

Doğru İş Birliği Bize Güç Kattı

Haberimiz Sayfa 3'de



Pamuk İpliğine Bağlı Bir Sektörümüz Var

Haberimiz Sayfa 12'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

f t i s y maparman

Yıl:5 Sayı:82 Tarih: 20 Ocak 2025 Fiyatı: 10 TL

HABER ULASIM

www.haberulasim.com

f t i s y haberulasimcom

PES ARTIK, 23 SAAT YOLCULUK 490 TL!



Sayfa 21'de

TEMSA, 20 Bininci Prestij'i Banttan İndirdi



Sayfa 16'da

VIP Araç Tasarımında Bir Marka: MR.K VIP DESIGN



Sayfa 6'da

Kâmil Koç 2024 yılı seyahat verilerini açıkladı



Sayfa 10'da

Bursa Odabaşı Başarı- sıyla Göz Dolduruyor

Yeni yıl zamlarıyla birlikte köprü ücretlerinde ciddi oranda bir artış gerçekleşti. Otobüsçüler, bu köprüleri kullanmak zorunda oldukları için yükün en ağır kısmını yine onlar üstleniyor. Hükümet, otobüsçüleri adeta sadece para kazandıran bir meta gibi görmeye devam ediyor. Üstelik tüm bunlar yetmezmiş gibi akaryakıtta da yüksek oranda zam geldi. Otobüsçülerin belini büken bu temel gider kalemlerinde bir düzenleme yapılmadıkça sektörün toparlanması mümkün görünmüyor. Bu zamlara rağmen otobüsçüler maalesef yıkıcı fiyat rekabetinden vazgeçmiyor. 23 saat süren bir yolculuğun bilet fiyatı 490-590 TL civarına çekilmiş durumda. Bu rekabete kim dur diyecek? Bakanlık adeta görmezden gelerek, duymayarak, bilmezmiş gibi bu tabloya göz yumuyor. Peki 23 saat süren bir yolculuğun fiyatını hangi yetkili hangi akıl ve mantıkla 490 TL olarak onaylıyor? Bu rakam ne mazotu ne köprü ücretlerini ne yolcu ikramlarını ne de otogar çıkış masraflarını karşılıyor. Yine her zaman söylediğimiz gibi otobüsçülere en büyük zararı kendi aralarındaki bu yıkıcı rekabet veriyor.



Sayfa 4-5'de

MALİYET HESABINI DOĞRU YAPAN KAZANACAK

Otomotiv sektörü sadece araç üretimi ve satışıyla değil, aynı zamanda dinamik yapısı ve güçlü oyuncularıyla da dikkat çeken bir alan. Bu sektörde yıllardır fark yaratan ve adından başarıyla söz ettiren isimlerden biri de Mapar Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin. Kökleri sağlam bir temele dayanan Mapar Otomotiv, sektörün değişen ihtiyaçlarına hızla adapte olan, yenilikçi çözümleriyle müşterilerine ve iş ortaklarına güven veren bir marka. Yalçın Şahin'in liderliğinde Mapar Otomotiv'in başarı hikayesi, iş dünyasında ilham verici bir örnek olarak öne çıkıyor. Bu röportajda hem Yalçın Şahin'in sektöre olan bakış açısını hem de Mapar Otomotiv'in başarı sırlarını dinleme fırsatı bulduk. Kendisiyle yaptığımız röportajda, sektördeki sorunlardan çözüm önerilerine kadar birçok konuya değindik.

ÜLKE TURİZMİNE BALTA VURMAYIN

Ülkemizin turizm gelirlerini artırmak için turizmciler tüm güçleriyle çalışırken turizm araçlarında yerli ve yabancı yolcu ayrımı yapılması ve Türk vatandaşlarının araçlardan indirilmek istenmesi akıl alır gibi değil. Turist sadece yabancı vatandaş demek değildir. Turist kültürel ya da tarihi yerleri ziyaret eden herkes için kullanılan bir tanımdır. Turist kavramını dahi bilmeyen bazı memurların turizm araçlarını denetlemeye gönderilmesi en hafif tabirle ülke turizmine ihanettir. Gerekli eğitim ve bilgilendirmeler yapılmadan sahaya bilgi eksikliğiyle gönderilen bu kişiler ülkemizin büyük bir gelir kaynağı olan turizmi baltalamaktan başka bir şey yapmıyor.

PARAYA SIKIŞAN, TURİZMCİLERE YÜK- LENİYOR

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yıllardır devam eden yetki

karmaşası her zaman olduğu gibi yine turizm taşımacılarını mağdur ediyor. Belediyenin, kafasına göre yorumladığı düzenlemelerle belge çıkarıp bu belgelerden hatırı sayılır gelir elde etme çabası artık sektör için büyük bir sorun hâline geldi. Turizmcilerden talep edilen belge ve şoför kartı gibi uygulamalar sadece gelir sağlama amacı güden birer kâğıt parçası hâline geldi. Şimdi ise yeni bir icat çıktı: "Etkinlik Belgesi". Bu belge başlangıçta yalnızca fabrikaların personelini piknik gibi organizasyonlara götürmesi için isteniyordu ancak son düzenleme ile yerli turist taşıyan tüm turizm araçlarının bu belgeyi alması zorunlu hâle geldi. İlginç bir şekilde araçta yabancı turist varsa bu belge gerekmiyor. Turizmciler bu uygulamanın daha ne kadar ileri gidebileceğini merak ediyor. Biz de buradan soruyoruz: Daha neler görecektir bu turizmciler?

Yeni Yılda Firmanıza En Güzel Yatırım

Websitenizi Teknolojiye Uygun Hale Getirmek!

Gelişmiş
KAMPANYA
Modülleri

%100
SEO
UYUMU

QR KOD ile
ANKET
Uygulayın

Üyelere Özel
TARİFELER
Uygulayın

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

Gittiğiniz hatlarda
GOOGLE'DA
ÇOK DAHA İYİ
KONUMA GELİN!



QR Kod ile
Yolcularınızın
Memnuniyetlerini
Sorgulayın!

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



Reklam panellerinizi
Yönetiyoruz

Size özel entegre bir
Mobil Uygulama
Hazırlıyoruz

Sosyal medya
Tasarımlarınızı
Sizin için yapıyoruz



ENTEGRE BİLET

entegrebilet.com

GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



MAPAR BURSA

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



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR

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



Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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



www.mapar.com.tr



/maparman





DOĞRU İŞ BİRLİĞİ BİZE GÜÇ KATTI

Kâmil Koç'un bireysel yatırımcılarıyla kurduğu iş birlikleri, sektörde ilham veren başarı hikâyelerine dönüşüyor. "Yol Arkadaşım Kâmil Koç" serimizin Trabzon durağında, bireysel yatırımcı Bilal Örnek ile bir araya geldik. Örnek, Kâmil Koç ile 2 araçla başlayan yolculuğunun, zamanla daha çok araca ulaşan bir iş birliği ve başarıya nasıl dönüştüğünü bizlerle paylaştı. Bu süreçte kurumsallık ve samimiyeti bir arada sunan bir iş düzeninin, başarılarının temel taşı olduğunu vurguladı. Örnek'in azim dolu hikâyesi, Kâmil Koç'un sektörde nasıl fark yarattığının ve bireysel yatırımcıların doğru iş birlikleriyle neler başarabileceğinin somut bir örneği. Trabzon'dan yükselen bu etkileyici başarı hikâyesini sizlerle paylaşıyoruz...

GELDİĞİMİZ NOKTA BİZİ GURURLANDIRIYOR

1957 yılında Trabzon'un Arsin ilçesinde doğdum. Örnek Ailesi'nin en büyük torunu olarak ailemizden miras kalan iş disiplini ve dayanışma kültürüyle büyüdüm. Örnek Oto, köklü bir aile şirketi olarak sadece yolcu taşımacılığında değil, aynı zamanda akaryakıt, lojistik, inşaat ve lastik gibi çeşitli sektörlerde de faaliyet gösteren geniş bir yapıya sahiptir. Amcalarım ve kuzenlerimle birlikte bu büyük ailenin birer parçası olarak aynı çatı altında çalışmaktan gurur duyuyorum. Henüz 12 yaşındayken yolcu taşımacılığı sektörüne olan ilğim başladı. Büyüklerimiz başlangıçta bu alana sıcak bakmasalar da ısrarcı tutumum sayesinde 1982 yılında ilk otobüsümüzü alarak sektöre adım attık. O günlerden bu yana işimizi büyütme ve daha fazla insana hizmet sunmak adına otobüs filomuzu her geçen yıl genişletiyoruz. Bugün geldiğimiz noktada ise bu başarı hikâyesinin ardında yalnızca kendi çabamız değil, aynı zamanda geçmişte birlikte çalıştığımız değerli dostlarımızın ve sektörün büyüklerinin katkıları da vardır. Onların bilgi ve destekleri olmadan bu noktaya ulaşmamız mümkün olmazdı. Bu vesileyle, bize ilham veren ve yolumuzu açan herkese sonsuz minnetlerimi sunuyorum.

2 ARAÇLA BAŞLAYAN İŞ BİRLİĞİMİZ BUGÜN ONLARCA ARAÇLA DEVAM EDİYOR
İlk olarak Kâmil Koç ile çalış-

maya 2 araçla başladık. Sistemin ne kadar düzenli ve profesyonel işlediğini gördükten sonra geri kalan 18 aracımızı da Kâmil Koç bünyesine dâhil ettik ve bu şekilde hikâyemizi yazmaya başladık. Bugün itibarıyla onlarca araçlık bir filoyla bu iş birliğimizi sürdürüyoruz. Kâmil Koç'u sadece bir iş ortağı olarak değil, kendi firmamız gibi görüyoruz. Bu anlayışla çalışıyor ve hizmet kalitesinden ödün vermiyoruz. Örneğin, otobüsümüzde bir yolcu dahi olsa o sefer mutlaka yapılır. Küçük kazançlar için ne kendi ismimizi riske atarız ne de çalıştığımız firmanın adını. Trabzon ne kadar büyük bir şehir olsa da herkes birbirini bir şekilde tanıyor. Kâmil Koç'a geçiş sürecimizde önemli bir sorun yaşamadık. Sabit hatlarımızda çalışan araçlarımız ve bu araçlara tahsis edilmiş sabit personellerimiz var. Bu durum, sadece Trabzon halkı için değil, farklı şehirlerden Trabzon'a gidip gelen öğrencilerimiz ve diğer yolcularımız için de büyük bir güven kaynağı oluşturuyor. Yolcular hem kurumsal bir firmayla seyahat etmenin rahatlığını yaşıyor hem de bildikleri ve güvendikleri personel ile yola çıkıyor. Kâmil Koç, kendi içinde büyük bir aile gibi. Biz de bu ailenin bir parçası olduk ve sadık yolcularımızla bu bağ daha da güçlendirdik. Onlar için sadece bir otobüs firması değil, aynı zamanda güvenilir bir yol arkadaşı olmayı hedefliyoruz.

KÂMİL KOÇ'LA ÇALIŞMAYA BAŞLAYINCA ENDİŞELERİMİ BİR KENARA BIRAKTIM

Ekonomik açıdan burada herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz. Otobüsçülük sektörü, yüksek maliyet kalemlerine sahip bir iş alanı. Yakıt alımı, personel maaşları, lastik masrafları, otogar giriş-çıkış ücretleri ve araç kredileri gibi giderler sürekli bir nakit akışını gerektiriyor. Bu sektör, bu döngüyü sürdüremeyen firmaların zamanla yok olduğu bir alan. Öyle ki otobüsçülükte paranızın anında hesabınıza geçmesi hayati önem taşıyor. Tek bir aracınız da olsa, birçok da olsa eğer bu nakit akışı sağlanamazsa işin sürdürülebilirliği kalmıyor. Ben, Kâmil Koç'ta çalışmaya başladığımdan beri bu tür endişeleri bir kenara bıraktım. Çünkü biliyorum ki kazandığım para her zaman zamanında hesabıma geçiyor. Bu durum bize ticaretimizi daha düzgün ve ahlaklı bir şekilde yapma imkânı sağlıyor. Hatta muhasebecimiz bile Kâmil Koç'un ekonomik açıdan sektörde bir numara olduğunu söylüyor. Onlarla çalışmak işimizi planlı ve istikrarlı bir şekilde yürütmemize büyük katkı sağlıyor. Bu güven ortamı, hem işimize odaklanmamızı hem de geleceğe daha sağlam adımlarla ilerlememizi mümkün kılıyor.

KÂMİL KOÇ'UN İŞLEYİŞİNDE SAMİMİ VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIM VAR

Kâmil Koç'un işleyişindeki samimi ve çözüm odaklı yaklaşım, şirketi diğerlerinden ayıran en önemli unsurlardan biri. Herhangi bir sorunla karşılaşıldığında hızlı ve etkili bir çözüm için herkesin



elini taşın altına koymas, iş ortaklarına duyulan değer bir göstergesi aslında. En önemlisi de her zaman bir muhatap bulabilmek. Bu durum hem güven duygusunu pekiştiriyor hem de işleri kolaylaştırıyor. İşleyiş açısından herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Karşılaştığımız herhangi bir sıkıntıda çözüm noktasında herkes elinden gelenin fazlasını yapıyor. Kâmil Koç'ta "aile" kavramı sadece sözde değil, gerçekten hissedilen bir durum. Örneğin, CEO'muzla görüşmek istediğimde bürokratik engellere takılmadan doğrudan iletişim kurabiliyorum, derdimi ve sıkıntımı rahatça anlatabiliyorum. Bölge müdürlerimizle ise o kadar sık

görüştüğümüz ki bazen eşimden veya çocuğumuzdan daha fazla konuştuğumuzu düşünüyorum. Bu samimi ve güvene dayalı ilişki ortamı bizleri işimize daha fazla özen göstermeye teşvik ediyor. Kâmil Koç Ailesi'nin bir parçası olmak, sadece profesyonel anlamda değil, insani anlamda da güçlü bağlar oluşturuyor. Bu insani ve profesyonel yaklaşım, sadece iş süreçlerini değil, hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini de doğrudan etkiliyor. Kâmil Koç Ailesi'nin bir parçası olmak, iş ortakları için hem bir prestij hem de bir güven kaynağı haline gelmiş bence. Bu bağlar sayesinde, sektördeki yerimiz her geçen gün daha da güçleniyor.



MAPAR OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI YALÇIN ŞAHİN: MALİYET HESABINI DOĞRU YAPAN KAZANACAK

Otomotiv sektörü sadece araç üretimi ve satışıyla değil, aynı zamanda dinamik yapısı ve güçlü oyuncularıyla da dikkat çeken bir alan. Bu sektörde yıllardır fark yaratan ve adından başarıyla söz ettiren isimlerden biri de Mapar Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin. Kökleri sağlam bir temele dayanan Mapar Otomotiv, sektörün değişen ihtiyaçlarına hızla adapte olan, yenilikçi çözümleriyle müşterilerine ve iş ortaklarına güven veren bir marka. Yalçın Şahin'in liderliğinde Mapar Otomotiv'in başarı hikayesi, iş dünyasında ilham verici bir örnek olarak öne çıkıyor. Bu röportajda hem Yalçın Şahin'in sektöre olan bakış açısını hem de Mapar Otomotiv'in başarı sırlarını dinleme fırsatı bulduk. Kendisiyle yaptığımız röportajda, sektördeki sorunlardan çözüm önerilerine kadar birçok konuya değindik. Keyifli okumalar!

ÖNEMLİ OLAN ÇOK YOLCU TAŞIMAK DEĞİL MALİYET HESABINI DOĞRU YAPMAK 2025 yılının turizm sektörüne, şehirlerarası ve uluslararası taşımacılık yapan tüm firma sahiplerine hayırlı olmasını diliyorum. Yeni yılın kazasız, bereketli ve başarılarla dolu geçmesini temenni ediyorum. Turizm Bakanı'nın da belirttiği gibi 2025 yılı umut vaat eden bir yıl olarak karşımızda duruyor. Mısır ve Suriye ile gerçekleşen olumlu siyasi gelişmeler işlerimizin geleceğine dair umut verici sinyaller gönderiyor. Bu gelişmelerin yolcu sayılarında artış olarak geri döneceği aşikâr. Son on yıldır sürekli dile getirdiğim önemli bir konuyu bir kez daha vurgulamak istiyorum: Çok yolcu taşımak ya da çok turist getirmekten daha önemli olan maliyet hesaplarının doğru yapılmasıdır. Eğer maliyet analizi doğru yapılmazsa taşıyan yolcu sayısındaki artış, günün sonunda firmaların elinde büyük bir zarar olarak kalır. Ne yazık ki, otobüsçülerin kendilerine verdikleri zararı başka kimse veremez; bu bir gerçektir. Örneğin, 23 saatlik bir yolculuk için 500 TL gibi bir bilet fiyatı belirlenmişse burada durup ciddi bir şekilde düşünmek gerekir: "Bu iş nereye gidiyor?" Böyle düşük fiyatlara hiçbir otobüsün sefere çıkmaması gerekir. Bu fiyatlandırma, haksız rekabetle bile açıklanamayacak bir seviyede mantıksızdır. Bu tür düşük fiyatlandırmaların sonuçları da ortadadır: Yetersiz

maaş alan kapitanlar ve personel, aracın teknik detaylarını bilmeyen sürücüler ve maalesef ölümlü veya yaralanmalı kazalar... Böyle bir kaza yaşandığında firma tazminat yükünden dolayı beş hatta on yıl geriye gitmek zorunda kalıyor. İş var diye maliyet hesabı yapmadan haksız rekabete girmek, uzun vadede telafisi mümkün olmayan maddi kayıplara yol açıyor. Bu nedenle otobüsçülerin ve turizmcilerin bir araya gelerek tüm gider kalemlerini en ince ayrıntısına kadar hesaplaması ve gerçek bir birim maliyet çıkarması gerekiyor. Rekabeti bir kenara bırakıp birlik ve beraberlik içinde herkesin kazanç sağlayacağı bir sistem oluşturmak artık elzemdir. Aksi takdirde yıl boyunca yoğun bir şekilde çalışmış olsak bile yıl sonunda "Para kazanamadık." demeye devam ederiz. Unutulmamalıdır ki ticarethaneler kâr amacıyla faaliyet gösteren kuruluşlardır. Başka firmaların ne yaptığına bakmaksızın her işletme kendi maliyet analizini doğru bir şekilde yapmalıdır.

ARAÇ YATIRIMLARI 2026 YILINA KAYDIRILMALI 2025 yılı, benim düşünceme göre yeni otobüs almak için uygun bir yıl değil. Eğer çok acil bir araç ihtiyacı yoksa firmalar bu tür yatırımları ertelemelidir. Maliye Bakanı'nın da belirttiği üzere faiz oranlarının yavaş yavaş düşmesi bekleniyor. Eğer yılın ikinci yarısında büyük bir aksilik ya-



şanmazsa kredi faizleri ödenebilir seviyelere gelmeye başlayacaktır. Faiz oranları yüzde 30 veya altına düştüğünde yatırım yapmak çok daha mantıklı olacaktır. Bu dönemi mevcut kaynakları koruma ve piyasayı dikkatlice gözlemleme dönemi olarak değerlendirmek en doğru yaklaşım olacaktır. Eğer bu öngörüler gerçekleşir ve büyük bir ekonomik kriz yaşanmazsa 2026 yılı, yatırım yapmak için çok daha uygun ve bereketli bir yıl olacaktır.

OTOBÜŞÇÜNÜN İŞLERİNİ KOLAYLAŞTIRMAK VE KAZANÇLARINI GÜVEN ALTINA ALMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Mapar Otomotiv olarak servislerimizin düzenli ve verimli bir şekilde çalışmasından gurur duyuyoruz.

Firmalar, araçlarının yaş ortalamasını düşürmeye yönelik adımlarını hızlandırıyor. Bu değişimle birlikte model yılı düşük araçlar daha çok turizm bölgelerine yönelirken uzun yol araçlarının yaş ortalamaları da oldukça iyi seviyelere ulaşıyor. Biz de bize emanet edilen araçlara doğru bakım, uygun işçilik ve adil fiyatlandırma ile müdahale ederek bu araçları güvenle yola çıkartıyoruz. 2009 yılından beri sektörde eş benzeri olmayan tamamen otobüsçülerin faydasına yönelik uygulamalar geliştirdik ve bu çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Sezon tecrübelerimizden hareketle araçların daha çok hangi arızaları verebileceğini öngörebiliyor ve servislerimizde bu tür arızalara yönelik kritik yedek parçaları hazır bulunduruyoruz. Bir otobüsün

şanzımanı arızalandığında özellikle yoğun sezon veya tatil dönemlerinde, bu aracın yatarak iş kaybetmesini istemiyoruz. Böyle durumlarda araca yedek bir şanzıman takarak hemen sefere gönderiyoruz. Daha sonra arızalı şanzımanı tamir edip aracı tekrar servisimize alarak tamir edilmiş şanzımanını yerine takıyoruz. Aynı yaklaşımı yedek motorlarla da uyguluyoruz; bu sayede araçların yolda kalmamasını ve firmaların gelir kaybı yaşamamasını sağlıyoruz. 2009 yılından beri kesintisiz bir şekilde uyguladığımız bu hizmetler sektöre büyük katkılar sağladı. Mapar Otomotiv olarak otobüsçülerin işlerini kolaylaştırmak ve kazançlarını güvence altına almak için çalışmaya devam edeceğiz.

Devamı diğer sayfada...



DÜNYANIN OTOBÜS VE KAMYON BAKIM ONARIM MERKEZİ OLABİLİRİZ

Mapar Otomotiv olarak yalnızca Türkiye’de değil dünyanın pek çok ülkesinden gelen müşterilerimize de kaliteli hizmet sunuyoruz. Müşterilerimiz burada aldıkları birinci sınıf işçilik ve malzemeyi kendi ülkelerinde övgüyle anıyor, bu da bizler için ayrı bir gurur kaynağı oluyor. Üstün hizmet kalitemiz otobüsçülerin bizi tercih etmeye devam etmesini sağlıyor ve hatta iş hacmimizi artırıyor. Burada yapılan işçilikleri gören diğer firmalar da araçlarını bizim

değişim ve dönüşüm süreçlerimizi hızlı ve seri bir hale getirdik; stoklarımızı da buna göre düzenliyoruz. Mapar Otomotiv olarak özellikle Bursa’da yaptığımız butik işçilikle ve birinci sınıf kaliteyle bu bölgeyi yurt dışından gelen otobüsler için yeniden cazip hale getirmeyi başardık. Bursa’da hâlâ çok saygıdeğer ve işinin ehli ustalarımız bulunuyor ancak zamanla yeni nesil usta yetişmediği için bir boşluk oluşmuştu. Bugün bu konuda liderlik ederek iyi bir dünya pazarı oluşturduğumuza inanıyorum. Dünyada otobüs ve kamyon kaporta işçiliği konusunda Türki-

ce bakım ustası değil aynı zaman-

GENÇLERİN YETİŞMESİ İÇİN HER TÜRLÜ DESTEĞE VARIZ

Otomotiv sektörü başta olmak üzere birçok sektör nitelikli eleman bulma konusunda ciddi sıkıntılar yaşıyor. Mapar Otomotiv olarak, bu sorunun çözümüne katkı sağlamak adına Bursa’daki ticari okullara önemli destekler veriyoruz. Hatta bazı okullarda tamamen donatılmış sınıflar kurduk ve burada işinin uzmanı olacak elemanların yetiştirilmesi için çaba harcıyoruz. Bu sınıflar

ce bakım ustası değil aynı zaman-

TOPLUMA DEĞER KATAN PROJELERE ORTAKLIK ETMEK BİZİM İÇİN GURUR KAYNAĞI

Mapar Otomotiv olarak, sosyal sorumluluk bilinciyle her yıl futbol kulüplerine ve okullara destek olmak için özel bir bütçe ayırıyoruz ancak burada amacımız sadece büyük ve bilinen kulüpler ya da

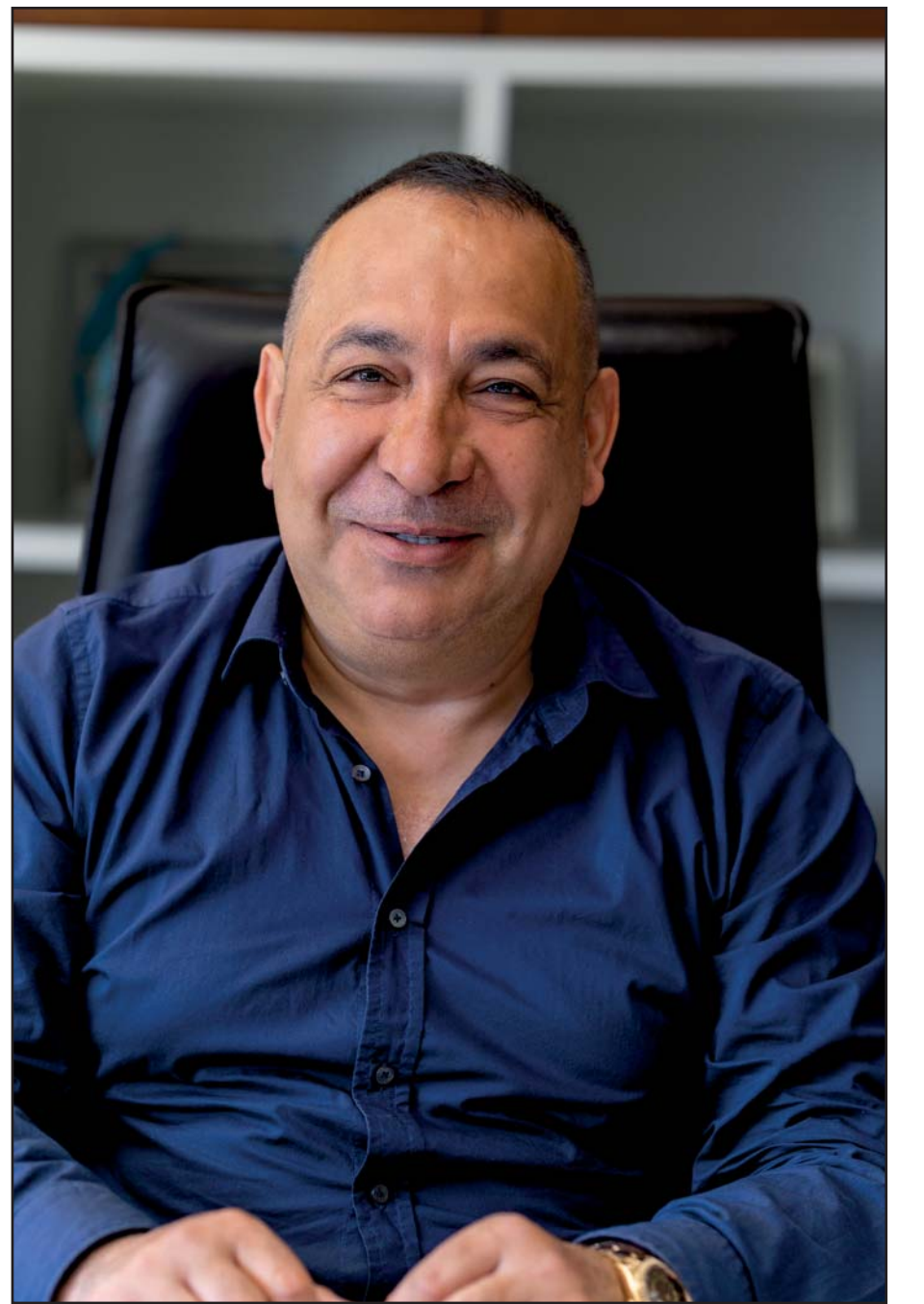
okullar değil; Anadolu’nun en ücra köşelerinde yer alan imkanları kısıtlı olan okullara ve spor kulüplerine ulaşmak. Bu kapsamda spor ve eğitim malzemelerine ihtiyaç duyan kurumları önceliklendiriyor ve onların yanında olmaya çalışıyoruz. Desteklerimizi çeşitli sivil toplum kuruluşları aracılığıyla organize ederek bu gençlerin gönüllerine dokunmayı ve onları sanata, spora ve eğitime daha fazla yönlendirmeyi hedefliyoruz. Gençlerin potansiyellerini ortaya çıkarmalarına katkı sağlamak, onları teşvik etmek ve daha iyi bir gelecek için umut aşılacak bizim için büyük bir mutluluk kaynağı. Mapar Otomotiv olarak sadece otomotiv sektöründe değil, topluma değer katan bu tür projelerde de yer almaktan gurur duyuyoruz. Sanata, spora ve eğitime destek, geleceğimize yapılan en önemli yatırımlardan biridir ve bu yolda katkı sunmaya devam edeceğiz.



oluşturduğumuz randevu sistemi-ne göre bakım ve onarım için getiriyor. Araçların boшта kalmaması için müşteri iş takvimine uygun çalışma programları oluşturuyoruz. Yurt dışından gelen bir otobüs tam planlanan tarihte işlerini bitirip ülkesine gönül rahatlığıyla dönebiliyor. Bu yaklaşımımız sayesinde Avrupa’daki hemen hemen tüm ülkelerde marka bilinirliğimiz en üst sıralara yükseldi. Doğru ve kaliteli işlerimiz bizi uluslararası alanda lider konuma getirdi. Ortalama olarak her ay yurt dışından 15 araç hizmet almak için geliyor. Bu araçlar ciddi bir maliyet avantajıyla firmaların menfaatlerine uygun şekilde yenileniyor. Araç

ye’nin açık ara bir numara olduğunu vurgulamak istiyorum. Eğer bu konuda doğru eğitimler verilir ve genç elemanlar yetiştirilirse ülkemiz dünyanın kaporta merkezi olabilir. Sadece kaporta değil, aynı zamanda motor rektifiye ve diğer bakım alanlarında da eleman yetiştirildiği takdirde dünyada benzeri olmayan bir ticaret hacmine ulaşabiliriz. Bu hedefe ulaşmak için sektördeki aktörlerin iş birliği yapması, gençleri bu alanda eğitmeye teşvik etmesi ve devlet desteklerinin artırılması gerektiğine inanıyorum. Bu yönde atılacak adımlar hem ülkemizin ekonomisine büyük katkı sağlayacak hem de Türkiye’yi bu sektörde rakipsiz

için gereken tüm araç ve gereçleri sağlıyor, öğrencilerin teorik ve pratik anlamda en iyi şekilde eğitilmesini hedefliyoruz. Eğitim sürecinde öğrencilere destek olmayı bir adım ileri taşıyarak mezun olana kadar maaş veriyoruz. Mezuniyet sonrası ise bu gençleri sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli elemanlar olarak şirketlerimizde istihdam etmeye devam ediyoruz. Bu bağlamda Mapar Otomotiv, bir iş yeri olmanın ötesinde sektör için bir okul görevi de üstleniyor. Buradan ticaret odalarına, ilgili bakanlıklara ve sektörün sivil toplum kuruluşlarına bir çağrıda bulunmak istiyorum: Gelin, bu eğitim sınıflarını çoğaltalım. Sade-



Kâmil Koç 2024 yılı seyahat verilerini açıkladı: 2024'ün en yoğun rotası Bursa-İstanbul oldu

Türkiye karayolu seyahat sektörünün lider markası Kâmil Koç, 2024 yılında yine milyonlarca yolcusu için uzakları yakın etmeye ve insanları sevdikleriyle buluşturmaya devam etti. 2024 yılına ve yılın önemli dönemlerine ilişkin şehirlerarası otobüsle seyahat rakamlarını açıklayan Kâmil Koç göre, geçen yılın en çok tercih edilen rotası Bursa-İstanbul oldu. Burayı Ankara-İstanbul ve İstanbul-Ankara izledi. Bursa-İstanbul, aynı zamanda Ramazan ve Kurban Bayramlarında da yolcuların en çok tercih ettiği güzergâh olarak ilk sırada yer aldı. Sömestr Tatilinin favori rotası Ankara-İstanbul olurken, 2024'ün en çok seyahat edilen illeri ise İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir ve Eskişehir şeklinde sıralandı.

Türkiye'nin en çok tercih edilen lider seyahat markası Kâmil Koç, 2024 yılına ilişkin verileri açıkladı. 99 yıldır seyahat sektöründe modern araç filosu, profesyonel ekipleri ve güçlü organizasyon yapısı ile yol arkadaşlarına kesintisiz en iyi hizmeti sunan firma, 2024 yılının yanı sıra Ramazan ve Kurban bayramları ile Sömestr tatilinde

yolcuların en çok tercih ettiği rotaları derledi. Şirketin şehirlerarası sefer ve yolcu sayılarına göre yaptığı derlemede 2024 yılı içerisinde İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir ve Eskişehir en fazla gidilen iller olarak öne çıktı.

En çok tercih edilen ilk üç rotada da megakent İstanbul var

Kâmil Koç'un 1 Ocak-31 Aralık

2024 dönemini kapsayan yıllık verilerine göre, yıl genelinde yolcuların en çok kullandığı rota Bursa-İstanbul oldu. Burayı Ankara-İstanbul ve İstanbul-Ankara güzergahları izledi. Megakent İstanbul'un yılın on çok tercih edilen üç rotasında da yer aldığı listenin geri kalanı ise şöyle oluştu: İstanbul-Bursa, Bursa-Ankara, İstanbul-İzmir, İzmir-İstanbul, Ankara-Bursa, Ankara-İzmir ve Kayseri-Ankara.

Yılın favori rotası Ramazan ve Kurban Bayramlarında da değişmedi

2024 yılının en çok yolcu taşınan favori rotası Ramazan ve Kurban Bayramlarında değişmedi. Bursa-İstanbul arası her iki bayramda da yolcular tarafından en çok kullanılan rota oldu. 9-12 Nisan tarihlerini kapsayan Ramazan Bayramı'nda en çok tercih edilen ilk 10 rota da şöyle oldu; İlk sırada yer alan Bursa-İstanbul'u sırasıyla İstanbul-Ankara, Ankara-İstanbul, İstanbul-Bursa, İstanbul-İzmir, Bursa-Ankara, Ankara-Bursa, İzmir-Ankara, Ankara-İzmir ve İzmir-İstanbul izledi.

15-19 Haziran tarihlerini kapsayan Kurban Bayramı tatilinde de ilk sırada yine yılın favori rotası Bursa-İstanbul yer aldı.

2024 dönemini kapsayan yıllık verilerine göre, yıl genelinde yolcuların en çok kullandığı rota Bursa-İstanbul oldu. Burayı Ankara-İstanbul ve İstanbul-Ankara güzergahları izledi. Megakent İstanbul'un yılın on çok tercih edilen üç rotasında da yer aldığı listenin geri kalanı ise şöyle oluştu: İstanbul-Bursa, Bursa-Ankara, İstanbul-İzmir, İzmir-İstanbul, Ankara-Bursa, Ankara-İzmir ve Kayseri-Ankara.

Burayı sırasıyla şu güzergahlar izledi; İstanbul-Bursa, İstanbul-Ankara, Ankara-İstanbul, İstanbul-İzmir, Bursa-Ankara, Ankara-İzmir, Ankara-Bursa, İzmir-Ankara ve Bursa-Eskişehir.

Sömestr Tatilinin favori rotası Ankara-İstanbul oldu

Bayramlarla birlikte yolcu hareketliliğinin en fazla olduğu dönemlerden biri olan Sömestr Tatilinde ise en çok Ankara-İstanbul güzergahı tercih edildi. 22 Ocak-2 Şubat 2024 arasını kapsayan tatil döneminde en fazla yolcu da başkent Ankara ile megakent İstanbul arasında taşındı. Burayı sırasıyla şu güzergahlar izledi; Bursa-İstanbul, İstanbul-Ankara, İstanbul-Bursa, Karabük-Ankara, Ankara-Adana, Bursa-Ankara, İstanbul-İzmir, Ankara-Bursa ve Eskişehir-Ankara.

"Türkiye'nin lider seyahat markası olarak 100. yıl hedeflerimize adım adım ilerliyoruz"

Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, yıl genelindeki performanslarına ilişkin şunları söyledi: "2024 yılı ekonomik olarak hedeflerimize ulaştığımız, yeni

yatırımlarla araç ve seyahat ağıımızı daha da büyüttüğümüz bir yıl oldu. Ödüller, yurtdışı bağlantılar ve müşteri memnuniyetini daha ileri seviye çıkardığımız 2024 yılında, başarımızı da 'The ONE Awards', 'Brandverse Awards' ve 'Outdoor Awards 2024' gibi prestijli ödüllerle taçlandırdık. Bugün ise Cumhuriyetin ilk seyahat markası olarak 100. yılımıza adım adım ilerlemenin heyecanı

nı yaşıyoruz. 1926 yılından bu yana kesintisiz bir şekilde devam eden yolculuğumuzda artık '100. Yıla 1 Kaldı' diyoruz. Kâmil Koç olarak geride bıraktığımız 99 yıla şimdiye kadar pek çok ilki ve yeniliği sığdırdık. Sektörde yeniliklerin öncülüğünü yapmanın yanında, hizmet kalitesini sürekli yukarı taşıyarak, konforlu seyahati herkes için ulaşılabilir hale getirdik. Bu yolculukta boyunca yol arkadaşlarımızın memnuniyetini odak alarak, nesilden nesille, 7'den 77'ye hizmet verdiğimiz her yolcumuz için 'Güvenilir Marka' olduk. Bizi, Türkiye'nin en çok tercih edilen firması yapan halkımızın oylarıyla son üç yılda üstü sektörün en itibarlı markası seçildik.

Sınırlarımızı da aşan başarılarımızla bugün ise Avrupa'nın en büyük şehirlerarası otobüs ağı kuran iş ortağımız FlixBus ile birlikte hedeflerimize daha sağlam ve güçlü adımlarla ilerliyoruz. Özellikle ailemize katılan yeni iş ortaklarımızla hizmet kalitemizi ülkemizin dört bir yanına taşımamızın yanında, Avrupa'da da yeni duraklarla bayrağı hep daha ileriye taşımaya gayret

ediyoruz. Ülkemizin en çok tercih edilen markası olarak 2025 yılı için de dijitalleşme

başta olmak üzere 100 yılımıza yaraşır projeler hedefliyoruz. Geniş seyahat ağıımız, güçlü araç filomuz, bir asra yaklaşan köklü tecrübemiz ve profesyonel kadromuz ile yeni yılda yine müşteri memnuniyetinden dijitalleşmeye, verimlilikten hizmet kalitesine farklı alanlarda sektöre öncü projelerimizle yol almaya devam edeceğiz."



VIP DÖNÜŞÜMDE DOĞRU ADRES

1. SINIF MALZEME

GÖZ ALICI RENKLER

KUSURSUZ DİKİŞ

100 KİŞİYE ÖZEL ARABAY TASARIMI

www.mrkvip.com

0532 505 43 40
0212 487 22 22

KALİTE | GÜVEN
Memnuniyet

Sultanıye Mahallesi
350. Sokak N Logo Sitesi
Esenyurt | İstanbul



MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [X/mantruckbusturk](https://www.x.com/mantruckbusturk) [@mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



Mercedes-Benz Türk'ün Yeni Mobil Uygulaması 'Daima İleri' Satış Sonrası Hizmetleri Bir Üst Seviyeye Taşıyor

Mercedes-Benz Türk, Satış Sonrası Hizmetlerin uçtan uca dijital dönüşümü çalışmaları kapsamında 'Daima İleri' mobil uygulamasını hayata geçirdi. Türkiye kamyon ve otobüs endüstrisinde şasi bazlı veri sunan uygulama, firma sahipleri ve sürücüler için operasyonel süreçleri kolaylaştırarak hizmet kalitesini artırıyor. Ücretsiz ve tüm işletim sistemleri ile uyumlu olan 'Daima İleri', kamyon ve otobüs müşterilerine kapsamlı bir dijital deneyim sunuyor.

Her alanda üstün performans ve kaliteyi garanti eden ürünleri ve servis hizmetleriyle, müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutan Mercedes-Benz Türk, hayata geçirdiği yeniliklerle Satış Sonrası Hizmetlerde de fark yaratmaya devam ediyor. Kamyon ve otobüs endüstrisindeki öncülüğünü teknoloji alanına da yansıtmayı hedefleyen Mercedes-Benz Türk; müşterilerinin araçlarının yetkili servislerdeki son durumu hakkında anlık bilgi sahibi olmasına imkân tanıyor.



Mercedes-Benz Türk'ün geliştirdiği yeni 'Daima İleri' mobil uygulaması, kamyon ve otobüs firması sahiplerinin, satış sonrası hizmetlerden sorumlu olan yöneticilerin ve şoförlerin satış sonrası hizmet deneyimlerini bir üst seviyeye taşıyor. **“Daima İleri” Mobil Uygulaması ile Türkiye'nin Şasi Bazlı Servis Takibi Artık Elinizde**

Türkiye kamyon ve otobüs sektöründe müşterinin servis tarihçesini sunan uygulamalar arasında öne çıkan 'Daima İleri', kullanıcıların araç filolarını ve servis geçmişlerini görmelerine, güncel kampanyalar hakkında bilgi sahibi olmalarına, servis sözleşmeleri ve uzatılmış garanti paketleri gibi avantajlardan faydalanmalarına olanak tanıyor. 100 binden

fazla kişiye ulaşma potansiyeline sahip mobil uygulama hizmet kalitesini artıran diğer özellikleriyle de kullanıcılara operasyonel süreçlerde takip kolaylığı ve verimlilik sağlıyor. Ücretsiz olarak hem kamyon hem de otobüs müşterileri tarafından kullanılabilir ve tüm işletim sistemleri ile uyumlu şekilde tasarlanan uygulama, Mercedes-Benz

Türk'ün çatı şirketi Daimler Truck bünyesinde hem firma sahiplerine hem de sürücülere aynı çatı altından veri sunan ilk mobil uygulama olma özelliğini taşıyor. 'Daima İleri' mobil uygulaması şasi bazlı veri göstererek, müşterilerin araçlarının yetkili servislerdeki son durumuna ilişkin anlık bilgi sahibi olmasına imkân tanıyacak.



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



7 BÖLGE, 81 İL, BİNLERCE KİLOMETRE, SONSUZ TEŞEKKÜRLER.

Mercedes-Benz Otobüs ailesi olarak, bu yıl da birlikte yol almanın gururunu taşıırken, memleketin dört bir yanına güvenle ve konforla varmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bize duyduğunuz güvenle, yıldızımızın 81 ilde parlamaya devam edeceği nice yıllar diliyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Bursa Odabaşı Mercedes-Benz Ağır Ticari Araç Bayii, Satış Sonrası Hizmetlerde Elde Ettiği Başarılarla Göz Dolduruyor

Bursa Odabaşı Mercedes-Benz Ağır Ticari Araç Bayii, yalnızca ikinci yılını doldurmuş olmasına rağmen ağır ticari araç satış sonrası hizmetlerinde Türkiye çapında önemli başarılar elde ederek sektöründe güçlü bir konum kazandı. Yüksek kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyetine odaklanarak sektördeki liderliğini pekiştiren bayii, bu başarıyı değerli çalışanları, kendilerine güvenen müşterileri ve güçlü iş birlikleri ile taçlandırdı. 2024 Yılında Elde Edilen Başarılar:

• Müşteri Memnuniyetinde Türkiye 2.'liği

Bursa Odabaşı, geçtiğimiz yıl müşteri memnuniyetinde Türkiye genelinde 3. sırada yer alırken bu yıl önemli bir atılım yaparak Türkiye 2.'liğine yükseldi. Bu başarı, bayinin sunduğu kaliteli hizmetin ve müşteri odaklı yaklaşımının somut bir göstergesi oldu.



• Kamyon SSH Sistematiğinde Türkiye 1.'liği

Kamyon SSH sistematiğinde Türkiye birinciliğini elde eden Bursa Odabaşı, bu alandaki en yüksek performans gösteren bayii olarak sektöre yön veriyor.



• SPS Opansif Kategorisinde Türkiye 1.'liği

Bursa Odabaşı, SPS Opansif (Servis Pazarlama Sistemi) kategorisinde de Türkiye 1.'liği

kazanarak hizmet kalitesinde sektördeki en üst düzeydeki başarıyı elde etti. Bu, bayinin hizmet anlayışının, müşteri tabibinin sektördeki diğer bayiler için bir örnek teşkil ettiğinin en büyük göstergesi.



• Yedek Parça Servis Derecesinde Türkiye 2.'liği

Yedek parça servis derecesinde Türkiye 2.'liği başarısı da Bursa Odabaşı'nın kaliteye verdiği önemin ve sürdürülebilir müşteri memnuniyetine odaklanan stratejisinin bir sonucu olarak öne çıkıyor.



Turan Odabaşı: Bu Başarıları Daha da İleriye Taşıyacağız

Bursa Odabaşı Bayii yalnızca kısa vadede elde ettiği başarılarla değil aynı zamanda geleceğe yönelik belirlediği hedeflerle de dikkat çekiyor. Henüz ikinci yılında olmalarına rağmen bayii yüksek hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini sürdürmeye yönelik kararlılığını vurguluyor. Yönetim Kurulu Üyesi Turan Odabaşı "Geçtiğimiz iki

yıl boyunca gösterdiğimiz başarı yalnızca bir başlangıç. Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak, servis kalitesini sürekli iyileştirmek ve yenilikçi çözümlerle sektördeki liderliğimizi pekiştirmek için çalışıyoruz. Gelecek yıl için belirlediğimiz hedeflere ulaşarak, bu başarıları daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyoruz." Dedi.

Şanlıurfa'da Yeni Hizmet Noktası

Bursa Odabaşı Bayii yalnızca mevcut başarılarıyla değil geleceğe yönelik adımlarıyla da dikkat çekiyor. 2025 yılı itibarıyla Şanlıurfa'da yeni bir kamyon ve otobüs servisi açmaya hazırlanan bayii, bu yatırımla hizmet ağını genişleterek bölgedeki müşterilere yüksek kaliteli hizmet sunmayı hedefliyor. Yönetim Kurulu Üyesi Turan Odabaşı, "Şanlıurfa'daki yeni servis noktamız, müşterilerimize daha yakın olma ve hizmetlerimizi daha geniş bir alanda sunma hedefimizin bir parçası. Kalite-

mizi ve müşteri memnuniyetimizi burada da sürdüreceğiz." Açıklamasında bulundu. Odabaşı, elde edilen başarıların arkasında ekip ruhu, müşteri memnuniyeti ve güçlü iş birliklerinin yattığını vurguladı. Odabaşı, "Bu başarılarda en büyük pay, özveriyle çalışan profesyonel ekibimize ait. Bunun yanı

sıra kaliteli hizmetimizi tercih eden değerli müşterilerimiz ve Mercedes-Benz Türkiye yönetiminin sürekli desteği de bizler için büyük bir güç kaynağı. Müşteri odaklı yaklaşımımız ve profesyonel çalışma kültürümüzle sektördeki liderliğimizi sürdürmeye kararlıyız." İfadelelerini kullandı.

Hayatınızın En İyi Anları İçin

YENİ NESİL ARAÇLARIMIZLA HİZMETİNİZDEYİZ

WE ARE AT YOUR SERVICE WITH OUR NEW GENERATION VEHICLES

VIP TRANSPORT
VIP TRANSPORT

TURİZM TAŞIMACILIĞI
TOURISM TRANSPORT

KURUMSAL TAŞIMACILIK
CORPORATE TRANSPORT

KONGRE TAŞIMACILIĞI
CONGRESS TRANSPORT

@turkkanturizm
 @TurkkanTurizm
www.turkkanturizm.com

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



PAMUK İPLİĞİNE BAĞLI BİR SEKTÖRÜMÜZ VAR

Bu sayımızda Özel Tur Yönetim Kurulu Başkanı ve TUİDER Kurucu Üyesi Cemil Çevik ile gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajı siz değerli okurlarımızla paylaşıyoruz. Çevik, turizm taşımacılığı sektöründe yalnızca bu alanda faaliyet göstererek sürdürülebilir kazanç elde etmenin giderek zorlaştığını belirterek sektörün zorlu dinamiklerine dikkat çekti. Ayrıca TUİDER'in faaliyetlerinin olumlu sonuçlar doğurduğunu ve kamu kurumlarıyla ilişkilerinin güçlenmeye devam ettiğini vurguladı. Sektörün mevcut durumu ve gelecekteki potansiyeli hakkında önemli değerlendirmelerde bulunan Çevik, sektöre dair derinlemesine bir bakış açısı sunuyor. Keyifli okumalar!

100 ARAÇLIK GENİŞ FİLOMUZLA HİZMET VERİYORUZ

1986 yılında iş hayatına adım attım. Bu süreçte ofisboy olarak başladığım kariyerime otobüs muaviniği ve otobüs şoförlüğü gibi çeşitli görevlerde devam ettim. Ardından havalimanında transfer hizmetleri sundum ve nihayet işletmecilik yaparak bugünkü konumuma ulaştım. Çalışma hayatım boyunca İngilizce, İtalyanca, Japonca ve Almanca dillerini öğrenme fırsatı buldum. Bana göre sevdiğiniz bir işi yapıyorsanız başaramayacağınız hiçbir şey yoktur. İşimi severek yaptığım için karşılaştığım her zorluğun üstesinden gelmeyi öğrendim. 2005 yılında Özel Tur adıyla taşımacılık faaliyetlerimize başladık. Bugün itibarıyla özmal ve kiralık olmak üzere toplamda 100 araçlık bir filoyla hizmet veriyoruz.

SADECE TURİZM TAŞIMACILIĞI YAPARAK ÇARKI DÖNDÜRMEK İMKANSIZ

Sektörümüz tamamen arz ve talep dengesi-ne dayalı olarak işliyor. Piyasada iş olduğu sürece fiyatlar iyi seviyelerde seyrediyor; ancak iş olmadığında fiyatlar ne yazık ki dibe çekiliyor. Bu sektörde faaliyet gösterenlerin çoğunun ikinci ya da üçüncü iş kolları bulunuyor. Turizmde oluşan zararları genellikle bu yan işlerle telafi ediyorlar. Sadece turizm taşımacılığı yaparak para kazanmak günümüz şartlarında neredeyse imkânsız hale geldi. Faiz oranlarının yükselmesiyle sektöre yeni oyuncu girişleri durma noktasına geldi. Mevcut oyuncular ise araçlarını yenileyemez oldu. Pek çok işletme, ekonomik zorluklar nedeniyle filolarını güncelleyemiyor. Eğer işler açılır ve 2019 seviyelerine geri dönebilirse talebi karşılamak için yeterli sayıda araç bulmamız mümkün olmayabilir.

YARININ NE OLACAĞINI TAHMİN ETMEK BU SEKTÖRDE İMKANSIZ

2025 yılı için çalıştığımız acentelerden gelen veriler şu an için oldukça umut verici görünüyor. Mevcut göstergeler 2024 yılına kıyasla %30'luk bir artış yaşayabileceğimizi işaret ediyor ancak tüm bu olumlu verilere rağmen turizmin ne kadar kırılgan bir yapıya sahip olduğunu göz ardı edeme-

yiz. Bu sektör adeta pamuk ipliğine bağlı. Bir bölgede meydana gelen bir patlama ya da siyasi bir kriz işleri bir anda durma noktasına getirebiliyor. Deprem, salgın hastalık gibi diğer olumsuz koşullar da her zaman ilk darbeyi turizm sektörüne vuruyor. Kırk yılı aşkın süredir bu sektördeyim ve hiçbir zaman akşam rahat bir şekilde uyuyup sabah huzurla uyanamadım. Zihnimde hep "Yarın ne olacak?" sorusu dolaşıyor. Örneğin Amerika'da ikiz kuleler vurulduğunda burada yolcuları havalimanına geri taşımak zorunda kalmıştık. Sinagog saldırısının olduğu gün oteller bir anda boşalmıştı. Yaşanan her olay, turizmin ne kadar hassas bir denge üzerinde olduğunu bir kez daha gösteriyor. Bu sektörde işler ne yazık ki bir pamuk ipliğine bağlı olarak sürüyor.

MEMURLARIN BİLGİ EKSİKLİĞİ YÜZÜNDEN OPERASYONLARIMIZDA AKSAMALAR OLUYOR

Bir diğer büyük sıkıntımız ise sahada görev yapan memurların üstlendikleri görevle ilgili yeterli bilgiye sahip olmamaları. Bu durum hiçbir eksikliğimiz olmamasına rağmen araçlarımızın bağlanmasına yol açıyor. Haksız yere gerçekleştirilen bu işlemler sonucunda hem ciddi maddi kayıplar yaşamakta hem de müşteri güvenini kaybetmekteyiz. Memurların yetersiz bilgiyle hareket etmesi sadece sektörümüz için değil genel anlamda hizmet kalitesi ve operasyonel süreçler açısından da büyük bir sorun teşkil ediyor. Bu tür uygulamalar, işimizi aksatmakla kalmıyor aynı zamanda uzun vadede sektöre duyulan güveni de zedeliyor. Sorunun çözümü için yetkililerin daha bilinçli ve eğitilmiş bir şekilde sahada görev alması gerektiğine inanıyoruz.

NEREDE OLURSAK OLALIM, MERCEDES HEP YANIMIZDA

2025 yılı için araç filomuzu genişletmeye devam ediyoruz. Otobüs, midibüs ve minibüs olmak üzere tüm segmentlerde yeni araç siparişlerimizi verdik ve önümüzdeki aylarda teslim almaya başlayacağız. Filomuzda ayrıca turizm sektöründe bir ilk olarak aldığımız 6 adet engelli aracı da bulunuyor ancak bu araçları yılda en fazla 60 gün kullanabiliyoruz. Engelli



taşımacılığı, kârlı bir iş olmadığından pek tercih edilmiyor. Buna rağmen yıllardır bu hizmeti kar amacı gütmeyen sunmaya devam ediyoruz çünkü bu işi bir sorumluluk olarak görüyoruz. Araç seçimlerimizde özellikle Mercedes-Benz markasını tercih ediyoruz. Filomuzdaki araçlar yurt dışında da faaliyet gösterse Mercedes'in servis ağı sayesinde hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. 24 saat kesintisiz hizmet veren bir marka ile çalışmak bizim için olmazsa olmaz bir kriter. Mercedes bu konuda yalnızca vaatlerde bulunmuyor; gerçekten 24 saat boyunca hizmet sunuyor. Türkiye'nin ve dünyanın neresinde olursak olalım, anında destek alabiliyoruz. Biz, taşımacılıkta büyük bir sorumluluk üstleniyoruz ve Mercedes de bu sorumluluğu bizimle birlikte paylaşarak üzerine düşeni eksiksiz yapıyor. Sektörün tüm paydaşları işinin arkasında durduğunda ortaya gerçekten kusursuz bir iş çıkar. Mercedes, bu bilinçle hareket eden bir marka olarak sektörün gerekliliklerini ve taşıdığı sorumluluğun önemini fazlasıyla yerine getiriyor.

TUİDER'İN KAMUYLA KURDUĞU İLİŞKİ GİDEREK GÜÇLENİYOR

TUİDER, yeni kurulan ve tamamen gerçek

turizm taşımacılarından oluşan bir dernek olarak faaliyet göstermektedir. Üyelerimizin tamamı D2 ve B2 belgelerine sahip, bu sektörün zorluklarını bizzat yaşayan, işinin başında olan ve sektöre hâkim kişilerden oluşmaktadır. Derneğimizde kişisel menfaatler ön planda değildir; üyelerimiz işinin ehli, sektöre katkı sağlamayı amaçlayan iş insanlarından meydana gelmektedir. Kamu kurumlarıyla olan diyaloglarımız şu an oldukça olumlu bir şekilde ilerliyor. Genel kurulumuzun ardından daha hızlı ve etkili adımlar atacağımıza, kamu nezdindeki girişimlerimizin daha da hızlanacağına inanıyoruz. Turizm taşımacılığında en büyük sorunlardan biri olan parklanma problemi dernek olarak üzerinde çalıştığımız ve çözüm üretmek için çeşitli girişimlerde bulunacağımız bir konudur. Ayrıca sektöre girişlerin yalnızca maddi gücü olan kişilere değil işi gerçekten hakkıyla yapan bu sektöre değer katabilecek profesyonellere açık olması gerektiğine inanıyoruz. Aksi takdirde sermayesi olan herkes sektöre giriş yaptığında fiyatlar ciddi şekilde düşüyor ve sektör zarar görüyor. Bu anlayışı değiştirmek, TUİDER'in öncelikli hedeflerinden biridir.

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

TAŞKIN ARIK: ARTIK DİJİTALLEŞMEYE AYAK UYDURARAK “MOBİL” OLMALIYIZ

Bu sayımızda Systemtransport Yönetim Kurulu Başkanı ve TTDER Yönetim Kurulu Üyesi Taşkın Arık ile gerçekleştirdiğimiz röportajı sizlerle paylaşıyoruz. Arık, sektördeki en önemli sıkıntılardan biri olarak korsan taşımacılığın göz ardı edilmesini ve yasalara uyan şirketlerin ise cezalandırılmasını dile getirdi. Ayrıca şirketlerin daha verimli ve rekabetçi olabilmesi için dijitalleşmeye yatırım yapmalarının zorunluluk haline geldiğini belirtti. Mobil ve online sistemlerin entegrasyonunun sektördeki dönüşümü hızlandıracağına değinen Arık, 2025 yılı araç yatırımları ile ilgili planlarını da paylaştı. Sektöre dair önemli tespitler ve öngörüler için röportajı kaçırmayın. Keyifli okumalar!

İŞİNİ DOĞRU YAPAN CEZALANDIRILIYOR

Systemtransport olarak 2023 yılında, 2024 yılı için koyduğumuz hedefleri başarıyla gerçekleştirdik. 2024 yılı genel anlamda bizim için olumlu geçti. Son yıllarda işlerimizi en çok etkileyen faktörlerin başında İstanbul'un aşırı pahalı hale gelmesi geliyor. 2024 yılına adeta bu pahalılık damga vurdu diyebilirim. Gıda, konaklama ve diğer tüm harcamalara baktığımızda İstanbul'un maliyetleri gerçekten çok yüksek. Bu durum hizmet fiyatlarımızı artırmamıza neden oldu. Fiyat artışları, turistlerin daha bireysel gezilere yönelmesine yol açtı. Turistler artık grup halinde değil, tek başlarına seyahat etmeyi tercih ediyor ve bu da iş yoğunluğunu olumsuz etkiliyor. D2 belgeli araçların kullanım oranının azalmasının bir diğer nedeni ise havaalanı çevresinde ve yol kenarlarında bekleyen yüzlerce korsan VIP araç. Seyahat ederken bu araçları mutlaka görmüşsünüzdür. Bu korsan araçlar genellikle WhatsApp grupları üzerinden iş alıyor ve belgeleri ya hiç yok ya da başka firmalardan kiralananmış belgeler kullanıyorlar. Bu durum yalnızca sektörü baltalamakla kalmıyor aynı zamanda ciddi güvenlik riskleri doğuruyor. Allah korusun, bir kaza ya da başka bir problem yaşandığında sorumluluk doğrudan belge sahibine ait oluyor. Bu durum belgelerini başka firmalara kirala-yanlar için de büyük bir tehlike arz ediyor. Vergi kaçırma gibi illegal uygulamalara izin verilmemesi gerekiyor. Trafik ekiplerinin denetimleri olsa da nedense bu denetimler genellikle işini düzgün yapan, belgeleri tam ve eksiksiz olan turizm taşımacılarına yönelik gerçekleşiyor. Havalimanı yolunda herkesin gözü önünde kiralık belgeyle ya da WhatsApp üzerinden iş alan korsan bir araç rahatlıkla yolcusunu alıp giderken bizim tüm belgelerimiz tam olmasına rağmen araçlarımız durdurulup bağlanabiliyor. Bakanlık ve kamu kurumlarının bu konuda daha etkin önlemler almasını bekliyoruz çünkü mevcut durum işini doğru yapan firmalar için büyük bir haksızlık yaratıyor.

DİJİTALLEŞEREK REKABET GÜCÜ-MÜZÜ ARTIRMALIYIZ

Systemtransport'un en büyük avantajı her türlü ihtiyaca uygun araçları bünyesinde

barındırmasıdır. Filomuzda otobüs, midibüs ve hafif ticari araçlar her zaman kullanıma hazır bir şekilde beklemektedir. Örneğin otobüs yoğunluğu olmayan bir bölgeye midibüs göndererek ya da daha küçük gruplar için 8+1 araç seçeneği sunarak tüm grupların ihtiyaçlarını hızlı ve etkin bir şekilde karşılıyoruz. Sadece otobüs grubuyla sınırlı kalmanın sektörde pek sağlıklı bir yaklaşım olmadığını düşünüyorum çünkü bazen gruplar otobüsü dolduracak büyüklükte olmuyor. Bu durumda otobüs göndermek ciddi bir mali kayıp anlamına gelir. 2024 yılı sektörün geleceğine dair önemli dersler almamızı sağladı. Artık dijitalleşme, şubeleşme ve stratejik konumlanma gibi konulara daha fazla odaklanmamız gerektiği ortada. Özellikle yaz aylarında yazlık bölgelerde, kışın ise kış turizmi yapılan bölgelerde aktif bir şekilde faaliyet göstermek şart oldu. Bu büyüklükte bir araç filosuna sahip firmaların oturup iş beklemek yerine doğru bölgelerde mobil olması gerekiyor. Hem müşteri taleplerine hızlı yanıt verebilmek hem de rekabet gücünü artırmak için bu adımlar kaçınılmazdır. Online sistemlerle desteklenen bir yapı firmaların dinamik kalmasını ve sektörde öncü rol oynamasını sağlayacaktır.

SORUNLARA KARŞI TOPYEKÜN HAREKETE GEÇMELİYİZ

Turizm taşımacılığı sektöründe çalışma gün sayılarımızın giderek azalması faaliyet planlamasını her zamankinden daha kritik bir hale getiriyor. Ocak ve Şubat aylarının sakın geçmesi, Mart ayında ise Ramazan nedeniyle toplantı gruplarının iş yapamaması yılın ilk altı ayını özellikle zorlayıcı bir döneme dönüştürüyor. Bu süreçte filomuzun çeşitli segmentlerdeki araçlardan oluşması en büyük avantajımız oldu. Grup çeşitliliğine yönelik işler yaparak boş geçen ayları değerlendirmeye çalışıyoruz. Bunun yanı sıra ülkemizdeki enflasyon problemi ve dünyada yaşanan siyasi krizler turizm sektörünün ilk etkileyen faktörler arasında yer alıyor. Bu dışsal etkenler, sektörde zaten var olan sıkıntıları daha da büyütüyor. Sektördeki bazı firmaların yanlış uygulamaları ise hepimizi zor durumda bırakıyor. Örneğin işi bugün yapıp faturasını 3 ay sonra kesen, ödemelerini ise 6-7 ay sonra

alan firmalar piyasada büyük bir dengesizlik yaratıyor. Bu tür uygulamalar sektörde işini doğru yapan bizler için kabul edilemez bir durum. Bu nedenle 2025 yılında sektör olarak bu tür sorunlara karşı topyekün harekete geçmemiz gerekiyor. Sektörde etik kurallara uyumun sağlanması ve denetimlerin artırılması rekabet ortamını sağlıklı bir şekilde sürdürmemizi mümkün kılacaktır. Aynı zamanda bu tür problemlerin çözümü için kamu kurumlarıyla daha güçlü bir iş birliği içine girmeliyiz.

20. YILA ÖZEL YATIRIMLARIMIZI GERÇEKLEŞTİRECEĞİZ

2025 yılı Systemtransport için oldukça anlamlı bir yıl olacak; şirketimizin 20. yıl dönümünü kutluyoruz. Bu özel yıl için 20 yeni araç alımı gerçekleştirerek hem filomuzu genişletiyor hem de bu başarıyı taçlandırıyoruz. Yeni araç teslimatlarımız Mart ayında Mercedes otobüslerle başlayacak ve sonrasında Vito ve Sprinter teslimatlarıyla devam edecek. Bu adımlarla birlikte araç parkımızı 100 adete tamamlamayı hedefliyoruz. Bu genişlemeyi sadece İstanbul ile sınırlı tutmayı düşünmüyoruz. Antalya, Bodrum gibi turizmin yoğun olduğu bölgelerde yeni şubeler açarak bu filolarımızı daha verimli bir şekilde değerlendireceğiz. Bu stratejik adım müşteri taleplerine daha hızlı yanıt vermemizi sağlayacak.

BAKANLIK, YÖNETMELİKTE KÖKLÜ BİR DEĞİŞİKLİK YAPMALI

2025 yılı itibariyle Ulaştırma Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, D2 belgesi ile ilgili düzenlemeleri gözden geçirerek köklü bir reform yapmalıdır. D2 belgesi alma şartları kullanım koşulları ve araç ekleme kriterleri baştan sona yeniden düzenlenmeli, korsan taşımacılığa zemin hazırlayan tüm unsurlar titizlikle temizlenmelidir. Bizler sektörde faaliyet gösteren firmalar olarak milyonlarca Euro değerinde yatırım yaparken hiçbir altyapısı ve yatırımı olmayan korsan taşımacıların işimizi çalmalarına göz yumulmasını kabul edemeyiz. Bu haksız rekabet hem sektörümüzün gelişimini engellemekte hem de yasalara uygun çalışan firmaların sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir.

BİR GARİP OLAY: “BUNLAR TURİST DEĞİL”

Yakın zamanda başımıza gelen talihsiz bir olayı sizlerle paylaşmak istiyorum. Bir toplantı grubumuz vardı, lüks bir otelde konaklıyorlardı ve akşam yemeği için prestijli bir restorana gitmeyi planlıyorlardı. Araç yola çıktıktan kısa bir süre sonra polis tarafından durduruldu. Araçta D2 belgesi, belediye yol kâğıdı ve TÜRİSAB belgesi gibi tüm yasal belgeler eksiksiz ve geçerliydi ancak buna rağmen polis, aracı bağlayacağını belirtti. Ve işte tam bu noktada olayın travması başlıyor. Acaba burası gerçekten bir üçüncü dünya ülkesi mi ki polis, aracın tüm evrakları tam olmasına rağmen “Bağlayacağım” diyebiliyor? Aracın bağlanma sebebi ise daha da düşündürücü. Polis araçtakilerin turist olmadığını ileri sürdü. Neye göre turist olmadıkları sorusunu sordüğümüzde ise “Bunlar Türk vatandaşı, o yüzden turist değiller” cevabını aldık ve evet, araç bağlandı. Böyle bir adaletsizlik ve haksızlık nasıl olabilir? Her gün yaşanan bu tür olaylar ne yazık ki burada olağan hale gelmişken valilik, emniyet ve bakanlık sadece seyirci kalıyor. Ülkede yasaları bilen tek bir kamu görevlisi yok mu? Turizm bölgelerinde görevli memurlar neden bu kadar eğitimsiz? Her ne olursa olsun bir turizm aracından Türk vatandaşı diye turist indirilmesi asla kabul edilemez. Kolluk kuvvetlerinin bu ülkenin kalkınması ve turizmine darbe vurması kabul edilemez bir durumdur. Ulaştırma Bakanlığı, kendi koyduğu yasaları ve verdiği belgeleri koruyamıyor. Tüm evraklar tam olmasına rağmen görevini bilmeyen kamu görevlileri keyfi bir şekilde araçları bağlayabiliyor. Bu durum turizmin kamusal alanda içler acısı bir hale gelmesine yol açtı. Olayın daha da vahim olan kısmı ise grubumuzu götürdüğümüz lüks restoranın karşısında, vale servisinin müşteri talepleri doğrultusunda VIP araçları korsan bir şekilde hizmete sunmasıydı ancak bizim aracımızı bağlayan polis memurları bu korsan faaliyetlere hiçbir şekilde müdahale etmiyorlar. Yani kamu korsan taşımacılığa kendisi izin veriyor. 2025 yılının, derneklerin ve diğer sivil toplum kuruluşlarının aynı çatı altında toplanarak sorunlara ortak çözümler üretmeye odaklandığı bir yıl olmasını temenni ediyorum.



“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



VIP ARAÇ TASARIMINDA BİR MARKA: MR.K VIP DESIGN

Hafif ticari araçların iç tasarımını tamamen kişiselleştirerek VIP standartlarına taşıyan Mr.K VIP Design'ın sahibi Adem Karataş ile gerçekleştirdiğimiz bu keyifli röportajda, sektörde fark yaratan hizmetlerini ve Türkiye'nin ekonomik dinamiklerine dair görüşlerini konuştuk. Karataş, müşterilerin taleplerine göre her detayı titizlikle tasarladıklarını ve bu özel hizmeti 1000 metrekarelik kapalı alan içerisinde, aynı anda 14 aracı dizayn edebilecek bir kapasiteyle sunduklarını belirtti. Türkiye'nin dört bir yanından müşteriye hitap eden Mr.K VIP Design, kalite ve lüksü bir araya getirerek sektörde öncü bir rol üstleniyor. Röportajda ayrıca Türkiye'nin turistler için giderek pahalı bir destinasyon haline gelmesiyle ilgili düşüncelerine de yer veren Karataş, sektörün bu değişimlerden nasıl etkilendiğini değerlendirdi. Keyifli okumalar!

BU SEKTÖRDE BÜYÜK BİR HEVESLE ÇALIŞIYORUM
Ben Adem Karataş, 1984 doğumluyum. Evliyim ve 4 çocuk babasıyım. Yaklaşık 13 yıldır turizm sektöründe çalışıyorum. Kendimi bildim bileli hareketli bir yapıya sahibim. Okul yıllarımda bile tek hayalim, sürekli aktif olabileceğim bir işte çalışmaktı. Aynı noktada durmayı hiç sevmediğim için sürekli bir şeylerle uğraşmayı tercih ederim. Bu nedenle turizm sektörüne girmeyi çok istemiştim ve 13 yıldır bu sektörde faaliyet gösteriyorum. Turizm alanındaki yolculuğum rehberlik yaparak başladı. Ardından askerlik, evlilik ve çocuklarla birlikte zaman ilerledikçe farklı alanlara yöneldim. Bu süreçte yine turizm camiasının içinde yer alan ve hareketli bir yapıya sahip araç dizayn işine geçiş yaptım. Sürekli ülkeme nasıl daha fazla katkı sağlayabilirim düşüncesiyle hareket eden biri olarak bu sektörde büyük bir hevesle çalışıyorum.

TÜM DETAYLARI MÜŞTERİNİN TALEPLERİNE GÖRE TASARLIYORUZ
Araç dizayn işi, kendi içinde oldukça dinamik bir alan. Özellikle hafif ticari araçların iç tasarımını baştan sona yeniden yapıyoruz. Bu işi, bir evin iç dekorasyonunu yaptırmaya benzetebilirsiniz. Örneğin bir ev aldığınızda bir mimar gelir, proje çizer ve ar-

dından dekorasyon süreci başlar. Araç dizaynı da aynı mantıkla ilerler. Araç bize geldiğinde iç tasarımını müşterinin istekleri doğrultusunda planlıyoruz. Döşeme renkleri, koltukların elektrikli olması, buzdolabı gibi detaylar müşterinin talepleri doğrultusunda belirleniyor. Tüm bu detaylar projelendirilip çizildikten sonra tasarım şekilleniyor. Her bir araç müşterinin ihtiyaçlarına ve hayalindeki tasarıma göre özel olarak tasarlanıyor. Bu işi hem zevk alarak yapıyorum hem de ülkemize katkı sağladığımı düşünerek daha da motive oluyorum.

TÜM ÜRETİM SÜREÇLERİNİ KENDİ BÜNYEMİZDE GERÇEKLEŞTİRİYORUZ
Şu an iş yerimiz, 1000 metrekare kapalı alandan oluşuyor ve aynı anda 14 adet hafif ticari aracın işlemlerini gerçekleştirebiliyoruz. Tüm üretim süreçlerimizi kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz ve her bir bölümde işinin ehli, en iyi ustalarla çalışıyoruz. Araçlarımız terzi usulü özel işçilikle özenle hazırlanıyor ve her adımda detaylara büyük önem veriliyor. Ayrıca araçlarımızın tüm süreç boyunca kapalı alanda kalması müşterilerimiz için ayrı bir güven unsuru oluşturuyor. Güvenlikli iş yerimiz sayesinde müşterilerimiz, araçlarını gönül rahatlığıyla bize teslim edebiliyor. Çalışma alanlarımızı tamamen kurumsal bir

yapıda dizayn ettik. İş yerimizde marangoz atölyesi, dikiş bölümü, kesim bölümü, elektronik bölümü ve kaynak atölyesi gibi tüm ihtiyaçlara yönelik alanlar mevcut. Bu kapsamlı altyapımız sayesinde sadece özel tasarım değil, seri imalat da gerçekleştirebiliyoruz. Şu an 10 kişilik uzman bir ekip çalışıyoruz ve her bir ekip üyemiz, işini en iyi şekilde yapmak için büyük bir özveriyle görev alıyor. İşimize duyduğumuz bu tutku ve kurumsal yaklaşım sayesinde müşterilerimize en kaliteli hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

KALİTELİ İŞÇİLİĞİMİZLE MÜŞTERİ PORTFÖYÜMÜZÜ GENİŞLETİYORUZ
Müşterilerimiz, başta İstanbul olmak üzere ülkemizin dört bir yanından araçlarını bize getiriyor. Kaliteli işçiliğimiz ve rekabetçi fiyat politikamız nedeniyle Türkiye'nin her ilinden yoğun bir talep görüyoruz. Kaliteli işçiliğimiz aynı zamanda tüm dünyada da müşterilerimizin ilk tercih sebebi oluyor. Avrupa ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkeden araç dizayn işi için bize geliyorlar. Amerika'ya kadar uzanan geniş bir müşteri kitlemiz mevcut. Turizm taşımacılığı yapan büyük filo müşterileri de sıkça bizi tercih ediyor. Uzman ekibimizle gerçekleştirdiğimiz işlerin geri dönüşleri oldukça olumlu oluyor, bu da bizi motive eden en önemli faktörlerden biri. Son dönemlerde özel sağlık kuruluşlarının yabancı hastalar için sunduğu VIP araç hizmetlerinde de önemli bir rol üstlenmeye başladık. Bu amaçla getirilen araçların iç tasarımını, özel işçilikle ve müşterinin taleplerine uygun şekilde yeniden dizayn ediyoruz. Sağlık sektörü için gerçekleştirdiğimiz bu projeler, hem sektördeki yerimizi sağlamlaştırıyor hem de çeşitliliğimizi artırarak daha geniş bir müşteri kitlesine hitap etmemizi sağlıyor.

TURİZM ARAÇLARINA ÖZEL PAKETLERİMİZ VAR



Turizm araçlarına özel olarak hazırladığımız bir turizm paketi sunuyoruz. Bu pakette koltuklar, televizyon, ses sistemi, buzdolabı ve ara kapalı bölme gibi işlemler standart olarak yer alıyor. VIP müşterilerimiz ise daha farklı ve özel konseptler talep edebiliyor. Bu noktada müşterinin beklentilerine uygun her türlü dizaynı sunuyoruz. Geniş bir tasarım yelpazesiyle çalışıyoruz ve her bir dönüşüm, detaylı bir şekilde mühendisler tarafından projelendiriliyor. Projelendirilen tasarımlar ilgili bakanlıktan onay alındıktan sonra TüvTürk muayenesine yönlendirilerek araçlar trafiğe çıkmaya hazır hale getiriliyor. Tüm işlemlerimiz yetkilendirilmiş, sertifikalı ve onaylı bir şekilde gerçekleştiriliyor. Son yıllarda Avrupa'dan da birçok araç ülkemize dizayn için geliyor. Türkiye, araç dizaynı konusunda hem kalite hem de başarı açısından oldukça iddialı bir noktada. Aynı zamanda maliyetlerin Avrupa'ya kıyasla daha uygun olması da ülkemizi bu alanda cazip hale getiriyor. Türkiye'deki turizm araçlarının yaklaşık %80'i, yeniden dizayn edilerek trafiğe çıkıyor. Bu da sektördeki yenilikçi çözümlerimizin ve uzmanlığımızın ne denli önemli olduğunu gösteriyor.

ÜLKEMİZ TURİSTLER İÇİN

OLDUKÇA PAHALI
2024 yılı turizm sektörü açısından oldukça zorlu geçti. Ülkemiz, şu anda turistler için ne yazık ki oldukça pahalı bir destinasyon haline geldi. Avrupa ülkeleri ve hatta yanı başımızdaki komşu ülkelerle kıyaslandığında fiyatlarımızın çok daha yüksek olduğu bir gerçek. Bu durum, turistleri alternatif yerlere yönlendiriyor. Döviz kurları bir süredir sabit seyreitse de ülke içinde her şeye zam yapılması bu sorunun temel sebeplerinden biri. Turistler, burada bir haftada harca-yacakları parayla başka ülkelerde neredeyse iki hafta tatil yapabilir hale geldi. Bu durum sektörümüzü derinden etkiliyor. Örneğin Kuveyt'ten sürekli gelen misafirlerimiz vardı ancak artık eskisi kadar sık gelmiyorlar. Kuveyt dinarı, en değerli para birimlerinden biri. 1 dinar şu anda 113 TL'ye denk geliyor. Buna rağmen müşterilerimizden "Siz Kuveyt'ten bile daha pahalı hale geldiniz" yorumunu alıyoruz. Bu, fiyatların ulaştığı seviyeyi açıkça gösteriyor. 2025 yılına dair en büyük umudumuz bu "sunı" ve "şişirilmiş" fiyatların normale dönmesi. Aksi takdirde turizm sektörü önümüzdeki yıllarda da kan kaybetmeye devam edecek. Turizmin sürdürülebilirliği için fiyatların daha makul bir seviyeye gelmesi şart.



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

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



AS ANTALYA OTOMOTİV A.Ş.

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi

No:202 Aksu/ANTALYA

T: 0242 420 0101

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



TUİDER'İN KAPISI İŞİNİ DÜZGÜN YAPAN GERÇEK TAŞIMACILARA HER ZAMAN AÇIK

Bu sayımızda Central Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve TUİDER Kurucu Üyesi Serdar Yiğit ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Yiğit, 2024 yılını değerlendirirken sektöre dair önemli mesajlar vererek 2025 yılına yönelik öngörülerini bizlerle paylaştı. Röportajda turizm taşımacılığında birlik ve kurumsallık için TUİDER'in üstlendiği rolü vurgulayan Yiğit, dip fiyat politikalarının sektörde yarattığı derin etkileri ve bu konuda atılması gereken adımları ele aldı. Sektörün güçlü bir yapıya kavuşması için iş birliği ve sürdürülebilir çözümler gerektiğini belirtti. İşte turizm taşımacılığının sorunlarına ışık tutan bu özel röportaj sizlerle, keyifli okumalar!



CENTRAL TURİZM OLARAK KARARLILIKLA FAALİYETLERİMİZİ SÜRDÜRMEKTEYİZ

1981 yılında acentacı olarak adım attığım bu sektörde, 1990 yılında Antalya'da sektörde ileri gelen 2 ayrı incoming acentasının Bölge Müdürlüğü ve Operasyon Müdürlüğü görevlerini üstlendim. 1997 yılında ise İstanbul'a dönerek Acenta ve taşımacılık faaliyetlerine İstanbul merkezli olarak devam ettim. Burada Central Turizm adıyla hizmetlerimizi sürdürüyoruz ve halen aynı kararlılıkla faaliyetlerimiz devam etmekteyiz. Filomuzda toplamda 15 araç bulunmakta; bunların %30'unu otobüsler, geri kalanını ise midibüsler ve hafif ticari araçlar oluşturmaktadır. Araçlarımızın büyük bir kısmı Avrupa pazarında,

özellikle Alman pazarında aktif olarak hizmet vermektedir. Bunun yanı sıra bir miktar Avusturya ve Avustralya pazarına da çalışıyoruz. Sektörün düşük kârlılığı nedeniyle Uzakdoğu pazarında faaliyet göstermiyoruz. Acente anlaşmalarımızı ise yıllık olarak yeniliyor ve iş birliklerimizi bu şekilde sürdürüyoruz.

2024, ARZU ETTİĞİMİZ GİBİ GEÇMEDİ

2024 yılı umut verici ve keyifli bir başlangıç yapmıştı ancak ilerleyen dönemde rezervasyonlarda ciddi iptaller yaşanmaya başladı. Bu iptaller bireysel düzeyde gerçekleştiği için grupları birleştirme yoluna gitmek zorunda kaldık. Bu durum 2024 yılı için hedeflediğimiz seviyelere ulaşmamı-

zı engelledi. Her yıl Haziran, Temmuz ve Ağustos ayları yoğun ve hareketli geçerci; fakat 2024 yazı, önceki yıllara kıyasla daha durgun geçti. İş hacmi ve ciro açısından beklediğimiz verimi elde edemedik. Tüm bunlara ek olarak siyasi gelişmelerin de sektöre olumsuz yansısıyla 2024 yılını ne yazık ki arzu ettiğimiz gibi geçiremedik.

MALİYETLER BELİRLENİP "DİP FİYAT POLİTİKASI" ACİLEN UYGULANMALI

Bu yıl da araç parkımızı yenileme çalışmalarına kararlılıkla devam edeceğiz. Yılın ikinci yarısında yeni araçlarımız filomuza katılacak. Bu süreçte hem otobüs hem de midibüs segmentinde önemli yenilikler gerçekleştireceğiz. 2025 yılı şu an itibarıyla umut vadeden bir başlangıç yaptı. Gelen talepler işlerimizin olumlu bir yönde ilerlediğini gösteriyor ve yaklaşık %30-40 oranında bir artış yaşanabileceğine işaret ediyor. İşlerimizde özellikle ITB Berlin ve FITUR İspanya fuarlarının etkisi büyük. Ayrıca bu dönemde krediye erişim sağlanabiliyor ancak kredi faiz oranlarının oldukça yüksek olduğunu belirtmek gerekir. Araç fiyatları ise hızlı bir şekilde yükselmiş durumda. Bütün bu zorluklara rağmen taşıma fiyatlarının oldukça düşük seviyelerde kalması sektör için ciddi bir problem. Bana göre öncelikli olarak "dip fiyat" ve "dip maliyet" hesaplamalarının doğru bir şekilde yapılması gerekiyor. Biz bu hesaplamaları yaparken araç bandrolünden ofis elektrik giderine kadar birçok masraf kalemini dikkate alıyoruz. Bu doğrultuda tahmini bir bütçe hazırlıyoruz. Elbette hazırlanan bütçe birebir sahaya yansımada da dip fiyatımızı ve talep edeceğimiz ücretleri belirlememizde önemli bir rehber oluyor ancak iş uygulamaya geldiğinde Anadolu turu 2024 yılı için için bir haftalık taşıma hizmetine 90-100 bin lira fiyat çıkarıyoruz; buna karşılık bir başkası aynı hizmeti 70 bin liraya veriyor. Bu fiyatlarla iş yapan birinin araç-

larını yenilemesi, masraflarını karşılaması veya zamanında ödeme yapması imkânsız. Üstelik bu düşük fiyatlarla çalışanların araçlarının model yaşı, araçların bakım durumu ya da şoförlerin deneyim düzeyi gibi unsurlar genellikle göz ardı ediliyor. Biz olması gereken reel fiyatları alamadığımız süreçte araç filomuzu hangi kaynakla yenileyeceğiz ya da ödemelerimizi nasıl zamanında yapacağız? Bu konuların bir an önce masaya yatırılması ve sektörün sürdürülebilirliği için somut adımlar atılması gerekiyor diye düşünüyorum.

DERNEĞİMİZ, TURİZM TAŞIMACILARININ ORTAK ÇATISIDIR

TUİDER olarak henüz genel kurulumuzu yapmamış olmamıza rağmen oldukça aktif bir dernek olduğumuza inanıyorum. Hiç vakit kaybetmeden hızlı adımlarla yol alıyoruz. Sektörün sorunları tartışılıp çözüm aranacaksa bu çözümlerin TUİDER çatısı altında gerçekleşeceği kanısındayım. Derneğimiz, kamu nezdinde de olumlu bir karşılık bulmuş durumda ve bu itibarı sürdürmekte kararlıyız. Üye sayımız her geçen gün artıyor, bu da bizi daha güçlü kılıyor. Özellikle genç üyelerimizin enerjisi, dinamizmi ve bizim desteğimizle derneği çok daha ileriye taşıyacaklarına inanıyorum. Bu sinerji sayesinde sektörümüzün daha sağlam temeller üzerine oturacağına şüphem yok. Bunun yanı sıra turizm taşımacılarının uzun yol taşımacılığından ayrı tutulması gerektiğini düşünüyorum. Turizm taşımacılığına özgü bir vasfın kazanılması şart. Bu, genelge, kararname ya da başka bir düzenleme yoluyla mı olur bilemem ancak turizm taşımacılığının otogar taşımacılığından net bir şekilde ayrılması gerekiyor. Derneğimiz, turizm taşımacılığı yapan herkesin ortak çatısıdır ve kapımız işini düzgün yapan, etik değer yargıları olan herkese açıktır. Bu birleştirici anlayışla sektörümüzü daha iyi bir geleceğe taşımaya devam edeceğiz.



YÜK TAŞIMADA ÜSTÜN PERFORMANS

ÇİZGİ OTOMOTİV
FUSO YETKİLİ SATICISI

Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok.
No:10 Maltepe / İSTANBUL
T: 0216 442 97 20



Mercedes-Benz Türk'ün, Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Uzun Dönem Stajı İçin Başvurular Başladı

İstanbul Hoşdere Fabrikası'nda şehirlerarası ve şehir içi otobüsler, Aksaray Fabrikası'nda ise kamyon ve çekiciler üreterek faaliyetlerini sürdüren Mercedes-Benz Türk, Türkiye ekonomisi ve kalkınmasına sağladığı katkının yanı sıra eğitim, spor, kültür-sanat ve çevre odaklı birçok kurumsal sosyal fayda programını bir arada yürütüyor. Mercedes-Benz Türk, Hoşdere ve Aksaray'daki Teknik Eğitim Merkezleri'ndeki Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) öğrencilerine yönelik staj programıyla Türkiye'deki teknik yetkinliklerin sürdürülebilir gelişimine ve otomotiv endüstrisine donanımlı çalışanlar yetiştirilmesine katkıda bulunuyor. Gençlerin eğitimi ve gelişimine büyük önem veren Mercedes-Benz Türk, bu doğrultuda MTAL öğrencilerine yönelik staj imkânı da sunuyor. MTAL öğrencilerinin 12. sınıfta yapmaları zorunlu olan uzun dönem stajı için ilk başvuru süreci yeni yılla birlikte başladı. Türkiye'de 58 yıldır ağır ticari araç sanayisinin öncüsü olan Mercedes-Benz Türk, İstanbul Hoşdere Fabrikası'nda şehirlerarası ve şehir içi otobüsler, Aksaray Fab-

rikası'nda ise kamyon ve çekiciler üreterek faaliyetlerini sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk, Türkiye ekonomisi ve kalkınmasına sağladığı katkının yanı sıra eğitim, spor, kültür-sanat ve çevre odaklı birçok kurumsal sosyal fayda programını bir arada yürütüyor. Gençlerin eğitimi ve gelişimine büyük önem veren Mercedes-Benz Türk, bu doğrultuda Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) öğrencilerine yönelik staj imkânı da sunuyor. MTAL öğrencilerinin 2025-2026 eğitim dönemi için her yıl eylül-haziran ayları arasında katılabilecekleri, 12. sınıfta yapmaları zorunlu olan uzun dönem stajı için ilk



başvuru dönemi yeni yılla birlikte başladı. İstanbul için başvurular, 28 Şubat 2025 tarihine kadar sürecek İstanbul Otobüs Fabrikası'nda gerçekleşecek Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi uzun dönem stajı için başvurular 2 Ocak 2025-28 Şubat 2025 tarihleri arasında web sitesi üzerinden yapılabilir. Başvurusu kabul edilen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri her yıl eylül-ha-

ziran ayları arasında, hafta içi pazartesi-salı-çarşamba veya çarşamba-perşembe-cuma olmak üzere üç gün ve 07.30-17.15 saatleri arasında tam zamanlı olarak Mercedes-Benz Türk'te staj yapabiliyorlar. Bu sayede öğrenciler, okulda aldıkları teorik eğitimi uygulama şansı yakalayabiliyor. MTAL öğrencileri, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda staj yapmak için ise mayıs ayından itibaren başvuru yapabilecekler.



SILA ÖZLEM SEYAHAT FİLOSUNU GÜÇLENDİRİYOR

Sıla Özlem Seyahat, 2024 yılını yenilikçi adımlarla sonlandırmak üzere önemli bir yatırıma imza attı. Firma, Hassoy Motorlu Vasıtalar aracılığıyla gerçekleşen bir adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD teslimatı ile filosunu daha da genişletti. Yeni aracın teslimatı, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Sıla Özlem Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Ekiz'e gerçekleştirildi. Firma yetkilileri, bu yatırımla hem yolcularına daha kaliteli bir seyahat deneyimi sunmayı hem de filosunu modernleştirerek sektördeki konumunu daha da pekiştirmeyi amaçladıklarını belirtti.

Yenilik Yolunda Önemli Bir Adım

Teslimat töreninde konuşan Sıla Özlem Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Ekiz, şu ifadelerle yer verdi: "Sıla Özlem Seyahat olarak her zaman yolcularımızın güvenliği-

ni ve konforunu birinci önceliğimiz olarak gördük. Bu yeni yatırım, kaliteli hizmet standartlarımızı daha da ileriye taşımak için önemli bir adım. Mercedes-Benz Travego'nun sağladığı üstün özellikler, Sıla Özlem Seyahat'ın hizmet kalitesine büyük katkı sağlayacak."

Hassoy Motorlu Vasıtalardan Tam Destek

Teslimatı gerçekleştiren Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan da Sıla Özlem Seyahat'ın sektöre katkı sağlayan bu vizyoner adımıyla gurur duyduklarını ifade etti. Soydan "Sıla Özlem Seyahat ile çalışmak, bölgemizin önemli markalarından biriyle iş birliği yapmanın mutluluğunu bizlere yaşıyor. Filosuna kattıkları her yeni araç sektördeki kalite çıtasını yükseltmeye yönelik bir adım. Yeni Travego'nun hayırlı olmasını diliyor, bu iş birliğimizin artarak devam etmesini temenni ediyoruz." Dedi.



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

TEMSA, 20 Bininci Prestij'i Banttan İndirdi

Türk ticari araç sektörünün köklü markalarından TEMSA, 20 bininci Prestij aracını banttan indirerek tarihi bir başarıya daha imza attı. 1992 yılında ilk üretimi gerçekleşen Prestij serisi, bugüne kadar dayanıklılık, yakıt ekonomisi ve çevreci teknolojileriyle midibüs segmentinde birçok sektörün önde gelen tercihlerinden biri oldu.

Prestij modelinin üretimine 1992 yılında başlayan TEMSA, 20 bininci Prestij'i 13 Ocak tarihinde gerçekleştirdiği törenle banttan indirdi. TEMSA'nın Adana'daki üretim tesisinde düzenlenen etkinlikte, TEMSA Ceo'su Evren Güzel ve TEMSA çalışanları bir araya gelerek markanın tarihi başarısına tanıklık etti. **"PRESTİJ; AZMİN, YENİLİKÇİLİĞİN VE DAYANIKLILIĞIN BİR**

SEMBOLÜ" Etkinlikte Prestij'in TEMSA için önemine vurgu yapan TEMSA CEO'su Evren Güzel, "2025 yılına böylesine kayda değer bir başarıyla giriş yapmak, bizim için özel bir anlam ifade ediyor. Prestij, sadece bir aracın ötesinde, aynı zamanda 30 yılı aşkın süredir devam eden azmin, yenilikçiliğin ve dayanıklılığın bir sembolü. Bu süre zarfında kalite, güvenilirlik ve çevreci teknolojisiyle sektördeki yerini günden güne sağlam-



laştırdı. Sektörü dönüştüren ve simge araçlardan olan Prestij, midibüs segmentinde pazarda yıllardır en çok tercih edilen modeller arasında yer alıyor. Bu güçlü konum, TEMSA'nın müşterilerine en iyi ürün ve hizmeti sunma konusundaki kararlılığını bir kez daha ortaya koyuyor. 20 bin Prestij, bu yolda kat ettiğimiz her kilometreyi ve üzerinde

emeği olan tüm TEMSA çalışanlarını simgeliyor. DNA'mızdaki yaratıcı ve yenilikçi bakış açımızla, önümüzdeki dönemde çok daha büyük başarılar elde edeceğimize inanıyorum. Bu vesileyle tüm TEMSA çalışanlarına özverileri için teşekkürlerimi sunuyorum" diye konuştu. **33 YILLIK 'PRESTİJ'Lİ YOLCULUK**

Prestij, yenilikçi özellikleri ve müşteri beklentilerine uygun çözümleriyle 33 yıldır geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmayı sürdürüyor. Turizm, havalimanı aktarmaları, personel ve okul taşımacılığı gibi birçok farklı alanda aktif olarak kullanılan Prestij, yolcu taşımacılığında standartları yeniden tanımlıyor. Yıllar içerisinde sürekli

yenilenen Prestij'in 2016 yılında Türkiye'nin beğenisine sunulan Prestij SX modeli, yakıt ekonomisi, dayanıklı yapısı ve dar sokaklarda yüksek manevra kabiliyeti gibi özellikleriyle dikkat çekiyor. 20 bininci Prestij aracının üretimi, TEMSA'nın kalite ve dayanıklılık konusundaki taahhüdünün bir göstergesi olarak öne çıkıyor.



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV
TEMSA | FUSO YETKİLİ SATICISI

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





Isuzu 2025 Yılı'nın İlk Teslimatını Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne Yaptı

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, belediyelerin şehir içi toplu taşıma ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik otobüs teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. Şehir içi ulaşımında rahatlık, konfor ve güvenli ulaşım olanakları sunan 20 adet Citiport 12 m dizel otobüs, Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin ulaşım şirketi MUTTAŞ'a geniş katılımlı bir teslimat töreni ile teslim edildi. Törene; Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Aras, Genel Sekreter Tayfun Yılmaz, MUTTAŞ Yö-

netim Kurulu Başkanı Uğur İlhami Özden, Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulaşım Daire Başkanı Süleyman Özdemir, Genel Müdür Sedat Bayrak ve diğer MUTTAŞ çalışanları ile Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Anadolu Isuzu Otobüs Bayi Yöneticisi Emin Günışık, Anadolu Isuzu Otobüs Bölge Satış Sorumlusu Batuhan Uludağ ve Pazarlama İletişim Uzmanı Enes Gülcen katıldı. Teslimat töreninde konuşan Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, bu iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek

şunları söyledi: "Muğla Büyükşehir Belediyesi, 20 adet Citiport 12 m dizel otobüs alımı gerçekleştirdi. Bu, bizim için büyük bir gurur kaynağıdır. Bu modelimiz, ergonomik tasarımı, geniş iç hacmi, yolcu konforunu artıran özellikleriyle öne çıkan ödüllü bir modeldir. Anadolu Isuzu fabrikasında üretilen, dünya genelinde ve Türkiye'nin pek çok ilinde tercih edilen bu otobüslerin, Muğla halkına güvenli, konforlu ve çevre dostu bir toplu taşıma deneyimi sunacaktır."



OTOBÜS VE TİCARİ ARAÇ CAM MONTAJI



Lamine Ön Camlar



Temperli Kapı Camları



Temperli Arka Camlar



Isıtmalı Lamine Camlar



Temperli Kelebek Camlar



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

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

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

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

KHO
KAYAHAN OTOCAM
www.kayahanoto.com.tr

OTOBÜSLERİNİZE
ÖZEL AKILLI ÇÖZÜMLERİMİZ İLE

**TEKNOLOJİ VE GÜVENLİĞİ
BULUŞTURUYORUZ**

KOLTUK ARKASI
EKRAN



GÜVENLİK
KAMERASI

USB PRİZ
SİSTEMİ



YILDIRIM
ELEKTRONİK

ŞİRKET TELEFONU
0541 940 75 67

ERSİN ULUÇ
0532 430 71 85

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

SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ



Romanya'da 'Prestij'ini Artıran TEMSA'dan 3 Farklı Belediyeye Elektrikli Otobüs Teslimatı

Türkiye'de yerli elektrikli otobüs pazarının açık ara lideri konumunda bulunan TEMSA, bu alandaki tecrübesini Avrupa'ya taşımaya devam ediyor. İsveç, Fransa, İspanya, ABD gibi ülkelerde elektrikli otobüslerini yollara çıkarmanın yanı sıra, Doğu Avrupa'da mobilitenin yeşil dönüşümüne öncülük eden ülkeler arasında yer alan Romanya'ya da elektrikli araç sevkiyatlarını sürdürüyor. TEMSA, 2024 yılı içerisinde gerçekleşen 3 farklı sevkiyatla, Romanya'daki Caransebes, Slanic, Ineu Belediyelerine toplam 8 adet elektrikli MD9 electriCITY ihracatı gerçekleştirdi.

2 YILDA ROMANYA'YA GERÇEKLEŞTİRİLEN İHRACAT YÜZDE 79 ARTTI

Türk ticari araç üreticilerinin en önemli ihracat pazarlarından biri haline gelen Romanya'da en dikkat çekici büyümelerden biri de midibüs segmentinde gerçekleşti. TEMSA'nın çevreci midibüs modellerinden Prestij SX, Romanya'da son 2 yılda 120'den fazla satış rakamına ulaşırken, 2023 ve 2024 yıllarında adet bazındaki toplam ihracat, önceki 2 yıla göre yüzde 79 arttı.

"SON 10 YILLIK İHRACATIMIZIN YAKLAŞIK YARISINI 2023 VE 2024 YILLARINDA YAPTIK"

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Evren Güzel, Romanya'nın Avrupa'nın en hızlı büyüyen pazarlarından biri olduğunun altını çizerek, "Romanya, Türk ticari araç üreticilerinin yurt dışında yazdığı en büyük başarı hikayelerinden birine ev sahipliği yapıyor. TEMSA olarak biz de bu başarı hikayesine öncülük etmekten büyük gurur duyuyoruz. Bu performans, güçlü ürün portföyümüz ve yenilikçi mühendislik yetkinliklerimizin yanı sıra müşteri ihtiyaçlarına özel geliştirdiğimiz çözümlerle de mümkün oldu. Son 10 yılda Romanya'ya gerçekleştirilen toplam ihracatın yaklaşık ya-

rısını son 2 yılda teslim ettik. Bu, TEMSA'nın küresel büyüme stratejisinin çok önemli bir yansıması. Aynı zamanda Romanya pazarının sunduğu fırsatları doğru analiz ederek attığımız adımların ne kadar isabetli olduğunu da gösteriyor. TEMSA olarak sadece araç ihraç eden bir şirket değil, aynı zamanda müşterilerimize uzun vadeli değer sağlayan ve sürdürülebilir iş ortaklıkları kurmayı hedefleyen bir vizyonla ilerliyoruz. Doğu Avrupa bölgesi de küresel büyüme stratejimiz çerçevesinde önemli bir rol oynuyor. Bizim Romanya'daki başarımız ve kardeş şirketimiz Skoda Transportation'ın Doğu Avrupa pazarındaki



tecrübesi sayesinde, 2025 yılı itibarıyla bölgede çok daha etkin bir TEMSA göreceğiz. Bu kapsamda müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik

satış sonrası hizmetlerimizi daha da güçlendirecek, inovatif ürünlerimizle pazar payımızı artırmaya odaklanacağız" dedi.

OTOBÜSLERİNİZDE TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ YOLCULUKLAR

HER İHTİYACA ÖZEL HİZMET

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



RMS
ARAÇ TEKNOLOJİLERİ

İLETİŞİM VE BİLGİ İÇİN

0224 215 57 67 | 0532 354 71 37

www.rmsmobil.com

ADRES

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



TUİDER Yönetiminden İstanbul Valisi Davut Gül'e Ziyaret

16 Ocak 2025 tarihinde Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Mümtaz Er ve yönetim kurulu üyeleri, İstanbul Valisi Sayın Davut Gül'ü makamında ziyaret etti. Ziyaret sırasında TUİDER'in faaliyetleri ve kuruluş amacı hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı.

Turizm taşımacılığı sektörünün mevcut durumu, karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri üzerine karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. İstanbul Valisi Sayın Davut Gül, sektörün daha etkin bir şekilde temsil edilmesi gerektiğine dikkat çekerek ilerleyen dönemlerde gerçekleştirilecek çalışmalar ve

toplantılarda TUİDER'in görüşlerinin alınmasının önemini vurguladı. Ayrıca sektör adına yapılacak projelerde TUİDER'in aktif bir rol üstlenmesi için ilgili birimlere gerekli talimatları verdi. TUİDER Yönetim Kurulu, Vali Gül'e turizm taşımacılığı sektörüne gösterdiği ilgi ve desteğinden dolayı teşekkürlerini iletti.



Temsa'dan Sahil Seyahat'e Maraton

Sahil Seyahat yeni yatırımında tercihini Temsa'nın uzun yol koçucusu Maraton'dan yana yaptı. Şirket gerçekleştirdiği 1 adet Maraton yatırımını

bünyesine kattı. Gerçekleşen törenin ardından Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat yeni aracını Sahil Seyahat Sahibi Köksal Özer'e teslim etti.



Karadeniz Sahillerinde Maraton Rüzgarı

Temsa yatırımları hızla devam ediyor. Rize Ses Seyahat yeni yatırımında tercihini Temsa'nın amiral gemisi Maraton'dan yana yaptı. Firma gerçekleştirdiği 2 adet

Maraton yatırımını bünyesine kattı. Gerçekleşen törenin ardından Temsa Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel yeni araçlarını Rize Ses Seyahat Sahibi Salih Yavuz'a teslim etti.



Toplu Taşımada AKIA'nın Madeni Yağ Tercihi Shell

Dünyanın lider madeni yağ tedarikçisi Shell ile Türk otomotiv endüstrisinde faaliyet gösteren AKIA arasında madeni yağ tedariki konusunda işbirliği gerçekleştirildi. İş birliği ile AKIA'nın dizel otobüslerinde ilk dolum yağları ve satış sonrası madeni yağ tedariki Shell tarafından sunulacak. Shell, binek ve ticari araçlardan inşaat, madencilik ve tarım araçlarına enerji sektöründen genel imalat makinalarına kadar sunduğu madeni yağ çözümleriyle, hem bireysel kullanıcıların hem de araç ve makina üreticilerinin ilk tercihi olmaya devam ediyor. Ticari araçlarda Rimula markasıyla verimlilik, performans ve koruma sağlayan madeni yağlarıyla Shell, dünyada birçok önde gelen firmayla ilk dolum yağını sağlama ve satış sonrası bakım hizmetleri gibi iş birliklerini sürdürüyor.

“AKIA'nın Tercihi Shell” etiketi

Türk Otomotiv Sanayisinde Ulaşım İç ve Dış Ticaret A.Ş. bünyesinde hizmet veren AKIA, inovatif toplu taşıma araçları üretirken çok sayıda ülkeye yapmış olduğu



ihracatlar ile 2 binden fazla personele istihdam ve Türkiye ekonomisine katkı sağlıyor. Şehirlerde kapsayıcı, güvenilir ve konforlu seyahatler için geliştirilmiş araçlar sunan AKIA ile Shell arasındaki iş birliği, yolculuklara emniyet, yenilik ve verimlilik katma hedeflerinin de bir göstergesi. Bu doğrultuda tasarlanan ve markanın yurt içi ve yurt dışındaki tüm araçlarında

yer alan “AKIA'nın Tercihi Shell” etiketi ise Shell ve AKIA'nın güçlü çözüm ortaklığını vurguluyor. Söz konusu iş birliğinin kapsamı, halihazırda Azerbaycan ve Türkiye'de faaliyet gösteren 12 metre dizel ULTRA LF 12 araçlarında başarıyla uygulanırken, yakın gelecekte Sırbistan'a ihraç edilecek olan ULTRA LF12 modelleriyle genişletilecek.



Anadolu Isuzu'dan Birleşik Arap Emirlikleri'ne Büyük Teslimat Anlaşması

Anadolu Isuzu, Roads & Transport Authority (RTA) ile, Dubai toplu taşıma sisteminde kullanılmak üzere 70 adet Citiport 18 Class 2 otobüs için, yüksek bedelli bir ihracat anlaşması imzaladı. Anadolu Isuzu, uluslararası pazardaki başarısını bir kez daha kanıtlayarak Birleşik Arap Emirlikleri'nin önemli ulaşım otoritesi Roads & Transport Authority (RTA) ile 70 adet toplu taşıma otobüsü için 37,8 milyon dolarlık bir an-

laşma imzaladı. Anadolu Isuzu'nun tek seferde kazandığı en yüksek bedelli ihracat ihalesi ve en yüksek adetli 18 metre Citiport satışı olma özelliği taşıyan anlaşma kapsamında, araçların 2026 yılında teslim edilmesi hedefleniyor. **Citiport 18 Class 2 ile Modern Toplu Taşıma Çözümleri** Modern teknolojilerle donatılmış, yüksek yolcu kapasitesi, enerji verimliliği ve düşük emisyon değerleriyle öne çıkan Citiport 18 Class 2 model otobüsler: Birleşik Arap Emir-

likleri'nin toplu taşıma sisteminde yer alacak. Ergonomik tasarımı ve üstün konfor özellikleriyle yolcu deneyimini geliştiren bu araçlar, Dubai'de hizmet verecek. Bu anlaşma, Anadolu Isuzu'nun küresel başarısını ve sektöre sağladığı yenilikçi katkıları bir adım öteye taşımayı hedefliyor. BAE gibi stratejik bir pazarda modern ve çevreci ulaşım çözümleri sunan Anadolu Isuzu, sürdürülebilir toplu taşımacılıkta öncü konumunu güçlendirme ve devam ediyor.



ZF, öncü ve çevreci ‘Yeniden Üretim’ modeli REMAN ile döngüsel ekonomiye katkıda bulunuyor

ZF, yenilikçi REMAN iş modeli ile birçok bileşenin endüstriyel ölçekte yeniden üretimini gerçekleştirerek döngüsel ekonomiye ve sürdürülebilir mobiliteye önemli bir katkı sağlıyor.

Otomotiv endüstrisinde “kaynakların dönüşümü”, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmak için özel çabaya, daha fazla inovasyona ve hızla ölçeklendirilebilir çözümlere en fazla ihtiyaç duyulan alanlardan biri olarak kabul ediliyor. ZF ürünlerindeki geri dönüştürülmüş malzeme oranını sürekli artırıyor ve kaynakların korunmasına önemli bir katkıda bulunuyor. Geri dönüşüm yoluyla daha uzun kullanım süreci, temel malzemelerin tasarrufunda önemli bir kaldıraç niteliği taşıyor.

ZF’nin Teknoloji grubu, 1963 yılından bu yana dünya çapında 25 yeniden üretim tesisinde kullanılmış parçaları endüstriyel ölçekte “ikinci bir yaşam” için hazırlıyor. Bu

parçalar tesiste tek tek bileşenlerine ayrılarak temizleniyor, test ediliyor, yenileniyor ve tekrar monte ediliyor. Bu süreç REMAN yani yeniden üretim olarak adlandırılıyor. REMAN’ın ZF’nin sürdürülebilirlik stratejisinin çok önemli bir parçasını oluşturduğunu belirten **ZF Aftermarket Türkiye Genel Müdürü Selim Aydınloğlu**, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: “ZF Aftermarket, REMAN ile verimliliği artırırken kaynakların korunmasına, çevreye yönelik etkinin azaltılmasına ve sürdürülebilir mobiliteye ciddi bir katkı sağlıyor, sektörüne öncülük ediyor. Yeni parçalarla tamamen eşdeğer işleve sahip olan yeniden üretilmiş ürünler, titiz kontrollerin ardından yeni ürünlerle aynı garanti süreleri ile pazara sunuluyor. ZF, REMAN sistemi için servis ve distribütörlere kolayca kullanabilecekleri basit, hızlı ve verimli bir süreç sunuyor. Sürdürülebilirliğe verdiği önem doğrultusunda yeniden üretilmiş

parça portföyünü sürekli olarak genişletmeyi hedefleyen ZF, böylece kaynakların korunmasına ve emisyon azaltımına olan katkılarını daha da artırıyor. ZF Aftermarket Türkiye olarak tesisimizde şanzıman, aks ve kaliper bileşenlerinin yeniden üretimini gerçekleştiriyoruz.”

Yeni bir parça ile karşılaştırıldığında, yeniden üretilen bileşenlerin üretim süreçlerindeki malzeme tüketimi ortalama yüzde 95’e kadar azalırken enerji ve CO2 tasarrufu ise yüzde 90’a kadar çıkıyor.

ZF’nin öncü ve çevreci ‘Yeniden Üretim’ modeli REMAN, Alman Sürdürülebilirlik Ödülü’ne layık görüldü

ZF, yeniden üretim modeli REMAN ile Alman Sürdürülebilirlik Ödülü Vakfı tarafından verilen ve farklı sektörlerde dönüşüm alanlarında en iyileri belirleyen Alman



Sürdürülebilirlik Ödülü’nün de sahibi oldu. ZF, ödülü “kaynakların dönüşümü alanında” aldı. Uzman jüri, kararında ZF’nin özellikle sürdürülebilir döngüsel ekonomi konusundaki kapsamlı taahhüdünü göz önünde bulundurdu. ZF’nin araç üreticileri ve küresel yenileme pazarı için güç aktarma modüllerinin yeniden üretiminde uzmanlaşan Bielefeld’deki yeniden üretim tesisi, bu alanda önemli bir role sahip.

2. El Ticari Araçlarda Güvenin Adresi: PİLAVCI OTOMOTİV



TEMSEA MARATON

Km: 135.000 Koltuk Düzeni: 50+1+1 / 2+2
Model: 2024 Fiyat: 11.250.000 TL



TEMSEA PRESTİJ SX

Km: 3.950.000 Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2024 Fiyat: 3.950.000 TL



TEMSEA POWERBUS

Km: 550.000 Koltuk Düzeni: 35+1+1
Model: 2007 Fiyat: 650.000 TL



ISUZU NOVO LUX

Km: 399.000 Koltuk Düzeni: 27+1
Model: 2013 Fiyat: 1.365.000 TL



ISUZU NOVO LUX

Km: 422.000 Koltuk Düzeni: 27+1
Model: 2013 Fiyat: 1.350.000 TL



ISUZU NOVO LUX

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



TEMSEA PRESTİJ SX

Km: 315.000 Koltuk Düzeni: 29+1
Model: 2014 Fiyat: 1.325.000 TL



ISUZU NOVO LUX

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



MERCEDES-BENZ VİTO TOURER 114 CDI

Km: 26.000 Koltuk Düzeni: 8+1
Model: 2024 Fiyat: 2.175.000 TL

PİLAVCI OTOMOTİV

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

İletişim

Murat Korkmaz
0532 775 18 66

**Çocuklarınızla
Mutlu Tatiller Dileriz
obilet**

