÜYORUZ

Yeni yatırımlarımızda özellikle üç nokta emniyet kemeri teknolojisine yoğun bir şekilde odaklanıyoruz. Çınaralp Otomotiv olarak her gün işimize, makinelerimize ve altyapımıza yatırım yapıyoruz. 2024 yılında faaliyet gösterdiğimiz alan 1000 metrekareydi ancak şu anda bu alanı iki katına çıkararak 2000 metrekareye ulaştık. Alanlarımızı hızla genişletiyor ve daha büyük kapasitelere ulaşmak için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Şu anda aktif olarak 50 kişilik bir personel kadromuz bulunuyor. Ayrıca dönüşüm projelerimizle ilgili yaklaşık 25 farklı tedarikçiyle iş birliği yapıyoruz. Genele baktığımızda 80'e yakın tedarikçiyle çalışıyoruz, bu da firmamızın ciddi bir katma değer yarattığının bir göstergesidir. Kumaşısından süngercisine, boyacısından her türlü yan sanayi malzemecisine kadar çok geniş bir tedarikçi ağına sahibiz. Çınaralp Otomotiv olarak 50 çalışanımız ve her birinin dört kişilik bir ailesi olduğunu düşündüğümüzde, yaklaşık 200 kişi bir şekilde firmamızdan ekmek yiyor. Bu rakamın dışındaki tedarikçilerle birlikte ise bu sayı 5000 kişiye ulaşüyor. Bu rakamlar, yalnızca bizim için değil, sektörün geneli için de büyük bir katma değer anlamına geliyor. Sektördeki en büyük oyuncuların biri olarak, bu alandaki liderliğimizi sürdürmeye devam edeceğiz.

Anadolu Isuzu, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde



Toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket eden, uzun vadeli değer yaratmak ve sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalar gerçekleştiren Anadolu Isuzu; “Yarınlara Dönüşüyoruz” stratejisiyle kurumsal sürdürülebilirlik alanında en iyi performans gösteren şirketler arasına girdi ve Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil oldu. Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer aldığı BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde, Anadolu Isuzu'nun da yer almasını değerlendiren Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili şunları söyledi: “Borsa İstanbul tarafından, bağımsız kuruluşlarca değerlendirilen, şirketlere küresel prestij unsuru ile rekabet avantajı sağlayan, böylesine değerli bir endekste yer almaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz.



Büyük İstanbul Otogarı Trafik Çilesiyle Gündemde

İstanbul'un ulaşım yükünü sırtlayan Büyük İstanbul Otogarı, gün geçtikçe ağırlaşan trafik sorunuyla karşı karşıya. 2024 yılında bu yoğunluk, özellikle akşam saatlerinde kritik seviyelere ulaştı. Araç kuyrukları nedeniyle sürücüler ve yolcular uzun süre beklemek zorunda kalıyor, bu durum çileye dönüşüyor. Mevsim kış olmasına ve yaz dönemine kıyasla otobüs seferlerinin azalmasına rağmen otogar çevresindeki trafik kaosu azalmış değil. Sürücüler, otogar giriş ve çıkışlarında saatlerce beklemek zorunda kalırken bu yoğunluk çevre yollarını da olumsuz etkiliyor. Bölgedeki tıkanıklık İstanbul'un genel trafiğini daha da karmaşık hale getiriyor. Buna rağmen yetkililerin konuya yönelik herhangi bir düzenleme yapmaması ve trafik sıkışıklığını azaltacak önlemleri hayata geçirmemesi otogarinin kaderine terk edilmiş bir durumda olduğunu gözler önüne seriyor. Gerek otogar işletmecileri gerekse sürücüler alternatif güzergâhların oluşturulması, trafik ışıklarının yeniden düzenlenmesi ve yoğun saatlerde ek önlemler alınması gibi çözümler bekliyor. Büyük İstanbul Otogarı sadece şehirlerarası ulaşımın değil aynı zamanda İstanbul'un günlük trafiğinin de önemli bir parçası. Yetkililerin harekete geçmesi durumunda bu sorun hem ekonomik kayıpları artıracak hem de halkın günlük yaşamını daha da zorlaştıracak gibi görünüyor. Artık sorulması gereken soru şu: Trafik sorununa kim çare bulacak?



Bu Gururu Birlikte Taşıyoruz

BusStore olarak, 2024 yılında ikinci el otobüs pazarında gösterdiğimiz başarı, bize duyduğunuz güvenin göstergesidir. Güçlü finansman seçeneklerimiz, geniş takas imkânlarımız ve satış sonrası hizmetlerimizle her zaman yanınızda olmaya devam ediyor, bu yolda birlikte ilerliyoruz, gittikçe büyüyüyoruz. Desteğiniz için teşekkürler.



Kare kodu okutun,
tanıtım filmimizi izleyin!

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

BUSSTORE
Pre-owned Mercedes-Benz and Setra Buses



Doğru Yönetilen Şirketler Ayakta Kalacak

Turizm sektöründe faaliyet gösteren bir taşıma şirketi olarak 2025'e girerken sektörün zorluklarını ve geleceğe dair öngörülerimizi paylaşmak istiyoruz. Günümüz koşullarında niceliğin niteliği gölgelemeye devam ettiği bir süreçle karşı karşıyayız. Turizm taşımacılığı sektörün en önemli ayaklarından biri olmasına rağmen bu alanda faaliyet göstermek her geçen gün daha da zorlaşıyor. Artan maliyetler, nitelikli iş gücü ihtiyacı ve doğru yönetim anlayışının önemi sektörü zorlu bir sınavdan geçiriyor.

Turizm taşımacılığında başarı yalnızca araç filosuna değil bu filoyu yönetecek deneyimli sürücüler, operasyon yöneticileri, müşteri ilişkileri uzmanları, iş sağlığı ve güvenliği (İSG) ekipleri ve kalite kontrol gibi kritik unsurların uyumlu bir şekilde çalışmasına bağlıdır. SystemTransport olarak 2 yaşını geçmeyen modern araç filomuz ve bu altyapıyı destekleyen güçlü insan kaynaklarımızla hizmet kalitesini en üst seviyede tutuyoruz. İnsan taşımacılığının sorumluluğunun farkındayız ve bu doğrultuda her detayı titizlikle ele alıyoruz.

YAPAY ZEKA VE FİZİKİ

DENETİM İLE GÜVENLİĞİ ARTIRIYORUZ

Tüm araçlarımızda bulunan ileri teknoloji yapay zeka sistemleri sürücülerin yorgunluğunu, rahatsızlıklarını ya da araç içinde sigara içme gibi kurallara aykırı davranışlarını tespit ederek gerekli uyarıları yapmaktadır. Bu sistem hem yolcularımızın güvenliğini sağlamak hem de hizmet standartlarımızı korumak adına vazgeçilmez bir unsurdur.

YÜKSEK SİGORTA GÜVENCESİ İLE YOLCULARIMIZIN DEĞERİNİ KORUYORUZ

Misafirlerimizin güvenliğinin ve rahatlığının bizim için ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Olası bir olumsuz durumun müşterilerimize zarar vermemesi için klasik sigorta poliçelerinin yanı sıra kapsamlı İMM (İsteğe Bağlı Mali Mesuliyet) poliçeleri ile ek güvence sağlıyoruz.

SYSTEM AKADEMİ İLE NİTELİKLİ İŞ GÜCÜ YETİŞTİRİYORUZ

Turizm taşımacılığı sektörünün ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü yetiştirmek amacıyla System Akademi'yi kurduk. Sektörde faaliyet gösteren birçok sürücü bizim eğitim programlarımızdan geçerek bu deneyimi kazandı. Özellikle MICE

(Toplantı, Teşvik, Kongre ve Etkinlik) taşımacılığı yapan firmalar arasında akademimiz önemli bir referans noktası haline geldi.

ÇALIŞMA SAATLERİNİ YASAL ÇERÇEVEDE DÜZENLİYORUZ

Şirketimizde görev yapan tüm sürücüler için yasal sınırlar çerçevesinde çalışma saatlerini düzenliyoruz. Günde 8 saatlik iş planlamasına sadık kalırken gerekli durumlarda yapılan mesaipleri de yine yasal prosedürlere uygun bir şekilde değerlendiriyoruz. Çalışanlarımızın iş güvenliği ve memnuniyeti hizmet kalitemizin temel taşlarından biridir.

AHBAP-ÇAVUŞ İLİŞKİSİ SEKTÖRE ZARAR VERİYOR

Fiziki ve teknolojik altyapımızı sürekli yenileyerek hizmet kalitemizi artırmaya devam ediyoruz ancak sektörümüzde niteliğin çoğu zaman nicelik karşısında göz ardı edildiğine üzülerek şahit oluyoruz. Bir taşıma firmasını değerlendirmek için yalnızca fiyat odaklı bir karşılaştırma yapmak yerine firmanın araç parkı, çalışanlarının eğitimi, operasyonel yönetimi ve mali yapısı gibi detaylar dikkate alınmalıdır. Ne yazık ki sektörde hâlâ ahbap-çavuş ilişkileri ve yetersiz değerlendirme kriterleri



uzun vadede büyük zararlar doğurmaktadır.

2025 YILI İÇİN ÖNGÖRÜLERİMİZ

2025 yılında iş gücü, araç bakım maliyetleri ve yeni araç yatırımları artan ekonomik baskılarla birlikte daha büyük zorluklar yaratacağı ancak bu maliyetlerin iş hayatımızın, evimizin ve sosyal

yaşamımızın bir parçası olduğunu kabul etmek gerekiyor. Biz, tüm bu zorluklara rağmen değer verdiğimiz müşterilerimiz için en iyisini sunmaya devam edeceğiz. SystemTransport olarak 20 yıllık tecrübemizle her zaman en iyisiyle yanınızda olduk ve olmaya devam edeceğiz. Hep birlikte mutlu, sağlıklı ve başarılı bir yıl dileğiyle!

Tüm Otomotiv Lastikçileri Derneği (TOLDER) Kuruldu

Türkiye Araç Satış Sonrası Hizmetler Federasyonu (TOBFED), ülkemiz açısından son derece önem arz eden otomotiv bakım ve satış sonrası hizmetler sektörünün tek federasyonu ve en yetkin temsilcisi. 300 bin KOBİ ve 1,5 milyon çalışana sahip olan sektörün, resmî kurumlar tarafından tanınan ve iş birliği yapılan tek organizasyonu olarak Türkiye genelinde 12 dernek ve 81 il temsilciliği ile geniş bir ağa sahip olan TOBFED, lastik sektörünün kaldıraç gücü olan Tüm Otomotiv Lastikçileri Derneği'ni (TOLDER) de çatısı altına ekledi. Hedefimiz sektörde küresel liderlik Türkiye lastik sektörünün gelişimini desteklemek ve sektördeki işletmelerin hak ve menfaatlerini korumak amacıyla kurulan ve TOBFED çatısı altında faaliyet gösteren TOLDER, lastik satış ve servis kanallarındaki tüm işletmeleri, lastik üreticilerini ve ilgili sektör temsilcilerini aynı çatı altında buluşturarak sektörde kalite standartlarını yükseltmeyi, yenilikçi çözümler geliştirmeyi ve etkili bir temsil gücü oluşturmayı amaçlıyor.

TOLDER, sektörel dönüşümü hızlandırarak Türkiye'yi uluslararası lastik piyasasında daha güçlü bir konuma taşımayı vizyon ediniyor. Dernek, lastik servislere kadar tüm sektör oyuncularını tek çatı altında toplarken, Türkiye lastik sektörünü daha güçlü ve rekabetçi bir konuma taşımayı hedefliyor. Üyelerine teknik ve hukuki destek sağlayan ve eğitim programları düzenleyen TOLDER, aynı zamanda, çevre dostu uygulamaların benimsenmesini ve sürdürülebilir bir gelecek için geri dönüşüm projelerinin gerçekleştirilmesini destekliyor.

TOLDER Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Akduman, derneğin kuruluş amacını şu sözlerle ifade etti:

“TOLDER olarak, yalnızca sektörel iş birliklerini güçlendirmekle kalmayacağız, aynı zamanda üyelerimizin haklarını koruyacak, yenilikçi çözümlerle sektörde fark yaratacağız. Hedefimiz, Türkiye lastik sektörünü dünya standartlarında bir oyuncu haline getirmek. Türkiye lastik sektörünü daha güçlü ve rekabetçi bir konuma

taşımak, sektördeki kalite standartlarını artırarak hem yerel hem de uluslararası pazarlarda lider bir pozisyona gelmek önceliğimiz. Misyon olarak, sektörel gelişmeleri yakından takip etmek, üyelerine teknik ve hukuki destek sağlamak, eğitim programları düzenlemek ve çevre dostu uygulamaları teşvik etmek gibi öncelikler belirlenmiştir. Sektörde yenilikçi projelere liderlik ederek, Türkiye lastik endüstrisinin geleceğini şekillendirmek için kararlılıkla çalışıyoruz.”

Yönetim Kadrosu

TOLDER, güçlü bir yönetim kadrosuyla



dikkat çekiyor. Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Akduman'a, Başkan Yardımcısı Kadir Kabakçı, Genel Sekreter Ahmet Erkan ve Sayman Eren Kaya eşlik ediyor. Yönetim Kurulu Üyeleri Özer Mollamehmetoğlu, Yunus Samet Haliç ve Hakan Yörür de sektörün değişim dinamiklerini hayata geçirmek için sahada olacak. TOLDER Yönetim Kurulu, sektörel iş birliklerini artırarak Türkiye lastik sektörüne yeni bir ivme kazandırmayı amaçlıyor.

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

temsa.com.tr



TEM SA



FUSO



ÖZ ERCİŞ YKB SERACETTİN YİĞİT: YOLCU KAYBEDEN TEK TAŞIMA MODU “OTOBÜS”

Bu sayımızda, bölgesinin öncü firmalarından biri olan Öz Erciş Seyahat'in Yönetim Kurulu Başkanı Seracettin Yiğit ile sektörün mevcut durumu ve geleceği üzerine kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik. Yiğit, sektörü sarsan yıkıcı rekabetin etkilerini ve bu durumun işletmelere olduğu kadar yolcu deneyimine de verdiği zararları açık bir şekilde dile getirdi. Artan maliyetler, azalan yolcu sayıları ve kaptan bulma zorluğu gibi önemli konulara dikkat çeken Yiğit, çözüm olarak sektörün çıkarlarını gerçek anlamda temsil edecek etkili STK'ların kurulmasının gerekliliğini vurguladı. Sektörün sorunlarına ışık tutan bu özel röportaj taşımacılığın geleceğine dair önemli ipuçları sunuyor. Keyifli okumalar!

BU YARIŞI ARTIK SONLANDIRALIM

Firmalar arasında yaşanan yıkıcı ve haksız rekabet maalesef taşımacılık sektörünün en büyük düşmanlarından biri haline geldi. Bu durum yalnızca rekabet eden tarafları değil, tüm sektörü olumsuz yönde etkilemekte. Artık bu sorun dayanılmaz bir noktaya ulaştı. “Zararın neresinden dönülse kârdır” anlayışıyla bu anlamsız yarış sonlandırmak hepimizin ortak sorumluluğu olmalıdır. Düşünün, kişiler arasındaki anlaşmazlıklar yüzünden fiyatlar düşürülüyor; ticarete böyle bir yaklaşımın yeri var mı? Ancak ne yazık ki bu gerçeği kimseye anlatamıyoruz. Herkes başkalarını eleştirmek yerine dönüp önce kendine bakmalı. İnsanların, hatalarını görmek ve kendilerini düzeltmek için şapkalarını önlerine koyma vakti geldi. Bu yaklaşım, yalnızca bireylerin değil, tüm sektörün faydasına olacaktır. . Eğer bu fırsat kaçarsa, sektörün geleceği oldukça karamsar olabilir.

OTOBÜS TAŞIMACILIĞINI ZOR GÜNLER BEKLİYOR

Son 20 yıl içinde taşımacılık sektörünün diğer alanlarındaki büyüme oranları dikkat çekici bir şekilde artarken karayolu yolcu taşımacılığı ciddi bir gerileme yaşamıştır. Havayolu taşımacılığı yolcu sayısını 7 milyonla 90 milyona çıkarırken demiryolu taşımacılığı da 77 milyondan 180 milyona yükselmiştir. Aynı dönemde motorlu taşıt ve otomobil sayılarındaki artış da gözle görülür derecede büyümüştür: 8 milyon olan motorlu taşıt sayısı 24 milyona, 4,6 milyon olan otomobil sayısı ise 13,5 milyona ulaşmıştır fakat karayolu yolcu taşımacılığı 220 mil-

yon yolcudan 185 milyona düşmüştür. Bu veriler sektördeki daralmanın ana sebeplerinin artan bireysel otomobil kullanımı ve havayolu ile demiryolu taşımacılığındaki hızlı büyüme olduğunu açıkça gözler önüne sermektedir. Karayolu taşımacılığının gerilemesi, otobüsünün sektördeki değişen dinamiklere ayak uyduramaması ve “yerinde saymanın” bir sonucu olmuştur. Eğer bu alanda köklü bir değişim ve dönüşüm yapılmazsa önümüzdeki yıllarda karayolu taşımacılığı daha da zor duruma düşebilir.

GELİR KALEMLERİMİZ CİDDİ ORANDA AZALDI

Yolcu sayılarındaki bu düşüş işletme giderlerindeki hızlı artışlarla birleşerek karayolu taşımacılığını son derece zorlu bir sürecin içine itmiştir. Akaryakıt, personel maaşları, köprü geçiş ücretleri ve otogar çıkış maliyetlerinde yaşanan ciddi artışlar sektördeki kar marjlarını neredeyse yok denecek kadar azaltmıştır. Ancak ne yazık ki sektör bu değişimlere ayak uydurmakta güçlük çekmekte ve uzun yıllara dayanan köklü alışkanlıklarından vazgeçememektedir. Geçmişin alışıldık iş yapış biçimleri bugünün gereksinimlerini karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Daralan pazar, sınırlı kapasite ve giderek ağırlaşan borç yükü özellikle 2025 yılında sektörün çok daha zorlu koşullarla yüzleşeceğinin habercisidir. Bu nedenle artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını kabul ederek sektör paydaşları olarak ortak bir vizyon ve geleceğe yönelik bir plan oluşturmamız bir zorunluluk haline gelmiştir.

BİZİ TEMSİL EDECEK GERÇEK STK'LERE İHTİYACIMIZ VAR

Sektörü bu zorlu koşullardan çıkaracak

en önemli adım hükümet ve kamu kurumları nezdinde kabul görebilecek güçlü, etkili ve gerçek anlamda sektörü temsil edebilecek sivil toplum kuruluşlarının varlığıdır. Bunun gerçekleşmesi ise firma sahipleri ve üst düzey yöneticilerin sorumluluk alarak bu süreçlere aktif katılımıyla mümkün olacaktır. Karar alma süreçlerinde, sektörün yükünü çeken patronların ve paydaşların masada olması şarttır.

Ayrıca sektörün kısa, orta ve uzun vadeli planlamalarının yapılması, bu taleplerin ticaret odaları, birlikler ve diğer sektör temsilcileri aracılığıyla hükümete etkin bir şekilde iletilmesi gerekmektedir.

ÇEKİRDEKTEN YETİŞEN KAPTAN KALMADI

Sektörün en büyük sıkıntılarından biri otobüs kaptanlığı mesleğinde yaşanan derin krizdir. Çekirdekten yetişen kaptanların azalması ve muavinlik sisteminin sona ermesi sektörü zor durumda bırakmaktadır. Yüksekokullardan mezun olan kaptan adaylarının ise şehirlerarası otobüs kaptanlığını tercih etmemesi mesleğin geleceğini tehlikeye atmaktadır. Bunun başlıca nedeni mesleğin zorluğuna kıyasla tatmin edici bir gelir sağlamaması diyebilirim. Ne yazık ki bu şartlar altında firmalar



hizmet kalitesinden taviz vermekte ve mesleğin cazibesini yitirmesine sebep olmaktadır. Avrupa’da olduğu gibi kaptanlık mesleğinin artık bir devlet meselesi olarak ele alınması gerekmektedir. Mesleğin korunması için hükümetin de taşımacılık sektörüne maddi ve manevi destek sağlaması şart. Firmalar da bu süreçte sorumluluk almalı ancak kaptanlık mesleğinin korunması yalnızca taşımacıların çabasıyla sağlanamaz!

Kale Seyahat'ten Spora ve Üniversitelilere Destek

Türkiye'nin önde gelen ulaşım firmalarından Kale Seyahat, spora ve toplumsal sorumluluğa verdiği önemi bir kez daha vurguladı. Şirket, Galatasaray Futbol Kulübü ile gerçekleştirdiği sponsorluk anlaşmasıyla spor dünyasına olan desteğini sürdürürken, Beşiktaş ve Galatasaray kulüplerinden aldığı kombine biletlerle de üniversite öğrencilerine yönelik anlamlı bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor. Bu proje kapsamında Kale Seyahat, Galatasaray ve Beşiktaş maçları öncesinde aldığı kombine biletleri üniversite öğrencileriyle

paylaşarak, gençlerin sosyalleşmesine ve spor etkinliklerine katılımını destekliyor. Şirketin bu girişimi, öğrencilere yalnızca maç izleme fırsatı sunmakla kalmıyor, aynı zamanda onların sosyal çevrelerini genişletmelerine ve sporun birleştirici gücünü yakından deneyimlemelerine olanak tanıyor.

Kale Seyahat'ın Satış ve Pazarlama Direktörü Erhan Güler, bu anlaşmaların önemine değinerek, "Sporun toplumu birleştiren ve gençlerin gelişimine katkı sağlayan bir gücü olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle, üniversite öğrencilerine maç biletleri sağlayarak,

onların sosyal hayata katılımlarını artırmak ve sporun enerjisini yakından hissetmelerini sağlamak istiyoruz," şeklinde konuştu. Güler ayrıca,

"Kale Seyahat olarak, bu tür işbirlikleriyle hem spora hem de gençlerin sosyal gelişimine katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz," ifadelerini kullandı.

Kale Seyahat, sadece spora değil, aynı zamanda eğitime ve gençlerin sosyal gelişimine de büyük önem veriyor. Üniversite öğrencilerine yönelik çeşitli burs programları ve eğitim destekleri sağlayan şirket, onların hem akademik hem de kişisel gelişimlerine katkıda bulunmayı hedefliyor. Şirket, öğrencilerin kültürel

ve sanatsal etkinliklere katılımını teşvik etmek için de çeşitli organizasyonlar düzenliyor, bu sayede onların çok yönlü bireyler olarak hayata hazırlanmasına katkı sağlıyor.

Kale Seyahat, spora olan desteğini yalnızca Galatasaray ve Beşiktaş ile sınırlı tutmayarak, Türkiye genelindeki diğer futbol takımlarıyla da benzer işbirlikleri yapma hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor. Şirket, sporun birleştirici ve geliştirici gücüne inanarak, üniversite öğrencilerinin spor

etkinliklerine katılımını artırmak amacıyla bu işbirliklerini genişletmeyi planlıyor.

Bu anlamlı projeler, Kale Seyahat'ın sadece bir ulaşım firması olmanın ötesine geçerek, gençliğe, spora ve topluma katkı sağlama misyonunu gözler önüne seriyor. Şirket, toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket ederek, genç nesillerin eğitimden sosyal etkinliklere, spordan kültüre kadar her alanda desteklenmesine yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor.



KALE
Seyahat



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

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.



ŞEREF OTO

Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı

No:146/A Çankaya/ANKARA

T: 0312 284 81 81

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



Zemzem Turizm'den 150 Adetlik Dev Mercedes-Benz Sprinter Teslimatı

Geniş filosuyla Antalya merkezli faaliyet gösteren Zemzem Turizm, personel taşımacılığı ve turizm alanlarında modern ve güvenilir hizmet sunma odaklı stratejisi doğrultusunda, hizmet kalitesini artırmak için yatırımlarını sürdürüyor. Son olarak filosunu 150 adet Mercedes-Benz Sprinter ile güçlendiren Zemzem Turizm'in hafif ticari araç filosunun tamamı Mercedes-Benz'den oluşuyor.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Türkiye Satış Müdürü Serdar Yaprak ve Pazarlama ve Ürün Yönetimi Grup Müdürü Gökhan Yeğin'in katılımıyla Antalya Hastalya Otomotiv'de gerçekleştirilen teslimat töreninde müşterilerine konforlu ve güvenilir hizmet vermek için Mercedes-Benz ile uzun süredir iş birliği içerisinde olduklarını vurgulayan Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım "Mercedes-Benz'in yüksek teknoloji, güvenli ve konforlu araçlarıyla müşterilerimizin bizden beklentilerini en iyi şekilde karşılıyoruz. Bugün teslim aldığımız 150 adet Mercedes-Benz Sprinter ile filomuzu daha da güçlendirdik. Zemzem Turizm olarak yaptığımız yatırımlarla verdiğimiz

hizmeti üst düzeyde tutmaya özen gösteriyoruz. 2002 yılından bu yana Antalya'da faaliyet gösteriyoruz ve bölgedeki turizm sektörüne önemli katkıda bulunduk. Şirketimizin temel ilkeleri arasında yer alan müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla Mercedes-Benz ile yaptığımız uzun yıllara dayanan iş ortaklığımızdan dolayı çok mutluyuz" dedi.

Mercedes-Benz Sprinter'ın Türkiye'de trafi-



ğe çıktığı günden bu yana taşımacılık sektörünün en beğenilen ve tercih edilen araçlarından biri olduğunu belirten Mercedes-Benz Hafif Ticari Araç Türkiye Satış Müdürü Serdar Yaprak "Hafif ticari araç sektöründeki araç sahipleri ve sürücüler, araçlarının düşük işletme maliyetleri ile yüksek yakıt verimliliği sunmalarına ve uzun ömürlü olmalarına öncelik veriyor. Mercedes-Benz olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde araçlarımızı kullanılabilecekleri sektörlerle uyuluyor, özelleştirilebilir araç içi düzen-

lemeler ve donanımlar sunarak hem müşterilerimizin hem de yolcularının taleplerini karşılıyoruz. 1995 yılından beri modern hafif ticari araç segmentini tanımlayan, müşteri ve endüstriye özgü ihtiyaçlara uyum sağlayarak öne çıkan Sprinter ile ulaşımın konforlu, kaliteli ve güvenli şekilde gerçekleştirilmesini sağlıyoruz. Zemzem Turizm ile olan uzun süreli iş birliğimiz de araçlarımızın müşteri memnuniyetini sağlamada ne kadar başarılı olduğunu gösteriyor" şeklinde konuştu.



Kale Seyahat, Masterchef Türkiye Tv Programının Ulaşım Sponsoru Oldu

Türkiye'nin köklü otobüs firmalarından biri olan Kale Seyahat, ülkemizin en çok izlenen yemek yarışmalarından MasterChef Türkiye'nin 2024 sezonunda ulaşım sponsoru oldu. Bu anlaşmayla birlikte, MasterChef Türkiye yarışmacıları, jüri üyeleri ve program ekibi, Kale Seyahat'ın konforlu ve güvenli yolculuk hizmetlerinden faydalanacak. Yıllardır yolcularına kaliteli hizmet sunan Kale Seyahat, geniş filosu ve deneyimli kadrosuyla Türkiye'nin dört bir yanına kesintisiz ulaşım sağlıyor. Bu sponsorlukla birlikte, Kale Seyahat'ın güvenli ve keyifli yolculukları, MasterChef Türkiye'nin heyecan dolu sahne arkasına da taşınmış olacak.

Kale Seyahat yetkilileri, MasterChef Türkiye gibi geniş kitlelere hitap eden bir programa ulaşım sponsoru olmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirtirken, marka olarak her zaman



müşteri memnuniyetini ve konforunu ön planda tuttuklarının altını çizdiler. Yarışmanın Türkiye çapındaki çökimlerine sorunsuz ve güvenli ulaşım sağlayacak olan Kale Seyahat, bu iş birliği sayesinde marka bilinirliğini

daha da artırmayı hedefliyor. Kale Seyahat, sektördeki 30 yılı aşkın tecrübesiyle yolcularına hizmet verirken, yeni iş birlikleriyle de Türkiye'nin en önde gelen firmalarından biri olarak konumunu güçlendiriyor.

HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 81 • 30 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

BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

**Sn. SEHER
GÜLSOY'un**

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



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

SEHER GÜLSOY'un

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

TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

SEHER GÜLSOY'un

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

Aker[®]
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

SEHER GÜLSOY'un

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



BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

SEHER GÜLSOY'un

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



Tamer

BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

SEHER GÜLSOY'un

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



Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

SEHER GÜLSOY'un

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

e g e
hakan

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Türk Bayisi Gülsoy Otomotiv Yönetim
Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy ve
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. Seher Gülsoy'un

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayisi Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. Seher Gülsoy'un

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



BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayisi Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. Seher Gülsoy'un

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



BAŞSAĞLIĞI

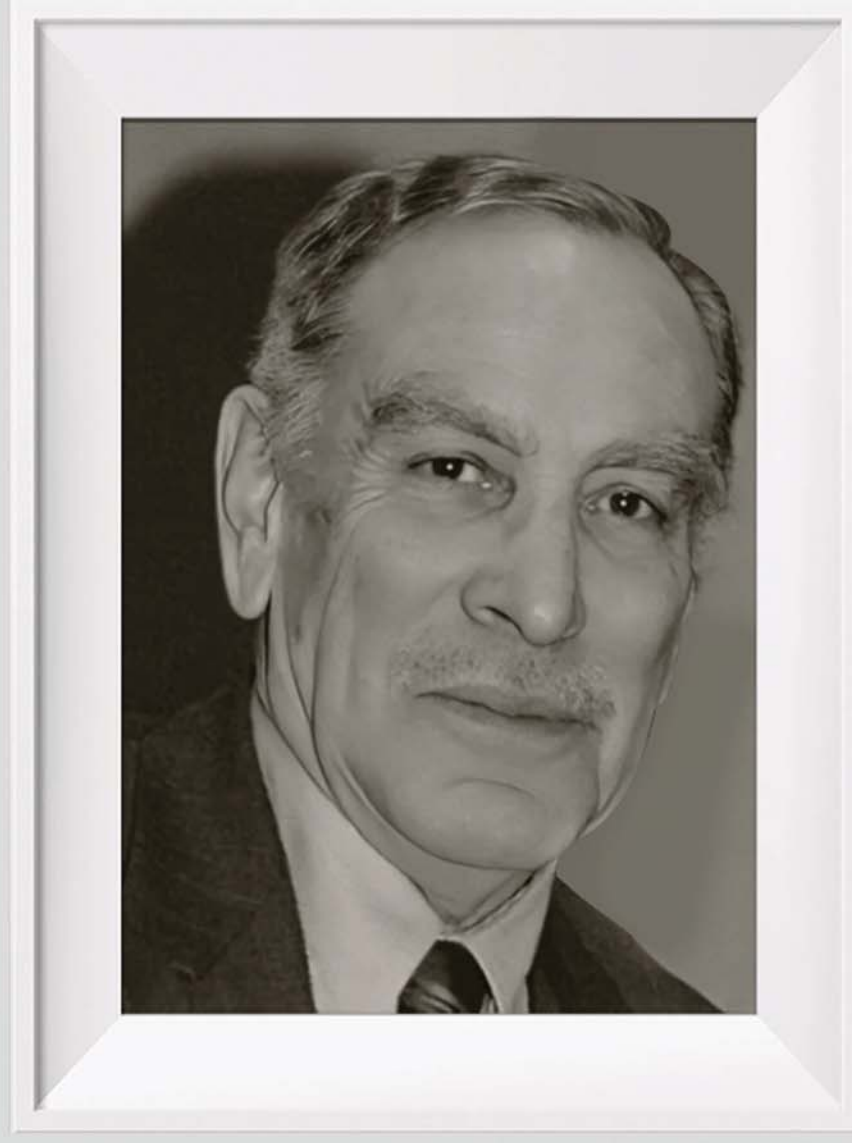
Mercedes-Benz Bayisi Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Gülsoy
ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın İsmet Emre Gülsoy'un değerli annesi

Sn. Seher Gülsoy'un

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



ANMA



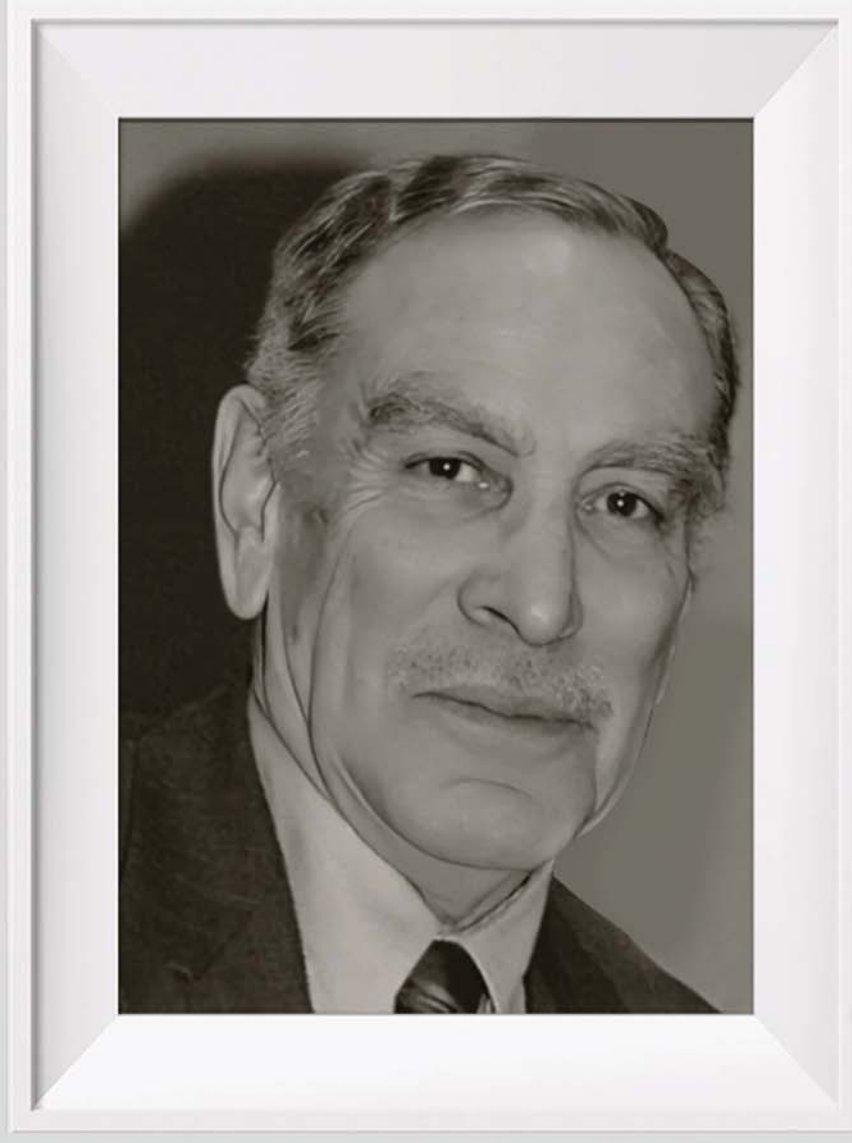
Şirketimizin saygıdeğer kurucularından
değerli büyüğümüz

TÜRKAY SALTIK'ı

aramızdan ayrılışının 4. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



ANMA



Koluman Holding'in kurucularından,
değerli büyüğümüz

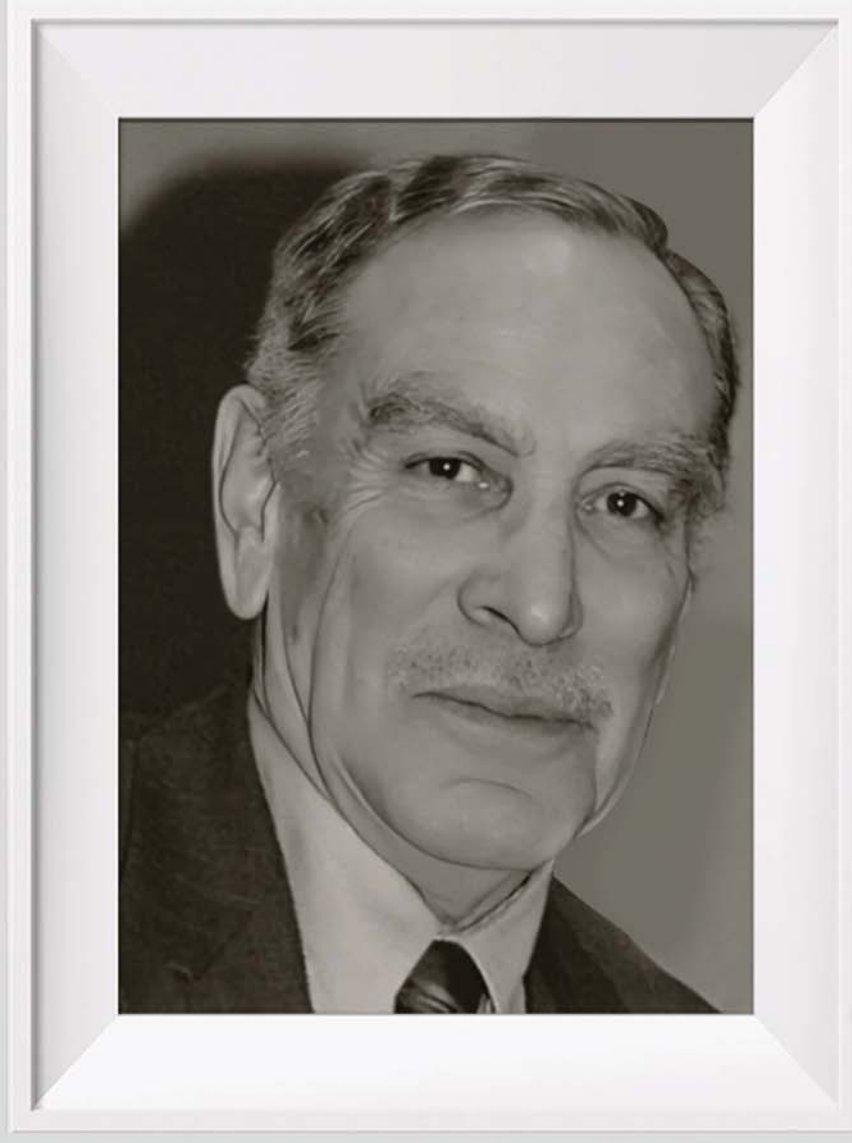
**TÜRKAY
SALTIK'.**

aramızdan ayrılışının 4. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA



Koluman Holding'in kurucularından,
değerli büyüğümüz

**TÜRKAY
SALTIK'.**

aramızdan ayrılışının 4. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

ANMA

Koluman Holding'in kurucularından,
değerli büyüğümüz

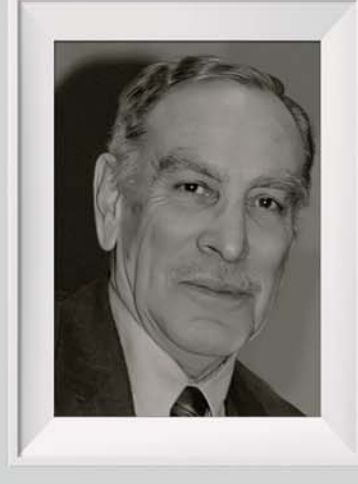
TÜRKAY SALTIK'

aramızdan ayrılışının 4. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



Ali Rıza ÇELEBİ
Yönetim Kurulu Başkanı

ANMA



Koluman Holding'in kurucularından, değerli büyüğümüz

TÜRKAY SALTIK'ı

aramızdan ayrılışının 4. yılında
saygı, zlem ve rahmetle
anıyoruz.



LKS
GROUP



LKSKARADENİZ

ANMA

Koluman Holding'in kurucularından, değerli büyüğümüz

Sn. Türkay Saltık'ı

aramızdan ayrılışının 4. yılında
saygı, zlem ve rahmetle anıyoruz.



HESKA®

ANMA

Kıymetli iş ortağımız Yıltur Turizm kurucusu,
değerli büyüğümüz

**YAŞAR
YILMAZ'**

aramızdan ayrılışının 1. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



**Ali Osman
Ulusoy**

ANMA

Yıltur Turizm kurucusu,
değerli büyüğümüz

**YAŞAR
YILMAZ'**

aramızdan ayrılışının 1. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ANMA

Yıltur Turizm kurucusu,
değerli büyüğümüz

YAŞAR YILMAZ'

aramızdan ayrılışının 1. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



DEVLET CAN TÜYSÜZ

Yönetim Kurulu Başkanı

Kıymetli büyüğümüz,
babamız,

**Yaşar
Yılmaz'ı**

Aramızdan ayrılışının
birinci yılında
saygı ve özlemle
anıyoruz.



yıltur
genliğe geçit

ANMA

Kıymetli iş ortağımız Yıltur Turizm'in Kurucusu,
değerli büyüğümüz

YAŞAR YILMAZ'ı

aramızdan ayrılışının 1. yılında
saygı, özlem ve rahmetle
anıyoruz.



zemberenk
medya



MAN KAMYON VE OTOBÜS TİCARET A.Ş. HEDEFLERİNE ULAŞTIĞI BİR YIL GEÇİRDİ

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuri Kutlubay katıldı. Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2024 yılına dair değerlendirmeler ve 2025'e ilişkin öngörüler paylaşıldı.



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, 2024 satış adetleri ve stratejileri ile 2025 hedefleri hakkında şunları söyledi: "Başarı tesadüf değildir, aldığımız ödüllerimiz kalitemizin ispatıdır" "Başarı asla tesadüf değildir. MAN olarak son 3 yılda yenilikçi ve teknolojik otobüslerimizle 7 farklı ödüle layık görüldük. Özellikle elektrikli şehir içi otobüsümüz MAN Lion's City E, Avrupa'da birçok ödül toplamasının yanında, 27 ülkeden oluşan ve 24'ten fazla markanın yer aldığı Avrupa pazarında kısa sürede yüzde 14 pay ile 1'inci sıraya yükseldi. Lion's City 10 E, pazar liderliğinin yanı sıra 'Bus of the Year 2023', '2020 iF International Forum Gold Award' ve 'Kentsel Araç' kategorisinde '2024 Yılı Sürdürülebilir Otobüsü (Sby)' ödüllerine layık görüldü. Şehir içi otobüs kategorisinde dördüncü ödül ise "2025 Yılı Sürdürülebilir Otobüsü" ödülü ile MAN Lion's City 12E LE'nin oldu. Otobüslerimizin başarılarıyla

aldığı bu ödüller kalitemizi açıkça ortaya koyuyor.

MAN Lion's Coach seçkin firmaların öncelikli tercihi

Tüm bu yeniliklerin yanında MAN olarak, 2024 yılında daralan pazarda payımızı korumaya devam ettik. Bunda özellikle 'Coach of the Year 2020', '2022 – Yılı Sürdürülebilir Seyahat Otobüsü' ve 'Digital On-board Comfort 2023' ödülleri sahibi MAN Lion's Coach'un başarısı önemli bir paya sahip. MAN Lion's Coach'un pazarın daraldığı 2024 yılında da yine seçkin firmaların öncelikli tercihi olmaya devam etti. 2018 yılında tamamen yeni tasarım ile pazara sunulan MAN Lion's Coach seyahat otobüsümüz, halen pazardaki en yeni tasarım olmaya devam ediyor. Türkiye seyahat otobüsü pazarı, bu yılı da geçen yıla benzer bir seviyede bitiriyor. 2023'te 1.060 adet satışın gerçekleştiği pazarın, bu sene de 1.000 adede ulaşmasını bekliyoruz. MAN olarak bu sene daralan pazarda önemli bir performans sergiledik ve yüzde 16,5 pazar payı ile Seyahat Otobüsü segmentinde 2'nci sıraya yükseldik. Beklentimiz pazarın 2025'te de bu adetlerde olacağı yönünde. 2024 yılında firmalar yatırımlarını hız vermesinin yanında, özellikle yaşam boyu ürün maliyeti ve stoklarda araç bulunması daha fazla önce çıktı. Bu süreçte gerek uzun bakım aralıkları gerekse de düşük yakıt tüketimiyle araçlarımız firmaların gözdesi oldu. Bu sayede de önceki yıllarda ulaştığımız başarıyı 2024'te de katlayarak sürdürdük. Bu dönemde özellikle tasarım, konfor, ekonomi ve güvenlik alanlarındaki 40'tan fazla özelliği ile sektörde fark yaratan Lion's Coach, üstün nitelikleri ile yolcular ve yoldaki diğer kullanıcılar için standartları yeniden belirlemeye devam etti. Sadece bu özellikler ile değil, uygun fiyat ve ürün bulunabilirliği ile de seçkin firmalarının tercihi oldu.

MAN eCoach'u da 2026 yılı gibi piyasaya çıkartmayı planlıyoruz

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak bizler ulusal pazarda önemli bir performans ortaya koyarken, MAN Truck & Bus da Avrupa'da genelinde rakiplerini geride bırakarak, 2023 yılında Avrupa elektrikli otobüs pazarında liderliğe oturdu. MAN Truck & Bus, özellikle 2025 yılına kadar yeni şehir içi otobüs üretiminin yarısını elektrikli otobüslerden oluşturmayı öngörüyor. 2030 yılına kadar da Avrupa'daki otobüslerinin yüzde 90'ını batarya tahrikli olarak teslim etmeyi hedefliyor. MAN, aynı zamanda şehirlerarası ve yolcu otobüslerinin elektrifikasyonuna odaklanmaya devam ediyor ve bu çalışmaları doğrultusunda da MAN eCoach'u da 2026 yılı gibi erken bir tarihte piyasaya çıkartmayı planlıyor.

MAN Ailesi olarak iyi bir yıl geçirdik ve pazarda bugüne kadar sürdürdüğümüz başarıyı, önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi hedefliyoruz. 2025'te de sadece fiyat ve kalite değil, teslimat terminlerine uyma ve stoklarda otobüs bulunmasının da önemli olmaya devam edeceği bilinci ile planlamalarımızı yapıyoruz. Biz de tüm bunların ışığında yakaladığımız bu başarıyı önümüzdeki yılda da devam ettirmeyi amaçlıyoruz."

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuri Kutlubay, 2024 satışları ve 2025 yılına ilişkin beklentileri hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:

"2024 yılı önceki senelerle oranla farklı bir yıl oldu. Türkiye hafif ticari araç sektörü bazında, öngörülmesi ve planlanması çok zor bir yılı geride bıraktık. Yıl, yerel seçimler nedeniyle hem olumlu hem de olumsuz birçok beklenti ve ihtimali içinde barındıran bir şekilde başladı. Pazar, yerel seçimlere kadar bir önceki yıla kıyasla daha yüksek bir seviyede seyrettikten sonra seçimlerin sonrasında ise

çok hızlı bir yavaşlamaya sahne oldu. Bu yavaşlama üçüncü çeyreğe kadar farklı ivmelerle devam etti. Özellikle yılın ikinci yarısından itibaren GSRII geçişi nedeniyle üreticiler araç modellerinde zorunlu değişiklikler yapmak durumunda kaldı. Bu süreçte eski stokların satılması adına hayata geçirilen satış kampanyaları nedeniyle önemli bir artış yaşandı. Bu durum da düşük bir seyir izleyen pazarın son aylardaki artan satışların da etkisi ile 2023 pazarına paralel bir seviyede kapanmasını bekliyoruz

"Sancılı GSRII geçiş sürecini başarıyla geçtik"

2024 yılının ikinci yarısında Avrupa'da ve Türkiye'de eş zamanlı GSRII olarak bilinen ve araçların daha güvenli hale gelmesini sağlamaya yönelik zorunlu üretim değişiklikleri içeren regülasyon devreye girdi. MAN olarak biz de bu geçişte tedbirlerimizi önceden alarak etkilerini minimize etmeye çalıştık. Zaten uzun yıllardır tüm ürün gruplarında müşterilerine ve paydaşlarına en üst seviyede konfor, güvenlik ve düşük işletme maliyetli araçlar sunma hedefiyle çalışan ve bunu başaran bir markayız. Dolayısıyla GSRII geçişi ile beraber yıllardır araçlarımızda standart olarak sunmakta olduğumuz güvenlik unsurlarına, yeni ve daha gelişmiş ilave fonksiyonları da ekleyerek araçlarımızın güvenlik ve konfor standartlarını daha da üst seviye taşımış olduk. Araçlarımızın sahip olduğu ileri güvenlik donanımları sayesinde bu süreci başarıyla geride bırakmış olduk. Şu anda da MAN TGE NEXT LEVEL diye isimlendirdiğimiz GSRII regülasyonuna tam uyumlu yeni TGE araçlarımızda hız sabitleyici, acil durum fren asistanı, aktif şerit takip sistemi, kör nokta ve kalkış uyarı sistemleri ile lastik basınç uyarı sistemi gibi çok önemli sürüş destek ve güvenlik asistanlarını standart donanım paketimizin bir parçası olarak müşterilerimize sunuyoruz.

"2025'in zor ama bir o kadar da fırsatlarla dolu bir yıl olacak"

MAN olarak sektörün büyük bir değişim geçirdiği, dalgalı ve değişken bir yılı başarılı ve hedeflerini gerçekleştirmiş şekilde kapatıyoruz. 2025 yılının özellikle ilk yarısında ekonomik politikaların benzer şekilde uygulanacağını ve enflasyonla mücadelenin kararlılıkla devam edeceğini öngörüyoruz. Yılın ikinci yarısında ise enflasyondaki gerilemeyle beraber ekonomi politikalarında gevşeme olacağını, bunun da araç ve hizmet satışlarına pozitif olarak yansıtacağını tahmin ediyoruz. Önümüzdeki yıl için beklentimiz ise olağanüstü bir durumun yaşanmaması halinde pazarın bir önceki yıla benzer bir seyir izleyeceği yönünde. Biz de satış ve finansal açıdan hedef ve beklentilerimizi bu öngörü çerçevesinde oluşturuyoruz. MAN Ailesi olarak 2025 yılında da yine müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak, onlara işlerinde gerek duydukları araç tedarikini en uygun, en doğru ve kendilerine en uygun model ile sağlayabilmek için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz. Yeni yılın çalışmalarımız, paydaşlarımız ve müşterilerimiz için de beklentilerinin gerçekleştiği güzel bir yıl olmasını diliyoruz."





MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı’nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, 2024 yılında müşterilerine yönelik yaptıkları çalışmalar ve 2025 yılına ilişkin hedefleri hakkında şunları söyledi:

“Servis ağıımızı daha modern tesisler ve ilave noktalarla yaygınlaştırıyoruz”

MAN Müşteri Hizmetleri olarak 2024’te elde ettiğimiz kazanımların ardından, 2025 yılında yeni lokasyonlar ve modernizasyon çalışmalarıyla servis ağıımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Geçen iki yıl içerisinde İstanbul Anadolu Yakası, Kayseri, Antalya, İzmir ve Çorlu’da yeni servis noktalarımızı hizmete aldık. 2025 yılı içerisinde ise Hatay, Erzurum ve Gaziantep bölgelerinde hizmet kalitesini sürekli olarak artırmak ve müşterilerimize daha erişilebilir çözümler sunmak amacıyla yatırımlarımıza devam edeceğiz. MAN olarak kurulduğumuz günden bu yana tüm müşterilerimizi ‘yaşam boyu iş ortağı’ olarak görme felsefemizi geçmişte olduğu gibi gelecekte de aynı şekilde sürdürmeyi hedefliyoruz.

“Dijital dönüşüm ile hizmet kalitesinde yeni bir dönemi başlattık”

Bununla birlikte gelişen teknolojiyi de kullanarak hizmet kalitemizi hem hızlandırmaya hem de daha ileri taşımaya çalışıyoruz. Bu kapsamda, 2024 yılında hayata geçirdiğimiz dijitalleşme projeleri ile hizmet süreçlerimizi çok daha hızlı ve verimli hale getirdik. Servis ekiplerimizin iPad tabanlı sistemler üzerinden araç bilgilerine anında erişim sağlaması özellikle bakım ve onarım süreçlerinin etkinliğini daha da artırdı. Ayrıca, 2025’te devreye almayı planladığımız MANApp uygulamamız ile son müşterilerimize doğrudan iletişimi güçlendirerek, araç bakım durumu, yedek parça talepleri ve servis randevuları gibi konularda hızlı ve kullanıcı dostu çözümler sunmayı planlıyoruz.

“Servis ürünlerinde esnek ve güvenilir çözümlerimizle destek oluyoruz”

MAN Müşteri Hizmetleri olarak ayrıca müşterilerimize yönelik bakım-onarım paketleri ile her zaman yanlarında olmaya gayret ediyoruz. Özellikle MAN’ın bu

alandaki hizmetleri olan Comfort, ComfortPlus ve ComfortSuper bakım paketlerimiz, 2024 yılında geniş müşteri kitlesi tarafından tercih edildi. Hayata geçirdiğimiz bu esnek çözümler ile araç sahiplerini beklenmeyen maliyetlerden koruyarak, araçlarının en yüksek standartlarda bakım almasını sağladık. İkinci el araçlar için de geçerli olan bu kapsamlı paketler, müşterilerimizin ihtiyaçlarına eksiksiz şekilde cevap veriyor. Bunun yanında, yine 2024 yılında kapsamını genişlettiğimiz yerinde bakım ve onarım hizmetlerimiz özellikle geniş araç filolarına sahip müşterilerimiz tarafından büyük takdirle karşılandı ve destek gördü. Bu hizmetlerimiz ile operasyonel süreçlerde kesintisizlik sağlayarak zaman kaybını minimuma indiriyoruz.

“2024’te yedek parça ciromuzu € bazında %14 arttırdık”

Ayrıca 2024 yılında da bir taraftan nihai müşterilere, diğer taraftan ise servislerimize yönelik düzenlemiş olduğumuz kampanyalar ile orijinal yedek parça kullanımını önemli ölçüde yaygınlaştırdık. Bu kampanyalarla müşterilerimize kaza hasarları, motor onarımları, periyodik bakım parçaları ve daha birçok orijinal yedek parçada yüksek oranlarda ilave indirimler sunuyoruz. Müşterilerimizden de büyük ilgi gören bu kampanyalar sayesinde 2024 yılında servislerde kullanılan orijinal yedek parça ciromuzu bir önceki yıla oranla € bazında %14 arttırmayı başardık. Yetkili servislerimizde takılan orijinal yedek parçalar 2 yıl garantiye sahip oluyor. Böylelikle müşterilerimizin yüksek kaliteli ve daha dayanıklı ürünler ile güvenli sürüşler yapmalarını sağlıyoruz. Merkezden aldığımız desteklerle, 2025 yılında da müşterilerimize yönelik avantajlı kampanyalarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz.

“MAN Eğitim Akademisi ile eğitimlere devam ediyoruz”

MAN Ailesi olarak attığımız önemli adımlardan bir tanesini ise eğitime yönelik çalışmalarımız oluşturuyor. Şirketimiz, bünyesinde bulunan MAN Eğitim Akademisi, yıllardan beri teknisyenlere yönelik olarak boya-kaportadan şanzımana, motordan fren sistemlerine kadar pek çok başlık altında eğitimler düzenliyor. Bu eğitimlere ilave olarak, 2024 yılında servis danışmanları ve servis müdürlerine

yönelik eğitim programlarını da başlatarak kapsamı daha da genişlettik. Bu eğitimler sayesinde müşteri, teknisyen, servis danışmanı, servis müdür üçgeninde iletişimi hızlandırmayı ve müşterilerimize daha etkin hizmet sunmayı amaçlıyoruz.

“2025’te de müşterilerimize yönelik yeniliklerimiz devam edecek”

Müşterilerimiz ile sürdürülebilir iş modelleri yaratmak bizim öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu çerçevede müşterilerimizin iş modellerini anlamak, onların işlerini basitleştirmek ve ortak kazan-kazan modelleri üretmeyi kendimize hedef seçmiş durumdayız. Dijitalleşen dünyada teknolojinin tüm imkanlarını kullanarak, müşterilerimize daha iyi hizmet vermeye gayret ediyoruz. 2025 yılında da yine müşterilerimize yönelik yeniliklerimize devam edeceğiz. MAN Müşteri Hizmetleri olarak gerçekleştirdiğimiz yatırımlar, dijital projeler ve servis ürünlerimizle 2024 yılında hem müşteri memnuniyetini artırdık hem de sektördeki özgün konumumuzu daha da güçlendirdik. 2025 yılında ise devreye almayı planladığımız yeni servis noktalarımız ve dijital uygulamalarımızla bu başarıımızı daha sürdürülebilir hale getirmeyi hedefliyor, tüm müşterilerimize güzel bir yıl diliyoruz.”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yıllık Değerlendirme Toplantısı’nda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhur Kutlubay, 2024 yılı gelişmeleri ve 2025’e ilişkin beklentileriyle ilgili olarak şunları söyledi:

“2024 yılı gerek ülkemizde gerekse de dünya genelinde meydana gelen olaylar nedeniyle zor bir yıl oldu. Finansmana ulaşmakta yaşanan zorluklar, yüksek kredi maliyetleri yılı zorlaştıran en temel unsurlar olarak öne çıktı. Bunun yanında, Ticaret Bakanlığımızın ikinci el araç satışlarına yeni düzenlemeler getiren çeşitli tebliğler vasıtasıyla yaptıkları değişiklikler ve bunların bir parçası olan güvenli ödeme sistemine çok hızlı geçiş yapılması da yine alım ve satış aşamalarında diğer zorlayıcı etmenler oldu.

“2024 yılında birbirinden farklı iki ayrı dönemi yaşadık”

2024 yılı, aynı zamanda ticari araç segmentinde ikinci el piyasası açısından da çok değişken bir süreç olarak geçti. Bu süreçte özellikle birbiriyle zıt iki ayrı dönemi yaşadık. Yılın ilk yarısında yüksek kredi maliyetleri ve krediye ulaşmakta yaşanan sıkıntılar nedeniyle ilk 8 ay zorlu geçti. Sonrasında ise hayata geçirdiğimiz finansman kampanyaları ve sunmaya başladığımız yeni finansman seçeneklerinin etkisi ile yüksek satış adetleri ile karşılaştık. Bu süreçte önemli olan sıfır araç satışımıza destek olmanın yanında, yine stok gibi azami önem gösteren diğer parametreleri de kontrol altında tutabilmektir. Yıl içinde özellikle sıfır araç satışlarında takassız satış oranının neredeyse sıfıra yaklaştığı uzun bir dönem ile karşı karşıya kaldık. Yaşanılan bu durumun azalarak da olsa bir süre daha devam edeceğini düşünüyoruz. Biz de sıfır satış bölümümüz ile birlikte stratejilerimizi bu öngörü doğrultusunda oluşturuyoruz.

“Yeniliklerimiz ile sektörde öncülük ediyoruz”

MAN TopUsed olarak uzun yıllardır ikinci el piyasasına kurumsallık, güven ve yenilikler sağlamak

konusunda en önemli katkıları yapan firmaların başında geliyoruz. Müşterilerimizin araçlarını alırken de kendilerine araç tedarik ederken de araçları çok ciddi kontrollerden geçiriyoruz. Markamızdan beklendiği şekilde tüm yasal ve iç denetim gerekliliklerini, şeffaflık ve dürüstlük ilkelerini en öne koyarak, eksiksiz bir şekilde yerine getiriyoruz. Ortaya koyduğumuz bu titiz çalışma anlayışımız da TopUsed markamızın, sektördeki büyümesinin ve güvenin adresi olmasının temelini oluşturuyor. Şu anda İstanbul Asya ve Avrupa Yakalarının yanı sıra Ankara merkez, İvedik şube, İzmir ve Konya şubelerimiz ile toplam 6 noktada hizmet vermeye devam ediyoruz. Ayrıca Almanya merkez ile olan bağlantılarımız sayesinde de global pazarları sürekli odak noktamızda tutuyoruz. Bununla birlikte sıfır araç takas alımlarımızda, marka farkı gözetmeksizin müşterilerimize kamyon/çekici, otobüs ve hafif ticari araçlarda segmentler arası geçiş yapabilme imkanı da sunuyoruz.

“Hedeflerimize ve yüksek müşteri memnuniyetine ulaştık”

Bugün ülkemizde, tüm ticari ürün gruplarında ikinci el hizmeti sunan çok az sayıda kurumsal firmadan bir tanesiyiz. İkinci elde özellikle her ürün farklı bir uzmanlık ve pazar bilgisine ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca farklı müşteri profilleri dolayısıyla da müşteri beklentileri birbirinden çok farklı olabilmektedir. Bizler tüm ürün gruplarında uzun yıllardır aynı takımın parçası olarak çalışmaya almış, konularında uzman ve önemli derecede tecrübeye sahip profesyonel bir ekibe sahibiz. Bu nedenle de ulaştığımız başarıda kuşkusuz üst düzey profesyonellerden oluşan bu ekibimizin payı çok büyüktür. MAN TopUsed olarak geride bıraktığımız zorlu yılda, yeni ve avantajlı kampanyalarla müşterilerimize destek olmaya devam ettik, Özellikle müşterilerimize sunduğumuz ve alım imkanlarına göre değişkenlik gösteren birçok avantajlı kampanya sayesinde zorlu ve belirsizlik dolu bir yılı, hedeflerimizi gerçekleştirerek tamamladık. Ayrıca yüksek müşteri memnuniyeti sağlayarak, önemli bir başka başarıya daha imza attık. Sektörde öncülük etmiş olduğumuz kişiye özel uzatılmış garanti ve bakım paketlerinin yanı sıra, cazip ve farklılaştırılmış finansman çözümleriyle de ikinci elde kurumsal güvenin, şeffaflığın ve müşteri memnuniyetinin adresi olduk. Bugün bize

gelen her müşterimiz, satın aldığı aracın, teknik ekspertizden geçmiş olduğunu bilerek ve güvenerek alıyor. Biz de bu güvene layık olabilmek adına, müşterilerimize destek olmayı önemli önceliklerimizden biri olarak görüyor ve bu anlayışla çalışıyoruz.

“Şehirlerarası otobüs pazarında satışlarımızı artırdık”

2024 yılı, aynı zamanda ikinci el şehirlerarası otobüs pazarında da önemli başarılarla ulaştığımız bir yıl oldu. Şehirlerarası otobüs pazarında, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda özelleştirilmiş finansman desteğimiz, cazip kampanyalarımız, uzatılmış garanti ve bakım paketlerimiz gibi satış sonrası hizmetlerimizle önemli bir satış başarısına ulaştık. 2024 senesinde takasa aldığımız araçların neredeyse tamamını hem de çok kısa aralıklarla pazara yeniden sunmayı başardık. Her marka aracı TopUsed olarak ortaya koyduğumuz standartları sağlaması durumunda takasa almanın yanında, yine ana sorumluluğumuz olan MAN marka araçların ikinci el değerini ve el değiştirmesini yüksek bir kalite seviyesinde tutmaya gayret ettik. Nitekim, 2024’te yaşadığımız başarılı ikinci el otobüs deneyimi, yalnızca TopUsed olarak değil, sıfır araç tarafında da stratejilerimizin başarılı olduğunu ortaya koydu. Özellikle ürün kalitemizin ve satış sonrası hizmetlerdeki gayretlerimizin müşterilerimizin tercihlerinde pozitif bir eğilime sebep olduğunu gösterdi.

“2025’te yine 2024’e benzer bir gelişim süreci öngörüyoruz”

Geleceğe ilişkin beklentimiz ise 2025 yılının bir önceki yıldan daha zorlu olacağı şeklinde. Ancak yine de enflasyonda hissedilecek aşağı yönlü ivmenin işlerimize olumlu yansıtacağını düşünüyoruz. Özellikle takas seçeneğinin sıfır araç satışı için çok önemli bir parametre olmaya devam edeceğini düşünüyor ve bu nedenle de takas alımları en doğru ve en etkili şekilde organize ederek sıfır araç satışlarına destek olmaya devam etmeyi planlıyoruz.

MAN Ailesi olarak zor bir yılın ardından yepyeni hedeflerle yeni bir yıla başlıyoruz. Temennimiz, 2025 yılının başta ülkemiz olmak, üzere tüm dünyaya huzur ve barış getirmesidir. Biz de yeni beklentilerle girdiğimiz 2025’te yine müşterilerimize ve paydaşlarımıza standartlarımızdan ödün vermeden en iyiyi ve en ideali sunmaya devam edeceğiz.”





Mercedes-Benz Türk, Dünya Şoförler Günü'nü Kutladı

Ağır ticari araç endüstrisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, yolcu ve yük taşımacılığında sektöre yön veren çalışmalarıyla öne çıkmaya devam ediyor. Bu kapsamda Dünya Şoförler Günü'nü otobüs kaptanları, kamyon ve çekici şoförleriyle bir araya gelerek kutlayan Mercedes-Benz Türk, uzun saatler boyunca direksiyon başında mesai harcayan şoförleri eğitimlerle destekledi ve birlikte eğlenceli etkinlikler gerçekleştirdi. "Yolların Gerçek Kahramanlarına Saygıyla" mottosu ile otobüs kaptanları ile Büyük İstan-

bul Otagarı'nda, BiMola Reşadiye tesisinde ise kamyon şoförleri ile Sağlık Bakım Tırı etkinliğinde bir araya gelen Mercedes-Benz Türk, sektörün emektarları ile Dünya Şoförler Günü'nü kutladı. Gerçekleştirdiği özel program ve eğitimlerle kamu, filo ve bireysel otobüs müşterilerinin her zaman yanında

olan Mercedes-Benz Türk, Dünya Şoförler Günü etkinlikleri kapsamında geçen yıl başlattığı Otobüs Sürücü Bilgilendirme Eğitimleri'ne 2024 yılında da devam etti. Sağlık Bakım Tırı'nın bu seneki 11'inci etkinliği olan buluşmada, gün boyunca şoförlere doktor, fizyoterapist, psikolog ve berberler hizmet verirken; çeşitli oyunlarla keyifli vakit geçirmeleri sağlandı. Ağır ticari araç endüstrisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, geliştirdiği yeni nesil teknoloji araçlarıyla yolcu ve yük taşımacılığında öne çıkmaya devam ediyor. Yeni nesil araçlarıyla bir yandan

ve güvenli sürüş eğitimleriyle de şoförlere katkı sağlıyor. Mercedes-Benz Travego Büyük İstanbul Otogarında! Gerçekleştirdiği geleneksel Dünya Şoförler Günü etkinliği kapsamında her sene yolcular ve kaptanların en büyük kesişim merkezlerinden biri olan Büyük İstanbul Otogarı'nda buluşan Mercedes-Benz Türk, gün boyu hazırladığı aktiviteler ve sürpriz ödüllü oyunlar ile kaptanların keyifli bir gün geçirmesini sağladı. Kaptanlara Otobüs Sürücü Bilgilendirme Eği-

Sağlık Bakım Tırı'nın bu yıl 11'inci etkinliği oldu! Kamyon ve çekici şoförleri için düzenlenen Mercedes-Benz Türk buluşması ise BiMola Reşadiye'de gerçekleştirildi. Sağlık Bakım Tırı'nın bu seneki 11'inci etkinliği olan buluşmada, gün boyunca şoförlere doktor, fizyoterapist, psikolog ve berberler hizmet verirken; çeşitli oyunlarla keyifli vakit geçirmeleri sağlandı. Aynı zamanda doktorların gerekli gördüğü 50 kişiye de sağlık paketi hediyesi verildi. Her lokasyonda 1 gün kalan Sağlık Bakım Tırında kontrolleri yapılan hastalar; doktor, fizyoterapist ve psikologlar tarafından 3'er seans daha takip edilecek. Etkinlikler kapsamında sosyal medya üzerinden şoförlere bir yarışma da hazırlandı. Bu kapsamda hazırlanan postun altına en güzel yorumu yapan 1 kişiye A Milli Futbol Takımı imzalı bir Euro 2024 topu hediye edildi.



bul Otogarı'nda, BiMola Reşadiye tesisinde ise kamyon şoförleri ile Sağlık Bakım Tırı etkinliğinde bir araya gelen Mercedes-Benz Türk, sektörün emektarları ile Dünya Şoförler Günü'nü kutladı. Gerçekleştirdiği özel program ve eğitimlerle kamu, filo ve bireysel otobüs müşterilerinin her zaman yanında

işletmelere destek olan Mercedes-Benz Türk, diğer taraftan da uzun saatlerini direksiyon başında geçiren şoförlerin hayatını kolaylaştırıyor. Her yıl 30 Kasım'da Dünya Şoförler Günü'nü, otobüs kaptanları, kamyon ve çekici şoförleriyle birlikte kutlayan şirket, gerçekleştirdiği ekonomik

timleri de veren Mercedes-Benz Türk, daha yakından incelemek isteyenler için gün boyu Mercedes-Benz Travego otobüsünü etkinlik alanında sergiledi.



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

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mah. Çoşkuner Sok. No:8

Körfez / KOCAELİ

T: 0262 527 45 39

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



Travego Meme Kanseriyle Mücadelede Farkındalık Yaratacak Yeni Bir Yolculuğa Başladı

3. yılına girilen proje kapsamında, 2022 yılında Meme Kanseri hakkında farkındalık oluşturmak amacıyla Best Van'ın filosuna katılan ve 'Erken Teşhis Hayat Kurtarır' sloganıyla yola çıkan Mercedes-Benz Travego, 2023 yılında 'Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir' sloganı ile yenilenmiş ve Büyük İstanbul Otogarı'nda yeni yolculuğuna uğurlanmıştı. Bu yıl ise proje Mercedes-Benz Türk Eğitim Otobüsü ile devam ediyor. Mercedes-Benz Türk'ün eğitim aracı olarak kullandığı Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüs, 'Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir' ve 'Meme Kanseriyle Erken Teşhis Hayat Kurtarır' sloganlı tasarımı ile toplum sağlığına dikkat çekmek için yollarda olacak.

"Bir kişinin bile hayatında fark yaratabilirsek çok önemli iş başarmış olacağız" Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel konuyla ilgili şunları söyledi: "57 yıldır Türkiye'de üreten, geliştiren bir şirket olarak; ülkemize sağlayacağımız sosyal faydayı kuruluşumuzdan bu yana hep önceliklendirdik ve bundan da hep gurur duyduk.

İşimizin her alanında olduğu gibi bu alanda da daha farklı ne yapabileceğimizi hep düşünerek bir adım öteye gitmeyi hedefledik. Meme Kanseri ile mücadele kapsamında Sevgili Best Van Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram 2022 yılında çok özel bir adım atmıştı ve geçtiğimiz bu iki senede bir araya gelerek özel olarak giydirilen otobüsünü yollara çıkarmaktan gurur duymuştuk. Kat ettiği her kilometrede yolunun kesiştiği herkes için "Farkında olun, erken teşhisle sağlıklı olun" mesajı veren bu otobüs bugüne kadar 500.000 km kat etti; yolu 50.000'den fazla yolcu ile kesişti. Bu sene biz de Mercedes-Benz Türk olarak meme kanserinde erken teşhisin önemini vurgulama ve farkındalık yaratma yolculuğunda eğitim otobüsümüzü bu farkındalığa dikkat çeken tasarımıyla yollara çıkartıyoruz. Bu özel araçla yolu kesişen herkesin, kendisi ve sevdikleri için meme kanseri konusundaki farkındalığının artmasını yürekten diliyorum." Mercedes-Benz Türk Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt ise yaptığı konuşmada Mercedes-Benz Türk ve değerli iş ortağı Best Van'ın "Erken Teşhis Hayat Kurtarır" sloganı ile

başlattığı farkındalık projesinin 3'üncü yılında Mercedes-Benz Travego 16 2+1 eğitim otobüsümüz projeye dahil olarak, pembe renklere sahip tasarımı ve "Meme Kanseriyle Erken Teşhis Hayat Kurtarır" ve "Meme Kanseriyle Mücadelede Yolumuz Bir" sloganlarıyla yola devam ediyor. Bu proje kapsamında da Mercedes-Benz Türk olarak, Eğitim Grubumuzun eğitim verdiği otobüs firmalarının, öncelikli olarak kadın şoförlerine ve diğer kadın personellerine meme kanseri tarama testi hediye ediyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak Meme Kanseri farkındalığını sadece bir ayda değil sürekli gündemimizde tutarak bir fark yaratacağımıza yürekten inanıyoruz." açıklamasında bulundu. Best Van Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram ise "Best Van olarak 2022 yılında başlattığımız Meme Kanseri ile mücadelede farkındalık yaratma çalışmalarının bu sene Mercedes-Benz Türk'ün kendi eğitim aracını giydirerek devam ettirmesin-

den büyük mutluluk duyuyoruz. Bu projeye başladığımızda en büyük hedefimiz geniş kitlelerde farkındalık yaratabilmektir. Bu kapsamda pembe renk ve slogan ile giydirilen otobüsümüzün yolu 50.000'den fazla

yolcu ile kesişti. Projeye bu sene kendi dokunuşlarını katan Mercedes-Benz Türk'ün eğitim otobüsü ile daha pek çok kişinin bu farkındalık yolculuğundan olumlu etkileneceğine inanıyoruz" dedi.



Hayatınızın En İyi Anları İçin

YENİ NESİL ARAÇLARIMIZLA HİZMETİNİZDEYİZ

WE ARE AT YOUR SERVICE WITH OUR NEW GENERATION VEHICLES

VIP TRANSPORT
VIP TRANSPORT

KURUMSAL TAŞIMACILIK
CORPORATE TRANSPORT

TURİZM TAŞIMACILIĞI
TOURISM TRANSPORT

KONGRE TAŞIMACILIĞI
CONGRESS TRANSPORT

@turkkanturizm
 @TurkkanTurizm
www.turkkanturizm.com



“Otokar ile Güçlü Yarınlar” Projesi

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ülkemizde gençlerin fen bilimleri ve teknoloji alanında yetkinliklerinin artırılmasına yönelik olarak ‘Otokar ile Güçlü Yarınlar’ projesini hayata geçirdi. Projenin ilk adımı olarak, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) Motorlu Araçlar Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine staj ve burs imkanı sağlayacak olan Otokar, okul bünyesinde Elektrikli Araçlar Atölyesi’ni kurdu.

Türkiye’nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, ülkemizde genç kuşağın bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik (STEM) alanlarında yetkinliğinin artırılması ve mesleki eğitimi güçlendirmek amacıyla “Otokar ile Güçlü Yarınlar” projesini hayata geçirdi. Projenin ilk adımı olarak, Otokar fabrikasının bulunduğu Arifiye’deki SATSO Motorlu Araçlar Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nde Elektrikli Araçlar Atölyesi’ni kurdu. Otokar aynı zamanda, öğrencilere staj ve burs imkanı sağlayarak geleceğin teknolojilerine hakim ve yetkin insan kaynağının yetişmesine destek olacak.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR ALANINDA YETKİNLİKLERE KATKI SUNULACAK

İş birliğine ilişkin protokol imza töreni ve atölyenin açılışına Arifiye Kaymakamı Ahmet Can Pınar, Arifiye Belediye Başkanı İsmail Karakullukçu, Arifiye İlçe

Milli Eğitim Müdürü Yüksel Gülaç, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) Başkanı A. Akgün Altuğ, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural, Otokar yöneticileri, SATSO-MAT MTAL Okul Müdürü Emrah Önal, okul yöneticileri, öğretmenleri ve öğrencilerin katılımıyla gerçekleşti.

Törende Arifiye İlçe Milli Eğitim Müdürü Yüksel Gülaç ve Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural iş birliğine ilişkin protokolü imzaladı.

Proje kapsamında 11. sınıf öğrencileri Otokar fabrikasında staj yapacak. Kız öğrenciler başta olmak üzere başarılı 12 öğrenciye ise burs verilecek. Ayrıca, belli aralıklarla Otokar mühendislik ve teknik ekipleri tarafından güncel konular ve sektördeki gelişmeler hakkında eğitimler verilecek.

Türkiye’nin ilk elektrikli araç eğitim merkezlerinden biri olan ve tüm teknik donatıların Otokar tarafından



sağlandığı Elektrikli Araçlar Atölyesi ise öğrencilerin elektrikli araçlar alanında güncel teknolojilere hakim olması ve teorik eğitimin yanı sıra güncel ekipmanlarla uygulama anlamında gelişmelerini sağlayacak.

“KIZ ÖĞRENCİLERİMİZİN KATILIMINI ÖNEMSİYORUZ”

Atölyenin açılışında konuşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural, teknoloji alanında yetkin iş gücünün önemine vurgu yaparak; “Ülkemizin teknoloji alanında ilerlemesi için güncel ve geleceğin teknolojilerine hakim iş gücünün yetişmesi büyük önem taşıyor. ‘Otokar ile Güçlü Yarınlar’ projesiyle, STEM alanında yetkin kuşakların yetiştirilmesini destekleyeceğiz. Bu projeye, teknoloji ve inovasyon alanında yetkinlikleri artırırken

mesleki eğitimi de desteklemeyi amaçlıyoruz. Eğitimde fırsat eşitliği sunmak üzere özellikle kız öğrencilerimizin projeye katılımını çok önemsiyoruz” dedi.

SATSO-MAT MTAL’de hayata geçen atölyenin sektörün geleceği için önemli bir adım olduğunu belirten Vural, “Otokar olarak sadece tasarlayan ve üreten bir şirket değil, teknolojiyi geliştiren, yayan ve geleceğe katkı

sağlayan bir kurum olmaya önem veriyoruz. Bu projeye gençlerimizin geleceği şekillendirmesine destek olurken, ülkemizin teknolojik altyapısını güçlendirecek nitelikli insan kaynağının yetişmesine katkıda bulunacağız. Burada yetişecek gençlerimiz, elektrikli araçlar konusunda kıymetli deneyimler kazanacak” açıklamasını yaptı.



Has Geldin
2025

Mutlu Yillar



mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Yalçın ŞAHİN



BİRLİKTE GİDİLECEK NİCE YOLLARA.

Her yıl yeni bir yolculuktur. 2025 yılında da yolculuklarınıza eşlik etmekten, sizi konfor ve güvenle sevdiklerinize kavuşturmaktan mutluluk duyacağız. Birlikte gidilecek nice yollara.

Mutlu Yıllar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



**Ali Osman
Ulusoy**

***Yeni Yılda, Yeni Rotalarda
Keyifli Yolculuklara!***

2025
Mutlu Yıllar!



2025 Hikayemiz Mutlu Kavuşmalarla Başlasın

Her yolculuk
yeni bir umut, her rota yeni bir hikaye...
Sevdiklerinizle birlikte mutlu, sağlıklı
ve huzurlu bir yıl dileriz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



2025

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

Nice Yıllara, Nice Yollara.



 **PAMUKKALE**

 **Anadolu**

50 YILDIR

Aynı Heyecanla, **Aynı Güvenle Yollardayız.**

Yeni yılda da hayallerinize uzanan
her yolculukta yanınızdayız.

**Kale Seyahat ailesi olarak sağlık, mutluluk ve
sevdiklerinize kavuştuğunuz bir yıl dileriz.**



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

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

Mutlu Yıllar



DCT
MOTORLU ARAÇLAR



DCT
MOTORLU ARAÇLAR

DCT MOTORLU ARAÇLAR

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

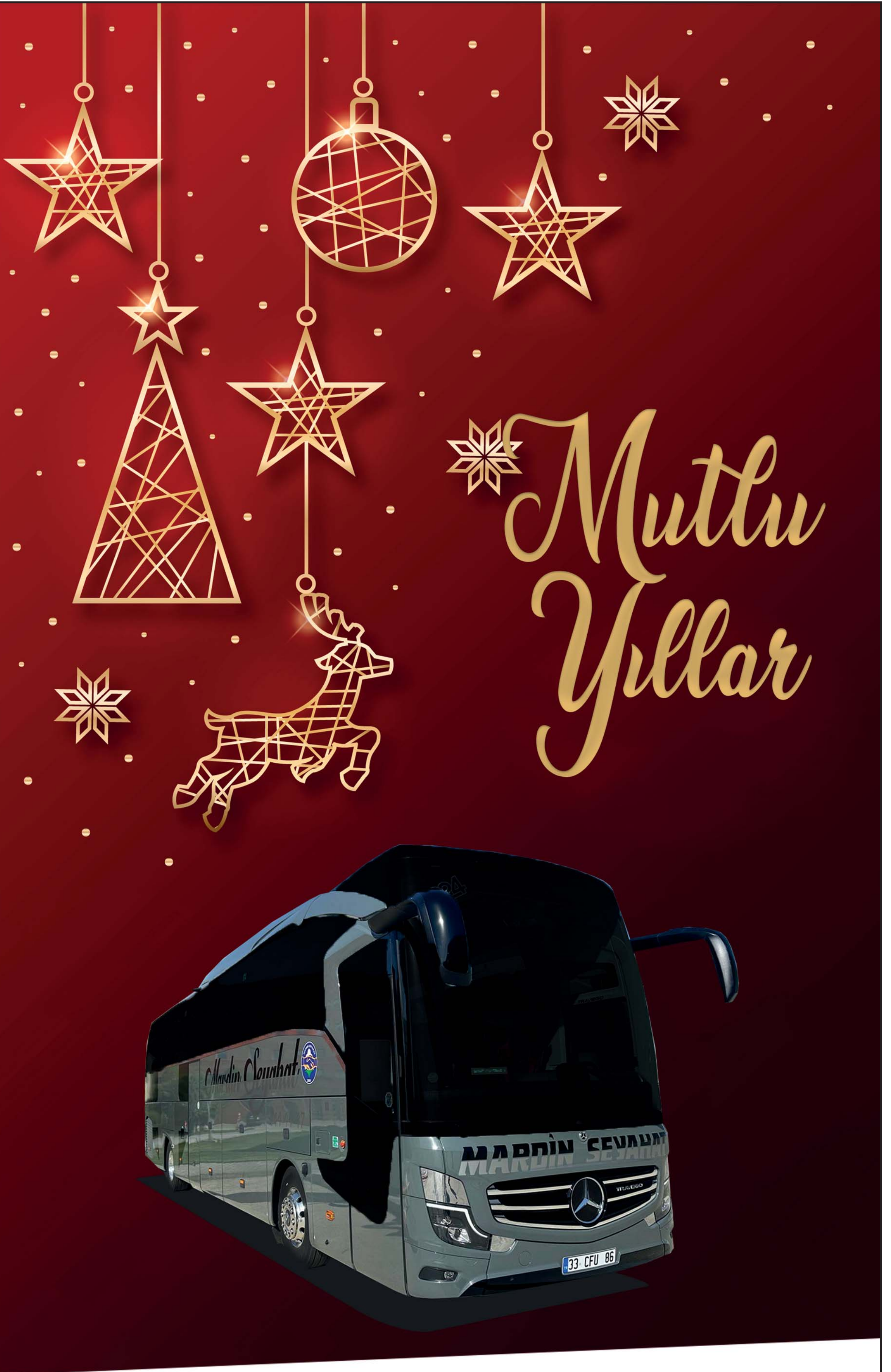
Mutlu

Yıllar



"Yeni yılın sevgi, bol mutluluk ve hatırlandıkça tebessüm yaratacak samimi anılarla dolu olması dileğiyle... **Sağlıklı ve huzurlu nice yıllara!**"





Mardin Seyahat





2025

Yeni bir yıl, yeni umutlar ve başarılarla dolu bir dönemin başlangıcıdır. 2025 yılının ülkemize, üyelerimize ve tüm insanlığa sağlık, mutluluk ve huzur getirmesini dileriz.
Her zaman birlikte daha ileriye!

MÜMTAZ ER
Yönetim Kurulu Başkanı

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

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

Mutlu Yollar



RAMOTUR

MUTLU YILLAR

2025



ÖZEL
ÖZEL TURİZM OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.
0 212 230 46 56 & 0 532 058 28 78

www.ozelturizm.com
Büyükdere Cad. Andaç Apt. No:45
D:24 Mecidiyeköy - Şişli/İstanbul



YENİ YILDA YENİ TESLİMATLARDA BULUŞMAK DİLEĞİYLE!

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

dP | PİLAVCI

TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

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



HOŞGELDİN

2025

"Sağlıklı ve huzurlu *nice* yıllara!"



SINCE 1991
temizsoy
info@temizsoy.com.tr



YENİ YILDA HER YOL MUTLULUĞA ÇIKSIN

2024 boyunca gururla kazandığımız her başarı,
heyecanla kat ettiğimiz her yol ve tanık olduğumuz
her kavuşma için minnettarız... **Mutlu yıllar!**

ŞEREF OTO
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI
Kızılırmak Mahallesi Mevlana Bulvarı
No:146/A Çankaya/ANKARA
T: 0312 284 81 81
temsa.com.tr



Bu yıl da birlikte unutulmaz
anılar biriktirmek dileğiyle!

Mutlu Yıllar



ege
hakan

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

Mutlu Yıllar



Tamer



www.tamertur.com.tr

Yeni yılın sağlık, mutluluk ve
huzur getirmesi
dileğiyle...



Mutlu Yıllar



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

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



İritibat Telefon
0532 640 40 16

Yeni yılda, yeni ticaretlerde buluşmak dileğiyle...

Adnan Bulut Otomotiv olarak
mutlu seneler dileriz!

— Otomotiv - Akaryakıt - Turizm - İhracat - İmalat San. —
ADNAN Bulut
“Kalite, Güven ve İstikrar”
www.adnanbulut.com



— Otomotiv - Akaryakıt - Turizm - İhracat - İmalat San. —
ADNAN Bulut

“Kalite, Güven ve İstikrar”
www.adnanbulut.com

HRN
TRAVEL

Sevdiklerinizle huzurlu, sağlıklı ve mutlu bir yıl geçirmeniz dileğiyle

YENİ YILINIZ

KUTLU OLSUN





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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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



varan

2025'te yollarımız hep açık,dostluklarımız daim olsun!

Tüm sektör paydaşlarımızın yeni yılı kutlu olsun.



0850 577 99 99

www.varan.com.tr



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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



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

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

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

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

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

Yeni yıl, hayat yolculuğunda; yeni umutlar,
yeni beklentiler, yeni sevinçler ve yeni başarılar getirsin

Mutlu Yollar





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

Mutlu Yıllar!



CAVUSOĞLU
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

Doğu Mah. E-5 Yanyolu üzeri
34890 Pendik/İstanbul
0216 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr • info@cavusoglu.com.tr



20
25

Yeni yılınızın sağlıklı,
mutlulukla ve başarılarla geçmesini
temenni ederiz.

*Mutlu
Yıllar*



Her yol bir hedef,
her yeni yıl bir başlangıç!

Hoş Geldin 2025
Mutlu Yollar
Mutlu Yıllar!



efe tur

(0850) 600 00 10 efetur.com.tr

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

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



**ÜÇ KARDEŞLER
OTOMOTİV**

ANKARA TEMSA YETKİLİ SERVİSİ

Bahçekapı, 2680. Sk., 06797

Etimesgut/Ankara

0553 908 40 40 - 0542 659 20 06



TEMSA

Mutlu Yollar

Sağlık, mutluluk ve huzurla geçireceğiniz bir yıl dileğiyle



RMS
ARAÇ TEKNOLOJİLERİ

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



MUSFAR OTOMOTİV A.Ş.

2. Küçük Sanayi Sitesi 6. Ada 2.Blok No: 1-2-3-4
Afyonkarahisar/TURKEY

+90 555 615 15 42 +90 505 110 62 91 www.musfar.com.tr



Keyifli ve güvenli yolculuklarınızın sonunda sizi sevdiklerinize
kavuşturacağımız nice yıllara!

Gelecek Otomotiv olarak mutlu seneler dileriz!

Mercedes-Benz
The standard for buses.





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

Mercedes-Benz
The standard for buses.

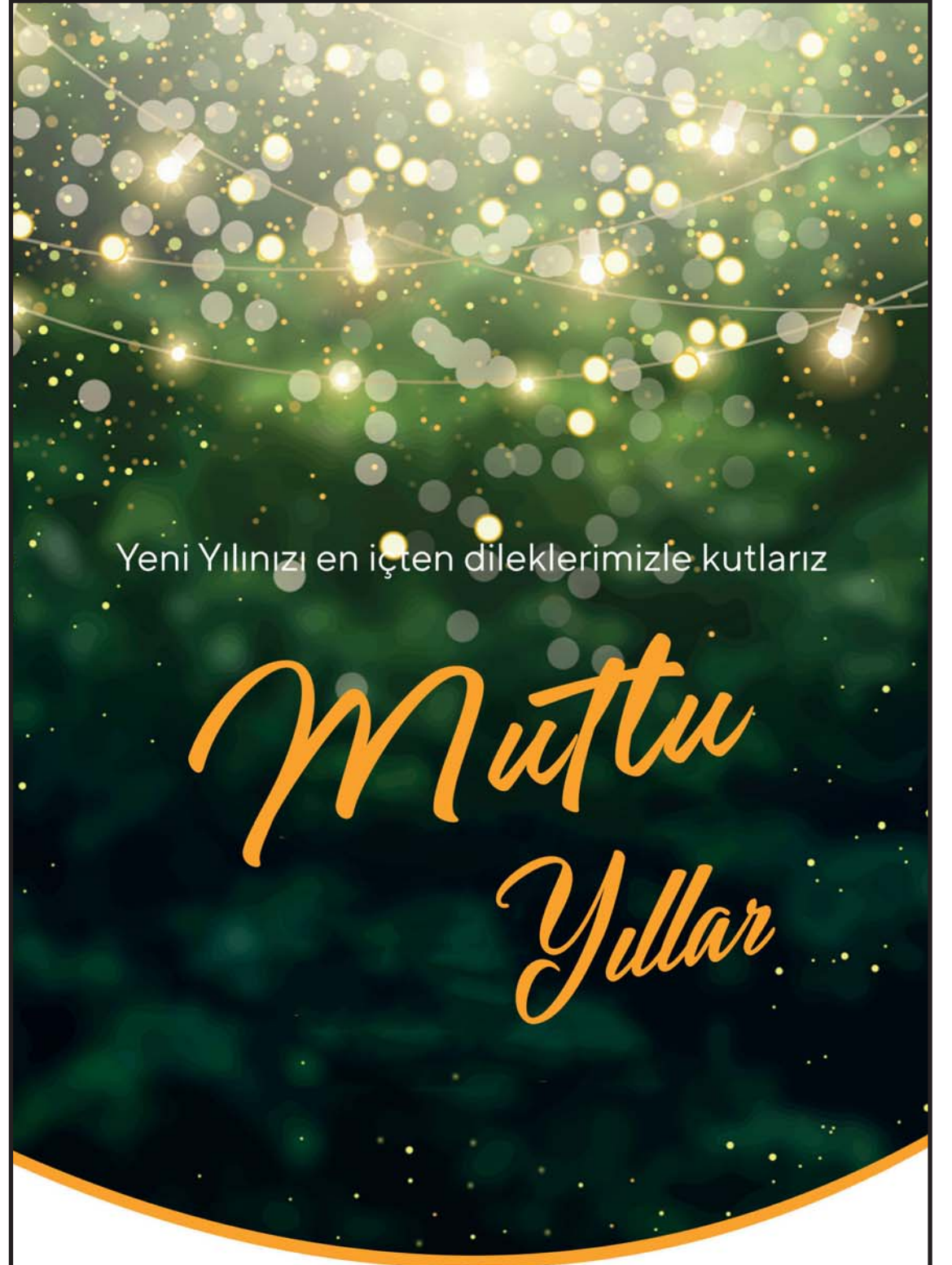


Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A Trabzon
Tel: 0 462 696 61 61



entegrebilet.com
Firma Siteleriniz Daha Teknolojik Olsun!
Yeni Yılıda Firmanıza güzel bir yatırımı
beraber yapalım.

ENTEGRE BİLET



KHO
KAYAHAN OTOCAM

YENİ YILDA YENİ MOLALARDA BULUŞMAK DİLEĞİYLE

Mutlu Seneler

 **Ali Osman
Ulusoy**
TURİSTİK DİNLENME TESİSLERİ

 **unova**
— GROUP —

 **SoluDağı**
Turistik Dinlenme Tesisleri

Yeni yıl, hayat yolculuğunda; yeni umutlar,
yeni beklentiler, yeni sevinçler ve yeni başarılar getirsin

Mutlu Yıllar

1927
ŞEKERCİ
**HACI ABDULLAH
EFENDİ**
1927'den beri

Nostalji
— tadında —

 **Kestane Sarayı**

Heryeni yıl, yeni yolculukların
ve maceraların bir habercisi.

Yeni yılınız kutlu olsun!

HOS GELDİN 2025



Yeni yılda, yeni yolculuklarda
buluşmak dileğiyle...

Mutlu Seneler



Esadaş®

2025 Mutlu Yıllar

Beydağı ailesi olarak,
sevdiklerinizle birlikte
mutlu bir yıl dileriz.



beydagi.com.tr



0850 811 05 44

444 18 18

ozlemseyahat.com.tr

HOŞ GELDİN 2025

Mutlu bir yıl geçirmeniz dileğiyle,
yeni yılınız kutlu olsun!



özlem

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

Mutlu
Yollar



Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı,
mutlu nice yıllar dileriz.

derya tur

ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

Nice Yeni Yıllara
Nice Yollara



METİN TURİZM

Yeni Yılda da Yolculuklarınızı
Ortak Olmak Dileğiyle

Mutlu Yıllar



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

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

İyi Seneler



ÖZKAN
SEYAHAT

**BİRLİKTE
MUTLU
YOLLARA!**



MUTLU YILLAR!



0850 202 22 22

Redden
uludağ

 uludagturizm.com.tr

Mutlu Seneler

Huzurlu ve mutlu yolculuklarınız olsun...



Yeni yılın sağlık,
mutluluk ve huzur
getirmesi dileğiyle...

Mutlu Seneler



SERVİS TAŞIMACILIK ve YER HİZMETLERİ

ARKAMIZDA ZORLU YOLLAR
ÖNÜMÜZDE **MUTLU YILLARI**



Türkiye'nin Her Yerinden
444 11 60

TOKATseyahat

tokatseyahat.com.tr

2025



Cizre Nuh



365 gün 24 saat birlikte olmak dileğiyle

Mutlu Seneler



Buzlu

Ali Osman Ulusoy iş ve operasyon ortağı

Yeni yılda sizleri sevdiklerinize
kavuşturmak için yine yollarda olacağız.

Mutlu Seneler



REVERANS
Turizm - Transport

Hayallerinizin gerçek bir yolculuğa dönüştüğü,
sevgi ve başarı dolu yepyeni bir yıl geçirmenizi dileriz...

MUTLU YILLAR



www.sec.com.tr

444 44 27



Yeni bir yıl her şeye rağmen yeni umutlar,
yeni güzellikler demek

Mutlu Yıllar



ERCİS Seyahat

Yeni Yıl, Yeni Rotalar!



Size
mutluluk
getirecek.

VİLLA Seyahat ile
Seyahatin Keyfini Çıkarın!
Mutlu Yıllar!

444 50 33
villaseyahat.com



444
9
034

www.medineturizm.com.tr
"Umutlarınıza Giden Yoldayız"

malatya
medine
turizm

2025

Ağlarken, gülerken, severken ya da kızarken
her anınızda sizlere eşlik ettiğimiz
yeni bir yıla daha giriyoruz

Mutlu Seneler



Yeni yılın neşe ve mutluluk
getirmesi dileğiyle...

Mutlu Seneler



Bu yıl ağzınızın tadını bozmadan
geçireceğiniz günleriniz, sevdiklerinizle
toplayacağınız anılarınız olsun.
Yeni sene sizin için en güzel
zamanlarını hazırlasın.

Mutlu Yıllar



Yeni yılınız Kutlu Olsun!



2025



Kayseri
Süha



SİRKET 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





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

Mutlu Yıllar

ACR OTOMOTİV

Otokar

ACR OTOMOTİV OTOKAR NİĞDE ANA BAYİİ
Alparslan Türkeş Bulvarı, Tepebağları Mevkii, Armağan Melis Sokak
No:23 (Bor Yolu) Niğde/Türkiye
T:0388 221 29 99



Her yeni yıl bir başka güzel.
Yeni yılda yine sizlerle
olmak dileğiyle...

Mutlu Yıllar

systemtransport



Yeni yılda mutluluk ve bol yolculuk sizinle olsun.

*MUTLU
Yıllar!*

Düzce Güven

444 67 81



Yeni yılın sağlıklı ve keyifli geçmesini
temenni ediyoruz...

BİROL ŞAHİN

BS TEKNİK OTOMOTİV
MAN Yetkili Servisi

İstanbul Servis (Büyük İstanbul Otogarı)
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

MAN



Mutlu Yıllar



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

obilet