

HESKA Emin Adımlarla İlerliyor

Haberimiz Sayfa 16'da



Utts Korsanı Belirli Bir Ölçüde Engelleyebilir

Haberimiz Sayfa 18'de



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com



Yıl: 5

Sayı: 83

Tarih: 10 Şubat 2025

Fiyatı: 10 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

YAZILIM ÇÖPLÜĞÜ: U-ETDS, UTTS



Sayfa 20'de

Sektörün Karlılık Oranı Çok Düşük



Sayfa 6'da

Koçaslanlar, 2025 Yılına Stratejik Yol Haritasını Belirledi



Sayfa 23'te

Otokar, 16'ncı kez Türkiye Otobüs Pazarının Lideri



Sayfa 24'te

TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezini Açtı

Otobüs sektörünün başıboşluğu ve adeta sahipsiz bırakılması UTTS, U-ETDS ve benzeri uygulamalarla daha da net bir şekilde ortaya çıkıyor. Sektörün bir muhatabı olmayınca her önüne gelen bir sistem çıkarıp otobüsçüleri çıkmaza sürüklüyor. Son olarak UTTS sistemi yürürlüğe girdi ve otobüsçüler hiçbir işe yaramayan bu çipleri taktırmak için araçlarının ön camlarını deldirmek zorunda kaldı. Taktıranlar ise bin pişman! Çünkü UTTS sistemi neredeyse hiçbir akaryakıt istasyonunda çalışmıyor. Sistemin çalışmadığını bile bile otobüsçüler sıraya girip çip taktırdı ve sonunda ortada kaldılar. U-ETDS sistemi de büyük vaatlerle getirildi; güya korsan taşımacılığı engelleyecekti ama korsan taşımacılık hâlâ herkesin gözü önünde alenen yapılıyor. Sonuç? Bu sistemler otobüsçüye sadece ek iş yükü ve maliyet getirmekten başka hiçbir işe yaramadı.

ASIL ENFLASYON FİRMA SAYISINDA

Otobüs sektörü hem kendi içindeki haksız rekabetle hem de üzerine eklenen ağır maliyet yükleriyle mücadele ediyor. Yıllardır birbirlerini rekabetle saf dışı bırakacaklarını düşünen firmalar tam tersine sektör yeni oyuncuların girmesine zemin hazırlıyor. Otobüs sektörü adeta bir "firma enflasyonu" yaşıyor ancak buna rağmen "onu bitireceğim, batıracağım" mantığıyla haksız rekabet devam ediyor. Firmalar birleşiyor, ortaklıklar kuruluyor ama sektördeki firma sayısı bir türlü azalmıyor. Aksine, her birleşmenin ardından yeni firmalar doğuyor. Bugün kapanan bir firma ertesi gün birkaç yeni firma

olarak ticaret hayatına devam ediyor. Bu kısır döngü maalesef sektörde sürdürülebilir bir büyümeyi engelliyor.

DÜŞÜN OTOBÜŞÇÜNÜN YAKASINDAN

Kış sezonunda yapılan zamlar otobüsçüleri adeta nefessiz bıraktı. Köprü geçişlerinden otogar çıkışlarına, kiralardan mazota kadar her kaleme fahiş zamlar yapıldı. Peki, otobüsçü bu zamları bilet fiyatlarına yansıtılabildi mi? Tabii ki hayır! Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da otobüsçü zararını cebinden karşılamaya devam edecek ama artık dayanacak gücü kalmadı. Bireysel yatırımcılar birer birer sektörden çekiliyor. Kalanlar ise zam üstüne zam

yapanlara "Düşün yakamızdan!" diye haykırıyor.

OTOGAR ESNAFLARI SIKINTIDA

Otogar kiralaları, aidatlar ve ek giderler F1 acentelerini çıkmaza sokuyor. Zaten yolcu sayısı yok denecek kadar az. Üstüne bir de elektrik, su, internet, personel ve yeme içme giderleri eklendiğinde yazıhanelerin ayakta kalabilmesi için her gün belli bir sayıda bilet satması şart hale geldi ancak hayatın doğal bir akışı haline gelen dijitalleşme, bu alanı her geçen gün daraltıyor. Online satış sistemleri hızla büyüyor ve bundan kaçış yok. Otobüs sektörü, yeni dünya düzenine ayak uyduramazsa kaybetmeye mahkûm.



Sayfa 3'te

Kâmil Koç Bizim Evimiz Oldu



Sayfa 4'te

Kâmil Koç, The ONE Awards'ta üst üste dördüncü kez 'Yılın İtibarlısı' seçildi

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 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



KÂMİL KOÇ BİZİM EVİMİZ OLDU

Kâmil Koç'un kurumsal vizyonu ile yerel dinamikleri harmanlayan iş ortaklıkları, her bölgede güçlü bir bağ oluşturuyor. "Yol Arkadaşım Kâmil Koç" serimizin Ordu durağında ise bu kez "Sami Yazıcı kimdir?" diye sorulduğunda "Kâmil Koç" yanıtını alacağınız, Kâmil Koç Perşembe İşletmecisi Sami Yazıcı ile bir araya geldik. Yazıcı, Kâmil Koç çatısı altında kurumsallığın yerel değerlerle nasıl uyumlu bir şekilde bütünleştiğini vurgularken, yazıhanesini de "ekmek tekнемiz, evimiz" sözleriyle tanımladı. Bu röportajda, Sami Yazıcı'nın Kâmil Koç ile olan ortaklığını, bölgesel tanınırlığını ve şirketle oluşturduğu güçlü bağı daha yakından okuma fırsatı bulacaksınız. Keyifli okumalar!

KÂMİL KOÇ İLE YEPYENİ BİR SAYFA AÇTIK

1953 yılında Ordu'nun Perşembe ilçesinde doğdum ve hayatım boyunca da buradan hiç kopmadım. Şimdi ise iki oğlumla birlikte bu mesleği sürdürüyoruz. Otobüslerle tanışmam 1966 yılında, henüz genç bir delikanlıyken muavinlik yaparak başladı. 1972'de ehliyetimi alarak direksiyonun başına geçtim ve şoförlük maceram da böylece başlamış oldu. Askerlik sonrası, babam ve amcamla birlikte o dönem sıfır bir minibüs aldık ve beş yıl boyunca Ordu Perşembe'den Samsun'a yolcu taşımacılığı yaptık. 1979 yılı ise benim için dönüm noktası oldu. O zamanların en gösterişli aracı olan sıfır bir 302 otobüs aldım. Tam 11 yıl boyunca aynı firmada büyük bir bağlılık ve azimle çalıştım. Hayatım boyunca çalıştığım yere sadık kalmayı prensip edinen bir insan oldum. Hiçbir zaman "15 gün burada, 5 ay başka bir yerde çalışayım" gibi bir düşüncem olmadı. İşimi her zaman ciddiyetle yaptım. Sonunda yollarımız, 2013 yılında Kâmil Koç ile kesişti ve bu iş birliğiyle sektörde yepyeni bir sayfa açıldı. Bugüne dek süregelen disiplinin, tecrübem ve bağlılığım, Kâmil Koç çatısı altında daha da anlam kazandı.

BURADAKİ KURUMSAL YAPI GÜVEN VERİYOR

2013 yılının Haziran ayında, Kâmil Koç Ailesi'ne katılarak bilet kesmeye başladım. Serüvenim, o dönemde sahip olduğum iki araçla başladı. Kâmil Koç'un kurumsal yapısı, bana ilk günden itibaren güven verdi. Burada diğer firmalarda rastlanan "abim, dayım, amcam" gibi kayırmacılığa dayalı kavramlar yok. Kurallar herkes için eşit ve adil bir şekilde uygulanıyor. İlk

başta Kâmil Koç çatısı altına girerken çekincelerim vardı. Yıllarca yöresel firmalarda çalışmış biriydim ve şimdi ulusal bir markada hizmet vermek büyük bir adım gibi görünüyor. Aklımdan "Acaba burada başarılı olabilir miyiz?" gibi kaygılar geçiyordu. Zamanla gördüm ki bu endişeler tamamen yersizmiş. Kâmil Koç'ta efendi, dürüst ve işine sadık bir şekilde çalışan maceraya atılmaktan ziyade işine odaklanan herkes, bu çatının altında yer bulabilir ve başarılı olabilir. Biz bunu 13 yıldır bizzat tecrübe ettik. Bugün biz ayrılmak istesek eminim ki Kâmil Koç bizi bırakmak istemez. Bunu bu kadar net söyleyebiliyorum çünkü buradaki ilişkiler pamuk ipliğine bağlı değil. Sorunlarımız dinlenir, çözümler üretilir. Kâmil Koç bireysel yatırımcısına sahip çıkar, kimseyi yüzüstü bırakmaz. Bu değer karşısında ben de üzerine düşeni yapmaya, gösterilen güveni boşa çıkarmamaya çalışıyorum. Bu sistemin bir başka önemli yanı ise ödül mekanizmasının da etkin olması. Burada hiçbir zaman "hep biz haklıyız" gibi bir anlayış yok. Gereklilikleri yerine getirirseniz, emeğiniz onore edilir ve karşılığı mutlaka verilir. Örneğin, araçlarım rutin kontrollerde birinci seçildiği için ödül olarak otobüs lastiği hediye edildi. Daha ne isterim ki?

BURADA KÂMİL KOÇ MARKASIYLA ADETA ÖZDEŞLEŞTİK

Eğer burada "Sami Yazıcı kimdir?" diye sorarsanız alacağınız cevap "Kâmil Koç" olacaktır. Çünkü bu markayla burada adevta özdeşleştik. Yazıhanem sabah saat 6'da açılır ve 6 buçukta Ankara'ya gidecek yolcularım gelir. Gelen

hiçbir yolcunun mağdur olmasına izin veremem. Onca saat yoldan gelen bir yolcunun evine mutlu varması benim önceliğimdir. Buradan İstanbul'a giden yolcum, dönüş biletini İstanbul'dan almaz; dönüşte beni arar ve biletini bana kestirir. Bizim buranın dinamikleri farklıdır. Burada Kâmil Koç markanın çatısı altındayız ama kurumsallık ile yerel dokuyu çok güzel birleştirmiş durumdayız. Bu farklılık burada zaten çok iyi hissediliyor. Yazıhanemin her daim temizliği yapılır ve her yıl ihtiyaç olsun ya da olmasın duvarlar boyanır. Çünkü burası bizim ekmek tekнемiz, ikinci evimiz. Yolcunun kalbini kimsenin kırmasına izin vermem; bu konuda çalışanlarıma kesin talimatım var. Her zaman derim; övgüler sizin olsun, kötü sözler bana gelsin. Bu yüzden olumsuz bir durum yaşansa bile yolcuya her zaman nazik ve anlayışlı davranılır.

TEK İŞİMİZ OTOBÜŞÇÜLÜK VE TEK MARKAMIZ KÂMİL KOÇ

Bizim yatırımımız işimize, başka şeyler bizim için anlam ifade etmez. Depomuzda otobüslerin ihtiyaç duyabileceği her şeyi bulundururuz. Böylece herhangi bir sıkıntı yaşandığında hemen müdahale eder ve süreci kısaltırız. Bizim tek işimiz otobüşçülük ve tek markamız Kâmil Koç. Bu işi en iyi şekilde yapmaya devam ediyoruz, çünkü bu bizim hayatımızın merkezinde.

HAK EDİŞLERİM BİR KEZ OLSUN GECİKMEDİ

13 yıldır Kâmil Koç çatısı altında çalışıyorum ve bu süre zarfında hak edişlerim bir kez dahi gecikmedi. Bu düzen ve güven



sayesinde ticaretimizi ahlaklı, dürüst ve düzgün bir şekilde yapabiliyoruz. Paralarımız her zaman gününde, saatinde eksiksiz bir şekilde hesabımıza yatıyor. Bu, bireysel otobüş yatırımcıları için gerçekten paha biçilemez bir nimet. Diğer firmalarda çalışan meslektaşlarımızın yaşadığı ödeme sıkıntılarını gördükçe Kâmil Koç gibi bir markanın değerini çok daha iyi anlıyoruz. Kâmil Koç yatırımcısına verdiği desteğin sadece sözde olmadığını, özde de olduğunu her adımda hissettiriyor. Bu yıl otobüşlerime iki takım kışlık lastik aldım ve bunları piyasadaki fiyatlardan %30-35 daha ucuza temin ettim. Üstelik hiçbir

zahmete katlanmadan yalnızca firmamızın sağladığı avantajlarla bu indirimden faydalandım. Bunun yanı sıra ödeme kolaylığı da sağlandı.

BİZİM İÇİN BUNDAN DAHA İYİSİ OLAMAZ

Son olarak, Sami Yazıcı olarak şunu söylemek isterim ki burada çalışmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz ve bu düzeni bırakıp bir yere gitmek gibi bir niyetimiz yok. Ömrüm vefa eder mi bilmem ancak bir gün bu işi bırakacaksam da bu onurlu çatının altında bırakmak isterim. Bizim için bundan daha iyisi olamaz; bu aile, bu düzen bizim her şeyimiz.



Kâmil Koç, The ONE Awards'ta üst üste dördüncü kez 'Yılın İtibarlısı' seçildi

Türkiye seyahat sektörünün en çok tercih edilen firması Kâmil Koç, yılın en itibarlı markalarını belirleyen The ONE Awards'tan bir kez daha ödülle döndü. Kâmil Koç, yıl içinde itibarını en çok arttıran marka ve paydaşlarını ödüllendiren ilk ve tek etkinlik olan 'The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde Karayolu Taşımacılığı kategorisinde 'Yılın İtibarlısı' seçildi. Halk jürisi tarafından markaların pazarlama alanındaki performanslarının değerlendirilmesi sonucu verilen bu prestijli ödülü üst üste dördüncü kez kazanan Kâmil Koç, fark yaratan hizmet kalitesiyle dört dörtlük bir başarıya imza attı. Seyahat sektöründe bir asra yakın süredir Türk halkının ilk tercihi olan firma, istikrarlı başarısı ile zirvedeki konumunu daha da güçlendirdi.

Marketing Türkiye ve pazar araştırmaları şirketi AKA-DEMETRE iş birliğinde bu yıl 11'incisi gerçekleştirilen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde 2024 yılının en itibarlı markaları açıklandı. Pazarlama ve iletişim sektörünün en önemli standartlarından biri olan ve markaların yıl içindeki çalışmalarından yola çıkarak elde ettikleri itibar artışını ölçümleyen The ONE Awards'da "Yılın İtibarlıları" halk jürisi tarafından belirlendi. "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü" araştırması kapsamında, 12 ilde toplam 1.200 kişiyle yüz yüze görüşmeler sonucunda, 70'ten fazla kategoride yıl içinde itibarını en çok arttıran markalar ve bu başarının en büyük paydaşları olan reklam, medya planlama ve halkla ilişkiler ajansları ödüle layık görüldü. Türkiye'nin ilk seyahat firması olarak kurulan ve 99 yıldır da kesintisiz hizmet veren Kâmil Koç, The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde Karayolu Taşımacılığı kategorisinde 'Yılın İtibarlısı' seçildi. 2021'den bu yana kaliteli hizmet anlayışıyla bu dalda ödülleri toplamaya devam eden Kâmil Koç, böylece üst üste dördüncü kez bu prestijli ödülü kazanarak zirvedeki yerini korudu. Sektörlerinin

itibarlı markaları 3 Şubat'ta İstanbul'da düzenlenen özel bir törenle ödülleri aldılar.

"Dört dörtlük hizmet kalitemiz ile bir kez daha zirvedeyiz"

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi, Pazarlama ve Müşteri Deneyimi Direktörü Jan Sarıgül Işık, yıla prestijli bir ödül başladıklarını belirterek şunları söyledi: "Cumhuriyetimizin köklü markası olarak 1926 yılında çıktığımız yolda halkımızın takdiri bizim için her zaman en önemli motivasyon kaynağımız oldu. '100 Yıla 1 Kaldı' dediğimiz bir dönemde, bir kez halkımızın oylarıyla sektörümüzün en itibarlı markası seçilmek bizler için ödüllerin en değerlisi. Sunduğumuz hizmet kalitesi nedeniyle bizleri tercih eden ve bir asra yakın süredir sürdürdüğümüz bu yolculukta bizleri hiç yalnız bırakmayan tüm yol arkadaşlarımıza bir kez daha teşekkür ediyoruz. Onların oylarıyla 2021 yılından bu yana üst üste dördüncü kez sektörümüzün en itibarlı markası seçiliyoruz. Bu başarı işimizi ne kadar doğru bir şekilde yaptığımızı ve halkımızın hizmet kalitemize olan güvenini açıkça ortaya koyuyor. Kâmil Koç olarak son dört yılda, dört dörtlük hizmet kalitemiz ile dört dörtlük bir başarıya

imza attık. Zirvedeki konumumuzu daha da güçlendiren bu başarıda emeği olan tüm çalışanlarımızı, paydaş ve iş ortaklarımızı tebrik ediyorum. 100. yılımıza güçlü adımlarla ilerlerken birlikte yeni başarılarla imza atacağımıza yürekten inanıyorum.

"Bir asra yakın süredir Türk halkının seyahatteki ilk tercihiyiz"

Kâmil Koç, bir asra yakın süredir Türk halkının seyahat sektöründe ilk tercihi olmayı başarmış, başarısı sınırlarımızın da dışına ulaşmış sektörünün çok güçlü bir markası. Bizler bu çatı altında ilk günden bugüne her zaman yol arkadaşlarımıza eşsiz bir seyahat keyfi sunma hedefiyle çalıştık. Bir taraftan ülkemizin dört bir yanında hizmet kalitemizi herkes için ulaşılabilir hale getirmeye gayret ederken diğer yandan da sınırlarımızı da aşarak bayrağı hep daha ileriye taşımaya çalıştık. Seyahat sektöründe konforlu yolculuğun ve kaliteli hizmetin öncülüğünü yapan bir marka olarak yeni yılda da yine dijitalleşme başta olmak üzere müşteri memnuniyetinden verimliliğe, hizmet kalitesinden yeni iş birliklerine kadar farklı alanlarda 100 yılımıza yarışır projelerle yol almaya devam edeceğiz."



Karşınızda Sultan Comfort!

Hem turizm, hem öğrenci, hem de personel taşımacılığının ihtiyaçları için geliştirilen Sultan Comfort, Yakıtta cimri, rampada güçlü olan hesaplı Sultan Comfort, özellikleri ile 'konfor ve ekonomi bir arada olur mu' diyenleri şaşırtıyor.

Siz de hemen ACR Otomotiv'e gelin, Sultan Comfort ile tanışın...

0507 429 89 13

acrotomotiv.otokar

ACR

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

Kâmil Koç

Dört Yıldır Yolların En İtibarlısı

2024 yılı The One Awards ödülünde Kâmil Koç olarak halkın oylarıyla
üst üste dördüncü kez Karayolu Taşımacılığı kategorisinde
birincilik ödülünü kazandık!

Sizin Oylarınızla

4 Yıldır

En İtibarlısı





KOÇASLANLAR HOLDİNG, 2025 YILININ STRATEJİK YOL HARİTASINI BELİRLLEDİ

Koçaslanlar Holding, 2025 vizyonunu belirlemek ve stratejik hedeflerini şekillendirmek amacıyla 3 Şubat 2025 tarihinde Hilton Bursa'da düzenlenen "2025 Stratejik Değerlendirme Toplantısı"nda bir araya geldi. Şirket yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda, 2025 yılı "Değişim ve Fırsatlar Yılı" olarak tanımlandı. Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, yeni yatırımlar, yenilikçi iş modelleri ve teknolojik dönüşümlerle sektörün yönünü tayin eden lider firma olma vizyonunu güçlü bir şekilde vurguladı.



"Şimdi Fark Yaratma Zamanı"

Koçaslanlar Holding'in bugüne kadar elde ettiği başarıların temelinde sürekli gelişim, yenilikçi bakış açısı ve güçlü ekip ruhu olduğuna dikkat çeken Mahmut Koçaslan, 2024 yılının detaylı bir değerlendirmesini yaparak 2025 yılına dair hedeflerini yöneticilerle paylaştı. Bu hedeflerin yalnızca bir vizyon değil, aynı zamanda gerçekleştirilmesi gereken somut bir yol haritası olduğunu belirten Koçaslan, şirketin geleceğini hep birlikte inşa etme çağrısında bulundu.

Konuşmasında değişime uyum sağlamak ve fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için birlikte hareket etmenin önemine değinen Koçaslan, 2025 yılında çok daha verimli ve dinamik bir yapıya kavuşacaklarını vurguladı. Teknolojiyi iş süreçlerine entegre ederek dijital dönüşümü hızlandıracaklarını, müşteri memnuniyetini daha da artırarak yeni kazanımlar elde edeceklerini belirtti. Ayrıca, değişime hızla adapte olan, ortak hedef doğrultusunda kararlılıkla ilerleyen, çevik ve güçlü bir organizasyon yapısı oluşturacaklarını ifade etti.

Bunları yalnızca birer hedef olarak görme-

diklerini, aksine her yöneticinin katkısıyla şekillenecek bir dönüşüm süreci olarak ele aldıklarını söyleyen Koçaslan, bu yüzden toplantıyı sadece bir değerlendirme değil, aynı zamanda bir çalıştay formatında gerçekleştirdiklerini vurguladı. Yöneticiler, grup çalışmaları yaparak önerilerini sundu, görüş ve geri bildirimlerini paylaştı. Bu interaktif süreç, Koçaslanlar Holding'in kurumsal başarısının temelinde yatan ekip ruhunun ve ortak aklın ne kadar değerli olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Geleceği planlamanın önemini vurgulayan Koçaslan, "Biz sadece bugünü değil, yarını da inşa ediyoruz. Bizi farklı kılan, her zaman bir adım ötesini düşünerek hareket etmemizdir. Başarı, planlı ve kararlı adımlarla gelir ve biz bu adımları atmaya hazırız." diye konuştu.

2025'in İlk Çeyreğinde Büyük Adımlar Atılacak

Toplantıda sadece vizyon ve hedefler değil, ilk çeyrekte hayata geçirilmesi planlanan somut adımlar da detaylarıyla paylaşıldı. Yeni şube açılışlarıyla birlikte büyüme stratejisini sürdüreceği olan Koçaslanlar Holding, yeni yatırımları ve iş modelleriyle verimliliği daha da

artırmayı planlıyor. Packs markasıyla yurt dışında alınan yeni distribütörlüklerle uluslararası pazarda daha güçlü bir konuma ulaşmak ise şirketin en önemli öncelikleri arasında yer alıyor.

Koçaslan, 2025'teki projelerle ilgili olarak, "İleriye gitmenin tek yolu, değişimi kucaklamak ve cesur adımlar atmaktır. Biz büyümeyi sürdürülebilir kılmak, rekabette öne çıkmak ve sektörümüzde liderliği pekiştirmek için her fırsatı değerlendireceğiz." şeklinde konuştu.

Koçaslanlar Holding, Geleceğe Emin Adımlarla Yürüyor

Koçaslanlar Holding'in 2025 hedefleri, yalnızca şirket içinde değil, sektör genelinde de önemli bir dönüşüm sürecinin işaretlerini taşıyor. Kararlılıkla ilerleyerek büyümeye devam edeceklerini vurgulayan Mahmut Koçaslan, toplantının sonunda şu mesajı verdi: "Bugün attığımız her adım, yarının büyük başarılarının temelini oluşturuyor. Biz geçmişten ilham alıyoruz, geleceğe güvenle bakıyoruz. Elde ettiğimiz başarıları bir tesadüf olarak görmüyoruz; bu, yılların emeği, inancı ve birlikte ortaya koyduğumuz güçlü iradenin sonucudur. 2025, hepimiz için bir fırsatlar yılı olacak ve biz bu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için buradayız." Şirket, güçlü liderlik anlayışı, dinamik organizasyon yapısı ve yenilikçi bakış açısıyla geleceği şekillendirmeye ve sektörde fark yaratmaya devam edecek.



VIP DÖNÜŞÜMDE DOĞRU ADRES

1. SINIF MALZEME

GÖZ ALICI RENKLER

KUSURSUZ DİKİŞ

www.mrkvip.com

KALİTE | GÜVEN
Memnuniyet

Sultaniye Mahallesi
350. Sokak N Logo Sitesi
Esenyurt | İstanbul



YENİLENEN ÖZELLİKLERİYLE, YOLLARIN ÖNDE GELENİ.

Mercedes-Benz seyahat otobüsleriyle her yolculuk, benzersiz bir deneyime dönüşüyor.

Teknolojiden ve gelecekte ilham alarak, konforlu ve güvenli yolculukları odağımıza alıyor, yollara getirdiğimiz yeniliklerle fark yaratıyoruz. Yenilenen özellikleri ve teknolojileriyle, güvenliğin ve konforun önde geleni Mercedes-Benz Travego ve Turismo'yu yollarda keşfedin.

#YollarınÖndeGeleni

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Türk A Milli Hentbol Takımlarının Resmi Ulaşım Sponsoru Olmaya Devam Ediyor

Ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğunu 2 yıl daha uzattı. 2022 yılından bu yana devam eden sponsorluk, yenilenen anlaşma ile 2026 yılı sonuna kadar devam edecek.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, geliştirdiği yeni nesil, güvenli ve konforlu araçlarının yanı sıra gerçekleştirdiği iş birliği ve sponsorluklarla da dikkat çekmeye devam ediyor. Türk sporunun ve sporcuların en büyük destekçilerinden olan Mercedes-Benz Türk, Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi



ulaşım sponsorluğunu 2 yıl daha uzattı. Mercedes-Benz Türk'ün 2022 yılında başlattığı Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğu yenilenen anlaşma ile 2026 yılının sonuna kadar uzatılmış oldu. Türk sporuna desteğimiz devam edecek! Türk sporunu daha ileriye taşıma hedefi ile sponsorluk

desteklerine devam edeceklerini söyleyen Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Mercedes-Benz Türk olarak uzun yıllardır sporun birçok branşına destek verdik; vermeye de devam edeceğiz. 2022 yılında başlattığımız bu sponsorluğun, uzun yıllar hentbol oynamış biri olarak benim

için de ayrı bir yeri var. Sporcularımızın ihtiyaçları doğrultusunda tasarladığımız ve teslim ettiğimiz yeni Mercedes-Benz Tourismo 16 model otobüs ile Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımı oyuncularımızın, yeni zaferlere ilerlerken güvenli ve konforlu yolculuklar geçirmelelerini hedefledik. Biliyoruz ki zaferler sadece sahada değil,

sahaya çıkan her bir adımda yavaş yavaş kazanılır. Resmi ulaşım sponsoru olarak zafere giden her yolda milli takımlarımızın yanındayız. Sponsorluğumuzun Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımlarımıza hayırlı olmasını temenni ediyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak spora olan desteğimizi sürdürmeye devam edeceğiz."

BİR TANIDIĞINIZIN TANIDIĞI SİZİN TANIMADIĞINIZDIR.

Bir tanıdığı değil, dünyanın tanıdığı
Mercedes-Benz Türk yetkili servislerini arayın.

444 628 4
İletişim Hattı 444 MBT 4

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Heska Motorlu Araçlar'dan, Öz Diyarbakır'a Travego 16

2025 model Mercedes-Benz Travego'lar filolarda yer almaya devam ediyor. Öz Diyarbakır Seyahat gerçekleştirilen törenle birlikte 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD'yi bünyesine katarak 2025 yılına hızlı bir giriş yaptı.

Heska Motorlu Araçlar tarafından satışı gerçekleştirilen yıldızları, Heska Motorlu Araçlar Otobüs Satış Koordinatörü Nihat Toloğ, Öz Diyarbakır Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Arıkboğa ve Marmara Bölge Müdürü Serdest Kızılkaya'ya teslim etti.

Törende ayrıca Mercedes-Benz yetkilileri; Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Otobüs Satış Operasyonları Müdür Yardımcısı Ahmet Gazi Kandur, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Koray Çingil, Otobüs Satış Finansman Koordinatörü Berkay Balkuv ve Daimler Kasko Satış Koordinatörü Berkay Gümüşhan'da yer aldı.



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



2025'in İlk Travego'su Esadaş'a

Esadaş Turizm, 2025 yılı yatırım operasyonuna başladı. En yeni donanımlara sahip 2025 model Mercedes-Benz Travego 16'lar, yeni koltuk tasarımıyla bizleri karşılıyor. Mercedes-Benz, Esadaş Turizm ile olan iş birliğini güçlendirerek, 2 adet Mercedes-Benz Travego 16 otobüslerin teslimatını gerçekleştirdi. Yolcu taşımacılığı alanının-

daki yıllara dayanan tecrübesi ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla dikkat çeken Esadaş Turizm, Mercedes-Benz Yeni Travego 16 otobüsleriyle filosunu güçlendirerek rakipleri arasında öne çıkmayı amaçlıyor.

Mengerler tarafından satışı gerçekleştirilen araçlar, Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki tarafından Esadaş İstanbul

Bölge Müdürü Musa Şenay'a teslim edildi.

Esadaş Turizm İstanbul Bölge Müdürü Musa Şenay, teslimat töreninde şunları dile getirdi: "Bu yeni araçlar, müşterilerimize daha iyi hizmet sunmamıza olanak tanıyacak. Mercedes-Benz ile olan iş birliğimiz, müşteri memnuniyetini artıracak ve hizmet kalitemizi daha da yükseltecektir." dedi.



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 Kapi: 2B042
Bayrampaşa / İstanbul 0(212) 658 18 60

Otogar Şube

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

İkitelli OSB Şube

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

KHO
KAYAHAN OTOCAM
www.kayahanoto.com.tr

OTOBÜSLERİNİZE
ÖZEL AKILLI ÇÖZÜMLERİMİZ İLE

TEKNOLOJİ VE GÜVENLİĞİ BULUŞTURUYORUZ

KOLTUK ARKASI
EKRAN



GÜVENLİK
KAMERASI

USB PRİZ
SİSTEMİ



YILDIRIM
ELEKTRONİK

ŞİRKET TELEFONU
0541 940 75 67

ERSİN ULUÇ
0532 430 71 85

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

SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ

Çınaralp Otomotiv Farkıyla

YOLCULUKLARA ÇAĞ ATLATAN KONFOR BU KOLTUKLARDA

3 Nokta Emniyet Kemeri

Yüksek Malzeme Kalitesi

Hafif ve Dayanıklı Yapı



Türkiye Distribütörü



MY COMFORT
ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

ADRES

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



İritibat Telefon
0532 640 40 16

Mercedes-Benz, Şennik Turizm'in Filosunu 202 Adetlik Araç Teslimatı ile Güçlendirdi

Personel taşımacılığı, öğrenci taşıma hizmetleri, kurumsal filo kiralama ve özel transfer alanlarında 1977 yılından bu yana hizmet veren Şennik Turizm'in, Mercedes-Benz'den teslim aldığı 197 adet Sprinter ve 5 adet Vito ile 930 araçlık filosundaki araçların yüzde 30'u Mercedes-Benz oldu.

Teslimat töreni, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar 2. El Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Meltem Gürsoy, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Filo Satış Koordinatörü Coşkun Civan, Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şennik, Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Şennik ve Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ümit Şennik'in katılımı

ile İstanbul'da gerçekleşti.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar olarak premium segmentte lider olduklarını ve bu konumlarını daha da güçlendirmek istediklerini belirten Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak bu doğrultuda en büyük avantajlarından birinin de portföylerindeki araçların sektöre özel çeşitliliği olduğunu söyleyerek "Mercedes-Benz olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde araçlarımızı kullanılacakları sektörlerle uyarlıyor, farklı



şekillerde kişiselleştirilebilen araç içi düzenlemeler ve donanımlar sunuyoruz. Yüksek güvenlik ve konfor özelliklerinin yanı sıra premium

algısıyla da yolcu taşımacılığında sürücü ve şirket sahipleri tarafından en çok aranan modelimiz Sprinter, orijinal minibüs olarak en çok tercih edilen aracımız. Vito da segmentinde yolcu taşımacılığında lider konumda. Şennik Turizm de filosuna kattığı 202 adet Sprinter ve Vito ile Mercedes-Benz araçlarının hem kendilerinin hem de müşterilerinin beklentilerini en iyi şekilde karşıladığını gösteriyor." dedi.

Araçları teslim alan Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şennik, geniş ve modern filo ağlarını sektördeki en donanımlı araçlarla güçlendirmeyi

hedeflediklerini, müşterilerine konforlu ve güvenli bir taşıma deneyimi sunmayı amaçladıkları için uzun süredir Mercedes-Benz ile çalıştıklarını belirtti ve "Sektördeki güçlü duruşumuzu koruyarak, kaliteli hizmet anlayışımızla müşterilerimize değer katmak ve seyahat deneyimlerini unutulmaz kılmak istiyoruz. Bu doğrultuda da filomuzu sürekli yeniliyoruz. Üst düzey müşteri memnuniyeti sağlayacak hizmetlerimizi sürdürmek amacıyla bugün 197 adet Mercedes-Benz Sprinter ve 5 adet Vito'yu filomuza kattık." diyerek uzun yıllara dayanan iş birliklerinin güçlenerek devam edeceğine inandıklarını vurguladı.



Yollardaki güven, tecrübeyle sabit

Teknolojilerimizle yollardaki güveni konforla taşıyoruz.

KOLUMAN



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

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

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

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

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

YOLLARIN GÖZDELERİ



PİLAVCI OTOMOTİV'DE!

PİLAVCI OTOMOTİV

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

T: 0850 302 00 18

www.pilavci.com.tr

temsa.com.tr



TEMSEA



FUSO



Otokar'a SATSO'dan 3 Ödül

Türkiye'nin öncü otomotiv sanayi şirketlerinden Otokar, başarılarına yenilerini eklemeye devam ediyor. 107 yıllık köklü bir geçmişe sahip Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) tarafından düzenlenen "Sakarya'nın Yıldızları Ödül Töreni"nde Otokar 3 ödülle birden layık görüldü. Otokar, "İhracat", "İstihdam" ve "Sürdürülebilirlik" kategorilerinde ödül aldı.

Sakarya Valisi Rahmi Doğan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu,

SATSO Başkanı A. Akgün Altuğ katılımıyla SATSO Hizmet Binası'nda gerçekleştirilen ödül töreninde 7 farklı kategoride ödüller takdim edildi.

Kullanıcılarının ihtiyaç ve beklentilerine göre ürünler tasarlayıp üreten Otokar, Türkiye'nin yanı sıra yurt dışında da büyük başarılarla imza atıyor. Gerçekleşen organizasyonda Otokar, 2023 verilerini baz alarak bir önceki yıla göre ihracatını en fazla artıran firmalar arasında yer alarak "İhracat Ödülü" nün sahibi oldu.

Çalışanlarını en büyük sermayesi olarak değerlendiren, kurumsal politika ve uygulamalarını insanı merkeze alan bir yaklaşımla geliştiren Otokar, ikinci ödülünü ise İnsan Kaynakları alanında aldı. Sakarya Sosyal Güvenlik Kurumu İl Müdürlüğü 2023 yılı verilerini baz alarak Sakarya'da en fazla istihdam artışı sağlayan işletmeler arasında yer alan Otokar, törende "İstihdam Ödülü" nün sahibi oldu.

Gelecek nesillerin yaşam standartlarını yükseltmeyi amaçlayan Otokar, eko-

nomik, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularında sürdürülebilirlik faaliyetleri yürütüyor. Çevresel etkiyi azaltma ve iklim değişikliğiyle mücadeleyle yönelik çalışmalarını artıran Otokar, ürün ve faaliyetleriyle karbon ayak izini azaltırken enerji verimliliği çalışmaları sayesinde önemli tasarruflar elde ediyor. Yürüttüğü projelerle Otokar, "Sürdürülebilir Sanayi için Atık Azaltım Uygulamaları Yarışması"nda Büyük İşletmeler kategorisinde "Sürdürülebilirlik Ödülü" nün sahibi oldu.



ACR Otomotiv'den Erektas'a Sultan Mega

Otokar'ın başarılı bayilerinden ACR Otomotiv Sultan teslimatları ile filoları güçlendiriyor. Erektas Turizm siparişini verdiği bir adet Otokar Sultan Mega'yı bünyesine kattı. Otokar'ın yüksek standartlarını yansıtan Sultan Mega modeli, Erektas Turizm'in filosunu güçlendirerek, yolcusuna daha iyi hizmet sunmalarını sağlayacak.

Bugün gerçekleştirilen törenle birlikte ACR Otomotiv Sahibi Naci Acar, yeni yatırımlarını Erektas Turizm Yetkilileri Veli Çetiner ve Emrah Çetiner'e teslim etti.

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

HER ZAMAN HER YOLDA BİRLİKTEYİZ!



TEMSEA

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

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

TEMSEA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com
temsa.com



HESKA EN İYİ HİZMETİ SUNMAK İÇİN EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR

Otobüs sektöründe kaliteli hizmet ve memnuniyet odaklı yaklaşımıyla öne çıkan **Heska Motorlu Araçlar**, kısa sürede önemli bir büyüme kaydederek pazardaki yerini güçlendirdi. Bu başarının ardında kaliteli hizmet anlayışı ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan stratejik adımlar yer alıyor. Mercedes-Benz bayiliği ile sektöre adım atan Heska, yenilikçi çözümleri ve satış sonrası destek hizmetleriyle müşterilerine en iyi deneyimi sunmayı hedefliyor. **Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi ve Otobüs Satış Koordinatörü Nihat Toloğ** ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajda, Heska'nın pazardaki yükselişini, memnuniyet odaklı stratejilerini ve otobüs sektörünün geleceğine dair öngörülerini konuştuk.

PAZAR PAYIMIZI KISA SÜREDE ARTIRDIK

Öncelikle şunu belirtmek isterim; Mercedes-Benz, uzun yıllar sonra ilk defa bir bayiye otobüs satış yetkisi verdi ve bunu Heska Motorlu Araçlar olarak alabilmiş olmamız bizim için büyük bir gurur kaynağı oldu. Bizler yetkiyi yeni almamıza rağmen sektörde yeni değiliz; sektör deneyimimiz ve güçlü iş ağımız sayesinde bu başarıyı elde ettik. Özellikle, pazarda büyük bilinirliği olan Bayi sahibimiz ve Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Hekim Toloğ'un liderliği ve katkıları, büyüme sürecimize önemli bir ivme kazandırdı. Bayi olarak kısa süre içerisinde pazar payımızı büyütmeyi başardık. 2023 yılı, satış ağıımızı genişlettiğimiz ve hizmet kalitemizi ileri taşıdığımız bir yıl oldu. Mercedes-Benz'in üstün kalite anlayışıyla bizim bayi olarak sunduğumuz güven ve çözüm odaklı yaklaşımlar birleşince, müşterilerimizin tercih ettiği bir iş ortağı haline geldik. Bu süreçte, sektördeki gelişmelere hızlı uyum sağlayarak Mercedes-Benz markasının bayiliğini güçlü bir şekilde temsil ettik.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ, BİZİM İŞİMİZİN MERKEZİNDE

Bayi olarak bizim için

her zaman öncelikli olan müşteri memnuniyetini işimizin merkezine koyuyoruz. Müşterilerimizle sadece araç satışıyla sınırlı olmayan, uzun vadeli bir güven ilişkisi kurmayı hedefliyoruz. Mercedes-Benz'in global standartlarına uygun hizmet anlayışımızla, müşteri ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyor ve her bir müşterimizi iş ortağımız olarak görüyoruz. Ayrıca, bayimizde hizmet kalitesini artırmak adına düzenli yatırımlar yapıyoruz. Geri bildirimleri yakından takip ederek hizmet süreçlerimizi sürekli geliştiriyoruz. Müşterilerimizin bize duyduğu güven, bizim için en büyük motivasyon kaynağı.

2024 YILINDA HEDEFLERİMİZİ AŞTIK

2024 yılı, bayi olarak hedeflerimizi aştığımız bir yıl oldu. Mercedes-Benz otobüsleriyle pazarda müşteri taleplerine tam anlamıyla karşılık verebildik. Satış rakamlarımız, hem pazarın dinamiklerine hızlı uyum sağlamamız hem de müşteri memnuniyetini öncelememiz sayesinde önemli ölçüde arttı. Özellikle, Mercedes-Benz'in sunduğu yenilikçi teknolojiler ve bizim bayi olarak sağladığımız güçlü destek, müşterilerimizde büyük bir güven oluşturdu. Bu başarıyı, sektöre getirdiği-

miz yenilikçi yaklaşımlar ve çözüm odaklı hizmet anlayışıyla sürdürülebilir hale getirmeyi amaçlıyoruz.

MERCEDES-BENZ'İN YENİLİKÇİ TEKNOLOJİLERİNİ MÜŞTERİLERİMİZLE BULUŞTURMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Otobüs sektörü, teknolojinin hızla ilerlemesiyle büyük bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Özellikle son yıllarda hem sürücüler hem de yolcular için konforu ve güvenliği artıran yeni teknolojiler devreye alındı. Akıllı filo yönetimi, uzaktan erişim imkânları, gelişmiş sürücü destek sistemleri ve daha verimli operasyonel çözümler, sektördeki standartları yükseltiyor. Bayi olarak, bu dönüşüm sürecinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamalarını kolaylaştırmak için destek sunuyoruz. Müşteri beklentileri artık sadece dayanıklılık ve yakıt verimliliği ile sınırlı değil; konfor, güvenlik ve bağlantı teknolojileri de büyük önem taşıyor. Otobüslerde yapılan gelişmeler sayesinde hem işletmeciler hem de yolcular daha verimli ve konforlu bir deneyim yaşayabiliyor. Bayi olarak bizler de bu dönüşümün bir parçası olmaktan büyük gurur duyuyoruz.



HEDEFİMİZ, MÜŞTERİLERİMİZE UZUN VADELİ BİR DEĞER SUNABİLMEK

2025 yılında teknolojinin sektöre etkisinin daha da derinleşmesini bekliyoruz. Otobüslerde kullanılan akıllı sistemlerin, dijital takip ve yönetim araçlarının yaygınlaşmasıyla işletmecilerin daha etkin ve verimli hizmet sunabileceği bir dönem bizi bekliyor. Konfor ve güvenlik konusunda yapılan yatırımların artmasıyla, yolcuların seyahat deneyimi daha üst seviyeye taşınacak. Bayi olarak, bu dönüşüm sürecinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha hızlı ve etkili bir şekilde kar-

şılamak için altyapımızı sürekli güçlendiriyoruz. Bununla birlikte, 2025 yılında otobüs sektöründe sürdürülebilirlik ve çevresel duyarlılığın daha fazla ön planda olmasını bekliyoruz. Yakıt verimliliği, düşük emisyon teknolojileri ve enerji tasarrufu odaklı çözümler sektörün geleceğini şekillendirirken biz de bayi kanalında bu yenilikleri müşterilerimize aktarmaya devam edeceğiz. Hedefimiz, müşterilerimize yalnızca araç satışı yapmak değil, onlara uzun vadeli bir değer sunmaktır. 2025 yılı, Mercedes-Benz markasının gücüyle ve bizim bayi olarak sağladığı-

mız müşteri odaklı hizmetlerle sektörde daha büyük başarılarla imza atacağımız bir yıl olacak. Teknolojiyi, müşteri memnuniyetini ve sürdürülebilirliği bir araya getirerek sektöre katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

YENİ YILDA BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATACAĞIZ

Otobüs sektöründeki tüm paydaşlarımıza bize duydukları güven ve verdikleri destek için teşekkür ediyorum. Bu başarıyı hep birlikte inşa ettik ve daha büyük hedeflere de yine hep birlikte ulaşacağımıza inanıyorum. Saygı ve sevgilerimle.

UZUN YOLLARIN STARI



TEMSA

MELTEM OTOMOTİV

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

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com
temsa.com

UTTS DOĞRU KULLANILIRSA KORSAN BELİRLİ BİR ÖLÇÜDE ENGELLENEBİLİR

2024 yılı, turizm taşımacılığı sektöründe bir dizi zorluk ve fırsatı beraberinde getirdi. Aker Otobüs İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı ve TUIDER Kurucu Üyesi Emre Ak ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajda, sektörün karşılaştığı bürokratik engellerden İstanbul'daki yerel düzenlemelere kadar geniş bir yelpazede görüş alışverişinde bulunduk. Emre Ak, özellikle belge karmaşası ve yerel yönetimlerin uygulamaları ile ilgili önemli noktalar üzerinde durarak sektördeki mevcut sorunlara karşı çözüm önerilerini paylaştı. Ayrıca TUIDER'in sektördeki taşıma şirketlerine nasıl bir çerçeve sunabileceğini ve bu derneğin sektördeki bütünleşmeyi nasıl sağlayabileceğini de derinlemesine ele aldı. Keyifli okumalar!

2025 YILI YATIRIM PLANLARIMIZI TAMAMLADIK

2024 yılı, beklenmedik yoğunluklar ve durgunluklarla dalgalı bir yıl olarak geçti ancak bu değişken koşullara rağmen planladığımız iş hacmini gerçekleştirmeyi başardık. Özellikle Antalya'da uçak rötaları nedeniyle bazı sıkıntılar yaşadık ancak bu tür zorluklara hızlıca adapte olmayı başardık. Yıl içerisinde filomuzu güçlendirmek ve hizmet kalitemizi artırmak adına yatırımlarımızı sürdürdük. Bu kapsamda MAN Lion's Coach, Mercedes Benz Vito ve Volkswagen Crafter alımları gerçekleştirdik. 2025 yılı için de planlarımız arasında araç yatırımlarımızı sürdürmek bulunuyor. Sektördeki ihtiyaçlara ve müşterilerimizin taleplerine göre önümüzdeki yıl için yeni yatırımlar yapmayı değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda hizmet kalitemizi daha da ileri taşımak ve sektördeki liderliğimizi pekiştirmek için çalışmalarımıza devam edeceğiz.

VİZE SÜREÇLERİNDEKİ SORUNLARA ACİLEN EL ATILMALI

Hem yurt içinde hem yurt dışından gelen turistlere hizmet vermekteyiz. Ayrıca buradan yurt dışına da turist taşımaktayız. Bu sene yurt dışına yapılan seferlerde belirli bir büyüme yaşanacağını öngörüyoruz ancak bu büyümeyi kısıtlayan en önemli sorunlardan biri vize konusu. Kaptanlarımıza ticari vize alıyoruz ama bu vizeler normal turistik vizelerle aynı şartlara sahip, aynı değerlendirilmeye ve süreçlere tabii. Dolayısı ile randevu almakta yaşanan sıkıntı bu anlamda operasyonel süreçlerimizi zorlaştır-

makta ve sektördeki iş hacmini olumsuz etkileyebilmektedir. Vize süreçlerinin özellikle ticari amaçlarla seyahat eden kişiler için daha hızlı ve pratik bir hale getirilmesi, sektörümüzün yurt dışı bağlantılarında büyük bir kolaylık sağlayacaktır. Bu sorunun çözümü için ilgili makamlarla iş birliği içinde çözüm arayışlarımız devam ediyor.

BAKANLIK TEMSİLCİLERİNDEN OLUŞAN BİR KURUL

OLUŞTURULMALI Sektörel toplantılarda uzun süredir gündemde olan koordinasyon kurulunun nihayet bu yıl netlik kazanarak hayata geçirilmesini büyük bir heyecanla bekliyoruz. Küçük düzenlemeler ve yönetmelik değişiklikleriyle çözülebilecek sorunların bu kurul sayesinde hızlıca sonuca ulaşması sektörümüz için hayati önem taşıyor. Aracımız yolda seyrederken muhatabımız Ulaştırma Bakanlığı; yetki belgelerimizi onlardan temin ediyoruz. Denetim görevini İçişleri Bakanlığı üstlenirken Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ise personelin SGK süreçlerini kontrol ediyor. Maliye Bakanlığı işin mali boyutunu ele alırken Turizm Bakanlığı taşıdığımız yolcuların niteliği ve standartlarını değerlendiriyor. Ancak zaman zaman bu bakanlıkların kendi yönetmeliklerinin ya da diğer bakanlıkların düzenlemeleriyle çatıştığı durumlarla karşılaşyoruz. İlgili bakanlıklar ve sektör temsilcilerinden oluşan bir koordinasyon kurulu pek çok problemi çok daha hızlı bir şekilde çözüme kavuşturulacaktır.

BELGE KARMAŞASI ARTIK SON BULMALI

Turizm taşımacılığında en büyük sorun İstanbul'da yaşanıyor. Ulaştırma Bakanlığından aldığımız ulusal yetki belgesiyle ülkenin her köşesine sorunsuz ulaşabiliyoruz; ancak iş İstanbul'a gelince işler tamamen karmaşık bir hâl alıyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, kanunun kendisine tanıdığı yetkilere dayanarak bizden ayrıca bir izin belgesi talep ediyor. Bu belgeyi alabilmek için yerine getirilmesi gereken pek çok şart var ve bu şartları karşılayamazsanız izin belgesi alamıyorsunuz. Belgesiz taşıma yapmak ise kaçak ya da korsan taşımacılık olarak nitelendiriliyor. Tüm gerekli belgeleri almayı başarsanız dahi bu kez şoförler için ayrı bir şoför kartı alma zorunluluğu karşınıza çıkıyor. Ulaştırma Bakanlığı, şoförlere zaten gerekli yetki belgelerini (örneğin SRC) vermişken Büyükşehir Belediyesi bu belgeleri yeterli görmeyerek kendi sistemine kayıtlı başka bir şoför kartı talep ediyor. Ulusal düzeyde geçerliliği olan SRC belgesi bile İstanbul Belediyesi nezdinde kabul görmüyor. Tüm bu zorlukları aşarak işlerimizi yürütebildiğimiz bir dönemin ardından 2024 yılının ikinci yarısında karşıma denetimlerde yeni bir belge daha, Sosyal Etkinlik Belgesi, çıktı. Bu belgeyi almayan araçlar içinde Türk yolcu varsa "turistten sayılmaması" sebebi ile trafikten men ediliyor. Yani "turist" in yanımı değiştirdi ve bizler orayı kaçırmışız, "turist" dediğin yabancı olmayı. İşin trajikomik yanı bu belgenin çıkış amacı fabrikaların veya işyerlerinin personelini piknik gibi etkinliklere taşımak için servis

araçlarına hizmet imkanı sağlanmasıydı. Şimdi aracınızda Türk vatandaşı yolcu varsa bu belgeyi almak zorundasınız; yabancı uyruklu yolcu taşıyorsanız ise böyle bir zorunluluk bulunmuyor. Turizm taşımacılığıyla hiçbir ilgisi olmayan bir belge yüzünden aracımız içinde yolcu olmasına rağmen ve tüm evrakları tam olduğu halde 30 gün trafikten men edildi ve dava sürecimiz hâlen devam ediyor. Bu karmaşık belge talepleri ulusal düzeyde geçerliliği olan belgelerimiz varken yerelde başka prosedürlerle uğraşmamızı zorunlu kılıyor. Belediyelerin, turizm araçlarını servis taşımacılığı kategorisine dahil etmesi ise sorunun bir diğer boyutunu oluşturuyor. Turizm taşımacılığı ile servis taşımacılığının hiçbir bağlantısı yokken işini doğru yapan turizm taşımacıları bu yanlış yorumlamaların cezasını çekiyor. "İzahı olmayanın mizahı olur" sözünü tam anlamıyla hak eden bir durumla karşı karşıyayız. Zira Derya Tur'a ait bir araç ulusal yetki belgesiyle Fransa'nın göbeğinde Eyfel Kulesi önünde rahatlıkla turistik hizmet verebiliyor; ancak aynı araç Sultanahmet'te gerekli belgeler eksik olduğu iddiasıyla çekici üzerinde trafikten men ediliyor. Bir başka sorun ise yol belgelerinin araç sahiplerine düzenlenmesi. Örneğin, Aker Otobüs İşletmesi bünyesinde D2 yetki belgesine sözleşmeli bir araç eklediğimizde bu aracın tüm sevk ve idaresi bize geçiyor. Bu süreci belgeleyerek Ulaştırma Bakanlığına bildiriyoruz ve araç kiralama süreci boyunca tüm sorumluluk bizim üzerimizde oluyor ancak İstanbul Belediye-

si, kiralamayı görmezden gelerek belgeyi araç sahibine düzenliyor. Bu durum araç sahibinin belediyeden aldığı belgeyle başka işlerde çalışmasına olanak tanıyor. Kanunen bu araç yalnızca bizim işlerimizi yapmalı; fakat belediyenin düzenlediği belge araç sahibine bağımsız hareket etme yetkisi sağlıyor. Böyle bir durumda olası bir kazada veya hukuki sorumluluk gerektiren bir olayda yükümlülük müteselsilen bizde de oluyor. Halbuki araç bizim bilgimiz dışında başka işler yapabilir hale geliyor. Bu düzensizliklerin bir an önce sona ermesi gerekiyor. Eğer bir aracı kiralamışsak sözleşme süresi boyunca o aracın yalnızca bizim işlerimizde kullanılmasını sağlamak için yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Aksi hâlde, turizm taşımacılığı hem sektör olarak hem de itibar açısından sürekli geri gitmeye mahkûm kalacaktır.

UTTS SİSTEMİ DOĞRU UYGULANABİLİRSE FAYDALI OLACAKTIR

Bir diğer önemli sorun ise belge kiralamalardır. Ne yazık ki sektörün büyük kısmı yalnızca fiyat odaklı çalışma ile karşı karşıya kalıyor. Bu durum iş görüşmelerinin daha en başında "Kaç paraya çalışacaksınız?" sorusuyla başlamasına neden oluyor ve sektördeki kalite anlayışını ciddi şekilde zedeliyor. Halbuki taşıma yönetmeliğinin çıkış amacı sektörün kurumsallaşma sürecini desteklemektir. Ancak sitem içerisinde yatırım yaparak güçlü kurumsal yapıyı destekleyen ve geliştiren firmalar günün sonunda sadece belge kiralarak piyasada teklif verenler

ile rekabet etmek durumunda kalıyor. Bana göre bu tür belge kiralama ve düşük fiyatla iş alımlarına karşı UTTS etkili bir çözüm sunabilir. Sözleşmeli ve yetki belgesine kayıtlı araçların UTB bilgileri yetki belgesi sahibi firmaya ait olma zorunluluğu getirilmeli, bu belge kiralamanın önüne bir engel olacaktır. Böylelikle sektörde hem adil bir rekabet ortamı sağlanmış olur hem de nitelikli hizmet sunumunun önü açılır. Bu tür bir düzenleme sektörün itibarını korumak ve işin ciddiyetini artırmak adına hayati bir adım olacaktır.

TUIDER, KİŞİLERİN TEMSİL ETTİĞİ DEĞİL KİŞİLERİN TEMSİL EDİLDİĞİ BİR DERNEK

TUIDER, sektöre taze bir soluk getiren çiçeği burnunda derneğimizdir. Türkiye genelinde yaşanan sorunları masaya yatırmak, bu sorunları dillendirmek ve sektörün güçlü bir şekilde temsil edilmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur. Tekerleği dönen ve yetki belgesine sahip her tarifesiz taşımacının kapısını çalabileceği, kucaklayıcı bir anlayışla hareket eden TUIDER şu ana kadar gerçekleştirdiği temaslara kuruluş amacına emin adımlarla ilerlediğini göstermiştir. Derneğimizin en büyük gücü bünyesinde yer alan ve sektördeki zorlukları yakından tanıyan, yapılması gerekenleri bilen, işinin ehli şirketlerden oluşmasıdır. Ancak TUIDER'i asıl farklı ve özel kılan kişilerin temsil ettiği değil, kişilerin temsil edildiği bir dernek olmasıdır. Bu yaklaşım adalet ve ortak akıl temelinde sektörü daha ileriye taşımak için güçlü bir zemin sunmaktadır.



HER MEVSİM GÜVENLE YOLLARDA



TEMSA

AS ANTALYA OTOMOTİV

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi
No:202 Aksu /Antalya
T +90 242 420 01 01

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com
temsa.com



SEKTÖRÜN KARLILIK ORANI ÇOK DÜŞÜK

Dörtler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı ve TUIDER Kurucu Üyesi Av. Canberk Demirgezer, taşımacılık sektörünün kârlılık oranlarındaki düşüklüğün sektör için büyük bir sorun olduğuna dikkat çekti. Demirgezer, 2025 yılının ülkemize gelmesi muhtemel turist sayısının yüksekliğiyle birlikte ekonomik anlamda dikkatle yönetilmesi gereken bir dönem olacağını vurgularken taşımacılık sektöründe sürdürülebilirliği sağlamak adına kritik değerlendirmelerde bulundu. Ayrıca kurucu üyesi olduğu TUIDER hakkında çarpıcı bilgiler paylaşan Demirgezer, derneğin “patronlar kulübü” algısını yıkan tamamen eşitlik ilkesine dayalı bir yapıya sahip olduğunu ve bu ilkeyi güçlendirecek hedeflerle ilerlediklerini dile getirdi. TUIDER’in temel ilkeleri ve sektöre kazandırmayı amaçladığı vizyon röportajımızda detaylıca yer aldı. Bu röportaj taşımacılık sektörü ile ilgili önemli ipuçları ve değerli perspektiflerle dolu. Keyifli okumalar!

DÖRTLER TURİZM OLARAK YILLARIN BİRİKİMİ VE TECRÜBESİYLE İHTİYACA ÖZEL HİZMETLER SUNUYORUZ

Dörtler Turizm olarak dört nesildir taşımacılık sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Soyadımızdan da anlaşılacağı üzere işimizin başlangıcı Cumhuriyetin ilk yıllarına dayanıyor. Büyük dedem Akif Demirgezer, bu işe Şile-İstanbul güzergahında otobüs işletmeciliği suretiyle başlamış, dedem Adnan Demirgezer, seksenli yıllarda turizm taşımacılığına yönelmiş. Doksanlı yıllarda bayrağı babam Nurullah Demirgezer devraldı ve şimdi de ben Canberk Demirgezer, bu görevi üstlenmiş bulunuyorum. Bu değerli mirası devraldık ve daha iyi yerlere taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz. Asıl mesleğim avukatlık; ancak babam Nurullah Demirgezer’in vefatı sonrasında şirketin yönetimini devraldım. Takdir edeceğimiz üzere birbirlerinden oldukça farklı alanlar. Ancak şirketin karşılaştığı pek çok sorunda, hukukçu kimliğimin faydasını görüyorum. Dörtler Turizm olarak kültür ve incoming turlarına odaklanıyoruz. Anlaşmalı olduğumuz acentelerin araç tedariklerini sağlıyor, onların ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyoruz. Mevcut araç filomuzda toplamda 10 adet özmal

aracımız bulunmakla birlikte iş ortaklarımızı hesaba kattığımızda bu sayı 20’ye çıkıyor. Yine ofisimizde yılların tecrübesine sahip, işinin ehli insanlarla müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

30 YILDA SEKTÖRDE DEĞİŞEN HİÇBİR ŞEY YOK

Sektör dışından gelen biri olarak taşımacılık sektöründe dikkatimi çeken en çarpıcı gerçek, kârlılık oranlarının şirket sermayelerine oranla oldukça düşük olması. Bugün gelinen noktada taşımacılık şirketlerinin çalışarak öz sermayelerini artırmaları ve yeni araç yatırımı yapmaları oldukça zor. Şirketlerin özsermayelerini artırmasının tek yolu araç fiyatlarında belli aralıklarla gerçekleşen artış trendlerini yakalamaları ve yatırımlarını doğru zamanda yapmaları. Tabii ki bunun pek çok sebebi var. Özellikle Uzakdoğu pazarında dosya zararına yolcu getirilmesi kayıt dışılığın önlenememesi, başlıca sebepler. Ancak üzücü olan, bu durumun yaklaşık 30 yıldır devam etmesi ve kimsenin bunu değiştirmek üzere aksiyon almaması. Gerçekten de gençken babamla birlikte tanık olduğum ve duyduğum sorunların halen devam ediyor olması üzücü ve uzun süredir sektörde bulunan aktörlerin de



kendilerini bu anlamda sorgulaması gerektiğine inanıyorum. Taşımacılar, bir yandan düşük fiyatlarla mücadele ederken diğer yandan filolarını yenileyebilmek için başka yollar aramak zorunda kalıyor. Bu durum sektörün sürdürülebilirliği açısından ciddi bir tehdit oluşturuyor.

2025’TE DİKKATLİ OLMAK GEREKİYOR

2025 yılında sıkı para politikasının devam edeceğini öngörüyorum. Bu politika, enflasyonda belirgin bir düşüş sağlayabilir ancak bildiğiniz üzere enflasyondaki düşüş, fiyatların düşeceği değil artış hızının yavaşlayacağı anlamına geliyor. Sektörün 2025 yılına yönelik beklentisi iyi, ülkemize gelen turist sayısında artış yaşanması bekleniyor ancak bu artış

ile meydana gelen karlılığın ne kadar taşımacılık firmaları tarafından paylaşılacak? Bence cevaplanması gereken asıl soru bu. Özellikle taşıma sektöründeki mevcut fiyat baskısı ve kârlılık sorunları sektörlerdeki firmaların büyük fiyat dalgalanmalarına uyum sağlamasını zorlaştırıyor. Bu nedenle, 2025 yılının ekonomik ve sektörel anlamda dikkatle yönetilmesi gereken bir yıl olacağını düşünüyorum.

TUIDER’İN ANA İLKESİ “EŞİTLİK”

TUIDER olarak güçlü bir sinerjiyle başladığımız bu süreçte sektörün sorunlarına çözüm üretme noktasında önemli bir adım attığımızı düşünüyorum. Üyelerin hepsi büyüklerimizden, sektörün tecrübeli isimlerinden oluşuyor. Sektörümüz taşımacılık

ve tabiatı itibarıyla işimizi ülkemizde yapmamız gerekiyor. Bu sebeple tekstil ve diğer sektörlerde olduğu gibi üretimin ucuz işgücü olan ülkelere kaydırılması mümkün değil. Otobüslerimizi başka bir ülkede işletmek gibi bir seçeneğimiz yok. Bu nedenle düşük fiyat sarmalından kurtulmak için sektörel dayanışmayı artırmamız gerekiyor. TUIDER’in bu bağlamdaki yapılanmasını ve faaliyetlerini son derece olumlu buluyorum. Avrupa’da taşımacılık sektörüne baktığımızda İspanya’da Alsa, İngiltere’de National Express gibi son derece güçlü oyuncular var ve sektör, aile şirketlerinin, tekil yapıların faaliyet göstermesine müsaade etmiyor. Tabii bunun bir sebebi de Avrupada sektörün çok daha fazla regüle edilmiş olması. Ülkemizde de orta-uzun vadede taşımacılık firmalarının ayakta kalabilmesi için bir araya gelmesi ve kooperatif, şirketler topluluğu ve benzeri seçenekler oluşturulmasının düşünülmesi gerekiyor. Bu yolla, hizmet alınan firmalara karşı pazarlık avantajı sağlanarak, iç organizasyonda operasyon maliyeti düşürülerek fiyat avantajı sağlanabileceği gibi hizmet verilen firmalara karşı da daha güçlü bir pozisyon elde edilebilir. TUIDER’i de bu anlamda sektör için önemli bir şans

olarak görüyorum. Derneğin tüzüğünü günün şartlarına uygun ve geleceğe yönelik olarak hazırladık. TUIDER tüzüğünde öne çıkan maddelerden ilki tüzel kişilik üyeliği ile ilgilidir. Aynı şirketten birden fazla kişinin üye olmasına izin verilmez. Şirketler tüzel kişi olarak derneğe üye olur ve temsilci atayarak Dernek faaliyetlerine katılım sağlarlar. İkinci olarak 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu çerçevesinde yolcu taşımacılığı yetki belgesi olmayanlar Derneğe üye olamazlar. Bu yolla, sadece sektörde faaliyet gösteren şirketlerin derneğe üye olabilmesine imkân sağlamak istedik. Başka yapılarda olduğu gibi sektörel ilgisiz kişilerin, oy potansiyeli yaratmak adına Derneğe üye yapılmasını istemedik. Derneğin gelecek hedeflerinde kamu kurum ve kuruluşlarıyla olan koordinasyonu artırmak ve nitelikli işgücü yaratmak önemli bir yer tutuyor. Bu anlamda Kent Üniversitesi ile yaptığımız iş birliğini oldukça önemli buluyorum. Ben de Derneğimizi temsilen üniversitenin danışma kurulunda yer alarak çalışmalara katılıyorum. Özellikle yönetim kurulumuzun bu faaliyetlere karşı bakışı son derece olumlu ve motive edici, kendilerine de buradan teşekkür ediyorum.

HER GÖREVDE DAHA FAZLASINI İSTEYENLERE



TEMSEA

ÇİZGİ OTOMOTİV

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

TEMSEA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com
temsa.com



OTOBÜSLER, UÇAKLARA KIYASLA DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR SEÇENEK

Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Soğancı ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, otobüs sektörüne dair kritik ve vizyoner mesajları dinleme fırsatı bulduk. Soğancı, sefer güvenliğinin sektördeki en temel öncelik olduğunu vurgularken aynı zamanda otobüs taşımacılığının sürdürülebilirlikteki rolünü ve gelecekteki önemini derinlemesine değerlendirdi. Firmaların özgür fiyat belirleyebilme politikasının sektöre getirdiği esneklik ve rekabet avantajları üzerine de çarpıcı yorumlarda bulundu. Bu röportajda, sektörün geleceğini şekillendirecek önemli konulara dair Soğancı'nın değerli bakış açılarını keşfedeceksiniz. Keyifli okumalar!

HALKIN GÜVENİNİ ZEDELEMİYECEK ÖNLEMLER

ACİLEN ALINMALI Otobüs sektörü, toplu taşımacılığın en önemli yapı taşlarından biri olarak milyonlarca insanın güvenli ve konforlu bir şekilde seyahat etmelerini sağlamaktadır ancak sektörde zaman zaman yaşanan kazalar ve bazı güvenlik açıkları, halkın bu ulaşım moduna duyduğu güveni olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu güveni yeniden inşa etmek ve pekiştirmek için sektörde faaliyet gösteren firmaların ve sivil toplum kuruluşlarının ortak çabalarıyla atılacak adımlar büyük bir önem taşımaktadır.

Sefer güvenliğinin sağlanması, otobüs taşımacılığı sektörünün en öncelikli meselesi olmalıdır. Düzenli ve standartlara uygun yapılan araç bakımları bu güvenin tesisinde kritik bir rol oynamaktadır. Bakım süreçlerinin sıkı denetimlere tabi tutulması yalnızca araçların teknik olarak sorunsuz bir şekilde çalışmasını sağlamakla kalmaz aynı zamanda yolcuların güvenliğine de önemli ölçüde katkıda bulunur.

Kaptanların profesyonel eğitimi, sektöre duyulan

güvenin artmasında bir diğer hayati unsurdur. Sadece araç kullanma becerilerinin değil aynı zamanda kriz yönetimi, stres kontrolü ve müşteri iletişimi gibi alanlarda da eğitilmiş kaptanlar olası riskleri önlemede ve yolculuk sırasında yaşanabilecek aksaklıkları etkili bir biçimde yönetmede önemli bir fark yaratmaktadır. Bu eğitimlerin sektörde standart hale getirilmesi uzun vadede tüm paydaşlara fayda sağlayacak, güvenli ve verimli bir taşımacılık deneyiminin temellerini atacaktır.

Bu noktada tüm sektör paydaşlarının dikkat etmesi gereken en önemli konu bir misafire yaşatılacak olumsuz bir deneyimin yalnızca ilgili firmayı değil, aynı zamanda tüm sektörü olumsuz yönde etkileyeceğidir. Rekabetin yoğun olduğu bu alanda sektörel açıkların ortaklaşa kapatılması ve bir sorumluluk bilinciyle hareket edilmesi büyük bir önem taşımaktadır. Sektörün geleceği bireysel rekabetin ötesine geçerek daha kapsamlı ve iş birliği içinde bir yaklaşım benimsememizi gerektirmektedir. Ancak bu şekilde, otobüs taşımacılığının güvenliğini ve itibarını hak ettiği yüksek seviyelere taşıyabiliriz.

OTOBÜSLER, UÇAKLARA KIYASLA DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR SEÇENEK

Otobüs taşımacılığı çevre dostu bir ulaşım yöntemi olarak Avrupa'da yeniden popülerleşirken düşük karbon emisyonlarıyla dikkatleri üzerine çekmektedir. Uluslararası veriler, otobüslerin çevresel etkiler açısından uçaklara kıyasla çok daha sürdürülebilir bir alternatif sunduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin bir yolcunun 1 kilometre boyunca bıraktığı karbon emisyonu miktarı uçak için kişi başına yaklaşık 285 gram CO2 iken otobüs için yalnızca 28 gram CO2 olarak ölçülmektedir. Bu durum, otobüs taşımacılığının uçaklara göre yaklaşık 10 kat daha çevreci olduğunu gözler önüne sermektedir. Özellikle uzun mesafeli yolculuklarda bu fark daha belirgin bir hale gelmektedir. İstanbul-Ankara arasındaki yaklaşık 450 kilometrelik bir yolculukta uçakla seyahat eden bir yolcu 128 kilogram CO2 salarken otobüsle seyahat eden bir yolcu yalnızca 12,6 kilogram CO2 bırakmaktadır. Bu büyük fark otobüs taşımacılığının çevreye duyarlı bireyler ve sürdürülebilirlik politikaları açısından öncelikli bir tercih haline

getirmektedir. Avrupa'da otobüs taşımacılığı düşük karbon salınımı sayesinde sürdürülebilirlik politikalarının önemli bir bileşeni haline gelmiştir. Türkiye, gelişmiş karayolu altyapısı ve yüksek yolcu potansiyeli ile bu çevreci trendden faydalanabilecek güçlü bir konumda yer almaktadır. Ülkemiz, coğrafi avantajları ve büyük ölçekli taşımacılık projeleri ile çevreci taşımacılık konusunda bölgesel bir lider olma potansiyeline sahiptir.

Bu sağlam altyapı ve artan yolcu potansiyeli uluslararası yatırımcıların da ilgisini çekmektedir. Avrupa'nın büyük otobüs taşımacılığı şirketlerinin Türkiye'ye olan ilgisi sektörde büyüme ve yenilik için büyük bir iş birliği potansiyeli yaratmaktadır. Türkiye, bu ilgiyi değerlendirerek çevreci taşımacılıkta hem ulusal hem de uluslararası düzeyde lider bir ülke konumuna yükselebilir. Bu bağlamda otobüs taşımacılığı, hem ekonomik fayda sağlamak hem de sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak açısından gelecekte daha da büyük bir öneme sahip olacaktır.

FİYATLANDIRMA POLİTİKALARI

ÖZGÜRCE BELİRLENEBİLMELİ

Otobüs sektöründe tıpkı havacılık sektöründe olduğu gibi firmaların kendi satış kanallarında fiyatlarını özgürce belirleyebilme hakkına sahip olması büyük bir önem taşımaktadır. Bu model, firmalarımıza fiyat politikalarımız üzerinde tam bir kontrol sağlarken pazar yerleri ve acentelere de kendi komisyonlarını ekleyerek müşterilere satış yapma imkânı tanımaktadır. Böyle bir sistem, sektörde sağlıklı bir rekabet ortamı oluştururken firmaların bağımsızlığını ve uzun vadeli sürdürülebilirliğini koruması açısından kritik bir rol oynamaktadır. Bu sistemin firmaların marka değerlerini ve müşteri sadakatini artırma noktasında sunduğu büyük fırsatı vurgulamak gerekir. Örneğin bir otobüs firması olarak bizler, kendi web sitemiz ya da mobil uygulamamız üzerinden doğrudan satış gerçekleştirdiğimizde fiyatlarımız üzerinde tam bir kontrole sahip oluruz. Bu, müşterilerimize özel kampanyalar sunmamıza, sadakat programları geliştirmemize ve daha kişiselleştirilmiş bir hizmet verme imkânı tanımaktadır. Aynı zamanda pazar yerleri ve acenteler de kendi komisyon

oranlarını ekleyerek daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşabiliyor ve sektöre çeşitlilik katmaktadır. Bu yaklaşımın bir diğer önemli avantajı ise finansal sürdürülebilirliktir. Firmalar, komisyon oranlarındaki artış gibi dışsal maliyetlerden etkilenmeden kendi kar marjlarını koruyabilmektedir. Ayrıca doğrudan satışlar sayesinde müşterilerimize daha uygun fiyatlar sunabilmekteyiz. Yolcular için bu durum sadece ekonomik bir fayda sağlamakla kalmaz, aynı zamanda firmamızdan bilet aldıklarında ekstra ayrıcalıklar ve hizmetler deneyimlemelerine olanak tanır.

Sektörün geleceği açısından bu bağımsızlığı korumamız gerektiğine inanıyorum. Firmalar olarak kendi fiyatlandırma politikalarımızı özgürce belirleyebilmek otobüs taşımacılığının daha sağlam ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını sağlayacaktır. Bu sayede hem firmalar daha güçlü bir rekabet pozisyonuna ulaşacak hem de müşterilere daha geniş seçenekler sunarak sektörde genel bir değer yaratacağız. Özgür fiyat belirleme, sektörün geleceğe taşımak için atılacak en önemli adımlardan biridir.



Otokar, 16'ncı kez Türkiye Otobüs Pazarının Lideri

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2024 yılında Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası oldu. 2024 yılında satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar markalı olurken, şirket üst üste 16'ncı kez pazar liderliğine imzasını attı. Başarısını ihracat pazarlarında da koruyan Otokar, Avrupa'nın dördüncü büyük otobüs üreticisi unvanına ulaştı.

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, ticari araçta kullanıcılarının öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. 6 metreden 21 metreye kadar farklı uzunluklardaki otobüsleri, çevre dostu, alternatif yakıtlı ve otonom araçlarıyla Türkiye'nin en geniş otobüs ürün gamına sahip olan Otokar, 2024 yılında başarısını devam ettirdi. Şirket, otobüs pazarındaki toplam satışlarıyla üst üste 16'ncı kez Türkiye'nin lider markası unvanını korudu. Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK) verilerine göre Türkiye'de satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar oldu.

Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, "16 yıldır sürdürdüğümüz pazar liderliği bizim için büyük gurur kaynağı. Geniş ürün gamımız ve çözümlerimizle her yıl daha fazla kullanıcıya ulaşıyoruz. Bu başarıda payı olan çalışanlarımıza iş ortaklarımıza, paydaşlarımıza ve bize güvenen ve Otokar ürünlerini tercih eden müşterilerimize teşekkür ediyoruz" dedi.

"HEDEFİMİZ TOPLU ULAŞIMIN DÖNÜŞÜMÜNE ÖNCÜLÜK ETMEK"

Otokar'ın iç pazardaki başarısını, hedef pazarı olan Avrupa'da da sürdürdüğüne dikkat çeken Kerem Erman şunları söyledi; "Türkiye'de liderliğimizi pekiştirirken

ülkemize sunduğumuz katma değeri artırmak için ihracatta da hız kesmiyoruz. Fransa, Romanya ve İtalya'daki iştirak şirketlerimizin ardından Avrupa'daki varlığımızı Almanya şubemizi açarak güçlendirdik. 2024 yılında Avrupa otobüs satışlarını adet bazında önceki yıla kıyasla yüzde 20 arttırdık; İtalya, İspanya, Fransa başta olmak üzere Avrupa'da 1000'in üzerinde otobüs teslimatı gerçekleştirdik." Sultan'ın pazarda açık ara en çok satılan araç olduğunu belirten Erman, "2025 yılında elektronik alt yapı GSR'lı yeni nesil Sultan aracını pazara sunacağız" müjdesini verdi.

Otokar'ın sadece günümüzü değil, geleceği de düşünerek hareket ettiğini belirten Erman; "Toplu ulaşımında hedefimiz hem ülkemizde hem de Avrupa'da toplu ulaşımın dönüşümüne öncülük etmek" açıklamasını yaptı. Sürdürülebilir ulaşım teknolojilerine odaklanan Otokar, 2024 yılında elektrikli ve otonom araç çalışmalarını hız kesmeden sürdürdü. Elektrikli şehir içi otobüsü e-Kent'in yeni versiyonunu ürün ailesine ekleyen şirket, aracın ilk tanıtımını Belçika'da yaptı. Elektrikli araçlarla Avrupa'daki dönüşümde rol alan Otokar, 2024 yılı içinde başta İtalya olmak üzere önemli elektrikli otobüs teslimatları gerçekleştirdi.

OTOKAR, AVRUPA'NIN DÖRDÜNCÜ BÜYÜK ÜRETİCİSİ

Kurulduğu 1963'ten günümüze Türkiye'nin ilklerine imza atan Otokar, 2024 yılında üretimdeki gücünü bir kez daha ortaya koydu. Üretim adetleriyle Avrupa'nın otobüs üretimi yapan şirketleri arasında dördüncü konuma ulaşan Şirket, 2024 yılında Sakarya'daki üretim tesislerinde 30 bininci Sultan otobüsü ve 5 bininci Atlas kamyonunu üretim bandından indirdi. Uzun yıllardır Türkiye'nin en çok satan küçük otobüs markası olan Otokar Sultan, üstün konforu ve özellikleriyle 2024 yılında da turizm ve servis taşımacılığının öncelikli tercihi olmaya devam etti.

HAFİF KAMYONDA SATIŞINI EN ÇOK ARTIRAN MARKA OLDU

Hafif kamyon segmentinde Atlas ile güçlü bir konum elde eden Otokar, hedef büyüttü. 2024 yılında 11 ve 15 tonluk Atlas kamyon üretimlerine başlayan Otokar, geçtiğimiz yıl satışını en çok artıran hafif kamyon markası oldu. Otokar ayrıca sıfır emisyon, sessiz sürüş, konfor ve güvenliği bir arada sunan elektrikli hafif kamyonu e-Atlas'ı ürün gamına ekledi. Aracın kısa süre içinde yapılan satışı ile de Otokar, Türkiye'deki ilk elektrikli hafif kamyon satışını ger-

çekleştirmiş oldu. FOTON TUNLAND İLE PICK-UP SEGMENTİNE GİRİŞ

Otokar, 2024 yılı sonunda, 10 yılı aşkın süredir iş ortaklığı yaptığı Foton markasının pick-up'larını iç pazara sundu, araç ilgi

ve beğeniyle karşılandı. Foton Tunland G7 4x4 pick-up'lar üstün arazi ve yol kabiliyetini, eşsiz konforla birleştiriyor.

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



TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezini Açtı

“Bütün ümidim gençliktedir” diyen Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk’ün izinde, Türkiye çapında yeni bir sosyal girişim modelinin temellerini atan Sabancı Topluluğu, Sabancı Gençlik Seferberliği kapsamındaki 9 ve 10’uncu, 2025 yılındaki ilk iki Teknoloji ve Etki Merkezi’ni ise Adana’da açtı.

Adana Çukurova Teknokent’te hizmete giren TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri’nin açılışı, Çukurova Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, Alparslan Türkeş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Adnan Sözen, Sabancı Holding Mobilite Çözümleri Grup Başkanı Cevdet Alemdar ve TEMSA CEO’su Evren Güzel’in yanı sıra çok sayıda akademisyen ve öğrencinin katıldığı törenle gerçekleştirildi.

“TEMSA TEKNOLOJİ VE ETKİ MERKEZLERİ, BİR KÜLTÜRÜN VE VİZYONUN İNŞASINA KATKI SAĞLAYACAK” Törende konuşan Çukurova Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş, “Çukurova Üniversitesi olarak, geleceğimizi şekillendirecek olan gençlerimize rehberlik etme, onlara ilham verme ve potansiyellerini en üst düzeye çıkarmaları için fırsatlar sunma sorumluluğunu en büyük görevimiz olarak kabul ediyoruz. Beyin göçünü beyin gücüne dönüştürme hedefiyle kurulan TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri; fiziksel alan olmanın ötesinde, bir kültürün ve vizyonun inşasına da katkı sağlayacak. Bu merkezlerde akademisyenler, öğrenciler ve sektör profesyonelleri birbirleriyle etkileşim halinde çalışarak, yenilikçi çözümler geliştirecek, toplumun karşılaştığı sorunlara karşı etkili ve sürdürülebilir çözümler arayacaklar. Aynı zamanda, gençlerimizin kendi fikirlerini hayata geçirebilecekleri bir ekosistem oluşturulacak ve girişimcilik ruhu teşvik

edilecek” ifadelerini kullandı. **“ADANA’NIN KÜRESEL REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAYA YÖNELİK ÖNEMLİ BİR ADIM”** Alparslan Türkeş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Adnan Sözen ise şunları söyledi:



“Teknoparklar; inovasyonun, araştırma ve geliştirme kalbinin attığı, geleceği şekillendiren projelerin yeşerdiği merkezlerdir. Bu bağlamda TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri, sadece elektrikli araç teknolojileri ve sürdürülebilir ulaşım çözümleri açısından değil, aynı zamanda Adana’nın küresel rekabet gücünü artırmaya yönelik atılmış önemli birer adımdır. Bu merkezler, geleceğin taşınmacılık çözümleri ve enerji verimliliği konusundaki çalışmalara öncü olmanın yanı sıra, sanayi ve teknoloji dünyasında yeni fırsatlar, yenilikçi projeler ve sürdürülebilir çözümler için de yeni bir dönemin başlangıcını işaret etmektedir. Bu teknoloji ve etki merkezleri, yerli ve milli üretim kapasitesini artırmanın, global pazarda güçlü bir rekabet avantajı elde etmenin temel taşlarından olacaktır.” **“SABANCI’NIN TÜM TEKNOLOJİSİNİ GENÇLERİMİZE VE AKADEMİSYENLERİ-**

MİZE AÇIYORUZ”

Törende konuşan Sabancı Holding Mobilite Çözümleri Grup Başkanı Cevdet Alemdar, gençlere güvenmenin, gençlerin arkasında durmanın Sabancı’nın en büyük değerlerinden biri olduğunun altını çizerken,



leri’imizdeki programlardan yararlanan gençlerimizin ve akademisyenlerimizin, dünyanın yaşadığı bu mobilite dönüşümünde, ülkemize çok büyük katkı sağlayacağına eminim” dedi.

“GENÇ YETENEKLERİN GELECEĞİN MOBİLİTE ÇÖZÜMLERİNE ŞEKİL VERECEĞİ BİR EKOSİSTEM YARATACAĞIZ”

TEMSA’nın Türkiye ile dünya arasında bir üretim ve inovasyon köprüsü kurduğunu vurgulayan TEMSA CEO’su Evren Güzel ise şöyle konuştu: “Elektrikli araçlarımız, batarya teknolojilerimiz ve akıllı çözümlerimizle mobilitenin geleceğinde söz sahibi bir şirketiz. Teknoloji ve Etki Merkezleri’imizle birlikte bu liderliğimizi daha da pekiştireceğiz. TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri, yalnızca TEMSA için değil, Türkiye’nin teknoloji ve sanayi ekosistemi için de bir dönüm noktası olacak. Burayı, alışılmış bir Ar-Ge merkezinin ötesinde, inovasyonu yaşam tarzı haline getiren bir platform olarak tasarladık. Genç mühendislerimizin ve araştırmacılarımızın hayallerini gerçeğe dönüştürebileceği alanlar yarattık. Burada üniversiteler, start-up’lar, sanayi kuruluşları ve genç yeteneklerin bir araya gelerek ortak

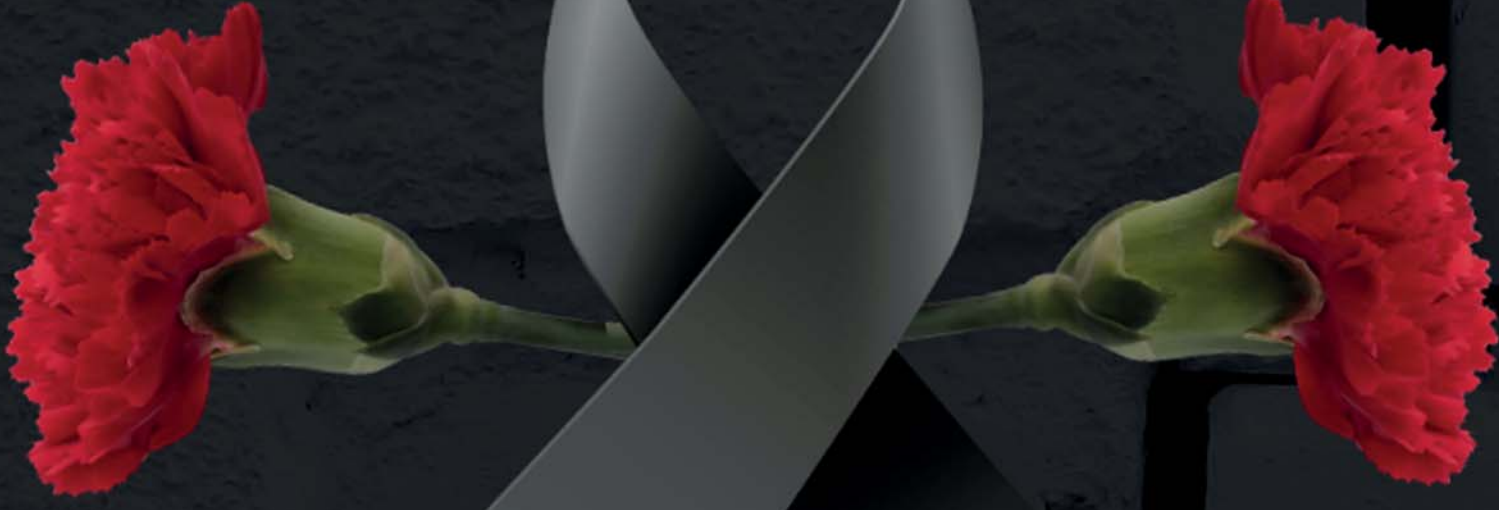
projeler geliştirebileceği, geleceğin mobilite çözümlerine şekil vereceği bir ekosistem hayata geçecek. Gençler hayallerinin peşinde süratle koşarken, bilgiye hızlı ve güvenli erişimlerini sağlayarak daha yaratıcı, girişken ve inovatif olmaları için önlerini açacağız. Nasıl ki yıllar önce Türkiye’nin ilk yerli elektrikli otobüsünü, Avrupa’nın ilk şehirler arası elektrikli otobüsünü Adana’da ürettiyssek, bu merkezlerle birlikte sürdürülebilirlik ve mobilite odaklı daha birçok yeni teknolojiyi de burada, Adana’da, gençlerimizle birlikte geliştirmeye odaklanacağız.”

YAPAY ZEKANIN EN İLERİ UYGULAMALARI KULLANILACAK TEMSA Teknoloji ve Etki Merkezleri, mobilite çözümleri alanında farklı disiplinlerde eğitim gören üniversite öğrencilerine staj ve iş bulma gibi olanakların yanı sıra, start-up’lar ve yatırımcılarla buluşma imkânı sağlayacak. Yapay zekâ, Zerotech ve kodlama gibi teknik eğitimlerin sunulacağı merkezlerde; mülakat teknikleri ve strateji gibi soft skill eğitimler, keynote konuşmacılar, ideathon ve hackathon etkinlikleri ile mentorluk programları da düzenlenecek.

Öğrenciler, filtre sistemleri ile soru grubu oluşturulmasını sağlayan yapay zekâ destekli telemetri sisteminin faydalanmanın yanı sıra yazılımı da geliştirecek ve sorgulama kapasitesini genişletecekler. Ayrıca kurulacak alarm sistemleri ile kritik süreçleri e-mail ile takip edebilecekleri programları ekleyecekler. **3 YILLIK PROJE DÖNEMİ SONUNDA 30 BİN GENÇE ULAŞILACAK** Öncelikli olarak Sabancı Topluluğu şirketlerinin faaliyet gösterdiği şehirlerde Sabancı Gönüllülerinin desteğiyle hayata geçirilen Sabancı Teknoloji ve Etki Merkezleri’ne, 18-34 yaş arasındaki gençler başvurabiliyor. Proje kapsamında 3 yıllık bir dönemin sonunda, yurt içinde 34 ilde ve 35 üniversitede, yurt dışında ise en az 2 merkezde ve 2 üniversitede olunması; projenin sonunda ise en az 30 bin gence ulaşılması hedefleniyor. Bu merkezlerle gençlere fikirlerini geliştirebilecekleri, değer üretebilecekleri bir ekosistem yaratılmak; sürdürülebilirlik ve sosyal etki yaratacak girişimcilerin desteklenmesi ve yeni nesil liderlik yetkinliklerinin geliştirilmesi amaçlanırken, beyin göçünün beyin gücüne dönüştürülmesi hedefleniyor.

6 SUBAT 2023

UNUTMADIK



UNUTMAYACAĞIZ

Kaybettiğimiz canlarımızı rahmetle
anıyor ailelerine sabır diliyoruz.



mapar

YALÇIN ŞAHİN

Yönetim Kurulu Başkanı

04:177



Depremde yaşamını kaybeden
vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.



**Ali Osman
Ulusoy**

06.02.23

ACISINI DERİNDEN HİSSEDİYORUZ

6 Şubat sabahı yaşadığımız büyük deprem felaketi, hepimizin hayatında silinmez izler bıraktı. Üzerinden yıllar geçse de, kaybettiklerimizin acısı ilk günkü gibi taze ve derin.

Yaşanan depremlerde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına sabır ve metanet diliyoruz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



06 Şubat 2023

Asrın Felaketi

*“Acımız hâlâ taze, unutmadık,”
unutturmayacağız.”*

MALATYA-GAZİANTEP-KİLİS-OSMANİYE-ADİYAMAN-ELAZIĞ-
KAHRAMANMARAŞ-HATAY-ŞANLIURFA-ADANA-DİYARBAKIR



6 ŞUBAT
2023

UNUTMADIK

UNUTMAYACAĞIZ

6 Şubat'ta yaşadığımız büyük felaketin üzerinden iki yıl geçti.
Kayıplarımızı saygıyla anıyor, yaralarımızı birlikte sarmaya
devam ediyoruz.



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

6 ŞUBAT 2023

UNUTMADIK, UNUTMAYCAĞIZ...

*Kahramanmaraş Hatay Gaziantep Adıyaman
Malatya Kilis Şanlıurfa Adana Osmaniye
Diyarbakır Elazığ*



*6 Şubat'ta yaşanan depremde kaybettiğimiz
vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz...*



ÇAVUŞOĞLU®

04:17

04:17

Depremde yaşamını kaybeden
vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.

Albaşlar

2023

6 ŞUBAT

UNUTMADIK

Depremde yaşamını kaybeden
vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.

dp | PİLAVCI

6 SUBAT
2023
UNUTMADIK



MY COMFORT

ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

6 ŞUBAT 2023



ASRIN FELAKETİ

Aradan 2 yıl geçmesine rağmen acımız ilk günki gibi hala taze. Kaybettiğimiz canlarımız her an aklımızda ve kalbimizde.

ONLARI ASLA UNUTMAYACAĞIZ

şerefoto
TEMSA & FUSO YETKİLİ SATICISI

UNUTMADIK !



06.02.2023



**6 Şubat depreminde
hayatını kaybeden vatandaşlarımızı
rahmetle anıyoruz...**

MELTEM OTOMOTİV



UNUTMADIK

6 ŞUBAT



KAYBETTİĞİMİZ
VATANDAŞLARIMIZI
RAHMETLE ANIYORUZ

ASANTALYA OTOMOTİV

UNUTMADIK!

6 ŞUBAT 2023



***Vefat eden vatandaşlarımızı
rahmet ve minnetle anıyoruz.***



ÇİZGİ OTOMOTİV



6 ŞUBAT
2023

UNUTMADIK
UNUTMAYACAĞIZ

6 Şubat Depremi'nin yıl dönümünde,
yaşamını yitiren vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.

obilet

Unutmadık.
Unutmayacağız.

 HESKA®

6 ŞUBAT 2023

04:17



UNUTMADIK
unutmayacağız

Depremde yaşamını kaybeden
vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.

 **varan**



*Unutmadık,
Unutmayacağız!*



6 ŞUBAT 2023
DEPREMİ



6 ŞUBAT 2024
UNUTMADIK!



11 ilimizi etkileyen depremlerde
hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımızı
rahmetle anıyoruz.



04:17
6 ŞUBAT 2023

UNUTMADIK
unutmayacağız



Depremde hayatını kaybeden vatandaşlarımızı rahmetle
anıyor, yakınlarına sabır diliyoruz.

Esadaş®

6
ŞUBAT
2023



Kahramanmaraş - Adana - Adıyaman - Diyarbakır - Kilis -
Elazığ - Gaziantep - Hatay - Malatya - Osmaniye - Şanlıurfa

UNUTMAYACAĞIZ!



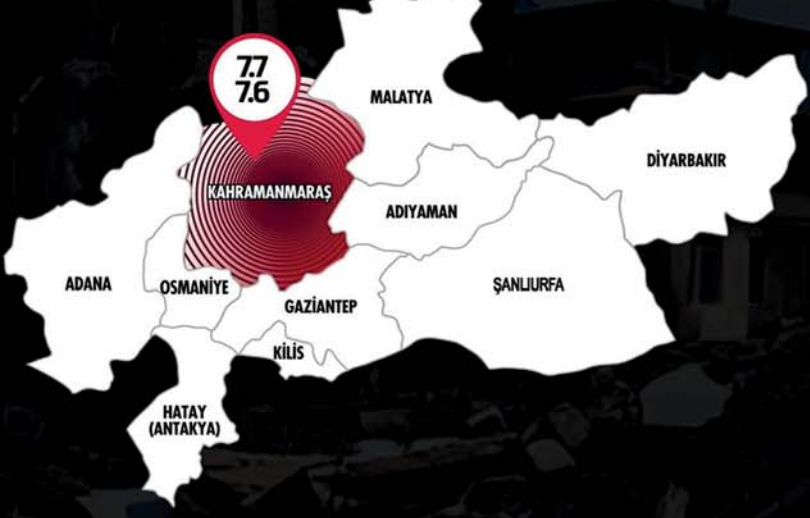
6 ŞUBAT
2023

UNUTMADIK,
UNUTMAYACAĞIZ!

Ülkemizi, bölgemizi, şehrimizi etkileyen asrın felaketinin üzerinden
tam iki yıl geçti. Kaç yıl geçerse geçsin acımız hep derin,
üzüntümüz hep sonsuz kalacak.



UNUTMAYACAĞIZ!



6 Şubat 2023'te yaşamış olduğumuz Kahramanmaraş merkezli deprem felaketinde hayatını kaybeden vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.

yıltur
yenilişçi yolculuk

6 ŞUBAT 2023

04:17

KAYBETTİĞİMİZ CANLARIMIZI RAHMETLE ANIYOR
AİLELERİNE SABIR DİLİYORUZ.

ONLARI ASLA UNUTMAYACAĞIZ

ACR
OTOMOTİV

UNUTMADIK! 6 ŞUBAT 2023

KHO
KAYAHAN OTOCAM

UNUTMADIK!

Kahramanmaraş, Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep,
Hatay, Kilis, Malatya, Osmaniye, Şanlıurfa, Elazığ

04:17



6 ŞUBAT 2023

ÖZKAN
SEYAHAT



6 Şubat 2023 tarihinde yaşanan
ve hepimizi derinden etkileyen deprem felaketinin
ikinci yılında, hayatını kaybeden vatandaşlarımızı
rahmetle anıyor, geride kalanlara sabır diliyoruz.

*Unutmadık, **unutmayacağız.***



www.sec.com.tr

444 44 27

UNUTMADIK UNUTMAYACAĞIZ!



11 ilimizi etkileyen, tüm ülkemizde derin bir yara
bırakmış olan, asrın felaketi 6 Şubat depremlerinde
hayatını kaybeden tüm vatandaşlarımızı rahmetle anıyoruz.

0850 202 22 22

Balikesir
uludağ



uludagturizm.com.tr

6 ŞUBAT 2023 UNUTMAYACAĞIZ!

Yaşamış olduğumuz büyük deprem felaketinin
ikinci yılında, hayatını kaybeden vatandaşlarımızı
rahmetle anıyoruz.



Süha

6 ŞUBAT 2023 DEPREMİ



Unutmadık!

*Vefat eden vatandaşlarımızı
rahmet ve minnetle anıyoruz.*



UĞUR

SERVİS TAŞIMACILIK ve YER HİZMETLERİ

ALTI
ŞUBAT

04:17

Depremde hayatını kaybeden vatandaşlarımızı
rahmet ve saygıyla anıyoruz...

BS TEKNİK OTOMOTİV

ŞUBAT
06

EN UZUN
65 SANİYE

6 Şubat depreminde vefat eden vatandaşlarımızı
rahmet ve minnet ile anıyoruz.

 **VANGÖLÜ**


6 ŞUBAT



**YAŞADIĞIMIZ ACIYI
UNUTMADIK**

**BAŞIMIZ
SAĞOLSUN**

 **Buzlu**

06 ŞUBAT
2023

KAHRAMANMARAŞ, ADIYAMAN, KİLİS, ŞANLIURFA, DİYARBAKIR,
ADANA, OSMANİYE, GAZİANTEP, MALATYA, HATAY

6 Şubat depreminde hayatını
kaybeden vatandaşlarımıza
Allah'tan rahmet, geride
kalanlara sabır diliyoruz.

 **MINİ TUR**

06 ŞUBAT 2023



KAHRAMANMARAŞ, ADIYAMAN, KİLİS, ŞANLIURFA,
DİYARBAKIR, ADANA, OSMANİYE, GAZİANTEP,
MALATYA, HATAY

Hepimizin yüreğini yakan depremde hayatını kaybeden
insanlarımızı rahmetle anıyoruz



UNUTMADIK

Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Elazığ, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye, Şanlıurfa

6 Şubat Depremi

53.537 kişi hayatını kaybetti.
107.213 kişi yaralandı.



Meydana gelen üzücü afet sonucu
hayatını kaybeden vatandaşlarımızı **rahmetle anıyoruz.**



UNUTMADIK

6 Şubat 2023 tarihinde yaşamış olduğumuz
büyük deprem felaketinin üzerinden iki yıl geçti.

Hayatını kaybeden vatandaşlarımızı rahmetle
anıyoruz.



6
ŞUBAT
2023



KAHRAMANMARAŞ-ADIYAMAN-KİLİS
ŞANLIURFA-DİYARBAKIR-ADANA
OSMANİYE-GAZİANTEP-MALATYA-HATAY



Yeni Eğitim - Öğretim Döneminde
Öğretmen ve Öğrencilerimize
Başarılar Dileriz

obilet