

**KÂMİL KOÇ,
2023'TE 340 BİN
SEFERLE 15.5 MİL-
YON YOLCU TAŞIDI**

Haberimiz Sayfa 5'te



**Otogar
İşletmesi
Otobüsçüye
Bırakılmalı**

Haberimiz Sayfa 3'de



Yıl:4

Sayı:65

Tarih: 22 Ocak 2024

Fiyatı: 10 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

haberulasim.com

mapar

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.mapar.net

maparman

DERT BİZDE, DERMAN YİNE BİZDE!



Sayfa 8'de

**MAN'ın Başarılı
Yetkili Servisleri
Ödüllerini Aldı**



Sayfa 9'da

**Prometeon Kocaeli
Fabrikası 63'üncü
yaşını kutladı**



Sayfa 7'de

**Kâmil Koç,
Kahramanmaraş'ta**



Sayfa 10'da

**Temsa'nın Elektrikli
Otobüsleri Paris'te**

Yeni yıl ile birlikte zamlar da yürürlüğe girdi! Yüksek enflasyon birçok sektörünü etkisi altına aldı. Zam artışları ve enflasyon arasındaki makasın oldukça geniş olması, işverenler üzerinde büyük bir mali baskı oluşturuyor. Ne yazık ki, bu makas farkı da çalışan kesime düşük maaş olarak yansıyor. Otobüs işletmeleri içerisinde bulunduğumuz ekonomik dalgalanmalardan nasibini fazlasıyla aldı ancak sorun sadece ekonomi ve yolcu sayıları ile sınırlı değil. Personel sıkıntısı, otobüs sektörünü her geçen gün kalitesiz bir işkolu haline getiriyor. Ardı ardına yaşanan kazalar, yolcu-muavin tartışmalarının şiddetle sonuçlanması, sektörü hızla dibe çekiyor.

PERSONEL MAAŞLARI ÇOK DÜŞÜK

Personel maaşlarının çok düşük olması, sektördeki birçok sorunun temelini oluşturuyor. Verilen maaşlar, çalışanların beklentilerini karşılamaktan uzak, bu da bir dizi sorunun habercisi olarak öne çıkıyor. Kafası huzurlu olmayan, geçim sıkıntısı çeken per-

sonel, günün sonunda rahat bir uyku çekemiyor. Hakları ödenmediği düşüncesiyle, birçok personel illegal yollara başvurarak sorunlarına çözüm arıyor. Ne yazık ki, bu ortamda tecrübeli ve yetenekli personeller sektörden uzaklaşıyor. Bu olumsuz atmosferi yaratan patronlar ve yöneticiler ise sessiz kalmaya devam

ediyorlar. Hernekadarherkeselemaneksikliğinden bahsetse de çözüm noktasında maalesef kimse sorumluluk almak istemiyor. Sorunlar kendi haline bırakıldı, ilerleyen zamanda sektörün karşılaşılabileceği olumsuzlukları hep birlikte göreceğiz ...

PERON CEZALARI CEP YAKIYOR, CAN SIKIYOR!

Peron cezalarının artması, son zamanlarda İstanbul Otogarı'nda birçok kişinin dert yandığı bir konu haline geldi. İstanbul Otogarı'nda 1 saatlik peronda kalma sınırı özellikle yoğun zamanlarda yetersiz kalıyor. Otobüslerin perondan çıkış yapma süreleri, özellikle yoğunluk olduğu zamanlarda 25-30 dakikayı bulabiliyor. Bu durum da firmaların haksız yere ceza almasına neden oluyor. Firmaların sabrı artık taşmış durumda. Yeni göreve başlayan İstanbul Büyükşehir Belediyesi Lojistik Yönetimi ve Terminaler Şube Müdürlüğü'nden, bu sorunun bir an önce çözülmesi bekleniyor. Umarız, yeni yönetim bu konuda etkili adımlar atarak işleyişi düzene sokar.

KAZALAR CAN ALMAYA DEVAM EDİYOR

Kazaların artarak devam etmesi endişe verici bir durum. Ülkemizdeki yol kalitesi geçmiş yıllara göre önemli ölçüde iyileşmiş olsa da maalesef hala acı kayıplar yaşanıyor. Geçtiğimiz hafta Mersin'de meydana gelen trajik kazada bir kez daha vatandaşlarımızı kaybetmenin üzüntüsünü yaşadık. Sektörde nitelikli eleman eksikliği büyük bir sorun haline gelmiş durumda. Yazımızın başında firma sahiplerini eleştirmiştik ve bu eleştirinin arkasındayız ancak şoförlerimizin de daha dikkatli olmaları gerekiyor. Bazı şoförler, araçlarının arkasında taşıdığı insan hayatlarının sorumluluğunun farkında bile değiller. Nitelikli şoförlerin yetişmemesi, bu sorunun daha da büyümesine neden oluyor. Buna bir de ben oldum kafasında olan şoförler, alttan yetişenlere kendine rakip olacak diye düşünen şoförler, hemşericilik veya arkadaşıyla çalışabilmek için çalışma arkadaşının kuyusunu kazan şoförcükler olduğu müddetçe biz daha bu filmi çok seyredeceğiz gibi.



Ticari Araçlarda Kamera ve Kayıt Cihazı Zorunluluğu Uzatıldı

Bilindiği üzere 8 Ocak 2018 tarih ve 30295 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin "Taşıtların yaşı, cinsi ve diğer şartlar" başlıklı 24'üncü maddesinin ikinci fıkrasının (I) bendi, "A1 ve A2 Yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı taşıtlar hariç olmak üzere, yolcu taşımacılığı faaliyetinde kullanılacak taşıtlarda, 26 Ekim 2016 tarihli ve 29869 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmelik ekinde belirtilen standartlara uygun, iç ve dış kamera ile en az 7 gün süreli kayıt yapabilen kayıt cihazı bulundurulması zorunludur" deniliyor. Bu

kapsamda kamera ve kayıt cihazı bulundurma zorunluluğu bakanlıkça belirli aralıklarla il ve ilçelerde teknik altyapının sağlanmaması sebebiyle uzatılmış ve son olarak 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren ise artık zorunlu hale gelmişti. Ancak İçişleri Bakanlığı İller İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 8 Ocak 2024 tarihli ve E-23635644- 249-66805 sayılı yazısı ile şehir içi yolcu taşımacılığında kullanılan taksi, minibus ve otobüs cinsi taşıtlarda kayıt yapabilen ön ve iç kamera ile kayıt cihazının bulundurulması ve aktif halde tutulması zorunluluğu 30 Haziran 2024 tarihine kadar uzatıldı"



Sayfa 6'da

Kale Seyahat, 2024'e Yenilikle Adım Atıyor



Sayfa 11'de

**TANTUR TUI filosuna
41 adet
MAN TGE kattı**



Sayfa 10'da

**MAN Türkiye A.Ş.'de
CEO'luga Mehmet
Şermet atandı**

Sosyal medyada **farklı olmak** isteyenlerin tercihi!

Kurumsal sosyal medya yönetimi, profesyonel fotoğraf & video çekimi, içerik üretimi ve grafik & tasarım hizmetlerimiz ile dijital dünyada birbirinden değerli firmaların gücüne güç katmaya devam ediyoruz.



0 312 945 04 14

Kızılırmak Mah. Dumlupınar Bulv.
Next Level 3A Blok No : 10 Çankaya / ANKARA



Zemberenk'e hoş geldin!



**SANAL
KIRŞEHİR
SEYAHAT**



 **zemberenk**
medya

Sektörün en genç ve dinamik firma yöneticisi Şanal Kırşehir Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Şanal



OTOGAR YÖNETİMLERİ OTOBÜS FİRMALARINA BIRAKILMALI

Haber Ulaşım Gazetesi olarak sektörün nabzını sahada tutmaya devam ediyoruz. Geçtiğimiz hafta gerçekleştirdiğimiz Kırşehir yolculuğunda Şanal Kırşehir'in genç ve vizyon sahibi yöneticisi Ahmet Şanal ile sektördeki sorunları ve firmanın gelecek planlarını dinlemek üzere bir araya geldik. Ahmet Şanal'ın gözünden ulaşım dünyasının nabzını tuttuğumuz bu söyleşide, sektördeki kilit konulara dair önemli değerlendirmeler ve Şanal Kırşehir'in gelecek projeleri yer alıyor. İşte keyifli söyleşimiz:

SEYAHAT AĞIMIZI GENİŞLETECEĞİZ

Çankaya Üniversitesi'nden Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümünden mezun oldum. 23 yaşındayım. Mezuniyetle birlikte, şirketimizde aktif bir rol almaya başladım. Ancak maceram aslında okulu bitirdikten sonra değil, daha önce başlamıştı. Üniversite yıllarımda Ankara'da işletmecilik faaliyetlerini sürdürüyordum. Mezun olduktan sonra Kırşehir'e dönerek, şirketimizin genel merkezinde çalışmaya başladım. İşletmeyi 3. Kuşak olarak devraldık diyebilirim. Rahmetli Dedem Ömer Şanal tarafından atılan temellerin üzerine inşa ettiğimiz şirketimizi, Yönetim Kurulu Başkanımız Recep Şanal'ın liderliğinde yönetiyoruz. Şu an itibarıyla 34 aracımızla yollardayız. Yaz aylarında ise bireysel iş ortaklarımızla güç birliği yaparak bu sayıyı 50'ye kadar çıkarıyoruz. Mercedes-Benz araçlarının öne çıktığı filomuz, mevcut hatlarımızla Kırşehir kalkışlı Ankara - Antalya - İstanbul - İzmir güzergahlarında yolculara kaliteli ve konforlu seyahat fırsatı sunuyoruz. Yazın gelmesiyle birlikte rotamıza yeni destinasyonlar eklemeyi planlıyoruz. Kırşehir kalkışlı Bursa - Bodrum - Didim ve Kuşadası seferleri için şimdiden planlarımızı oluşturduk ve yazın başlangıcında bu seferlere start vermeyi hedefliyoruz. Bu sayede, yolcularımıza daha geniş ve çeşitli bir seyahat ağı sunmuş olacağız. 2023, 2022'ye kıyasla gözle görülür bir iyileşme sergiledi. Pandeminin etkilerinden kurtulmamızın yanı sıra insanların biriktirdiği enerjinin patlamasıyla birlikte 2023 yılı bizim için oldukça olumlu geçti. Ancak, yılın başında ülkemizi derinden sarsan bir depremle karşılaştık. Deprem bölgesine yakın olmamız nedeniyle depremi yaşayan vatandaşlarımızın büyük bir kısmı Kayseri, Ankara ve şehrimiz Kırşehir'e göç etmek zorunda kaldı. Bu göç, özellikle kış aylarında yaşadığımız yoğunluğu artırdı. Yaz aylarında ise otobüsçülerin zaten alışkın olduğu ve maddi olarak nefes aldığı yoğunluğu bir kez daha yaşadık.

FİLOMUZDA YENİLİĞE HAZIRLANIYORUZ

Araç parkımızı yenileme konusunda ciddi adımlar atmaya hazırlanıyoruz. Birkaç üretici ile gerçekleştirdiğimiz görüşmeler, seçenekleri değerlendirmemize yardımcı oldu. Henüz nihai bir karar almasak da bizim için en avantajlı seçeneği tercih etme yolunda ilerliyoruz. Bu yıl içinde 20 aracımızı yenilemeyi planlıyoruz. Tüm araçlar sıfır kilometre olmasa da yüksek modelli araçlarla yaş ortalamamızı düşürmeyi hedefliyoruz. Eğer iyi bir teklif alırsak, araç parkımızı komple yenileme konusunda da adım atabiliriz, elbette ki bu durumda.

FİYAT REKABETİ YAPAN FİRMALAR SEKTÖRE ZARAR VERİYOR

2024 yılı, 2023'e göre daha durgun bir başlangıç yaptı, ancak yaz aylarına doğru tekrar yükselişe geçmesi bekleniyor. İlimizde tek yerel firma olmamız, şehrimiz insanları için her zaman ilk tercih olmamızı sağlıyor. Ancak bu durum bizde hiçbir rahavet oluşturmuyor; aksine halkımızın sürekli tercihi olmanın sorumluluğuyla daha da güçle-

niyoruz. Kırşehir'in tek firması olmamıza rağmen, yerel ve ulusal düzeydeki firmalarla rekabet etmek zorundayız. Bu rekabet içinde öne çıkarak tercih edilen bir firma olmak, bizim için büyük bir mutluluk kaynağı. Tüm bu olumlu durumları bir kenara bırakırsak elbette yaşadığımız sıkıntılar da mevcut. Bölgesel olarak belirlenen düşük bilet fiyatlarıyla başa çıkmak bizim için zorlayıcı bir durum yaratıyor. İç Anadolu'da firma birliğinin olmaması, sefer sayılarımızı azaltma kararı almamıza neden oldu. İşin sevindirici tarafı şu ki sefer sayılarımız azalmasına rağmen, ciro ve kar oranlarımızda bir artış yaşanmaya başladı. Belirttiğim bu durumda, bilet fiyatlarının düşük olmasının sektörde çalışan firmalar için zaten minimum karlılıkla mücadele edilen bir sektöre ek bir zorluk yarattığını ifade etmeliyim. Operasyonel maliyetlerin altında ezilmeden rekabeti sürdürmek zorunda kalıyoruz. İlimizden geçen firmaların, belirledikleri düşük ücretlerle yolcu taşınması, aramızdaki fiyat farkının ötesine geçen bir konu haline geldi. Biz düşük ücretler üzerinden rekabet etmeye karşı değiliz, ancak bu rekabetin makul ve sektörün sürdürülebilirliğini gözetmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu tarz firmalar, sadece kendilerine değil, bize ve sektöre de büyük zarar veriyorlar.

OTOGARLARI BELEDİYELER YÖNETMEMELİ

Şehrimizin otogarı bize küçük geliyor çünkü 12 araçlık bir perona sahip. Biz yaz aylarında 1 saatte 5-6 araç kaldırıyoruz. İndirme ve bindirme aynı yerde olduğu için aynı saat aralığında Kırşehir'e gelen araçlarımız da yolcu indirdiği vakit peronların hepsini kapatmış oluyoruz. Bölgemiz geçiş güzergahı olduğu için birçok firma otogarımıza uğruyor. Yer olmayınca onlar da biz de mağdur oluyoruz. Otogarımız 2016 yılında yapılmış olmasına rağmen yeterli kalıyor. Otogarımızda otobüs için park alanımız yok. Otogar yönetimini belediyelerin değil, otobüs firmalarının yapması daha etkili olacaktır. Biz sektördeki eksiklikleri ve fazlalıkları biliyoruz ve en az sorunla yolculara ve firmalara en iyi hizmeti sunacak kişiler yine bu sektörden gelmelidir. Özel işletmeler veya belediyelerin müdürleri elbette kıymetli insanlar olabilir, ancak sektörümüzün dinamikleri oldukça farklıdır. Bu sektör herkesin kolayca uyum sağlayabileceği bir alan değil. İşin içinden gelmeyen kişilerin doğru hizmeti sağlaması zor oluyor ya da doğru hizmet edenler oluyor bu sefer bürokrasinin cilveleri ile karşılaşıyor... Bir seçim oluyor, kadrolar tamamen yenileniyor, hoop başa dönmüş oluyoruz !

ONLİNE BİLETLER SAYESİNDE MALİYETLERİMİZ DÜŞÜYOR

Obilet, otobüs firmaları için gerçek bir lütfet niteliğinde. Her alanda otobüs firmalarının yararına ve gelişimine büyük destek sağlayan bu kurum, sektörümüzün ve işimizin ilerlemesi için önemli adımlar atıyor. Teknoloji çağında yaşadığımız şu günlerde, dijital kanallardan satılan biletlerin artışı sayesinde operasyonel maliyetlerimizde gözle görülür bir azalma yaşıyoruz. Bu da doğal olarak kar

oranlarımızı olumlu yönde etkiliyor. Online bilet platformlarına karşı çıkmak yerine birlikte neler başarabileceğimizi düşünerek sektör adına faydalı adımlar atmamız önemli. Obilet bize alacağımız paranın gününde, saatinde herhangi bir aksama olmadan yatmasını sağlıyor. Bu bir firma için son derece kritik bir unsurdur. Karşımızda kurumsal konuya hâkim bir muhatap var. Bu nedenle, iş birliği yapmaktan dolayı büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Sektördeki gelişmeleri yakından takip eden ve bizlere sağladığı destekle işimizi kolaylaştıran bu kurumla birlikte çalışmak, geleceğe daha güvenle bakmamıza olanak tanıyor.

KOLTUK ARKASI EKRA NLARA GEREK KALMADI

Araçlarımızda koltuk arkası ekranlarını kullanıyoruz, ancak gözlemlerime dayanarak şunu söyleyebilirim ki şu anda yolcular için koltuk arkası ekranın varlığı ya da yokluğu bir önem arz etmiyor. Hatta ekran olmayan birkaç aracımızın olduğunu belirtmeliyim, ancak bu durum yolcuların dikkatini çekmiyor ve herhangi bir olumsuz tepkiye neden olmuyor. Yolcuların öncelikli beklentisi, priz ve internet bağlantısı gibi görünüyor. Bu iki özellik bulunduğu koltuk arkası ekranına duyulan ihtiyaç da ortadan kalkıyor. Eskiden "TV'li otobüs" mottosuyla bilet satardık. Şimdi ise bilet satışlarını artırmaya yönelik izlediğimiz bu strateji geride kaldı. Şu an kimse bu hizmeti sormuyor ve talep etmiyor. Ayrıca, Karekod sisteminin de şu an için zorunlu bir ihtiyaç olduğunu düşünmüyorum. Bu sistem, firmayı öne çıkaracak veya bilet satışlarını artıracak bir uygulama gibi görünmüyor. Karekod sisteminin gelecekteki gelişimini göz önünde bulundurmak önemli, ancak mevcut durumda priz ve internet olduğu sürece başka bir sisteme duyulan gereklilik şüpheli görünüyor.

SOSYAL MEDYA, BİZİM VİTRİNİMİZ

Sosyal medya stratejimizi de kısa bir süre önce değiştirdik ve reklam pazarlama alanındaki ekibimizi güncelledik. İşimizde zaten kendi bünyemizde bir reklam pazarlama ekibimiz bulunsada yeni bir adım atmak için Zemberenk Medya ile iş birliği yapmaya karar verdik. Daha önce söylediğim gibi yine bu alanda da hem işine hem de bizim sektörümüze hâkim bir iş ortağımız oldu. Yaptığımız işe hâkim olan bir sosyal medya ajansının faydasını tabii ki en başta kurumsal sosyal medya hesaplarımıza vakit ayırmaya "istisnai durumlar hariçi" gerek kalmadığını fark ettiğimizde gördük. Bu da bizim için hem büyük bir avantaj hem de keyif oldu. Yerel bir firma olmamız nedeniyle, farklı illerden gelecek yolcular bizi seçmeye karar vermeden önce attığı ilk adımlarından biri sosyal medya hesaplarımıza göz atmak oluyor. Kurumsal bir sosyal medya mecrası ile karşılaşan yolcular, firmamıza güven duyarak bilet satın alma işlemlerini gerçekleştiriyorlar. Bu sosyal medya mecramız, adeta dış dünyaya açılan bir kapı gibi işlev görüyor. Sıcak satışlar belki hemen gerçekleşmeye de, bu mecradan elde ettiğimiz sonuçlar, satışları destekleyen ve olumlu bir etki bırakan nitelikte.

Mercedes-Benz Türk'ün 'Her Kızımız Bir Yıldız' projesine 20. yılında prestijli ödül

Mercedes-Benz Türk, otomotiv sektörünün en prestijli organizasyonlarından 'ODMD Satış ve İletişim Ödülleri'nde 'Her Kızımız Bir Yıldız' projesi ile 'Sürdürülebilirlik' kategorisinde ödülün sahibi oldu.

Ağır ticari araç endüstrisinin öncüsü Mercedes-Benz Türk, Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği'nin (ODMD) organize ettiği ODMD Satış ve İletişim Ödülleri'nde ödüle layık görüldü. ODMD'nin, markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek amacıyla düzenlediği yarışmada Mercedes-Benz Türk, 'Her Kızımız Bir Yıldız' projesi ile 'Sürdürülebilirlik' kategorisinde ödül aldı. Otomotiv sektörünün en prestijli organizasyonlarından biri olan ve bu yıl 14'üncüsü düzenlenen 'ODMD Satış ve İletişim Ödülleri, 2023 Gladatörleri'nde kazanan en başarılı markalar ve çalışanları Raffles Hotel İstanbul'da gerçekleşen gecede ödüllendirildi. Mercedes-Benz Türk'ün ödülünü geceye katılan Mercedes-Benz Türk Genel Sekreter, Hukuk & Uygunluk Direktörü & Sürdürülebilirlik Başkanı Gamze Gökçen Pilevne aldı.

"Kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması gerektiğine inanıyoruz"

Mercedes-Benz Türk Genel

Sekreter, Hukuk & Uygunluk Direktörü & Sürdürülebilirlik Başkanı Gamze Gökçen Pilevne, ödül ile ilgili olarak yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Eğitim bizim üzerinde hassasiyetle durduğumuz bir başlık. Toplumda kadınların her alanda hak ettiği güce kavuşmasının, onlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınmasının da ancak iyi bir eğitimle mümkün olacağını biliyoruz. Bu amaçla yola çıkarak 2004 yılında ÇYDD (Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği) ile birlikte 'Her Kızımız Bir Yıldız' programımızı başlattık. Bu programımızla her yıl Türkiye'nin dört bir yanından ihtiyaç sahibi 1.000 'Yıldız Kız'a eğitim bursu ile kişisel gelişim desteği sağlıyoruz. Programın başlangıcından bu yana toplamda 7.000 yıldız kızımızı destekledik. İçinde bulunduğumuz 2024'te 20. yılını kutlayacağımız 'Her Kızımız Bir Yıldız' ile sosyal fayda programlarımızdaki uzun soluklu ve sürdürülebilir fayda yaklaşımımızı da vurguluyoruz. Emeklerimizin böyle anlamlı ödüllerle taçlandırılması bizi daha da motive ediyor."



Konya Metro'nun Filosu Her Daim Yeni

Metro Turizm filosu yeni yılda da yatırımcıları ile büyüyor. Metro Turizm'in önemli yatırımcısı ve aynı zamanda Konya işletmecisi Yılmaz Koyuncu bir adet Mercedes-Benz Yeni

Travego yatırımı gerçekleştirdi. Bayraktarlar Merkon tarafından satış gerçekleştirilen yeni yıldız Merkon Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş tarafından araç sahibi Yılmaz Koyuncu'ya teslim edildi.

KALİTELİ ÜRÜNLER VE 1. SINIF İŞÇİLİKLE

YATIRIMLARINIZ BİZE EMANET



DÜNYA MARKASI DAHUA HD KIZILÖTESİ
GÜVENLİK KAMERA SİSTEMLERİ 4 FARKLI RENK
SEÇENEĞİ İLE MELODİ KARDEŞLER'DE !

Bülent Öztaş
☎ 0505 428 36 98

Özgür Faal
☎ 0554 553 84 99

ADRES
AŞTİ 2. Bakım İstasyonu
No: 2 Söğütözü/Ankara
E-MAIL
melodi_oztas@hotmail.com

Melodi Kardeşler
TV & UYDU & KAMERA
DÜNYASI



KÂMİL KOÇ, 2023'TE 340 BİN SEFERLE 15.5 MİLYON YOLCU TAŞIDI

Türkiye seyahat sektörünün köklü ve lider markası Kâmil Koç, 2023 yılına ilişkin verilerini açıkladı. 2023 itibarıyla yaklaşık 340.000 sefer gerçekleştirip, toplamda 15.5 milyon yolcu taşıyan Kâmil Koç, yıl içinde en fazla yolcu ve sefer sayısını ise yaklaşık 1.500 sefer ve 81.723 yolcu ile 23 Nisan'da gerçekleştirdi. Bu süreçte toplamda yaklaşık 300 milyon kilometre yol yapan Kâmil Koç araçları, dünyanın çevresini 7.500 kez dolaşmış oldu.

Türkiye'nin ilk ve en çok tercih edilen seyahat firması Kâmil Koç, zorlu 2023 yılını doğru yatırım ve stratejilerle başarılı bir şekilde tamamladı. Yeni yatırım ve iş birlikleri ile filosunu büyüten, seyahat ağını genişleten, sefer ve yolcu sayısını arttıran Kâmil Koç, 2023 performansını ve 2024 hedeflerini açıkladı.

"Cumhuriyetimizin 100. Yıl coşkusuyla ülkemizin dört bir yanına taşındık"
98 yıllık bir firma olarak 2023'te, Cumhuriyet'in 100'üncü yılına yarışır bir performans sergilediklerini vurgulayan Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, şu açıklamalarda bulundu:

"Pandemi etkisinin hafiflediği ve umutla başladığımız 2023 yılının henüz başında, büyük deprem felaketi yaşadık. 11 ilimizin içinde bulunduğu geniş bir coğrafi alanda yıkıma yol açan 6 Şubat depreminin ilk saatleri itibarıyla harekete geçerek, afet bölgesine yönelik seferlerimizi arttırdık. Aynı ve nakdi yardımların yanı sıra yine ilk saatler itibarıyla yaklaşık 20 otobüsümüzü, başta arama kurtarma ve sağlık ekiplerinin havalimanı, şehir içi ve şehirlerarası transferleri olmak üzere Afet Koordinasyon Merkezi'nin emrine sunarak, gece gündüz arama kurtarma çalışmalarına katkı sunduk.

Ülkemiz için zorlu başlayan bu yılda, yine tarihimizin en önemli günü olan Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladık. Kâmil Koç olarak, Cumhuriyetimizin ilk yıllarında yola çıkmış ve kendisi ile yol arkadaşlığı yapmaktan her zaman gurur duymuş bir marka olarak, bu özel yılın anısına 100 aracımızı, özel olarak hazırlanan 100. Yıl tasarımı ile giydirecek, Cumhuriyet coşkusuyla ülkemizin dört bir yanın taşımaya çalıştık.

Türkiye'de ve Avrupa'da yeni duraklarla seyahat ağımızı daha da genişlettik

Türkiye seyahat sektörünün köklü ve lider markası olarak, araç yatırımlarımız kapsamında 2023 yılında filomuza 10 adet sıfır araç kattık. Halihazırda 2.000 personelimiz dahil Kâmil Koç çatısı altında 6-7 bine ulaşan çalışanımız ve günde gerçekleştirdiğimiz 1.000'den fazla sefer ile ülkemizin bu alandaki öncü markası olmaya devam ediyoruz. Filomuzda 250'ye yakın kendi özmal aracımız dahil markamız altında hizmet veren yaklaşık 1.000 araçlık dev filomuzla, ülkemizin 72 ilindeki 357 seyahat noktasında yolcularımıza hizmet verdik. Yurt içinde son olarak, ülkemizin medeniyetler beşiği şehri Mardin ile karşılıklı seferlerimizi başlattık.

Yine yıl içinde Avrupa'nın en büyük şehirler arası otobüs ağı ve pazar liderliğine sahip iş ortağımız FlixBus ile birlikte bu kıtadaki seyahat ağına Bulgaristan'ın Rusçuk ve Romanya'nın Köstence şehirlerini ekledik. Bu iki şehrin ile birlikte halihazırda Avrupa'da 6 noktada hizmet veriyoruz.

Hem sefer hem de yolcu sayısında 2022 yılını geride bıraktık

Tüm bu yatırım ve iş birliklerimiz sayesinde ise, zorlu başlayan 2023 yılını beklentilerimiz doğrultusunda tamamladık. 2022 yılında



toplamda 294 bin olan sefer sayımızı, 2023'te 340 bine çıkardık. Bu süreçte taşıdığımız toplam yolcu sayısı da 15.5 milyona ulaştı. 2023 yılında yaklaşık 300 milyon kilometre yol katetti. Diğer bir deyişle Kâmil Koç araçları, dünyanın etrafını yaklaşık 7.500 kez dolaşmış ya da Venüs'e 4 kez veya Mars'a yaklaşık 3 kez gidip-gelmiş oldular.

Ulaştığımız bu rakamlar da, Kâmil Koç'un organizasyon büyüklüğünü net bir şekilde ortaya koyuyor.

Bursa-İstanbul hattı en fazla yolcu taşıdığı-mız güzergâh oldu

Yıl içinde en fazla yolcu ve sefer sayısını ise, yaklaşık 1.500 sefer ve 80 binin üzerinde yolcu ile 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda gerçekleştirdik. Bayramlarda yoğunluğumuzun üst seviyeye çıkarken, yıl içinde en fazla yolcu yoğunluğumuz ise büyükşehirlerimiz arasında gerçekleşti. 2023'te en fazla yolcu taşıdığımız hat 285.883 yolcu ile Bursa-İstanbul oldu. Bu hattımızı sırasıyla 279.324 yolcu sayısı ile Ankara-İstanbul, 133.337 yolcuyla İstanbul-İzmir, 129.931 Ankara-Kayseri ve 114.793 yolcuyla da Ankara-Bursa güzergahları izledi.

2024 yılında 500 milyon TL'lik yatırım ile %10'lük büyüme hedefliyoruz. Kâmil Koç olarak, kurulduğumuz günden bu yana her zaman yol arkadaşlarımıza en iyi sunma gayreti ile çalıştık. Bu doğrultuda Kâmil Koç'un hizmet kalitesini, ülkemizin her noktasına taşımak, daha fazla insanımız

için ulaşabilir kılmak adına yeni yatırım ve iş birlikleri ile seyahat ağımızı genişletmeye gayret ettik. Genç, modern ve daha konforlu araçlarla filomuzu sürekli güçlendirerek, yol arkadaşlarımız için seyahati daha da keyifli, konforlu hale getirmeyi hedefledik. Bu kapsamda, 2023 yılında mevcut özmal araç filomuzu 10 adet yeni otobüs yatırımı ile güçlendirdik.

Önümüzdeki yılda ise, bu yatırımları daha da büyüterek, araç filomuzu daha da gençleştirmeyi ve %10'lük bir büyümeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda, 2023 yılında yaptığımız yaklaşık 500 milyon TL'yi aşan bir yatırımla, 2024 yılında filomuzda 53 adet yeni araç katmayı planlıyoruz. 2024 yılının ilk aylarında birbiri ardına teslim alacağımız bu son model otobüslerimizle birlikte filomuzun yaş ortalamasını da 4,02'den 1,83'e düşüreceğiz. 2024'te yolcu sayımızdaki hedefimiz ise 16-17 milyon kişiye ulaşmak.

Kâmil Koç Multimedya uygulaması sektöre kattığımız ilklerden biri

Yol arkadaşlarımızın seyahat konfor ve keyfini arttırmak üzere özel olarak geliştirdiğimiz Kâmil Koç Multimedya uygulaması ile kesintisiz kişiselleştirilmiş eğlence imkânı sunmaya başladık. 2023 yılında geliştirdiğimiz Kâmil Koç Multimedya uygulaması, özgün altyapısı ile TV ve radyo yayınlarının yanı sıra sunduğu internet erişimi ile sektörde gerçekleştirdiğimiz ilkler arasında yer alıyor. Böylece yeni yılda yolcularımıza en yeni teknolojilere sahip, güvenli ve konforlu araçlarımızla eşsiz bir seyahat deneyimi yaşatmayı amaçlıyoruz.

Van'dan Londra'ya tek sistem üzerinden 4 aktarmayla gitmek mümkün

Kâmil Koç, bir aile şirketi olduğu dönemde Ankara'nın batısında daha bölgesel bir firma olarak hizmet veriyordu. Bugün, ülke çapına yayılmış ulusal bir firma konumunda. Şimdi ise, uluslararası bağlantıları olan firma yapmaya çalışıyoruz. Yurt içinde seyahat ağına yeni noktalar eklemek için çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürüyoruz. Bunun yanında yurt dışı ağına ise Gürcistan'ı katmak için çalışıyoruz. Sonrasında Almanya, Avusturya ve Ukrayna hatlarımızı da açmayı planlıyoruz.

Artık yurtdışına seyahatte çok güzel aktarma biletleri satabiliyoruz. Bugün geldiğimiz noktada yol arkadaşlarımız Flixbus ile Van'dan Londra'ya, tek sistem üzerinde 4 aktarmayla gitme imkana sunabiliyoruz. 2024'te uluslararası bağı daha da genişletmek adına çalışmalarımız tüm hızıyla sürecek.

Personel eğitimlerimizi, geliştirerek kesintisiz bir şekilde sürdürüyoruz

98 yıldır ülkemizin yollarında kesintisiz bir şekilde hizmet veren bir firma olarak, personel eğitimi bizim için her zaman temel odak noktamızı oluşturdu. Bugün ülkemizin en çok

tercih edilen markası isek, bunda kuşkusuz neredeyse Cumhuriyetimizle yaşıt, bir asra yaklaşan sektör tecrübemizin yanı sıra zamanın ve teknolojinin gelişimine göre kendimizi sürekli güncellememizin de önemli bir yeri var. Bunun başında ise, yolcu güvenliğini ve hizmet kalitesini en üst seviyeye çıkarmak adına verdiğimiz personel eğitimleri geliyor. Değişen yolcu talepleri doğrultusunda yolcu memnuniyetimizi daha da yükseltmek amacıyla personelimizin gelişimine katkı sunuyoruz. Kaptanlarımıza gelişen teknoloji ve değişen kurallar çerçevesinde ileri seviyede araç ve güvenli sürüş eğitimleri, yine hostlarımıza da daha iyi hizmet ve iletişim eğitimleri veriyoruz. Ayrıca FlixBus'un iş birliğinde gerçekleştirdiğimiz FlixUni uygulaması üzerinden gelişmiş meslek eğitimleri de sunuyoruz. Yeni yılda da yine günün ve şartların gelişimi doğrultusunda bu eğitimlerimizi, geliştirerek kesintisiz bir şekilde sürdüreceğiz.

Kadın şoförleri sektöre kazandırmak adına pozitif ayrımcılık yapıyoruz

Kâmil Koç olarak, kadınların yeteneklerine, zekalarına ve her işi başarabileceklerine inanıyoruz. Bu doğrultuda gerek şirket bünyemizde ofislerimizde, bilet satışlarımızda çok sayıda kadın çalışma arkadaşlarımız mevcut. Ayrıca kadın şoförlerimiz de kurallara daha fazla uyuyor ve daha temkinliler. Bu nedenle onların sektörde kaptan olarak da daha fazla yer almaları gerektiğini savunuyoruz. Firma olarak da bunun için kendi adıma özellikle kadın şoförlere yönelik bir pozitif ayrımcılık yapıyoruz. Halihazırda 3 kadın kaptanımız başarıyla işlerine devam ediyorlar. Kapımız onlara sonuna kadar açık. Bu biraz da Kâmil Koç şirketinin kurucularından kaynaklanıyor. Aile şirketi döneminizde 6 Yönetim Kurulu Üyesinin 5'i kadındı. Diğer bir deyişle şirketimizin DNA'sında kadın var ve bu özelliğimizi hiç bırakmadık.

Yol arkadaşlarımız için yolların itibarlısı olmaya devam edeceğiz

Kâmil Koç markası olarak, bugüne kadar hizmet verdiğimiz her noktada, yolcularımıza en iyiyi sunma hedefiyle çalıştık. Onların memnuniyeti bizim de mutluluğumuz oldu. Yol arkadaşlarımız son olarak, Kâmil Koç markasını, Türkiye'de yıl içinde itibarını en çok arttıran markaları ödüllendiren ilk ve tek etkinlik olan 'The ONE Awards - Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde, Karayolu Taşımacılığı kategorisinde 'Yılın İtibarlısı' olarak seçtiler. Müşteri memnuniyetinin en önemli göstergelerinden biri olan 'Yılın İtibarlı' markası ödülüne bizi, üst üste layık gören tüm yol arkadaşlarımıza bir kez daha teşekkür ediyoruz. Yeni yılda da yol arkadaşlarımız için seyahati konforlu, güvenli ve keyifli hale getirmeye devam edeceğiz. Kâmil Koç Ailesi olarak, yeni yılda da tüm yol arkadaşlarımıza sevdikleri ile güzel bir yıl diliyoruz."



Kale Seyahat, 2024'e Yenilikle Adım Atıyor

2024 yılında sektördeki liderliğini güçlendirmek ve müşterilere daha konforlu bir yolculuk deneyimi sunma misyonunu sürdürmek adına Kale Seyahat, toplamda 60 aracı filosuna dahil ederek büyük bir atılım gerçekleştirecek. Firmasının son yeniliği, 2024 model Mercedes Travego araçlarının filoyla katılmasıyla gerçekleşti. Beş adet bu son teknoloji aracın teslimatıyla birlikte, Kale Seyahat müşterilerine son derece konforlu, güvenli ve yenilikçi bir seyahat alternatifi sunmayı hedefliyor. Bu yatırımların başarıyla tamamlanması, Kale Seyahat'ın ekonomik gücünü ve sektördeki lider konumunu bir kez daha gözler önüne sermektedir.

Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi'nin Yatırım Açıklamaları:

Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi, yatırımların artarak devam edeceğine dair şu açıklamalarda bulundu: "Firmamızın sürekli yenilikçi ve müşteri odaklı bir yaklaşıma sahip olması, sektördeki liderliğimizi güçlendirmeye devam etmemize olanak tanıyor. 2024'te yatırımlarımızı artırarak, müşterilerimize en üst düzeyde konfor ve güvenlik sunacak yeni projeleri

hayata geçireceğiz."

Yeni Sezonda Genişleyen Güzergahlar ve Esnek Ulaşım İmkanları

Kale Seyahat, yeni sezonda genişleyen güzergahları ve artan sefer sayılarıyla yolcularına daha fazla seçenek sunuyor. Yenilenen filo ve genişleyen hizmet ağı ile şehirler arası seyahatlerde daha hızlı ve konforlu bir ulaşım sağlamayı amaçlıyoruz. Planlarımız arasında, farklı destinasyonlara açılan yeni seferlerle birlikte müşterilerimize daha geniş bir ulaşım ağı sunma hedefimiz bulunmaktadır.

Kale Her Yerde: Genişleyen Hizmet Ağımızla Kalite ve Güveni Bir Arada Sunuyoruz

Kale Seyahat, "Kale Her Yerde" sloganıyla, genişleyen hizmet ağı ve yenilikçi anlayışıyla müşterilere her zaman en iyi hizmeti sunmayı taahhüt ediyor. Yolculuklarımızda konfor ve güvenliği ön planda tutan Kale Seyahat, her detayı düşünerek, müşterilerine unutulmaz bir seyahat deneyimi vad ediyor. Yeni araçlarımız ve



genişleyen güzergahlarımızla Kale Seyahat olarak, 2024'e yenilik ve konforla adım atıyoruz!

Kale Premium Ayrıcalıkları Çok Yakında

Kale Seyahat Satış ve Pazarlama Direktörü Erhan Güler, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, Türkiye genelinde sadece Kale

Seyahat'te bulunan Neoplan Skyliner ile Kale premium seferlerinin çok yakında başlayacağını duyurdu. "Kale Premium ayrıcalıklarıyla seyahat edenler, lüks ve konforun ötesinde bir deneyim yaşayacaklar. Yakında başlayacak olan bu seferlerle, müşterilerimize benzersiz ve unutulmaz bir yolculuk vadetmekten mutluluk duyuyoruz."

MAN Türkiye A.Ş.'de CEO'luga Mehmet Şermet atandı

Otobüs üretiminin en önemli tesislerinden MAN Türkiye A.Ş. üst yönetiminde görev değişimi gerçekleşti. MAN Truck & Bus SE çatısı altında uzun yıllar görev alan Münür Yavuz, şirkete yaptığı başarılı ve değerli katkıların ardından kariyerine yeni bir yön vermek üzere MAN Türkiye A.Ş.'deki görevinden ayrıldı. Münür Yavuz, görevi uzun yıllar birlikte çalıştığı Mehmet Şermet'e devretmekten gurur duyduğunu belirtti.

MAN Truck & Bus SE'nin Almanya dışındaki ilk üretim tesisi olarak 1966 yılında Türkiye'de faaliyete başlayan MAN Türkiye A.Ş.'nin üst yönetiminde atama gerçekleştirildi. Bugün 4.600 kişiye istihdam sağlayan, günlük 16 araçlık kapasitesi ve üretim kalitesi ile MAN'ın en büyük otobüs üretim tesisi olan MAN Türkiye A.Ş.'de CEO'luk görevine Mehmet Şermet atandı.

MAN Türkiye A.Ş. bünyesinde Ocak 2003 tarihinde kariyerine başlayan Mehmet Şermet, aradan geçen 20 yılda şirketin Türkiye ve farklı ülkelerdeki merkezlerinde yöneticilik görevlerinde bulundu.



Son olarak, MAN Truck & Bus SE'nin Polonya Starachowice'deki fabrikasında Genel Müdürlük görevini yürüten Şermet, yeni görevi ile birlikte MAN Truck & Bus SE'nin Polonya ve Güney Afrika otobüs fabrikalarının sorumluluğunu da üstlendi.

Barbaros Oktay yeni atama için Yavuz'a teşekkür, Şermet'e de başarılar diledi.

MAN çatısı altında üstlendiği görevlerde başarılı çalışmalarda bulunan Mehmet Şermet yeni

görevini, MAN'ın bir başka deneyimli ismi Münür Yavuz'dan devraldı. MAN Truck & Bus SE bünyesinde uzun yıllar boyunca önemli görevlerde bulunan Münür Yavuz, değerli çalışmaları ile şirketin gelişimine önemli katkılarda bulundu. Kariyerine yeni bir yön vermek istediğini belirten Yavuz, koltuğunu uzun yıllar birlikte başarıyla çalıştığı ve desteklediği Mehmet Şermet'e bırakmaktan gurur duyduğunu belirtti. MAN Türkiye A.Ş.'deki hizmet-

leri için Münür Yavuz'a teşekkür eden Mehmet Şermet, yeni görevi ile birlikte önemli bir sorumluluk üstlendiğini ve devraldığı bayrağı daha da ileri taşımaya çalışacağını söyledi. MAN Truck & Bus SE'nin Otobüs Birim Başkanı Barbaros Oktay ise, uzun yıllar MAN Türkiye A.Ş.'de birçok başarıya imza atan Münür Yavuz'a değerli katkılarından dolayı teşekkür ederek, görevi devralan Mehmet Şermet'e de başarılar diledi.

Mehmet Şermet Hakkında:

Trakya Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde (1996-2000) lisans eğitimini bitiren Mehmet Şermet, Bilkent Üniversitesi'nde Executive MBA (2009-2011) tamamladı.

2003 yılında MAN Türkiye A.Ş.'de mühendis olarak kariyerine başlayan Mehmet Şermet, farklı departmanlardaki yöneticilik görevlerinin ardından 2019 yılında MAN Truck & Bus SE'nin Polonya, Starachowice şehrindeki üretim fabrikasına Fabrika Müdürü olarak atandı. Buradaki görevi süresince fabrikanın performansının artırılması ve operasyonel mükemmellik alanlarında önemli gelişmeler kaydeden Şermet, 2023'te MAN Türkiye A.Ş.'nin yeni CEO'su oldu.

20 yıl önce mühendis olarak başladığı MAN Türkiye A.Ş.'deki kariyerini bugün CEO olarak devam ettiren Mehmet Şermet, yeni görevi ile birlikte aynı zamanda, MAN Truck & Bus SE'nin Polonya ve Güney Afrika otobüs fabrikalarının da sorumluluğunu yürütecek.

Kâmil Koç, Kahramanmaraş'ta

Türkiye'nin köklü seyahat markası Kâmil Koç, yeni yıla yeni yatırımlarla başladı. 2024 yılına yurt içinde seyahat ağını daha da genişleterek başlayan firmanın, yeni durağı Kahramanmaraş oldu. 5 Ocak'tan itibaren başlayacak karşılıklı seferler ile Kâmil Koç, bu şehirden Türkiye'nin 7 bölgesindeki 24 şehre yolcu taşıyacak. Yeni seferler kapsamında, yolcular Kahramanmaraş'tan çıkış yapan Kâmil Koç araçları ile Kayseri, Kırşehir, Kırıkkale, Ankara, Eskişehir, Bursa, Balıkesir, Bolu, Sakarya, Kocaeli, İstanbul, Sivas, Erzincan, Gümüşhane, Trabzon, Rize, Gaziantep, Osmaniye, Hatay, Şanlıurfa, Diyarbakır, Batman, Siirt ve Mardin'e seyahat edebilecekler.

Türkiye karayolları seyahat sektörünün en çok tercih edilen firması Kâmil Koç, 2024 yılına da yeni yatırımlarla başladı. Büyüme hedefleri doğrultusunda yeni yılda yurt içi seyahat ağını genişletmeye devam eden Kâmil Koç'un yeni durağı ise, 6 Şubat depremi ile sarsılan Kahramanmaraş şehri oldu. Kahramanmaraş'tan Türkiye farklı bölgelerine ulaşımı kolaylaştıracak yeni seferler 5 Ocak itibarıyla başlayacak.

"Kahramanmaraş bizim için özel bir şehir"

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, yeni yıla yeni yatırımlarla seyahat ağını genişleterek başladıklarını



belirterek, şunları söyledi:

"Kâmil Koç olarak, 2023 yılını bitirdiğimiz noktada yeni yıla da yine yatırımlarla giriyoruz. Bu yıl özellikle %10'luk büyüme hedefimiz doğrultusunda filomuza 53 adet yeni otobüs katmayı planlıyoruz. Yeni otobüslerimiz ile filomuzun yaş ortalamasını düşürmenin yanında, yolcularımıza yeni teknolojilerle donatılmış güvenli ve çok daha konforlu araçlarla seyahat etme imkanı sağlayacağız. Kâmil Koç'un hizmet kalitesine ülkemizin her noktasına taşımak adına çıktığımız bu yolda, yeni yıldaki ilk durağımız ise, Kahramanmaraş. 6 Şubat 2023'teki ülke tarihimizin en büyük deprem felaketi ile sarsılan Kahramanmaraş, hepimiz için çok özel bir kent. Yeniden ayağa kalkmak adına verdiği bu mücadeleye biz de Kâmil Koç olarak,

destek olmayı amaçlıyoruz. Bu yüzden de yeni yıldaki ilk yatırımımızı bu şehrimize yapmak istedik.

Kahramanmaraş'ta kaliteyi öncelikleyen yenilikçi seyahat anlayışımızla yolcularımıza hizmet verecek olmaktan da çok mutluyuz. 5 Ocak'ta başlayacak karşılıklı seferlerle yol arkadaşlarımız Kahramanmaraş'tan kalkacak araçlarımızla Kayseri, Kırşehir, Kırıkkale, Ankara, Eskişehir, Bursa, Balıkesir, Bolu, Sakarya, Kocaeli, İstanbul, Sivas, Erzincan, Gümüşhane, Trabzon, Rize, Gaziantep, Osmaniye, Hatay, Şanlıurfa, Diyarbakır, Batman, Siirt ve Mardin illerimize seyahat edebilecekler. Kahramanmaraş'tan ülkemizin 7 bölgesindeki 24 ilimize ulaşımı sağlayacak bu yeni seferlerimizin hem Kahramanmaraşlı hemşerilerimize hem de tüm yol arkadaşlarımıza hayırlı olmasını diliyoruz."



Yılın Jüri Özel Ödülü Mercedes-Benz'in

14'üncü kez düzenlenen ODMD Gladyatör Ödülleri'ne 'Perakendenin Fijital Dönüşümü' ile katılan Mercedes-Benz, 'Yılın Jüri Özel Ödülü'ne layık görüldü. Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan: "Teknoloji ve müşteri deneyimi odağımızla sektördeki değişimi yönlendirmeye devam edeceğiz"

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği'nin (ODMD) markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek amacıyla düzenlediği 14. ODMD Satış ve İletişim Ödülleri, 2023 Gladyatörleri, Raffles Otel İstanbul'da gerçekleştirilen tören ile sahiplerini buldu. Gecede 20 dalda otomotivin 2023'teki en önemli marka ve etkinlikleri açıklandı.

Mercedes-Benz Otomotiv, Mayıs ayında devreye aldığı yeni satış modelini kapsayan 'Perakendenin Fijital Dönüşümü' projesiyle 'Yılın Jüri Özel Ödülü'nü kazandı. Mercedes adına ödülü Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Oto-

tomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, Mercedes-Benz Otomobil Pazarlama ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ezgi Yıldız Kefeli aldı. Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan dijital satış sistemini Mercedes-Benz dünyasında ilk uygulayan ülkelerden biri olduklarının altını çizerek, "Olağanüstü şartlar ve rekor satışın damga vurduğu bir yılda devreye aldığımız dijital satış modelimizin sektörün çatı kuruluşu ODMD ve değerli paydaşlarımız tarafından ödüllendirildiğini görmek stratejimizin ne kadar

doğru olduğunu da gösteriyor. Her zaman öncü markalardan biri olarak hem teknoloji hem de müşteri deneyimi odağımızla otomotiv sektöründeki değişimi yönlendirmeye devam edeceğiz" dedi. Mercedes-Benz Perakendenin Fijital Dönüşüm Projesi hakkında: 2023 yılında tanıtılan ve perakendeye farklı bir yaklaşım getiren yeni satış modeli ile müşteriler hem dijital hem de fiziksel olarak satın almak istedikleri araçları doğrudan deneyimleyebiliyor, diledikleri şekilde konfigüre edebiliyor ve diğer araçlar ile karşılaştırabiliyor. Fiziksel alanlarda acenteler en iyi müşteri deneyimini sunarken müşterilerin online



alanlarda rezerve ettikleri araçların satın alma süreçlerinin tamamlanması da fiziksel olarak acentelerde gerçekleştiriliyor. Bu yolculuğu dijital dönüşüm olarak tanımlayan proje çok daha hızlı bir iletişim imkânı sunuyor.



MAN'ın Başarılı Yetkili Servisleri Ödüllerini Aldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2023 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi. Toplantıda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programı kapsamında başarılı olan MAN Yetkili Servisleri düzenlenen özel bir törenle ödülleri aldı. Üç farklı kategoride yapılan değerlendirmeler sonucunda B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir Avos Yetkili Servisi, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde de Erzurum Doğu-Trans Yetkili Servisi 1'inci oldu. Müşteri Memnuniyeti kategorisinde ise, İzmir MAN Yetkili Servisi EGEMAN ilk sırada yer aldı.

MAN Yetkili Servisleri 2023 yılının son toplantısı için Ankara'da bir araya geldi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde 19-20 Aralık'ta JW Marriott Otel'de düzenlenen toplantıya MAN'ın yanı sıra Türkiye farklı noktalarında hizmet veren MAN Yetkili Servislerinin yöneticileri katıldı. Toplantı kapsamında verilen gala yemeğinde MAN markasının ruhunu yeniden yaşayan katılımcılar, ayrıca 2023 yılını değerlendirip, 2024 yılının vizyonuna ilişkin görüşlerini paylaştılar.

“Büyüyen pazarda rekabet ve müşteri ilişkileri açısından yoğun bir süreci yaşadık”

Toplantıda konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, yıla ilişkin genel değerlendirmelerde bulundu ve şunları söyledi:

“2023 yılı, pek çok açıdan zorlu bir yıl oldu. %25 oranında büyüme gösteren pazarda hem rekabet hem de müşteri ilişkileri açısından yoğun bir süreci yaşadık. Bu nedenle 2023 yılında müşteri memnuniyetini sağlamak öncelikli senelere göre daha zorlu oldu. Ancak bu yılı hep birlikte başarıyla geride bıraktık. Şimdi önümüzdeki yıla bakıyoruz. Ancak gelişen ekonomik koşullar 2024 yılının daha da çetin geçeceğini gösteriyor. Dolayısıyla çok daha iyi hazırlanmamız gereken bir yıla giriyoruz. Bu sene gerçekleştirdiğimiz üstün performans ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızı da 2024'ün bir ön hazırlık çalışması olarak görüp, yeni yılda da aynı çalışma azmi ile işimizi yapmaya devam edeceğiz.”

“2024 yılında da yeniliklerimizle sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz”

Bununla birlikte 2023 yılında başlattığımız başarılı kampanyalarımızı, yeni yılda da sürdürmeyi planlıyoruz. Ayrıca hizmet kalitemizin korunması ve gelişmesinde en önemli unsur olan ve altı ay

boyunca devam eden Yerinde Denetim ve Performans İzleme Yöntemimizi de devam edecek. Her sene olduğu gibi 2024 yılında da yine Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programımızı yeni kriterlerle daha da geliştirip, yetkili servis ve bayilerimizin gelişimine daha fazla katkı sağlamayı hedefliyoruz. Yetkili bayi ve servislerimizin, performansın değerlendirme programımız sayesinde önümüzdeki yılda da yine sektörün önde gelen oyuncular arasında yer alacaklarına inanıyoruz. MAN Ailesi olarak, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da hep birlikte sektörde fark yaratmaya ve yeniliklerimizle sektöre öncülük etmeye devam edeceğiz.”

“Hedefimiz; hizmet ve servis ağı kalitemizi daha da üst noktalara taşımak”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı ise, yeni yılda da hizmet kalitesini daha da geliştirmek adına çalışmaya devam edeceklerini vurgulayarak, şunları kaydetti:

“MAN kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, zor bir yılı başarıyla

la geride bıraktık. Bizi, bu zor dönemde başarıya taşıyan müşteri ilişkilerimizi yeni yılda daha da geliştirmeyi amaçlıyoruz. Özellikle müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerimizi ve yetkili servis ağımızı sürekli gözden geçirerek, hizmet kalitemizi daha da üst noktalara çıkartmayı hedefliyoruz. Bu buluşma hepimiz için çok verimli bir organizasyon oldu. Ayrıca, bu toplantımızda altı aylık değerlendirmeler sonucunda ödül almayı hak eden tüm iş ortaklarımızı kutluyoruz. Hep birlikte yeni yılda da müşterilerimizin ‘yaşam boyu iş ortağı’ olmaya devam edeceğiz.”

500’ü aşkın kriter üzerinde değerlendirilen başarılı servisler ödülleri aldı



la geride bıraktık. Bizi, bu zor dönemde başarıya taşıyan müşteri ilişkilerimizi yeni yılda daha da geliştirmeyi amaçlıyoruz. Özellikle müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerimizi ve yetkili servis ağımızı sürekli gözden geçirerek, hizmet kalitemizi daha da üst noktalara çıkartmayı hedefliyoruz. Bu buluşma hepimiz için çok verimli bir organizasyon oldu. Ayrıca, bu toplantımızda altı aylık değerlendirmeler sonucunda ödül almayı hak eden tüm iş ortaklarımızı kutluyoruz. Hep birlikte yeni yılda da müşterilerimizin ‘yaşam boyu iş ortağı’ olmaya devam edeceğiz.”

MAN Bayi ve Yetkili Servis temsilcilerinin de fikirleri ile katkı sağladıkları 2. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nda, 2023 yılının ikinci yarısında yapılan MAN Servis Değerlendirme Geliştirme Programı denetimlerinin sonuçları da açıklandı. Müşteri memnuniyetini temel alan program kapsamında, 500’ü aşkın kriter üzerinden yapılan değerlendirmenin sonucunda ilk 3’e giren başarılı yetkili servisler düzenlenen özel bir törenle ödülleri verildi. Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir Avos Yetkili Servisi 1’inci sırayı alırken, MAN’ın Bursa servislerinden Mapar 2’inci, EGEMAN ise, 3’üncü sırada yer aldı. C Tipi

Yetkili Servisler kategorisinde ise, Erzurum Doğu-Trans 1’inci oldu. Almanya merkezin düzenlediği “Müşteri Memnuniyeti” ödülü EGEMAN’ın oldu. Toplantıda ayrıca, büyük bir heyecanla beklenen Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2023 yılı 2. Dönem Müşteri Memnuniyet anketlerinin sonucunda belirlenen “Customer First” ödülü de sahibini buldu. Müşteri memnuniyeti ve sunulan hizmetin kalitesini yansıtan ve servisler arasında büyük bir prestij anlamına gelen anketin sonucunda, İzmir’den EGEMAN ilk sırada yer alarak, “Müşteri Memnuniyeti” ödülünün sahibi oldu.

Prometeon Kocaeli Fabrikası 63'üncü yaşını kutladı



Dünyanın endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek global şirketi Prometeon'un Kocaeli'deki fabrikasının 63'üncü yıl dönümü, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100.

yılında, kıdem alan 156 çalışanın katıldığı törenle kutlandı. Türkiye'nin ilk lastik fabrikası, Prometeon Türkiye Kocaeli Fabrikası, 63'üncü yaşını kutladı. Kuruluş yıl dönümü çerçevesinde

çalışanların bir araya geldiği törende, kıdem alan çalışanlara plaket ve hediye takdim edildi. Gerçekleşen törende, Prometeon Türkiye, AFME, Rusya, CIS CEO'su Gökçe Şenocak, Fabrika Direktörü

(CTO) Bahadır Özer, İnsan Kaynakları Direktörü Okan Vural, CFO'su Mehmet Kaldırım, Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, Ar-Ge Direktörü Nail Güntut, Lastik-İş Sendikası İşyeri Baş Temsilcisi Bora Altay

ve Prometeon çalışanları bir araya geldi.

Törende 15 yıl kıdem alan 8, 20 yıl kıdem alan 3, 25 yıl kıdem alan 6 ve 30 yıl kıdem alanlara plaketleri yöneticileri tarafından takdim edildi. Ayrıca bu sene 5 yıl kıdem alan 86, 10 yıl kıdem alan da 23 çalışan oldu. Törende konuşma yapan Prometeon Türkiye Fabrika Direktörü (CTO) Bahadır Özer, Cumhuriyet'in 100'üncü yılında ülke ekonomisi için değer yaratmak üzere çalışmaya devam ettiklerine vurgu yaparak şunları kaydetti; "Türkiye'nin ilk lastik fabrikası olarak bugün Kocaeli fabrikamızın 63. yıl dönümünü kutluyoruz. Ülkemizin en yüksek ticari lastik üretim kapasitesine sahip fabrikamıza bugüne kadar emeği geçmiş tüm değerli çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz. En iyi lastikleri ve çözümlerini üreterek müşterilerimiz

için tercih edilen iş ortağı olma vizyonumuzla bu sene de Ar-Ge çalışmalarımıza ve üretimimize yatırım yaparak, işimize ve birbirimize değer katarak büyümemizi sürdürdük. 2024 yılı için hedefimiz; sizlerin katkısıyla, azami iş güvenliğiyle, çevreye verdiğimiz önemle, en yenilikçi teknolojiye sahip akıllı lastiklerimizle sürdürülebilir büyümeye devam etmektir." Organizasyonda kıdem alan çalışanlara teşekkür eden Prometeon Türkiye, Afrika, Orta Doğu, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi İnsan Kaynakları Direktörü Okan Vural ise "Fabrikamız 63 yıldır ilimize, ülkemize ve ekonomiye değer katmak üzere çalışıyor ve her yıl yeni başarılarımıza imza atmaya devam ediyor. Bu başarıda büyük katkısı olan siz değerli çalışma arkadaşlarıma ve ailelerinize teşekkür ederiz" dedi.



Ticari Araçlar İçin "En İyi Lastik Hizmeti" Continental'den

Continental, Alman ticaret dergisi WERKSTATT aktuell'in okuyucuları tarafından "Lastik Hizmetleri" kategorisinde en iyi tedarikçi seçildi.

Premium lastik üreticisi ve teknoloji şirketi Continental, ticari araçlar için sunduğu lastik hizmetleri ile Alman ticaret dergisi WERKSTATT aktuell'in okuyucuları tarafından en iyi tedarikçi seçildi. Katılımcılar, ticari araç ve satış sonrası hizmetler sektöründe 10'uncusu yapılan oylamada 21 kategoride 120'den fazla marka arasından seçim yaptı. Continental'in Conti360° Solutions altında sunduğu geniş ticari araç lastiği yelpazesi ve çok yönlü lastik hizmeti WERKSTATT aktuell okuyucularının beğenisini kazandı.

Bu sonuçtan gurur duyduklarını söyleyen Continental Lastikleri Almanya Pazarlama

Müdürü Timo Röbbel, şöyle devam etti: "Bu sonuç ürün kalitemiz ve müşterilerimize sunduğumuz hizmette, doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösteriyor. Müşterilerimize güvenebilecekleri hizmetler sunarak günlük faaliyetlerinde lastik servislerini destekleyen bir ortağız. Bu oylama, ürün geliştirmeden satışa kadar Continental'in kararlılığının ve yenilikçi gücünün fark edildiğini teyit ediyor. Gelecekte de kaliteli hizmetlerimizle iş ortaklarımızın yanında olmaya devam edeceğiz. Bize duydukları yüksek güven için en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz."

Hizmet ve ürünler müşteri ihtiyaçlarının tamamını karşılıyor 5.jenerasyon lastiklerin piyasaya çıkmasıyla birlikte ticari araç lastikleri serisi yeni bir seviyeye ulaştı. Continental, otobüs filolarının dijitalleşmesine öncülük eden tamamı sensörlü Conti Urban lastik serisinin ilk üreticisi oldu. Con-

tinental'in sunduğu hizmetleri sürekli geliştirerek müşterilerinin ihtiyaç ve gereksinimlerine uygun hale getirdiğinin altını çizen Röbbel, "Lastiğe dair her şeyi kapsayan hizmetlerimiz, müşterilerimize özel destek sunmamıza imkân tanıyor" dedi.

Continental'in Conti360° Çözümleri hizmet paketi filo yöneticilerini ContiConnect dijital çözümleri ve kaplanmış premium lastikler gibi akıllı lastik yönetimi ile destekliyor. "Uzun ömürlü lastiklerimiz ve kapsamlı lastik hizmetlerimiz, filo verimliliğini ve sürdürülebilirliğini artırmaya ve gezegenimizin kaynaklarını daha etkili bir şekilde korumaya önemli bir katkıda bulunmamızı sağlıyor" diyen Timo Röbbel, "Perakende satıcılarla yakın temas halindeyiz, bu sayede onların istek ve ihtiyaçlarına odaklanarak yanıt verebiliyoruz" diye ekledi.



Mercedes-Benz Türk EML'miz "Geleceğin Yıldızı" Öğrencilerini İstanbul'da ağırladı

Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı gezen öğrenci ve öğretmenler, Mercedes-Benz Türk'ün yenilikçi teknolojisini yerinde ve yakından görüp inceleme fırsatı buldu.

Ağır ticari araç endüstrisinin öncüsü olarak

56 yıldan fazla süredir Türkiye'nin istihdam, üretim ve ihracatına katkı sağlayan Mercedes-Benz Türk'ün, Mercedes-Benz Otomotiv, Milli Eğitim Bakanlığı ile Mercedes-Benz Bayi ve Yetkili Servisleri iş birliğiyle yürüttüğü EML'miz Geleceğin Yıldızı" programı ile mesleki eğitime katkı sağlamayı sürdürüyor. 2014 yılında Endüstri Meslek Liseleri (EML) kapsamında başlattığı program ile otomotivdeki nite-

likli personel sayısının artırılması ve sektöre donanımlı personel yetiştirilmesini amaçlayan Mercedes-Benz Türk, "EML'miz Geleceğin Yıldızı"na katılan 30 öğretmen ve 30 EML okul birincisi öğrenciyi 12-13 Aralık tarihlerinde İstanbul'da ağırladı.

HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 · Sayı: 65 · 22 Ocak 2024

İmtiyaz Sahibi
Haziran Gazete Medya Yayıncılık

Genel Yayın Yönetmeni
Recep Yalamacılar

Genel Müdür
Rafi Candan

Yazı İşleri Müdürü
Emirhan Yağcı

Yönetim Yeri

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

Reklam Rezervasyon
0536 365 15 11



TEMSA'nın elektrikli otobüsleri 'en yeşil' olimpiyat için Paris'te

Geliştirdiği 10 farklı sıfır emisyonlu araç modeliyle, bu alanda dünyanın sayılı otobüs üreticileri arasında yer alan TEMSA, Fransa merkezli B.E. Green operatörüyle yeni bir satış anlaşmasına imza attı. Anlaşma kapsamında 8 adet LD SB E model elektrikli otobüs, Haziran ayında B.E. Green şirketine teslim edilecek. Otobüsler, tarihin en yeşil olimpiyatı unvanını almaya hazırlanan Paris 2024'te, izleyicilerin şehir içindeki transferlerinde kullanılacak.

Dünyada en çok takip edilen spor organizasyonun başında gelen Yaz Olimpiyatları, gelecek yıl 6 Temmuz – 11 Ağustos arasında Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlenecek. Tarihin en yeşil olimpiyatını yapma taahhüdüyle yola çıkan Paris 2024, bu kapsamda seyahatten konaklamaya, spor tesislerinden güvenliğe kadar birçok alanda sürdürülebilirlik odaklı bir politika izleyecek. Geçmiş olimpiyatlara göre, karbon emisyonunun en az yüzde 50 oranında azaltılması hedeflenen Paris 2024'te, toplu taşımada da elektrikli araçlar başrolde olacak.

İZLEYİCİLERİN TRANSFERİNDE KULLANILACAK

Paris 2024'te görev alacak operatörler bu kapsamda elektrikli araç anlaşmalarını hızlandırırken, bu anlaşmalardan biri de B.E. Green ile TEMSA arasında imzalandı. Anlaşma kapsamında ilk etapta 8 adet LD SB E model elektrikli



otobüs, Haziran ayında B.E. Green şirketine teslim edilecek. Adana'da üretilecek otobüsler, tarihin en yeşil olimpiyatı unvanını almaya hazırlanan Paris 2024'te, izleyicilerin şehir içindeki transferlerinde kullanılacak.

UYGUN KOŞULDA 350 KM MENZİLE ULAŞABİLİYOR

12 ya da 13 metre olarak iki farklı seçenek olarak tüketici-

cilere sunulabilen LD SB E, 63 kişilik yolcu kapasitesine sahip. 210, 280 ve 350 kWh olmak üzere 3 farklı batarya kapasitesi seçeneği sunan LD SB E'nin menzili de uygun koşullarda 350 kilometreye kadar ulaşabiliyor.

AVRUPA'NIN İLK ELEKTRİKLİ ŞEHİRLERARASI OTOBÜSÜ

Araç yaklaşık 2 saatlik sürede tam şarj kapasitesine ulaşabilirken, dijital gösterge paneli sayesinde sürüşle ilgili tüm bilgiler kolayca takip edilebiliyor. Araçın elektrikli aksamlarının birçoğunun aynı bölgede konumlandırılması, aracın

servis ve bakım hizmetlerinde de büyük kolaylık sağlıyor. Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında faaliyet gösteren TEMSA tarafından, geçtiğimiz yıl Hannover'de düzenlenen IAA Transportation'da lansmanı gerçekleştirilen LD SB E, aynı zamanda Avrupa'nın ilk elektrikli şehirlerarası otobüsü unvanına sahip.



Mercedes-Benz'den Ocak ayına özel fırsatlar

Vito sahibi olmak için Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu esnek ödeme planı avantajından ve düşük aylık ödemelerden faydalanılabiliyor. Kendi sınıfına göre ilk satın alma maliyetinin düşük olması, yüksek kalite standartları, ekonomik yakıt kullanımı ve artırılan güvenlik donanımları gibi birçok farklı avantaja sahip Vito birçok alanda kullanılıyor. Geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı olan Vito satın almak için Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesinde 4x2 çekiş tipindeki araçlarda 600.000 TL kredi için 5 ay vade ve %0 faiz veya 4x4 çekiş tipindeki araçlarda 450.000 TL kredi için 5 ay vade ve %0 faiz avantajından yararlanılabiliyor.

Vito 4x4 çekiş tipli modellerinde Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde 1.000.000 TL kredi kullanımında 12 ay vade ve %3,29 faiz oranı uygulanıyor. Sprinter'in standart güvenlik özelliklerinden olan far ve yağmur sensörü, rüzgâr savrulma asistanı ve şerit takip asistanı onu rakiplerinden farklılaştırıyor. Satın almalarında Mercedes-Benz Kasko tercih edildiğinde 450.000 TL kredi için 5 ay vade ve %0 faiz avantajı sunuluyor. %3,29 faiz oranı, Sprinter'in tüm modellerinde Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi halinde 1.000.000 TL kredi kullanımında ve 12 ay vadede geçerli. Mercedes-Benz Certified araçlar da çok avantajlı fiyatlarla tüm ticari işletmeleri ve ticari araç almak isteyenleri bekliyor. Mercedes-Benz Kasko'ya özel 300.000 TL kredi için 5 ay vade ve %0 faizli kredi imkânı, ikinci el alımlarında devam ediyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in kampanyası dahilinde uygulanacak kredi tutarları sadece kurumsal müşterilere özel tanımlanıyor. Bireysel/Şahıs Firması-Özel seçim başvurularda kullanılacak maksimum kredi tutarı ve vade kullanımında nihai fatura bedeli 400.001 TL-800.000 TL olan araçlarda bedelinin %50'si ve 36 ay vade, 800.001 TL-1.200.000 TL olan araçlarda bedelinin %30'u ve 24 ay vade, 1.200.001 TL-2.000.000 TL olan araçlarda bedelinin %20'si ve 12 ay vade kredi kullanılabiliyor. Kampanya 31.01.2024'e kadar geçerli. Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş., piyasa koşullarına göre faiz oranlarını değiştirme hakkına sahiptir. Kredi Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. tarafından sağlanmaktadır. Mercedes-Benz Otomotiv Ticaret ve Hizmetler A.Ş. kredi başvuru ve değerlendirme sürecinde söz ve sorumluluk sahibi değildir.



Balıkesir Uludağ'da Yatırımlar NON-STOP

Balıkesir Uludağ yeni yılda yapacağı yatırımlarla adından sıkça söz ettirmeyi ve filosundaki değişimi kesintisiz sürdürmeyi hedefliyor. 2024 yılı için 20 adet araç siparişi veren firma ilk iki yıldızını filosuna kattı.

Mengerler tarafından satışı gerçekleştirilen Tourismo'lar, Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki tarafından Balıkesir Uludağ Turizm İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz'e teslim edildi.



TANTUR TUI filosuna 41 adet TGE kattı

MAN'ın hafif ticari araç segmentindeki markası TGE; üstün nitelikleri ile turizm ve servis sektöründe lider firmaların tercihi olmaya devam ediyor. Yüksek performans, düşük maliyet, güvenlik, eşsiz iç dizayn, yüksek donanım ve üstün konfor özellikleri ile kısa sürede pazarda fark yaratan TGE, bu kez dünya seyahat devi ve Avrupa'nın en büyük seyahat grubu TUI'nin tercihi oldu. Grubun Türkiye'deki temsilciliği Antalya TANTUR TUI, turizm servis hizmetlerinde kullanmak üzere 41 adet MAN TGE'yi filosuna kattı. Yeni geliştirmelerle birlikte turizm sektöründe de ağırlığını koyan TGE'lerin teslimatı ise, "41 Kere Maşallah" sloganı ile MAN'ın Antalya Meçikoğulları Bayii'nde gerçekleştirildi.



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin, 2019 yılında ürün gamına eklediği ve kısa sürede sektörün premium markaları arasındaki yerini alan hafif ticari araç TGE; sahip olduğu özellikler ve sunduğu avantajlarla farklı sektörlerin gözdesi olmaya devam ediyor. MAN'ın ağır ticari araçlardaki kalite ve güvencesini hafif ticari araçlar segmentine taşıyan TGE'yi filosuna katan son firma ise, dünya seyahat devi ve Avrupa'nın en büyük tur operatörü TUI'nin tercihi oldu.

41 TGE, "41 Kere maşallah" sloganı ile teslim edildi. Avrupa'nın en büyük seyahat grubu TUI'nin Türkiye'deki temsilciliği Antalya TANTUR TUI, 2023'ün son ve 2024'ün ilk çeyrek yatırımları kapsamında filosuna 41 adet MAN TGE kattı. Yeni alımlarla birlikte Antalya TANTUR TUI firmasının 71 adetlik araç parkının 41 adedi MAN markası oldu.

Yeni TGE'ler "41 Kere Maşallah" sloganı ile firmaya teslim edildi.

MAN'ın Antalya Meçikoğulları Bayii'nde gerçekleştirilen

teslimat törenine Antalya TANTUR TUI firması adına Caner Yıldız, Cezmi Özkan, Erdem Gürşen, Özgür Tik ve Caner Balbal ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına da Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay ve TGE Satış Koordinatörü Gökhan Bakubala katıldı. Törende Kutlubay, günün anısına firma yetkilisi Erdem Gürşen beye plaket takdim etti.

"MAN markasının güvenilirliğine ve sağlamlığına inanıyoruz"

Törende konuşan Antalya TANTUR TUI firması yetkilisi Erdem Güneş, TUI'nin dünyanın en büyük seyahat markalarından biri olduğunu belirterek, "TUI bugün Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında havayolu şirketleri, otelleri, kruvaziyer gemileri ve acenteleri ile turizm sektöründe başarıyla hizmet veriyor. TUI büyük yapan sadece yatırımları ve sahip oldukları değil, aynı zamanda müşteri memnuniyeti doğrultusunda sunduğu hizmet kalitesidir. Bizler de bu yaklaşım doğrultusunda Türkiye'de müşterilerimize en iyi hizmeti sunma hedefiyle çalışıyoruz. Bunu yaparken de çözüm ortaklarımızı da en iyilerden seçiyoruz.

MAN da tüm dünyanın bildiği, farklı ülkelerde araçları, yatırımları olan küresel bir marka. Dolayısıyla aldığımız araçların arkasında böylesine köklü bir firmanın olması bizlere güven veriyor. Bu yüzden gönül rahatlığıyla tercihimizi MAN araçlarından yana kullandık. Gerek MAN araçlarının yüksek yakıt tasarrufu ve sunduğu konfor gerekse de satış sonrası sunulan hızlı servis desteği tercihlerimizde önemli bir rol oynadı. Yaptığımız bu alımlarla araç filomuzun büyük çoğunluğu MAN markalı araçlardan oluşmaya başladı. MAN markasının güvenilirliğine ve sağlamlığına inanıyoruz. İlk adımını attığımız bu iş birliğimizin önümüzdeki süreçte de artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

"Bir dünya devinin tercihi olmak büyük bir mutluluk" MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay ise, MAN araçlarının dünyanın dev firmalarının tercihi olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi:

"TUI tüm dünyada bilinen ve farklı kıtalarda başarıyla hizmet veren sektörün dev markalarından bir tanesidir. Yine MAN da mühendislik harikası araçları, köklü bilgi ve tecrübesi ile tüm dünyanın bildiği, tanıdığı küresel bir marka. Bugün ise, bu iki küresel markayı bir araya getiren önemli bir organizasyona ev sahipliği yapıyoruz. Böylesine güçlü bir markanın araçlarımızı tercih etmesi bizler için büyük bir mutluluk. Bugün de bu iş birliğimizin ilk adımı olan 41 araçlık teslimatımızı '41 kere Maşallah' diyerek gerçekleştirdik. Yeni araçlarımızın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz.

MAN TGE, pazarda dört yıl gibi kısa sürede üstün nitelikleriyle hafif ticari araç sektöründe premium markalar arasındaki yerini almış durumda. Her yıl yeni geliştirmelerle üstün niteliklerine yenilerini ekleyen TGE, şu anda turizmden servis ve yolcu taşımacılığına geniş ürün yelpazesine pek çok iş kollarında firmalar için en ideal çözümleri sunuyor. Sahip olduğu üstün teknoloji ve konforun yanı sıra güvenlik, performans ve yakıt tasarrufu ile rakiplerini ayrıştıran TGE'nin önümüzdeki süreçte hafif ticari pazarında kendinden çok daha fazla söz ettireceğine ve lider markaların tercihi olmaya devam edeceğine inanıyoruz."



Reverans 2024'e Yatırım ile Başladı

Man Kamyon Otobüs Ticaret A.Ş. yeni yıla gerçekleştirdiği teslimatlarla hızlı bir giriş yaptı. Geçtiğimiz senenin yatırım şampiyonu Ali Osman Ulusoy'un güçlü bireyselcilerinden Reverans Turizm yeni araç yatırımında tercihinin Aslan'dan yana kullandı.

Reverans Turizm Genel Koordinatörü Cüneyt Cavrar şirket yetkilisi Mert Erol, geçtiğimiz gün Man Kamyon ve Otobüs A.Ş. Ankara Akyurt yerleşkesinde gerçekleştirilen törende araçlarının anahtarlarını MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirer'den teslim aldı.



obilet.com

bileta11.com



**YENİ YILIN TÜM OTOBÜS FİRMALARINA
BOL KAZANÇLAR GETİRMESİ DİLEĞİYLE...**

