

Yalçın Şahin'e Bir Ödül Daha

Haberimiz Sayfa 4'de



Turizm'de Dev Bir Marka: Mesnevi Turizm

Haberimiz Sayfa 10'da



mapar
Otomotiv

'Güvenilir çözüm ortağı'

www.maparman.com

f t i s maparman

Yıl:4

Sayı:68

Tarih: 18 Mart 2024

Fiyatı: 10 TL

HABER

ULASIM

www.haberulasim.com

f t i s haberulasimcom

SEKTÖRDEKİ SORU İŞARETLERİ ARTIYOR



Sayfa 8'de

2024 Yılı Otobüsçü için Altın Yıl Olabilir



Sayfa 22'de

Belirsizlikler içerisinde yol alıyoruz



Sayfa 43'de

Kamil Koç'tan Mercedes-Benz Yatırımı



Sayfa 5'te

Kadın Kaptanlar Mercedes-Benz Türk'ü Ziyaret Etti

Yeni yıl maalesef sektöre yeni bir soluk getirmedi. Mazotun hızla yükselmesi ve çalışan personel maliyetinin artması, yerinde sayan bilet fiyatlarıyla birlikte karamsarlığa sebep oldu. Bir türlü kurumsallaşamayan sektör, artan maliyetler karşısında çaresiz kalıyor. Aslında çare, nedense hep sorunu başka taraflarda arıyoruz. Önümüzde seçim ve bayram var, otobüsçüler umutlu ancak istenilen yoğunluk nefes aldırarak mı yoksa suni bir teneffüs mü olacak, göreceğiz. Otobüsçüler tatilin 9 güne çıkarılmasını istiyor. Bayrama sayılı günler kala sektör derneklerinden yine ses yok. Biraz kamuoyu baskısı oluşturulsa, aslında tatilin 9 güne çıkarılması imkânsız değil.



Dikkat! Bu Sefer, Sadece Kadınlara Özel

Ulaşım sektöründe yaptığı yeniliklerle dikkat çeken VİB Turizm, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne özel olarak Sakarya-Harem otogarları arasında büyük bir etkinlik düzenledi. VİB Turizm Halkla İlişkiler Müdürü Kübra Özmetin, sektörde ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiklerini belirterek kadınlara özel olduklarını her alanda hissettirmek istediklerini açıkladı.

Kübra Özmetin, projeleri için heyecanlı olduklarını ifade ederek, "Adapazarı'na hizmet eden yerel bir firma olmamıza rağmen, Yönetim Kurulu Başkanımız Suat Akın ulusal çapta ses getiren yeniliklere imza atmayı seviyor. Türkiye'de ve sektörde bir ilke imza attık. Saat 11.00 Harem seferimizi sadece kadınlarımıza ayırdık ve yolcularımızdan çok güzel dönüşler aldık" dedi. **Devamı Sayfa 26'da...**



Yine seçim, yine otogar vaatleri !

Seçimler yaklaşıyor, yine otogar projeleri havada uçmaya başladı. Herkesin derdi otogarların paha biçilemeyen arzuları olmuş. Yapılan otogarlar gerçeklikten uzak. Dışarıdan bakıldığında devasa büyük ve güzel otogar projeleri var ancak içi bomboş. Projelerde çalışan teknik ekipler kendi branşlarında başarılı olabilirler, ama sektör için bu yeterli değil. Otogar projesinde çalışan mühendislerin ve mimarların en az 1 sene otogarın havasını koklaması ve ihtiyaca göre bir proje çizmesi gerekir. Yoksa yine kocaman büyük yapılar oluşturup bin bir sorun yumağına dönüşen bir yer yaratacağız. Firma sahiplerinin artık bu noktada ellerini taşın altına koymasına gerek. Derneklerden fayda oluşmadığı bilinen bir gerçek. Öyleyse bu gerçeğin kaderini değiştirin, hep başkalarından beklemeyin. İstanbul özelinde bakacak olursak, öncelikli otogar ihtiyacı Anadolu Yakası'nda. Yıllardır kaldırılamayan Harem ve güvenlikten uzak Dudullu dururken, Avrupa Yakası'ndan önce Anadolu Yakası'na el atmak daha akılcı olur.

Otobüs yatırım sorunsalı

Enflasyonun düşmemesi ve artan kur ile birlikte otobüs yatırımı yapmak zorlaşmaya başladı. Bir yanda eskiyen modellerin yenisiyle değiştirilmesi, diğer yanda yeni modelle makas açılmasını diye yatırım düşünen otobüsçü. İkisinin de ortak noktası kara kara düşünmek. Faiz oranlarının yükselmesi de bu işin tuzu biberi oldu. Diyebilirsiniz ki hala otobüs alımlarında sıra var, üretici firmalar bugünden Eylül ve Ekim aylarının satışlarını yapıyorlar. Gücü olan, tek işi otobüsçülük olmayanlar ve otobüs yatırım aracı olarak görenlerde hala bir hareketlilik var doğru. Seçimden sonra bakılacak tablo nasıl olacak, öngörüler gerçekleşirse otobüs fiyatı 20-22 milyon bandına gelir. Eğer bu gerçekleşirse, 2025 yılında otobüs alımı için kuyruk olmaz diye düşünüyoruz.



Sayfa 23'de

TEMSA, SSH ile "HerYolda" Müşterisinin Yanında

Koltuk Arkası Eğlence Sisteminde Yeni Teknoloji **ninova** BUS TV

- 25 TV Kanalı
- 14 Radyo Kanalı
- HD Film
- İçerik
- Anket
- Reklam



Artan zengin içeriklerle hizmetinizdeyiz.

0506 125 11 10 - 0212 347 58 58




ŞEHRİN GÖZDESİ

TEMSA PRESTİJ



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & 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

 www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis
7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 94

    /mapartemsa

 **FUSO**

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


TEMSA

İzmit'te
TİCARETİN
kalbi

İKİNCİ ELDE SONAT

MOTORLU ARAÇLAR

GÜVENCESİ



SONAT
MOTORLU ARAÇLAR

SONAT MOTORLU ARAÇLAR
Adres: Yenişehir, Zambak Sk. NO:12,
41000 İzmit/Kocaeli
Telefon: 0532 726 64 65



Yalçın Şahin'e Bir Ödül Daha

Türkiye Magazin Gazetecileri Derneği ve Ege Magazin Gazetecileri Derneği Yönetim Kurulu Üyelerinin geleneksel 2024 buluşması Kaz Dağları'nda gerçekleşti. TRT Türk Sanat Müziği Sanatçısı İsmail Özkan'ın sahne aldığı geceye katılan MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanımız Yalçın Şahin, MGD ve EMGD tarafından, plaket ile onurlandırıldı. MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin yapılan organizasyon için Türkiye Magazin Gazetecileri Derneği ve Ege Magazin Gazetecileri Derneği Yönetim Kurulu Üyelerine teşekkür etti.



Best Van'dan Yeni Yılda Yeni Değerli Taş

Sektörün güçlü ve yenilikçi firması Best Van, 2024 yılı yatırımlarını teslim almaya başladı. 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD ile araç parkını güçlendiren firma bu yatırım operasyonunda da değerli taşlar filosuna Turkuaz renkli aracı ile takviye yaptı. Mengerler ve Koluman tarafından satışı gerçekleştirilen araçlar Mengerler Otobüs Satış Müdürleri Günay Eren ve Hüseyin Tilki, Koluman Otobüs Satış Koordinatörü Fevzi Kaplan, Otobüs Satış Müdürleri Şafak Şimşek ve Hakan Öztekin tarafından Best Van CEO'su İrem Bayram'a 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



Kadın Kaptanların Bu Seferki Rotası Mercedes-Benz Türk Fabrikaları Oldu

Kadın kaptanlar, bu sefer rotalarını kullandıkları Mercedes-Benz marka otobüs ve kamyonların yolculuklarının başladığı ilk noktaya çevirdi. Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası ziyaretleriyle birlikte hem üretim süreçlerine hem de sektöre dair kapsamlı bilgiler edindiler. Mercedes-Benz Türk, 8 Mart Dünya Kadımlar Günü kapsamında Mercedes-Benz yıldızlı otobüsleri ve kamyonları kullanan kadın kaptanları, Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası'n-

da ağırladı. 27 kadın kaptan, yol arkadaşları olan otobüs ve kamyonların üretim süreçlerini yakından görme fırsatı bulurken, Mercedes-Benz Türk yöneticilerinden de araçların sahip oldukları teknoloji ve ağır ticari araç sektörünün dinamikleri hakkında detaylı bilgi edindiler. Aksaray Kamyon Fabrikası'nı ziyaret eden kadın kaptanlar, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ve Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel'den sektöre ve ürünlere dair bilgi aldı. Fabrika turuna katılan kadın kaptanlar,

kullandıkları kamyonların üretim aşamalarını detaylı bir şekilde görme fırsatı elde ederken, fabrika turu sonrasında Mercedes-Benz Türk'ün zorlu arazi koşulları için özel olarak tasarladığı Unimog modellerini özel dizayn edilmiş parkurda, eğitmenler eşliğinde deneyimlediler. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı ziyaret eden ve şehir içi, şehirler arası, turizm gibi farklı segmentlerde Mercedes-Benz marka otobüsleri kullanan kadın kaptanlar, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış



Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın ve Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel ile iş süreçleri, araçlar ve sek-

törle ilgili interaktif bir sohbet gerçekleştirdiler. Ziyareti fabrika turu ile tamamlayan kadın kaptanlar, A'dan Z'ye bir otobüsün üretim sürecine tanık oldular.

Mercedes-Benz Türk, hayatın her alanında direksiyonda olan kadın kaptanlarla gerçekleştirilen bu ziyarette, kaptanlık mesleği üzerine mikrofonu kadın kaptanlara uzattı.

OTOBÜSLERİNİZDE TEKNOLOJİYLE DONATILMIŞ YOLCULUKLAR

HER İHTİYACA ÖZEL HİZMET

- Koltuk Arkası Ekran Tamir Onarım ve Satışı
- İnvörtör 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

Çınaralp Otomotiv Farkıyla

YOLCULUKLARA ÇAĞ ATLATAN KONFOR BU KOLTUKLARDA

3 Nokta Emniyet Kemeri

Yüksek Malzeme Kalitesi

Hafif ve Dayanıklı Yapı



GRL
Commercial Vehicle Seats

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

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

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



AS ANTALYA OTOMOTİV A.Ş.

Çalkaya Mahallesi Serik Caddesi

No:202 Aksu/ANTALYA

T: 0242 420 0101

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



2024 YILI OTOBÜŞÇÜ İÇİN ALTIN YIL OLABİLİR

İkinci el araç ticareti denince akıllara gelen ilk işletmelerden biri Adnan Bulut Motorlu Araçlar. Sektördeki köklü geçmişi ve geniş araç portföyü ile her ihtiyaca uygun araç seçeneğini müşterilerine sunma hedefiyle ticari faaliyetlerine devam eden şirketin genç yönetici Hasan Murat Bulut ile keyifli bir röportaj gerçekleştirerek şirkete dair bilgiler edindik. İkinci el piyasası açısından sektörü değerlendiren Bulut, 2024 yılının otobüsçü için altın yıl olabileceğini düşünüyor. İşte Adnan Bulut Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut ile gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşimiz;

40 YILI AŞKIN TECRÜBEMİZLE İLERLİYORUZ

Şirketimizin temelleri, 1980 yılında Hacı Hasan Bulut'un girişimleriyle atıldı. Denizli-Uşak arası ilk taşımacılığı yapan bireysel otobüsle sektöre adım atıldı. Çivril Belediyesi'nden ihale ile alınan bu otobüs, hem vatandaşlara hizmet etme hem de sektörde tecrübe kazanma imkanı sundu. 1980 yılında üç kardeş olan babalarımız ayrılıp kendi işletmelerini kurdular. Babam Adnan Bulut, "Adnan Bulut Motorlu Araçlar" adı altında kendi işletmesini kurdu. Bulut Ailesi olarak Türkiye'de ikinci el otobüs alım satımı yapan ilk işletme olma gururunu yaşıyoruz. Firmamız, 40 yılı aşkın süredir ikinci el otobüs alım satımında Türkiye'de ilk sırada akla gelen firmalar arasında yer almaktadır. 2000'li yıllara kadar şehirler arası firmalarda franchising olarak çalışmalarımız devam etti. 2001 yılında Uşak'ta hala faaliyete devam eden Anadolu Ulaşım firmasının kurucu ortağı olduk. 2003 ve 2007 yıllarında Antalya'da turizm taşımacılığı yapan ve en çok yolcu taşıma kapasitesine sahip olan işletmelerden biriydik. İlerleyen süreçte yatırımlarımızı akaryakıt, ısıtma türüleri imalatı, sanayi, ihracat ve pazarlama, sera gibi farklı alanlarda da yaparak şirket faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Aile şirketi olan Adnan Bulut Motorlu Araçlar'da babam ve ben Hasan Murat Bulut olarak, müşterilerimize bakımları zamanında yapılmış, şeffaf ve açık olarak anlaşılacak düzeyde ekspertizlik incelemesi tam teşekküllü yapılmış ikinci



rarası yolcu taşımacılığını derinden etkiledi. Darbenin olduğu gece 14.500 otobüs seferi iptal edildi. Vatandaşlarımızın normal hayata dönmeye zamanı geldi ve bu süre zarfında sektör büyük zarar gördü. O dönemde Anadolu ve Kamil Koç firmasında çalışan araçlarımız vardı. Sektör tecrübeme dayanarak ilk defa peronda çalışan araçlarımızın en hızlı sezon olan Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında zarar ettiğini söyleyebilirim. 2017 ve 2018 yıllarında araç sayısının az olmasının sebebi de bu zararlar ve artan maliyetlerdi. Darbenin ardından Türkiye'nin markası Kamil Koç yabancılarla satıldı. Varan, Ulusoy ve birçok işletme maalesef ticari faaliyetlerine son verdi. 2018 yılından sonra Kamil Koç peronda çalışan araçlara kiralama sistemi getirdi. Bu sistem, 1,5 yıl içinde otobüs işletmeciliğini tekrar karlı bir yatırım haline getirdi. 2020 yılı Mart ayında COVID-19 pandemisi nedeniyle uygulanan yasaklar, şehirler arası yolcu taşımacılığını durma noktasına getirdi. 2015 model Turismo 16 RHD fiyatlarının 3 ay içinde 2.000.000 TL'den 1.000.000 TL'ye düştüğünü net olarak hatırlıyorum. 2022 yılının 3. ayından sonra yedek parça tedarikindeki sıkıntılar ve üretim sayısının düşmesi, birim maliyetlerindeki artışların satış fiyatlarına yansımaya neden oldu. Sıfır araç fiyatlarında hızlı bir artış görüldü. 2021 yılının 2. ayında 2.300.000 TL olan Turismo 15 RHD otobüslerin fiyatı, 6. ayda 5.100.000 TL'ye yükseldi. (230.000 Euro iken 320.000 Euro'ya yükseldi, bu arada Euro kuru da 8 TL'den 14 TL'ye çıktı.) Bu gelişmeler, bireysel otobüs işletmecilerinin öz mallarını taşınmaz olarak görmesine ve ikinci ele talebin artmasına neden oldu. Kredi maliyetlerinin düşük olması ve enflasyona dayalı araç değer artışlarının hızlı olması da hem ikinci el hem de sıfır araç taleplerini 2021'in 5. ayından sonra 2024 yılına kadar yüksek tuttu.

31 MART SEÇİMLERİ PİYASAYI CANLANDIRDI

2024 yerel seçimleri yaklaşırken adayların ve siyasi partilerin seçim çalışmalarını yü-

rütmek için ikinci el taşıma araçlarına talep arttı. 2024 yılının ilk iki ayında 63 adet araç teslimatı gerçekleştirdik. Yılbaşında 980 adet satılık otobüs ilanı varken bu sayı şu anda 500'e düştü. Bu da 400 adet otobüsün şu anda seçim çalışmalarını için ticari faaliyetlerde kullanıldığı anlamına geliyor. **2024 YILI ALTIN YIL OLMAYA ADAY** 2024 yılı, şehirler arası yolcu taşımacılığı için altın bir yıl olmaya aday. Mart ayının sonunda başlayacak olan şehir içi seyahat aktiviteleri, Nisan ayı bayram tatili, Mayıs ayı üniversite tatili, Haziran ayı Kurban Bayramı ve ekime kadar sürecektir yaz sezonunun etkisiyle yüksek miktarda kar marjı elde etme imkanı sunacak. Mevcut yatırımlarını tamamlamış işletmeler, bu fırsatı filolarını genişletmek için kullanabilecekler. Yeni araç alımları için iki ana neden var. Birincisi enflasyona karşı korunmak. Otobüs işletmecilerinin mevcut kazançlarını filosuna yeni araçlar katmadan sürdürmesi, enflasyona karşı kazançlarının değer kaybetmesi anlamına geliyor. Yıllık %55 olan banka faizleri, Merkez Bankası'nın yıl sonu enflasyon tahmininin %61 olması göz önüne alındığında, otobüs işletmecileri için hala araç alımı teşvik edici bir unsur. %55 finansman maliyetini %61 enflasyon ile karşılayabilen işletmeler, yeni araçlarının kazançlarını da gelir hanesine ekleyebilecekler. İkincisi ise yaş sınırı ve fiyat artışı. Sektörün ana kurallarından biri olan yolcu taşıma araçlarının yaş sınırı, 2024 yılı Mayıs ayından sonra önemli bir rol oynayacak. Bu tarihten sonra, taşıma araçlarının fiyatlarının %40'a yakın bir artışla 20 milyona kadar yükselebileceği tahmin ediliyor. 2016 ve 2021 yıllarında sıfır araç satışlarının az olması da pazarda 10 yaş altı taşıma araçlarına olan talebi ve erişim problemini tetikleyecek. Bu nedenle, ikinci el araçlara olan talep 2024 yılında da devam edecek.

ANA HEDEFİMİZ MÜŞTERİLERİMİZİN İSTEKLERİNİ KARŞILAYABİLMEK

Yılların vermiş olduğu birikim ve geniş

müşteri potansiyelimiz ile her model ve marka aracı stoklarımızda bulundurarak tüm ihtiyaçlara cevap verebiliyoruz. Ana hedefimiz, taşıma sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimizin istediği markayı, modeli ve fiyat bütçesini yıllardır olduğu gibi aynı hacimde karşılayabilmektir. İşletmemize gelen müşterilerimiz, her nevi aracı rahatlıkla bulabileceklerini bilerek ve satın alma esnasında kendileri için en uygun şartlara sahip aracı (model, marka, fiyat) seçerek ticaretimizi gerçekleştirebilmektedir. Piyasayı baz aldığımızda en çok talep edilen araç yaş aralığı 2012 ve 2020 modelleridir. Bu durum, hem peron ve kamu şartnameleri hem de kurumsal firmaların servislerini yapan işletmelere koşulan 10 yaş ortalamasıyla açıklanabilir. Sonrasında 2006 ve 2011 yaş grubu gelmektedir. 2000-2005 grubu araçlara talep en azdır. 2000 ve altı araçlara ise karavan tarzı ve kendi bünyelerinde taşıma servisi yapan fabrikalardan talep gelmektedir.

KALİTE VE GÜVEN BİZİ BU NOKTAYA GETİRDİ

Yılların vermiş olduğu ticari tecrübemiz ve geniş müşteri portföyümüzü analiz ettiğimizde iki temel unsur öne çıkıyor: 35 yıldır her araç ihtiyacını bizlerle karşılayan ve ticari ilişkimizin ötesine geçerek dostluk kurduğu müşterilerimiz. Sektörümüzün zorluklarını göz önünde bulundurarak müşterilerimizle yaptığımız fikir alışverişlerinde her zaman ileriye dönük bakış açımızla taşımacı dostlarımıza katkı sağladık. Müşterilerimizle her zaman açık sözlü olduk ve araç alım zamanları konusunda doğru yönlendirmeler yaptık. Kısa vadeli ticari kaygılar yerine, uzun vadeli ve sürdürülebilir bir ilişki kurmayı hedefledik. Sektördeki tecrübemizin ve iktisadi idari bilimler fakültesi mezunu olmanın getirdiği bilgi birikimiyle müşterilerimize ücretsiz danışmanlık hizmeti de sunduk. Sürdürülebilir ticaret için "kazan-kazan" prensibini benimseyerek müşterilerimizin reel piyasalarla bağlantılı kalmasını ve birlikte maksimum karlılığı elde etmesini sağladık. Özellikle son 8 yıldır, araç alım aşaması, finansman ve takas destekleri konusunda müşterilerimize sunduğumuz rehberlik sayesinde birçok müşterimiz karlı bir ticaret gerçekleştirdi. Yeni nesil bir girişimci ve iktisat mezunu olarak, tüm meslektaşlarımızı doğru maliyetlerle iş yapmaya teşvik ediyorum. Ülkemizde taşımacılık sektörü maalesef sermayesi yoğun, riski yüksek ve hak edişinin düşük olduğu bir sektördür. Grup şirketlerimizde edindiğim tecrübelerle dayanarak bir işletme için en önemli üç unsurun "kalite, güven ve istikrar" olduğuna inanıyorum. Adnan Bulut Otomotiv olarak 40 yılı aşkın ticari faaliyetimiz ile "kalite" ve "güven" noktasında piyasada bilinir bir konuma ulaşmış bulunmaktayız. Yeni nesil olarak bu birikimin istikrarını korumaya ve geliştirmeye devam edeceğiz. Üzerinde çalıştığımız projeleri de ilerleyen röportajlarda sizlerle paylaşmayı umut ediyoruz. 2024 yılında tüm meslektaşlarımıza belsiz kazasız, hayırlı, bereketli ve bol kazançlı bir yıl diliyorum. Büyüklemin ellerinden, küçüklerimin gözlerinden öper, tüm İslam âleminin Ramazan Bayramı'nı kutlarım. 31 Mart seçimlerinin memleketimize hayırla vesile olmasını temenni ederim. Bana ayırdığınız zaman ve ilgi için Haber Ulaşım ailesine teşekkür ederim.



el taşıma araçlarımızı meslektaşlarımız için temin etmeye çalışıyoruz. 2024 yılı başlangıcı itibarıyla 215 adet ikinci el araç stoğu ile yolcu taşıma sektöründe en büyük stok kapasitesine sahip olduğumuzu düşünüyorum. **DARBE VE PANDEMİ SÜRECİ OTOBÜS PİYASASINI DERİNDEN ETKİLEDİ** Pandemi, hepimizin hayatını etkileyen ve alışkanlıklarımızı değiştiren bir olaydı. Şehirler arası yolcu taşımacılığı da bu değişimden nasibini aldı. Bu sektörde iki önemli kırılma noktası yaşandı: 15 Temmuz darbesi ve COVID-19 pandemisi. 15 Temmuz 2016'da gerçekleşen darbe girişimi, şehirle-



Mercedes-Benz Türk, AR-GE Merkezleriyle Küresel Arenada Fark Yaratıyor

Hoşdere Otobüs Fabrikası bünyesinde 2009 yılında kurulan İstanbul AR-GE Merkezi, bu yıl 15. yıl dönümünü kutluyor. 15 senedir Türkiye'den dünyaya mühendislik hizmeti ihracatı ile ülke ekonomisine katkı sağlayan İstanbul Ar-Ge Merkezi, Otobüs AR-GE ekibi ile tüm dünyadaki Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin iç donanım, karoser, dış kaplama, elektrik altyapısı, teşhis sistemleri ve donanımsal dayanıklılık testleri için yetkinlik merkezi olarak çalışıyor. 2018 yılında 8,4 milyon avruluk yatırım ile Aksaray Kamyon Fabrikası bünyesinde faaliyete alınan Aksaray AR-GE Merkezi ise Mercedes-Benz Türk'ün çatı şirketi Daimler Truck AG'nin global ağı içerisinde tüm dünyaya kamyon yol testi onayı veren ve mühendislik hizmeti sunan "Tek Merkez" olarak hizmet veriyor.

AR-GE merkezlerinin Mercedes-Benz Türk'ün yenilik ve

donanım, karoseri, dış kaplamalar, dijital mühendislik, elektrik altyapısı, diaznoz sistemleri, yol testleri ve donanımsal dayanıklılık testleri gibi kapsamlar Hoşdere Otobüs Fabrikamız bünyesinde yer alan, İstanbul AR-GE Merkezimizin sorumluluğunda yürütülüyor. Bunun yanı sıra Avrupa ve Türkiye'de üretilen tüm Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin "Bağlanabilirlik" testlerini de İstanbul AR-GE Merkezimizde gerçekleştiriyoruz. Başarıyla tamamladığımız bir diğer konu ise fabrikamızın paslanmaz çelikten ürettiği ilk otobüs ünvanına sahip olan Mercedes-Benz Tourrider'in AR-GE faaliyetleri. Kuzey Amerika pazarı için üretilen Mercedes-Benz Tourrider'in AR-GE faaliyetlerinin büyük bir bölümü İstanbul AR-GE Merkezimiz tarafından geliştirildi. 15 senedir pek çok ilke imza atan ve başarısını her dönem yeni projelerle perçinleyen AR-GE merkezimiz, önümüzdeki dönemlerde de çalışmalarına kararlılıkla devam edecek" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ün geliştirdiği "Coach MENA Euro 6" Projesi ile Euro 6 Motorlu Seyahat Otobüsleri Sıcak

Coğrafyalara Açılıyor

Mercedes-Benz Türk Otobüs AR-GE ekibi, Euro 6 motorların sıcak ülkelerde kullanılabilmesine olanak tanıyan yeni projesi "Coach MENA Euro 6"yı hayata geçirdi. Mercedes-Benz Travego SHD ve Turismo RHD otobüs modellerinde gerçekleştirilen yeni güncellemeler sayesinde, Mercedes-Benz Türk ilk defa Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi olarak geçen MENA bölgesine otomatik şanzımanlı araç veriyor.

Seri şanzımana göre minimum yüzde 10 tasarruf sağlayan Euro6 motorlu otomatik şanzımanlı araçlar, 120 dereceye varan araç içi motor odası sıcaklıklarında dahi sorunsuz çalışarak yüksek performans sağlıyor. Ayrıca yoğun trafiğin sebep olduğu "Dur-Kalk" hamleleri, Stop and Go sistemi sayesinde otobüsün iç sistemlerine zarar vermiyor. Bu sayede yoğun trafik ve yüksek sıcaklık gibi sürüş deneyimini olumsuz etkileyen dış etkenler minimize ediliyor. Aynı zamanda garanti ve poliçe masraflarını da düşüren otomatik şanzıman, sıcak iklimlere sahip bölgelerin ulaşım ihtiyaçlarını en yüksek kalite ve konforla sağlamayı vaad ediyor.

Mercedes-Benz Türk, FOREST Projesi ile Sektörün Sürdürülebilir Geleceğine Biyokompozitlerle Katkı Sağlayacak

Mercedes-Benz Türk son kullanıcı olarak yer aldığı FOREST Projesi ile geleneksel kompozitlere bir alternatif olarak, yeni ve çok işlevli biyokompozitlerin geliştirilmesini hedefliyor. Bu biyokompozitler, tamamen geri dönüştürülmüş karbon fiber ve EMI parçacıklarıyla birlikte biyo bazlı malzemelere dayanıyor. Proje kapsamında, taşıma

uygulamaları için özel olarak tasarlanmış çok işlevli özelliklere sahip prototipler oluşturulacak ve test edilecek. Bu prototipler mekanik direnç, termal stabilite, yangın geciktirici özellikler ve EMI koruması gibi faktörler açısından incelenecek. FOREST, hafif türünlerde yüzde 50'den fazla sürdürülebilir malzeme içeren biyokompozit bileşenlere uygulanan etkili geri dönüşüm yöntemleri analizi ile döngüsel ekonomide sürdürülebilirliğe odaklanacak.

Mercedes-Benz Türk, Dijital Batarya Devriminde Liderlik Rolünü BASE Projesi ile Güçlendiriyor

Mercedes-Benz Türk'ün bir diğer Avrupa Birliği destekli AR-GE projesi olan BASE Projesi ile de "AB Pil Yönetmeliği" gerekliliklerine uygun şekilde çalışan bir Dijital Batarya Pasaportu (DBP) hizmeti geliştirilmesi ve uygulanması amaçlanıyor. Proje ile aynı zamanda sürekli gelişen araçlar ve yöntemlerle toplanan verileri kullanarak şeffaf, güvenli ve uygun maliyetli bir hizmet sunulması ve döngüsel işletmelerin büyümesini desteklemek hedefleniyor.



sürdürülebilirlik odaklı vizyonunu en üst seviyede temsil etmek için pek çok proje üzerinde çalıştığını belirten Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Melikşah Yüksel; "Kamyon segmentindeki AR-GE faaliyetlerimiz sektördeki dönüşümü ve ilerlemeyi şekillendiriyor. Avrupa Birliği'nin araştırma, geliştirme ve inovasyon projelerine destek olan Horizon Europe programının projelerinde başarıyla yer alıyoruz. Bu sene Forest ve Base projeleri için de destek almaya hak kazanarak bu konudaki tecrübemizi hızla artırıyoruz. Özellikle döngüsel ekonomiye katkı sağlayacak, karbon ayak izini azaltacak ve geleceği şekillendirecek çözümler üzerinde yoğunlaşıyoruz. Bu hedefler doğrultusunda, ağır ticari araç sektörüne öncülük etmeye devam edeceğiz" dedi.

Otobüs alanındaki AR-GE faaliyetlerinden bahseden Mercedes-Benz Türk Otobüs Connectivity, Diyagnoz ve Elektrik Üst Yapı Sistemleri Direktörü Selma Koç "Bugüne kadar alanında yenilikçi olan, ilk ve tek birçok projeye imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Elektrikli şehir içi otobüsümüz eCitaro'nun iç



OTOBÜSLERİNİZE
ÖZEL AKILLI ÇÖZÜMLERİMİZ İLE

TEKNOLOJİ VE GÜVENLİĞİ BULUŞTURUYORUZ



**KOLTUK ARKASI
EKRAN**



**GÜVENLİK
KAMERASI**



**USB PRİZ
SİSTEMİ**



**YILDIRIM
ELEKTRONİK**

ŞİRKET TELEFONU
0541 940 75 67

ERSİN ULUÇ
0532 430 71 85

Altıntepsi Mah. Yahya Kemal Cad. No: 1/B 133
Büyük İstanbul Otogarı Bayrampaşa / İstanbul

otobus.ersinaluc@gmail.com



SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ



TURİZM'DE BİR MARKA: MESNEVİ TURİZM

Bu sayımızın röportaj konuklarından biri de geçtiğimiz haftalarda büyük filo yatırımı gerçekleştiren, turizm sektörünün önemli isimlerinden biri olan Mesnevi Turizm'in Yönetim Kurulu Üyesi Oğuzhan Öztürk. Öztürk, Mesnevi Turizm'in gelecek planlarından sektördeki değişimlere kadar geniş bir yelpazede değerli bilgileri ve turizme dair öngörülerini siz okurlarımızla paylaştı. İşte Mesnevi Turizm'in 55 yıllık yol hikayesini 3. nesil olarak yazmaya devam eden Oğuzhan Öztürk ile gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşimiz:

NESİLDEN NESİLE AKTARILAN BİR MİRAS

Bu işe olan merakım, küçüklüğümde otobüslere olan büyük hayranlığım ile başladı. Daha o zamanlardan araçları yıkamayla başladım, ardından muavinlik ve şoförlük yaptım. Zamanla operasyon bölümüne geçerek aile şirketimizin bir parçası oldum. Kurucumuz olan büyükbabam Ünal Öztürk ile 55 yıl önce başlayan turizm işimizi, 3. nesil olarak şu an sürdürüyorum. Babam Mustafa Öztürk ile bu işe başladığımda da şu an da çok iyi bir çalışma prensibiyle ilerliyoruz. Bu işi öğrenirken bana her zaman destek oldular, arkamda dik durdular. Kendilerine minnettarım. Aile şirketimiz olan Mesnevi Turizm'in Yönetim Kurulu'nu Mustafa Öztürk, Fatih Öztürk, Hatice Öztürk ve ben oluşturuyoruz. Fatih Öztürk ve Hatice Öztürk, şirketin finansal işleri ile ilgilenirken Mustafa Öztürk ve ben pazarlama ve operasyon departmanlarından sorumluyuz. Uzman ve deneyimli bir ekiple çalışıyoruz. Prensip olarak, müşterilerimize veya diğer şirketlere dışarıdan birini göndermiyoruz. Mustafa Öztürk bizzat gidip gerekli görüşmeleri yapıyor. Müşterilerimizle kendimiz yüz yüze birebir ilişki kurmaktan yanayız. İş görüşmelerimizi kendimizin yapmış olmasının olumlu geri dönüşlerini sahada çok daha iyi gözlemleyebiliyoruz.

YURTDIŞI PAZARLARDA YOĞUN BİR ŞEKİLDE FAALİYET GÖSTERİYORUZ

Amerika, Uzakdoğu ve Avrupa pazarlarında yüksek kaliteli ve yüksek limitli işler yaparak global bir oyuncu konumundayız. Kurumsal şirketlere de hizmet vererek geniş bir yelpazede faaliyet gösteriyoruz. Yeni nesil yönetici olarak, tüm bu işleri daha da ileriye götürmek için büyük bir azimle çalışıyorum. Hedefimiz, global pazarda lider bir şirket olmak ve sektörümüze yeni bir soluk getirmek. Filomuzda şu an



103 adet özmal araç bulunuyor. Bunların 50 adeti otobüs, geri kalanı ise midibüs, minibüs ve 8+1 araçlardan oluşuyor. Sezon başladığında filomuzda kiralık araçlar da ekleniyor. Yaklaşık %50 oranında kiralık araç olarak filomuzu 200'ün üzerinde bir araç kapasitesine çıkarıyoruz. Kiraladığımız araçlar günlük ihtiyaçlarımız ve Anadolu turlarımız için kullanılıyor.

TEMSA İLE 31 YILLIK GÜVEN

Geçtiğimiz hafta filomuzda 15 adet Temsa Safir Plus araç kattık. Temsa ile olan iş birliğimiz 31 yıl öncesine, Mitsubishi araçlarla başladığı zamana dayanıyor. Yıllar boyunca filomuzda farklı markalar da yer aldı fakat Temsa araçlardan her zaman memnun kaldık. Bu sene Temsa'yı tercih etmemizden önemli sebebi fiyat oldu. Di-

ğer markalara göre oldukça cazip bir fiyat teklifi sundular. Temsa yetkilileri Mesnevi Turizm için özel bir proje hazırladı ve koltukları özel siyah deriden yaptı, araçlara invertör ve yenilenmiş mikrofon sistemi ekledi. En önemlisi de tüm bu özellikler aracın garantisine dahil edildi. Terzi usulü bize özel tasarlanan bu araçların yakıt masrafları da oldukça düşük. Müşterilerimiz de yeni araçlarımızdan çok memnun. Sonuçta, aracı işe gönderirken başka bir ücret yazma şansımız yok. Bu nedenle işimize en uygun, kullanımı en kolay ve maliyeti en az olan Temsa ile filomuzu güçlendirdik. Biz araçlarımızı yatırım amaçlı değil, iş yapmak için alıyoruz.

ZORLUKLARA RAĞMEN UMUDUMUZ VAR

Turizm sektörü, ülkemizdeki en kolay etkilenen sektörlerden biridir. Geçtiğimiz sene birçok olumsuzluktan etkilendik. 6 Şubat'ta meydana gelen depremden dolayı hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, kalanlara sabır diliyorum. Depremden ardından seçimler de sektörü olumsuz etkiledi. Yaz ayına girdiğimizde yoğun bir sezon yaşadık ve Eylül-Ekim aylarına kadar oldukça iyi bir iş hacmine ulaştık. Kasım ayında Avrupalı turist sayısında düşüş yaşanırken, Uzakdoğu pazarından gelen turistler yoğunluk oluşturmaya devam ediyor. Kısa bir süre sonra Avrupa sezonu tekrar açılacak ve ardından Amerika sezonu da başlayacak. Bu sene Orta Doğu'daki savaş, Mısır'daki kargaşa ve Türkiye'ye karşı konulmak istenen ambargolar nedeniyle bazı iptaller yaşanıyor. Bu iptaller tamamen politik çekişmelerden kaynaklanıyor. Mısır ve İsrail'de de şu an karışıklık olmasına rağmen, bu ülkelere turist akışı devam ediyor. Ülkemizde herhangi bir savaş veya tehlike olmasa da, politik sebeplerden dolayı iptallerle karşı karşıya kalıyoruz.

AKARYAKIT FİYATLARI BELİRLEYİCİ OLACAK

Seçimden sonra turizm sektöründe yoğun bir süreç yaşanacağını düşünüyorum. Bizlerin asıl odaklanması gereken konu ise yakıt fiyatlarının ve ülkedeki enflasyonun nasıl seyredeceği olacak. Pandemi bize maliyetlerin her zaman belli bir pahalılık seviyesinde olacağını gösterdi ve bu nedenle fiyatlarımızı buna göre yapıyoruz. Acenteler de kendilerini korumak için müşterilerine daha yüksek fiyatlar sunmak zorunda kalıyor. Biz müşterilerimize fiyatlarımızı döviz bazında sunmaya çalışıyoruz veya yakıt farkı yansıtacağımızı belirtiyoruz. Umuyorum ki bu sezon herkes için bol kazançlı geçer.

Röportaj: Rafi Candan



MAKRO REKLAM KURUCUSU SAVAŞ KILIÇ: KALİTE VE GÜVENİ BİRLİKTE SUNUYORUZ

Haber Ulaşım ekibi olarak sektörümüzün her alanındaki paydaşlarımızla röportajlar gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Bu sayımızın konuklarından biri ise otobüs kaplaması denince sektörde akla gelen önemli isimlerden biri olan Makro Reklam. Makro Reklam'ın kurucusu Savaş Kılıç, 27 yıllık tecrübelerini ve başarılarını paylaştığı bu röportajda otobüs reklamcılığının inceliklerine ve Makro Reklam'ın başarılarına değiniyor. Yurt içi veya yurt dışı fark etmeksizin hemen hemen her üretici ve firma ile bu zamana kadar çalışmış olan Makro Reklam, kaliteli malzeme ve işçiliğe verdiği önem sayesinde sektördeki konumunu güçlendirdiğini dile getiriyor. İşte Savaş Kılıç'ın dilinden Makro Reklam'ın hikayesi;

27 YILLIK TECRÜBEMİZLE ÇALIŞIYORUZ

1997 yılıydı, Mercedes Benz ile birlikte bu heyecan verici serüvene adım attık. O dönem, Perspektif Grafik Tasarım şirketi, Mercedes Benz'in reklam işlerini ve araç kuşaklarını tasarlayan bir firmaydı. Ben de bu şirkette uzun yıllar boyunca çalışarak tüm otobüs grubu müdürleri ile yakın çalışma fırsatı yakaladım. Kazandığım deneyim ve bilgi birikimi ile kendi iş yerimi açacak yetkinliğe eriştim. 2001 yılında, rahmetli patronumuzdan aldığımız izinle Makro Reklam'ı kurarak otogarda faaliyete başladık. 2003 yılında otogarda yaptığımız anlaşmalar ile yaklaşık 14 yıl boyunca reklam ve sticker işleri üstlendik. 403 modelinden Travego'ya kadar uzanan bir zaman diliminde Mercedes-Benz otobüs müşterilerinin logolarını tasarladık. Firmaların özel tasarım logolarını Mercedes'e giderek son uygulamalarını yapıyor, araçların teslimine hazır hale gelmesine katkıda bulunuyorduk. Mercedes'in bir süre sonra sabit bir reklamcı ile çalışma kararı almasıyla bir süreliğine yollarımız ayrıldı. Fakat aynı müşteri portföyüne hitap etmemiz ve piyasadaki firma reklamlarının %70'inin tasarımını bizim yapmamız nedeniyle Mercedes'le direkt çalışmasak da her zaman koordineli bir şekilde ilerledik. Bir elimiz her zaman Mercedes'in arkasındaydı. Aynı şekilde Man ve Temsa firmalarına da destek olduk ve şu anda da bu iki firma ile dönem dönem çalışmaya devam ediyoruz. Bunların dışında, sektördeki hemen hemen tüm firmalarla da çalışma imkanı bulduk.

BİZDE LOGOSA YA DA TASARIMI OLMAYAN HİÇBİR FİRMA YOK

Özgün tasarımlarımız, titizlikle hazırladığımız dijital baskı çalışmalarımız ve her türlü logo çalışmamız ile sektörde fark yaratıyoruz. Geniş ekibimiz ve Dolapdere Sanayi Sitesi'nde bulunan şubemiz ile sektörün her an yanındayız. Yurt dışı işlerimiz de oldukça yoğun. Müşteri potansiyelimiz geniş bir alana yayılmış durumda, fakat bu bizim gibi yeniliğe açık bir marka için asla yeterli değil. İnşa ettiğimiz bu kaliteli vizyon sayesinde müşterilerimiz bizi tercih ediyor. 25 yıllık müşterilerimizle gurur duyuyoruz çünkü onlar bizi asla değiştirmiyorlar. Bunun sebebi ise her zaman en iyi malzemeleri kullanmamız. Alman malı Oracal markasını tercih ederek uzun ömürlü ve kusursuz sonuçlar sunuyoruz. Piyasada çok fazla spot malzeme dolaşıyor. Raf ömrünü doldurmuş, yapışkanlığı bozulmuş ve üzerinde defo bulunan bu malzemeler, fabrikaların atık ürünleridir. Maalesef birçok reklamcı bu tür spot malzemeleri kullanıyor. Biz prensip olarak bu yola asla girmedik. Kısa vadede fiyattan ötürü spot malzeme kullanan firmalar olsa da bir süre sonra tekrar bize geri dönmek zorunda kalıyorlar. Kalitenin her zaman gerekli olduğunu er ya da geç herkes anlıyor.

KÖKLÜ FİRMALARLA GÜCÜMÜZE GÜÇ KATIYORUZ

Müşterilerimiz arasında köklü firmalar var. Esadaş Turizm, Topçam Turizm ve Tokat Seyahat gibi 20 yılı aşkın süredir birlikte çalıştığımız firmalarla sağlam bir ortaklık kurduk. Metro Turizm'in de bir süre işlerini üstlendik, Kale Seyahat ile de uzun süredir iş birliğimiz devam ediyor. Elbette, işini ucuzlaştırmaya çalışan firmalar da yok değil fakat atasözümüzün de dediği gibi "Ucuz etin yahnisi yavan olur." Bir süre sonra yaptıkları hatayı anlayıp bize geri dönmek durumunda kalıyorlar. Biz her zaman müşterilerimizi doğru yönlendirmeye özen gösteriyoruz. Oracal markasının 3, 5, 7 ve 10 yıllık serileri var. Araç kaç yıl çalışacaksa ona göre doğru malzemeyi doğru fiyata kullanıyoruz. Müşterilerimiz buraya geldiklerinde maddi açıdan yıpranmayacaklarını ve yanlış bilgiyle dönmeyeceklerini biliyorlar. Ürün gruplarında, arabanın kaç yıl kullanılacağına göre malzeme

değişiyor. Örneğin dış görünüşleri aynı olsa da yapışkanlık özellikleri farklı olan solvent bazlı ve su bazlı ürünler var. Bu da malzemenin ömrünü etkiliyor. Müşteri "Bana bir yıl dayanacak ürün olsa yeter" diyorsa, ona 10 yıllık folyo kullanıp yüksek bir fatura çıkarmak yerine 3 yıllık folyoyu tercih ediyoruz. "Bu otobüsü 5-7 yıl kullanırım" diyorsa ona göre ömür ve kalitede seri malzeme sunuyoruz. Böylece tekrar bize gelmesine gerek kalmıyor. Zaman içerisinde yapılandırma ile alakalı veya uygulama sonrası yıkamayla ilgili sorunlar olsa da biz işimizin arkasında duruyoruz ve müşterimizi mağdur etmiyoruz. 30 yıllık tecrübemizle hangi malzemenin nerede nasıl kullanılacağını ve hangi şartlarda uygulanacağını biliyoruz. Dediğimiz gibi, bu konuda elimizden geldiğince müşteriyi doğru yönlendirmeye çalışıyoruz. Yönlendirmeyi doğru yapmak çok önemli çünkü küçük bir piyasada çalışıyoruz ve müşterimize yanlış yaparsanız bunun dönüşü olumsuz oluyor.

İŞİMİZİN HER ALANINDA KENDİMİZE GÜVENİYORUZ

"Makro Reklam'dan şu işi yaptırдық, arkasında durmadılar, bizi mağdur ettiler" diyen tek bir müşterimiz yok. Grafik tasarım alanında Türkiye genelinde birçok yetenekli insan var fakat otobüs firmalarına hitap eden grafik tasarım, diğer sektörlerden oldukça farklı. Reklam beklentileri ve görsel dil, diğer sektörlerden ayrışıyor. Yıllardır edindiğimiz tecrübeyle müşterilerimizin nelerden hoşlanacağını, ne tür tasarımlar bekleyeceğini biliyoruz. Bu nedenle tasarımlarımızı bu bilgi birikimi ışığında hazırlıyoruz. Tasarım ücreti almıyoruz çünkü tasarım ücreti olarak aile ortamını bozmak ve müşterilerimizle aramıza ticari bir mesafe koymak istemiyoruz. Türkiye genelinde birçok köklü turizm firmasıyla çalışıyoruz. Mesnevi Turizm bunlardan biri. Firma, araçlarını fabrikadan aldığı gibi biz de tasarımı eş zamanlı gönderiyoruz. Sıfır araç aldıklarında da tasarım talepleri olursa yardımcı oluyoruz.

İRAK'TAN AVRUPA'YA UZANAN BİR PORTFÖYÜMÜZ VAR

Son dönemde Irak, Avrupa'dan ikinci el araç ithalatında önemli bir artış yaşıyor. Özellikle Setra markası, Avrupa'nın her köşesinden Irak'a doğru yola çıkıyor. Bu araçların bir kısmı da Türkiye'ye uğruyor ve İstanbul'da yenileniyor. İstanbul'da araçların bakım ve onarımları eksiksiz yapılırken biz de logolarını yenileyerek yepyeni bir görünüme kavuşturuyoruz. Yurt dışı portföyümüzde Ukrayna,



Romanya ve Bulgaristan gibi birçok ülkeden firmalar yer alıyor. Bu firmaların %80'i hatta %90'ı bizimle çalışmayı tercih ediyor. Bugün, üreticilerin kendi ekiplerinde bile bizdeki kadar eleman yok. Aynı gün 20 araçlık teslimat yapabilecek bir kapasiteye sahibiz. Hızlı ve seri çalışmamızı sağlayan güçlü bir altyapımız var.

FİYATLANDIRMADA ŞEFFAFLIK VE DÜRÜSTLÜK ÖNEMLİ

Müşterilerimize standart bir metrekare fiyatı sunmuyoruz. Bunun sebebi her işin farklı olmasıdır. Büyük metrekareli bir iş, çok fazla işçilik gerektirmeyebilirken küçük metrekareli bir iş, çok fazla detay ve özen gerektirebilir. Bu nedenle, fiyatlandırmayı işin yapıldığı ve bitmiş haliyle alakalı olarak yapıyoruz. Malzemenin kalitesi ve giden malzeme değişkenlik gösterdiği için fiyatı metrekare üzerinden vermek çok doğru değil, bu yanıltıcı olabilir. Örneğin, bir üreticiyle metrekare fiyatı 35-40 Euro olarak belirlenebilir fakat farklı teknikler kullanarak aynı işi 15 metrekareyle halletmek mümkündür. Baştan anlaşılabilir fiyatla müşteri mağdur olur ve piyasa da etkilenir. Biz bu işin mutfağından geliyoruz ve işin tekniğini biliyoruz. Bu nedenle araçların tek tek ölçülerini alıp kapak kapak bölerek gereksiz malzeme sarfıyatını ortadan kaldırıyoruz. Böylece bir işi 20 metrekare yerine 10 metrekareye düşürebiliyoruz. Bu da maliyetin düşmesine sebep olduğundan müşterilerimiz bizi tercih ediyor. Üreticilerle görüşmeye gittiğiniz zaman direkt metrekare fiyatı soruyorlar fakat metrekare fiyatı yanıltıcıdır. Biz bu işten ekmeğimizi yediğimiz sürece müşterilerimizle her zaman ilişkilerimizi sıcak tutmak ve dürüst olmak zorundayız. İş yaptığımız üreticilerle de ilişkilerimizi yakın tutmak zorundayız. Sektörde olan herkese kapımız açık, biz kalite ve dürüstlikle markamızın arkasındayız.

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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

 **mapar**

Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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

SONAT
MOTORLU ARAÇLAR

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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

ninova
BUS TV

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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



MY COMFORT

ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Sn. Hacı Zülküf Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Sn. Hacı Zülküf Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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

obilet.com | biletall.com

BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Otobüs İşletmesi sahibi

Sn. Hacı Zülküf Özkaçar'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Has Diyarbakır Yönetim Kurulu Başkanı
Askeri Özkaçar'ın değerli babası

Hacı Zülküf ÖZKAÇAR'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

Hayva ÖZKAYMAK'ın

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

ninova
BUS TV

BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır sahibi İbrahim Türkan'ın
kıymetli oğlu

Azad
TÜRKAN'ın

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

ninova
BUS TV

BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

Hayva ÖZKAYMAK'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

Hayva ÖZKAYMAK'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi
Özkan Özkaymak'ın değerli annesi

Hayva ÖZKAYMAK'ın

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



BAŞSAĞLIĞI

Star Diyarbakır sahibi İbrahim Türkan'ın
kıymetli oğlu

Azad TÜRKAN'ın

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





BELİRSİZLİKLER İÇERİSİNDE YOL ALIYORUZ

2024 yılına giriş yapmaya hazırlanırken Kasım ve Aralık aylarında akaryakıt fiyatları adeta roket hızında yükseldi. Akaryakıt fiyat grafiğinde oklar kesintisiz bir şekilde yukarıyı gösterdi o iki ay boyunca. Şubat ve Mart aylarına geldiğimizde ise akaryakıt fiyatları stabilize oldu ve yaklaşık 20 gündür bu istikrarını koruyor. Uluslararası piyasalarda fiyatlar artarken, yerinde sayarken veya düşerken, ülkemizde akaryakıt fiyatları şu an için artmıyor. 2024'e girerken o iki aylık artış furyası aklımızda soru işaretleri bırakmıştı. Bu sene mazot zamları ile eski okul tatili karlılığının da kalmadığını gördük. Her il veya bölgedeki otobüs camiası farklılıklar gösterebiliyor. Hesaplar genelde artı eksi %10 gibi bir marjla yapılırsa da bazen absürt veya kötü durumlar da oluşabiliyor. Örneğin 2023 Şubat ayında Malatya'da yaşanan deprem sonrası Ocak, Şubat, Mart, Nisan ve Mayıs aylarında Malatya'daki iş kapasitesi Türkiye ortalamasının üstündeydi. Diğer illere kıyasla farklı bir tablo vardı. Şimdi ise tam tersi bir durumla karşı karşı-

yayız. 2024 yılına karanlık bir giriş yaptığımızı söylemek sanırım yanlış olmaz. **NE KAR NE DE ZARAR...** 2024 yılının ilk çeyreğini geride bırakırken, akaryakıt fiyatlarındaki artış ve asgari ücretin yükselmesi sektörümüzü en çok etkileyen unsurlar oldu diyebilirim. İşçilik maliyetlerindeki ciddi artış, sezon öngörülerini zorlaştırıyor. Sektörümüzde klasik bir matematik olsa da şu an bu matematiği uygulamak mümkün değil. Yeni yıla girişimiz pek hayırlı olmadı. Seçim öncesi Şubat ayında bir hareketlilik bekliyorduk fakat bu gerçekleşmedi. Ramazan ayına girişimizle birlikte işler çok da kötü gitmiyordu, ancak beklentilerin karşılanmadığını da söylemek gerekir. Ramazan ve seçim dolayısıyla bir nebze hareketlilik oluşsa da maliyetlerdeki artış bu hareketliliği gölgede bıraktı. Araçlar zarar etmese de kâr da elde etmedi. Amortisman ve bakım gibi unsurlar göz önüne alındığında hesaplar tutmadı ve sıkıntılı bir süreç bizi bekliyor gibi görünüyor. Sezona durağan bir giriş yapıyoruz ve

sezonun nasıl geçeceği de meçhul. Akaryakıt fiyatlarının nereye gideceğini şu an kimse öngöremiyor. Bu belirsizlikler otobüs sektörünün geleceğini de belirsiz kılıyor. Bankalar tarafından maliyetler de oldukça arttı. 2023 yılındaki ekonomi politikaları haziran ayına kadar farklı bir seyir izlerken, haziran ayından sonra hükümetin rasyonelleşme adı altında yaptığı 180 derecelik değişiklik ekonomi politikalarında dengelemeye yol açtı. Bu denge sıfır kilometre otobüslerde değil, ikinci el otobüslerde gerçekleşti. **OTOBÜS YATIRIM ARACI DEĞİLDİR** Bir süre önce ikinci el otobüs fiyatları sıfır kilometre araçları geride bırakmıştı ancak içerisinde bulunduğumuz bu dönemde olması gereken denge yeniden sağlandı diyebilirim. Amortisman olgusu, bir süredir sektörde göz ardı edilmişti. Sıfır kilometre aracı 100 birime alanlar, kısa sürede 102 birime satabiliyordu. Bu ilginç bir prim yaratmıştı. Bazı kişiler sıfır araç alıp çalıştırarak para kazanmak yerine, yatırım amaçlı

aldılar. "Bugün 100 birime aldığımız araç yarın 110 birim olacak" düşüncesi hâkimdi. Fakat ticari kazanç için alınan araçların amortismanı olduğu için yatırım aracı olma şansları oldukça düşüktür. Otobüs bir konut veya işyeri gibi değildir, belli bir süre sonra kullanılamaz hale gelir. Bu nedenle yatırım aracı olma özelliği kısa sürdü. Şu anda normale dönüyoruz ve 2025 yılında sıfır kilometre araçlarda teslim süresinin 40 güne kadar düşeceğini öngörüyorum. **BAYRAM TATİLİ CAN SUYU OLACAK** Nisan ayındaki ara tatilin uzatılması ve bayramla birleştirilmesi, ekonomiyi canlandırmak için önemli bir fırsat olabilir. Bu durum, otobüs sektörü için de oldukça faydalı olacaktır. En zor zamanlarda bile bayram dönemleri sektöre can suyu olmuştur. 3-4 günlük bayramlar bile otobüşiye katkı sağlamış, çalışanlara moral ve psikolojik destek vermiştir. Nisan ayındaki ara tatilin uzatılması da muhakkak benzer bir etki yaratacaktır.

Mercedes-Benz Türk, "Summer Stars" Zorunlu Yaz Dönemi Staj Programı başvuruları başladı

Mercedes-Benz Türk'ün üniversitelerde okuyan gençlerin profesyonel hayata entegrasyonunu sağlama amacıyla oluşturduğu zorunlu yaz dönemi staj programında başvurular başladı. Summer Stars için başvurular 31 Mart 2024'e kadar gerçekleştirilebiliyor. İstanbul Hoşdere Fabrikası'nda ürettiği şehirler arası ve şehir içi otobüsler, Aksaray Fabrikası'nda ürettiği ağır sınıf kamyonlar, çekiciler ve AR-GE merkezlerinde geliştirdiği teknolojilerle, ağır ticari araç endüstrisindeki öncülüğünü 57 yıldır sürdüren Mercedes-Benz Türk, sağladığı istihdam ve staj olanaklarının yanı sıra sürdürdüğü sosyal fayda programları ile Türkiye'nin yanında olmaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk'ün, gençlerin yeteneklerini ortaya koyma fırsatı ve iş hayatıyla ilgili önemli deneyimler edinmesini sağlayan kısa dönem yaz staj programı olan "Summer Stars" ile stajyerler, Mercedes-Benz Türk çalışanlarıyla gerçekleştirecekleri çalışmalar ve çeşitli eğitimlerle kariyer yolculuklarında yeni bir adım atacaklar.

Otobüs ve Kamyon Ar-Ge, Üretim, Bilgi Teknolojileri, Pazarlama & Satış, Satış Sonrası Hizmetler, İnsan Kaynakları, Kurumsal İletişim, Finans & Muhasebe ve Satın Alma gibi birçok departmanda staj imkânı sunan program, 6 hafta boyunca devam edecek. Bu yıl MBT Summer Stars yaz stajı programı, 1 Temmuz - 12 Ağustos ve 14 Ağustos - 25 Eylül tarihleri arasındaki altışar haftayı kapsayacak şekilde 2 dönem olarak gerçek-



leşecek. Mercedes-Benz Türk'ün uzun yıllardır devam eden staj programına katılacak stajyerler, yöneticilerinin rehberliğinde gerçekleştirecekleri projelerle teorik eğitimlerini pratik hayatta uygulama fırsatı bulacaklar. Summer Stars programı ile Mercedes-Benz Türk ekibine 6 hafta süreyle katılacak öğrencilerin kendilerini geliştirmeleri, içinde yer alacakları meslek hakkında pratik bilgiler ile donanması ve kariyerlerinin ilerleyen zamanlarında keyifle hatırlayacakları bir

staj dönemi geçirmeleri amaçlanıyor. Summer Stars program çerçevesinde stajyerleri eğitimler, vaka çalışmaları, mentörlük oturumları ve proje sunumlarının yanı sıra oryantasyon programı, fabrika turu ve bölüm tanıtımlarıyla verimli bir staj dönemi bekliyor. Summer Stars programı için başvurular 1-31 Mart 2024 tarihleri arasında <https://live.peoplise.com/mercedesbenz/Application/Landing/9da38216-b5bf-4a42-a88a-9972c2643c19> adresinden yapılabiliyor.

MBT Summer Stars (Zorunlu Yaz Stajı Programı) Başvurusu Değerlendirme Koşulları şu şekilde:

- Üniversitelerin 4 yıllık bölümlerinde en az 3. sınıfta öğrenim görüyor olmak,
- Staj yapma zorunluluğu bulunmak,
- En az bir yabancı dili (İngilizce ve/veya Almanca) çok iyi seviyede kullanıyor olmak,
- Gerçekleştirilecek mülakat ve test uygulamalarında başarılı olmak.



TEMSA, Satış Sonrası Hizmetleriyle 'Her Yolda' Müşterisinin Yanında

Satış sonrası hizmetler ağını genişleten TEMSA, 2023 yılında Türkiye ile birlikte toplam 7 farklı ülkede yeni servis noktasını bünyesine kattı. Son yıllarda attığı adımlarla Türkiye'de ve dünyada araç parkını hızla genişleten TEMSA, bir yandan da satış sonrası hizmetler alanındaki yetkinliklerini güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye'de sahip olduğu 65 farklı yetkili servis noktasıyla, bu alanda sektörün önde gelen oyuncularında yer alan TEMSA, bünyesine kattığı yeni servis noktalarıyla da bu alandaki büyümesini sürdürüyor.

Geçtiğimiz yıl içerisinde, müşterilerine daha kaliteli hizmet sunabilmek için İstanbul ve İzmir'de, Mapar ve Karsal servislerini faaliyet sokan TEMSA Satış Sonrası Hizmetler, ayrıca hali hazırda otobüs tarafına hizmet veren Kocaeli'ndeki Öz İkizler servisini de Fuso Canter araçlarına da hizmet verecek şekilde yurt içi servis ağına entegre etti. Bunun yanında aralarında İngiltere, Belçika ve Almanya gibi gelişmiş ekonomilerin de bulunduğu toplam 6 ülkede, 7 yeni servis noktasını bünyesine kattı. Böylece TEMSA, 2023 yılında 7 farklı ülkede servis noktası açmış oldu.

"HER ZAMAN VE HER YOLDA MÜŞTERİMİZİN YANINDAYIZ"

TEMSA'nın satış sonrası hizmetler alanında ortaya koyduğu başarılar ve gelecek dönem yol haritası, geçtiğimiz günlerde İstanbul'da düzenlenen TEMSA Yetkili Servisler Toplantısı'nda masaya yatırıldı. "Her Zaman Her Yolda Birlikteyiz" temasıyla gerçekleştirilen ve Türkiye'nin dört bir yanında 60'a yakın yetkili TEMSA servisinin katıldığı etkinlikte, satış sonrası hizmetler iş biriminin 2024 stratejileri de belirlenerek katılımcılarla paylaşıldı. Organizasyonda konuşan TEMSA Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göker, "TEMSA'nın son yıllardaki başarısının altında yatan en önemli unsur, müşterisi, bayisi, tedarikçisi, servisiyle bir arada olması. TEMSA deneyimini bir bütün olarak sunması. 'Her Zaman Her Yolda Birlikteyiz' söylemimizin altında yatan yaklaşım da bu. Müşteri odaklı bir şirket olmak sadece müşterinin bizlerden talep ettiği araçları doğru pazarlara sunmakla açıklanamaz. Bu araçların üretimi ve satışı aslında değer zincirinin ilk ayağı. Ama zincir burada bitmiyor. Satış sonrası hizmetler, bu değer zincirinin sürdürülebilir olması, müşterinin bizlere güveni için

vazgeçilmez bir unsur. Bizim devreye girdiğimiz nokta, aslında müşterinin bize en çok ihtiyaç duyduğu nokta. Biz burada müşterimizin yanında olarak, aslında ona şunu söylüyoruz: 'Biz en zor zamanında bile buradayız, her zaman ve her yolda senin yanındayız.' Müşteriyi bunu hissettirebilmek, ona bu güveni sunabilmek, bugünün dünyasında değer odaklı düşüncenin de en önemli göstergesi" dedi. **GÜÇLÜ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEMİZİ SÜRDÜRECEĞİZ**

TEMSA'nın 2023 yılında ihracat rekoru kırdığını hatırlatan Önder Göker, küresel ayak izlerini satış sonrası hizmetler alanında attıkları adımlarla da güçlendirdiklerinin altını çizerken, "TEMSA'nın global marka değerini güçlendirmek adına, Yurtdışı Çağrı Merkezi hizmetimizi 27 farklı dil seçeneğiyle faaliyete geçirdik. Yenilenen TEMSA Yol Yardım hizmeti ile Avrupa'da TEMSA'nın Satış Sonrası Hizmetleri'nin kalitesini ortaya koyduk. Hem bünyemize kattığımız yeni servis noktalarıyla hem de yeni proje ve uygulamalarımızla güçlü ve sürdürülebilir büyümemize devam ediyoruz. Gelecek dönemde de bu büyümemizi sürdüreceğiz" ifadelerini kullandı.

Anadolu Isuzu ve ILO cinsiyet eşitliği için iş birliği yaptı

Anadolu Isuzu, Birleşmiş Milletler Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ile "Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin Geliştirilmesi Modeli" üzerinde çalışmalar yapmak üzere protokol imzaladı. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde gerçekleşen imza törenine Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan ve ILO Türkiye Ofisi Direktörü Yasser Ahmed Hassan ile birlikte Anadolu Isuzu'da farklı görevler üstlenen kadın çalışanlar ve davetliler katıldı.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, imza töreninde yaptığı konuşmada imzalanan iş birliği protokolü ile kadınların çalışma hayatındaki fırsat eşitliğini artırmaya ve cinsiyet eşitliğini teşvik etmeye yönelik çok daha somut adımlar atılmasının önünün açılacağını belirterek "ILO ile iş birliği içinde yürüteceğimiz bu projenin, kadın çalışanlarımızın kariyer yolculuklarında karşılaştıkları zorlukları azaltmada ve kariyer fırsatlarını artırmada büyük bir fark yaratacağına inanıyorum. Bu iş birliği sayesinde, kadınlarımızın iş hayatındaki konumlarını güçlendirilmesine katkıda bulunacak projeleri hayata geçireceğiz" dedi.

Arıkan, Anadolu Isuzu olarak daha adil, eşit ve kapsayıcı çalışma ortamı sunma hedefine doğru ilerlemekten gurur duyduklarını da belirterek şunları söyledi; "Kadınların sosyal ve ekonomik hayatta eşit haklara sahip olması, sadece toplumsal adaletin bir gereği değil, aynı zamanda sürdürülebilir kalkınmanın da temel taşlarından biridir. Bugün burada, Anadolu Isuzu olarak, kadınların güçlenmesi ve cinsiyet eşitliğinin sağlanması yolunda attığımız adımları bir adım daha ileriye taşıyacak olmanın heyecanını yaşıyoruz. Kadın ve erkek tüm çalışanlarımızla birlikte, cinsiyet eşitliği ve fırsat eşitliği konularında farkındalık yaratmaya ve bu yönde adımlar atmaya devam edeceğimizin taahhüdünü veriyoruz."



ILO Türkiye Ofisi Direktörü Yasser Ahmed Hassan da yaptığı konuşmada ILO ve Anadolu Isuzu arasındaki protokolün 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde imzalanıyor olmasının çok anlamlı olduğunu belirterek, "Bu Protokol ile Türkiye'deki kadınların çalışma hayatlarının kalbine dokunmak üzere ortaklık yapıyoruz. Anadolu Isuzu'ya, işyerinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin hayata geçirilmesi yönünde attığı bu önemli ve öncü adım için teşekkür ediyor ve kutluyorum" diye konuştu.



MAN, 'Market of the Year' ödülleri dördledi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, MAN bünyesinde hizmet kalitesi ile fark yaratıklarını belirterek, "Müşteri memnuniyeti temelinde sunduğumuz dört dördlük hizmet anlayışımız ile bir kez daha 'Market of the Year' ödülünün sahibi olduk. Bu prestijli ödülü üst üste dördüncü kez Türkiye'ye getirmekten mutluluk duyuyoruz. Gurur köşemizde yeni ödülümüzle birlikte sadece birinciye verilen ceketimizin sayısını da dörde çıkarmış olduk. 2020 yılından bu yana aralıksız olarak kazanmaya devam ettiğimiz bu ödülde, katkısı olan tüm ekibimizi ve paydaşlarımızı kutluyorum" dedi.

MAN Truck & Bus SE'nin her yıl düzenlediği International Sales Conference – Uluslararası Satış Konferansı, bu yıl da yine şirket yetkilileri ve dünya genelindeki ülke yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Dünyanın dört bir yanından ülke satış yöneticilerinin katıldığı konferansta, aynı zamanda MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülleri de sahiplerini buldu. Dünya genelinde pazar büyüklüklerine göre, iki ayrı klasmanda dağıtılan 'Market of the Year' ödülleri; Kamyon, Otobüs, Van, 2. El, Satış Sonrası Hizmetler, Karlılık, Sermaye Verimliliği, Likidite başlıkları altında yapılan değerlendirmeler sonucunda satış rakamları

ndan pazar payına, stok ve nakit yönetiminin, müşteri memnuniyetine, toplam satış performansına kadar birçok önemli kriter baz alınarak veriliyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. de başarılı hizmet kalitesi ile bu önemli buluşmada bir kez kürsüye çıktı ve 'Market of the Year' ödülünün sahibi oldu. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., böylece istikrarlı performansı ile MAN Truck & Bus SE'nin dünya çapında dağıttığı prestijli ödülü, üst üste dördüncü Türkiye'ye getirmeyi başardı.

"Dört dördlük performansımız ile dördüncü kez ödülün sahibi olduk"
MAN Truck & Bus SE'nin küreseldeki yöneticilerinin hazır bulunduğu konferansta düzenlenen törenle ödülü alan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, şunları söyledi:

"Market of the Year' ödülü, MAN adına dünyanın dört bir yanında hizmet veren tüm ülkeler için önemli bir prestij anlamına geliyor. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. olarak, istikrarlı başarılarımız ile üstte dördüncü kez bu önemli ödülün sahibi olduk. 2020 yılından bu yana aralıksız olarak kazandığımız bu ödülde, katkısı olan tüm ekip arkadaşlarımızı ve paydaşlarımızı tebrik ediyorum. Dördüncü kez Türkiye getirmeyi başardığımız 'Market of the Year' ödülümüz ile birlikte sadece birinciye verilen ceketimiz de gurur köşemizdeki yerini aldı.

2023 yılı, bizler için ülkemizin yılın henüz başında yaşadığı büyük deprem felaketi nedeniyle zor bir yıl oldu. Çalışanlarımız, paydaşlarımız 'yaşam boyu iş ortağı' olarak gördüğümüz müşterilerimiz dahil hepimiz çok zor bir süreçten geçtik. Böylesine önemli bir süreçte arkadaşlarımız gerek hizmet kalitesi gerekse de müşteri memnuniyeti noktasındaki başarılarını istikrarlı bir şekilde

sürdürdüler. Bunu, bu çatı altında yarattığımız aile ortamının yanı sıra arkadaşlarımızın işlerine ve markalarına duydukları sadakatın bir göstergesi olarak görüyorum. Onlarla birlikte Cumhuriyetimizin 100. yılında aldığımız bu ödülün ardından, 2024 yılı ödülü için de şimdiden en güçlü aday olduğumuz söylemek istiyorum.



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



 @turkkanurizm

 @TurkkanTurizm

www.turkkanurizm.com



Balıkesir Uludağ: Kadınları Unutmayan Bir Yıldız

Balıkesir Uludağ, sektörde ışıldayan bir yıldız olarak varlığını sürdürüyor. Firma, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde İstanbul'dan kalkan seferlerinde, kadın yolcularına bir sürpriz

yaparak çiçekler dağıttı. Bu özel günü unutmayan İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz, kadınlarımızın bizim için ne kadar değerli olduğunu vurguladı. "Onların mutluluğu bizim için ön planda.

Kalplerine dokunmak, onları mutlu görmek bizi de mutlu ediyor. Kadınlarımızın her alanda aktif rol almasını desteklemekten gurur duyuyoruz." diyerek duygularını dile getirdi.

HER ZAMAN YANINIZDAYIZ

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



PİLAVCI OTOMOTİV

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

T: 0850 302 00 18

www.pilavci.com.tr

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO



Dikkat! Bu Sefer, Sadece Kadınlara Özel

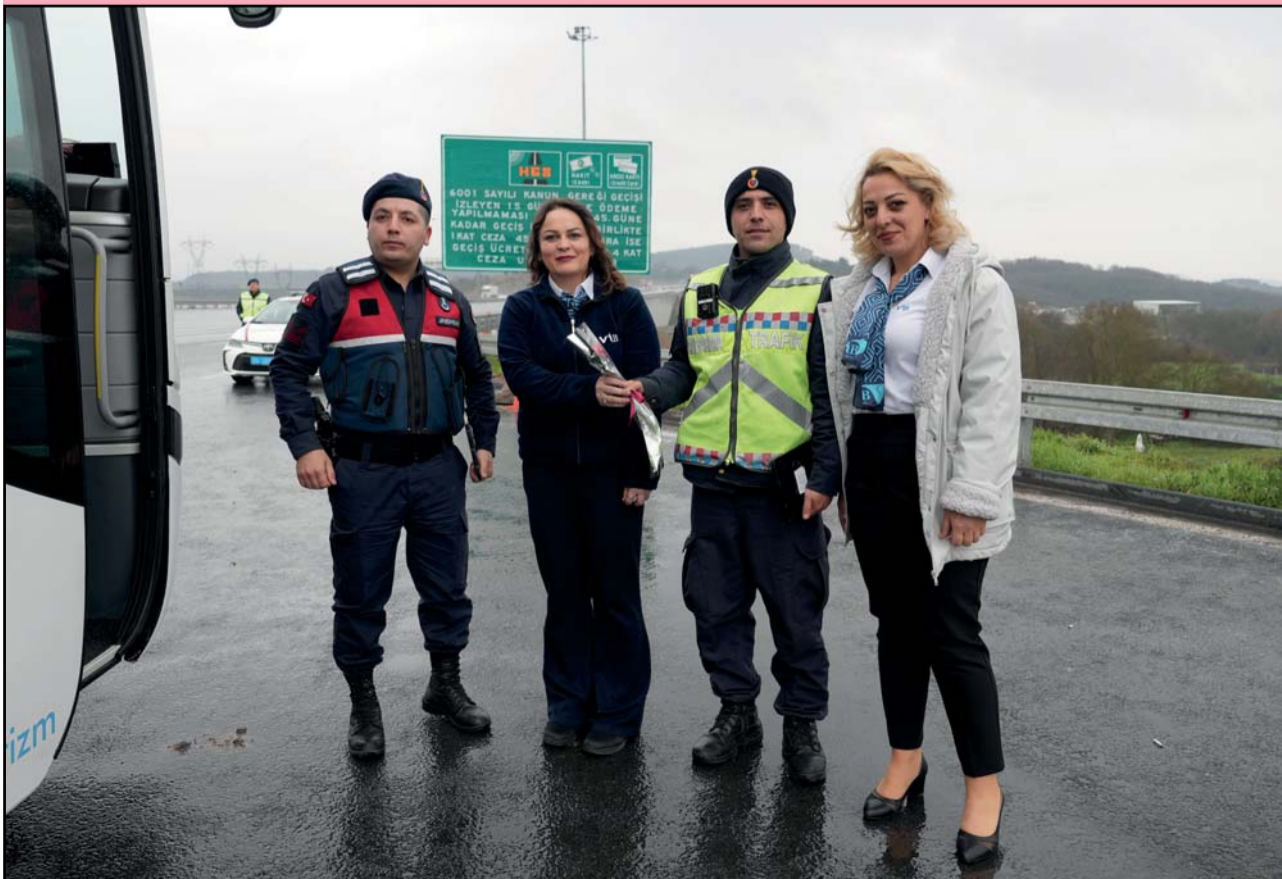
Ulaşım sektöründe yaptığı yeniliklerle dikkat çeken VİB Turizm, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne özel olarak Sakarya-Harem otoyolları arasında büyük bir etkinlik düzenledi. VİB Turizm Halkla İlişkiler Müdürü Kübra Özmetin, sektörde ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiklerini belirterek kadınlara özel olduklarını her alanda hissettirmek istediklerini açıkladı.

Kübra Özmetin, projeleri için heyecanlı olduklarını ifade ederek, "Adapazarı'na hizmet eden yerel bir firma olmamıza rağmen, Yönetim Kurulu Başkanımız Suat Akın ulusal çapta ses getiren yeniliklere imza atmayı seviyor. Türkiye'de ve sektörde bir ilke imza attık. Saat 11.00 Harem seferimizi sadece kadınlarımıza ayırdık ve yolcularımızdan çok

güzel dönüşler aldık" dedi.

Otobüs şoförü Züleyha Genç, VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın ile projeyi hayata geçirmekten memnun olduğunu belirterek, "Kadınların daha rahat bir şekilde seyahat edebilecekleri bir ortam hazırlamak istedik. Avrupa'da bunun örnekleri var; biz de Türkiye'de bir ilki başararak kadınlara özel otobüs seferi düzenledik" şeklinde duygularını ifade etti.

28 yıllık uzun yol otobüs şoförü olan ikinci kaptan Zeynep Alemdar, "Kadınlar Günü'nün bir gün değil, 365 gün kutlanması gerekiyor" diyerek, VİB Turizm olarak kadınlara özel her gün bir sefer düzenlemek istediklerini belirtti.





18 MART 1915

ÇANAKKALE ZAFERİ



Yalçın ŞAHİN
Yönetim Kurulu Başkanı



18 MART 1915

ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun



SONAT

MOTORLU ARAÇLAR



18

MART
1915

ÇANAKKALE
ZAFERİ



MY COMFORT

ÇINARALP TAŞIT KOLTUK SİSTEMLERİ



İNANCIN VE MÜCADELENİN ABİDESİ 18 MART ÇANAKKALE ZAFERİ.

Çanakkale'yi geçilmez kılan destanın yıldönümünde, başta Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere; tüm kahraman şehit ve gazilerimizi saygı, sevgi ve rahmetle anıyoruz.

18 Mart Çanakkale Zaferi'miz kutlu olsun!

Mercedes-Benz
The standard for buses.



TÜM ŞEHİT VE GAZİLERİMİZİ
SAYGI VE MİNNETLE ANIYORUZ.

18

MART

ÇANAKKALE
Ş ZAFERİ

Katla Olsun

ninova
BUS TV



18 MART 1915

ÇANAKKALE

ZAFERİMİZ

KUTLU OLSUN



ÇANAKKALE ZAFERİ'NİN

109. Yılı

KUTLUOLSUN



www.ozelturizm.com

Büyükdere Caddesi Andaç Apt. No:45 Kat:3
Daire: 24 Mecidiyeköy Şişli-İSTANBUL

BİR DESTANDIR ÇANAKKALE

ÇANAKKALE ZAFERİMİZ

Kutlu Olsun



efe tur



(0850) 600 00 10



efetur.com.tr

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

CUMHURİYETİMİZ



YAŞINDA

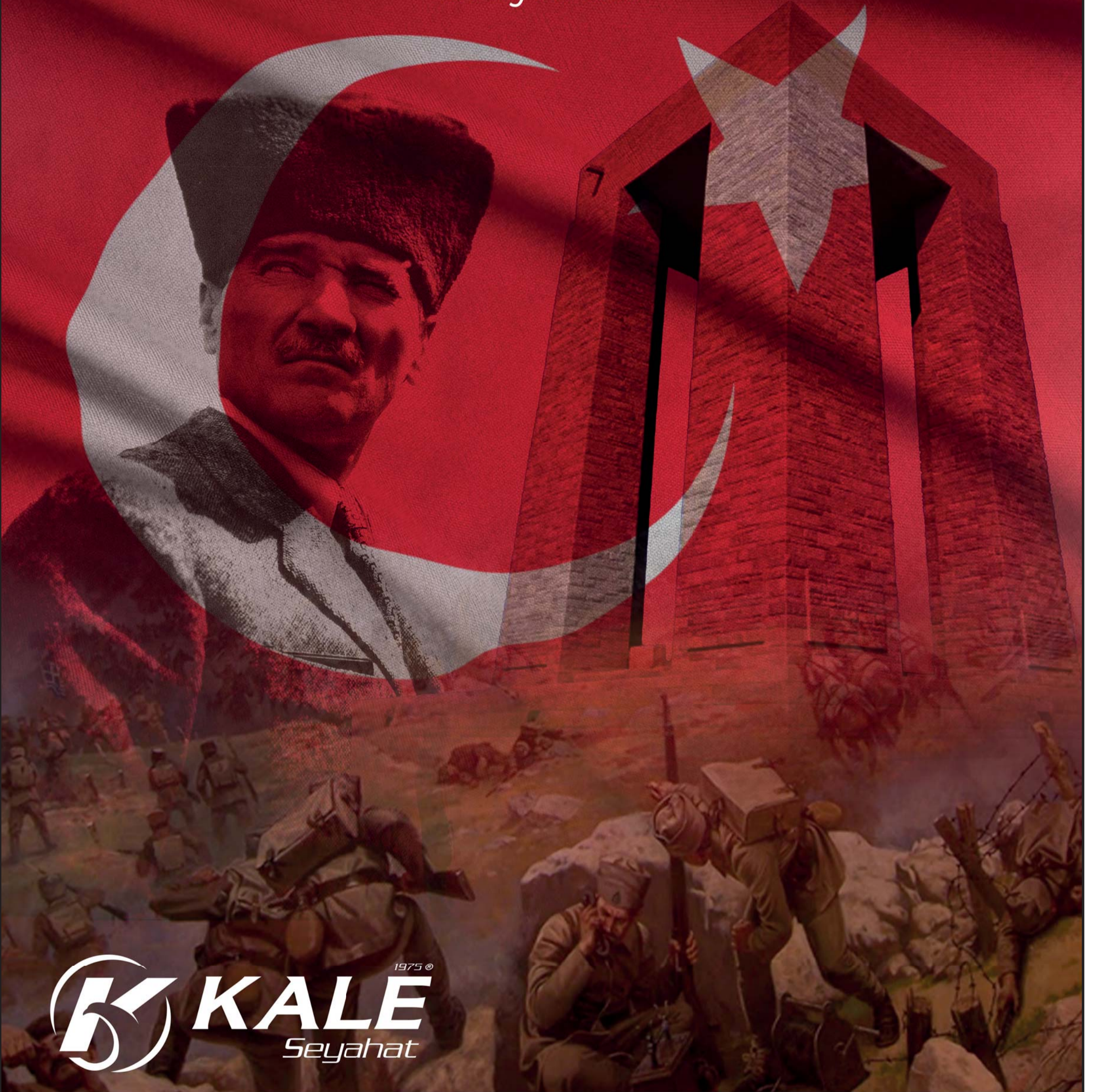
18 MART

ÇANAKKALE ZAFERİ'NİN

109.

YILINDA

Ulu Önder **Mustafa Kemal Atatürk**'ü
ve **aziz şehitlerimizi** saygı ve minnet ile
anıyoruz.



KALE¹⁹⁷⁵
Seyahat

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

ÇANAKKELE
ZAFERİMİZİN
109. Yılı Kutlu Olsun



DENIZTUR
TURİZM, GÖRENCİ VE PERSONEL TAŞIMACILIĞI

www.yildizhanturizm.com

18 Mart 1915

ÇANAKKALE
Zaferi Kutlu Olsun

**Şehit ve Gazilerimizi
Saygı ve Minnetle Anıyoruz...**



YILDIZHAN



Zafere giden bu yol hep birlikte aşıldı.



Çanakkale'yi geçilmez kılan destanın yıldönümünde, başta Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere; tüm kahraman şehit ve gazilerimizi saygı, sevgi ve rahmetle anıyoruz.

18 Mart Çanakkale Zaferi'miz kutlu olsun!

Mercedes-Benz
The Standard for buses.



Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Motorlu Araçlar Tic. San. A.Ş.
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Horozluhan Mah. Çevreli Sokak No:2/A 42110 Selçuklu - KONYA
Telefon: 0332 248 23 81 - 82 Fax: 0332 248 23 80

18 MART
ÇANAKKALE ZAFERİ
Kutlu Olsun



YILDIRIM
ELEKTRONİK

SIMROLL
YETKİLİ SERVİSİ

Çanakkale Zaferi'nin
109. Yıldönümü
Kutlu Olsun!



444 40 40

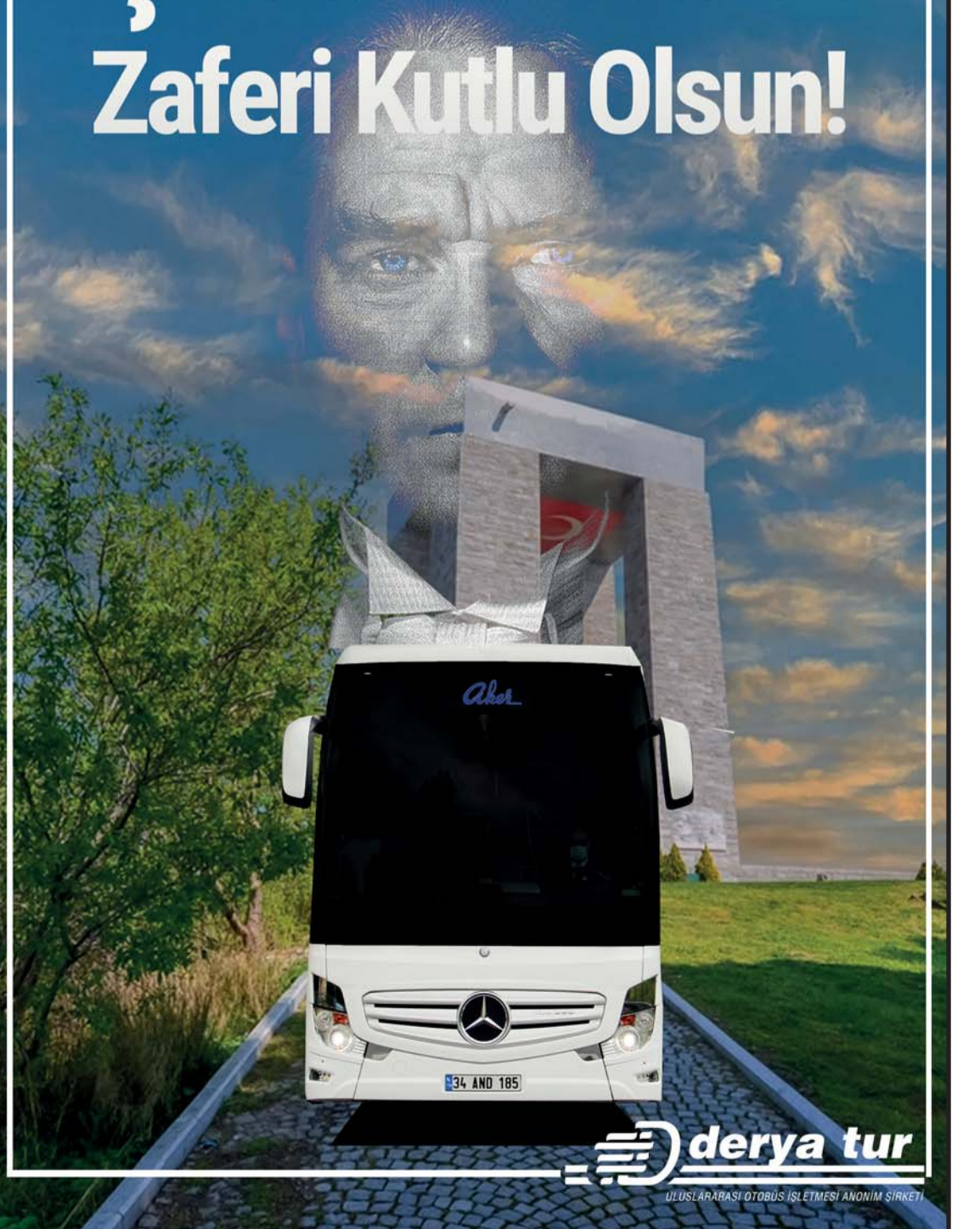
ŞANAL
KIRŞEHİR
SEYAHAT

sanalkirsehir.com

Aker
OTOBÜS İŞLETMESİ A.Ş.

18 MART 1915

ÇANAKKALE
Zaferi Kutlu Olsun!



derya tur
ULUSLARARASI OTOBÜS İŞLETMESİ ANONİM ŞİRKETİ

ÇANAKKALE
18 MART
ZAFERİ
Kutlu Olsun



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

www.turkkanturizm.com

18 MART
ÇANAKKALE ZAFERİ
Kutlu Olsun



 **ŞAHİNOĞLU**
GROUP



Çanakkale
Zaferi

Şehitleri Anma Günü

Kutlu Olsun

KHO
KAYAHAN OTOCAM

Çanakkale
Zaferimizin
109. Yılı Kutlu Olsun!



0850 202 22 22

Balkesir
uludağ

 uludagturizm.com.tr

18 MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
Kutlu Olsun



Esadas®

www.sec.com.tr



444 44 27

18 MART
Çanakkale
Zaferi KUTLU OLSUN



18 MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ
KUTLU OLSUN



systemtransport

www.systemtransport.com.tr

18 MART 1915
ÇANAKKALE ZAFERİ
KUTLU OLSUN



Türkiye'nin Her Yerinden
444 11 60

TOKATseyahat

tokatseyahat.com.tr

18

MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ

Kutlu Olsun



Cizre Nuh

109
YIL
ÇANAKKALE
ZAFERİ
KUTLU OLSUN



viB
"Biz Bir Aileyiz..."

VANGÖLÜ

18 MART
ÇANAKKALE
ZAFERİ



18 MART 1915
ÇANAKKALE
Zaferi Kutlu Olsun!

duzceguven.com.tr

Düzce Güven

444
67 81



MAN Avrupa'da Elektrikli Otobüs Pazarının Lideri Oldu

MAN Truck & Bus, sürdürülebilir mobilite yatırımlarının başında gelen Lion's City E, çevreci özellikleri ile bugün birçok Avrupa metropolünün vazgeçilmezi konumunda bulunuyor. Yalnızca geçen yıl Avrupa'daki 30 ülkede, toplamda 780 MAN eBus tescil edildi. Son istatistiklere göre, MAN yaklaşık yüzde 13,3'lük pazar payı ile Avrupa elektrikli otobüs pazarının zirvesine yerleşti.

2023 yılında eBus satışlarını bir önceki yıla göre üçe katladı

Ticari araç üreticisi MAN, 2023 yılında eBus satışlarında rakamlarını katlayarak, yoluna devam etti. MAN eBus'ların Avrupa'daki satış rakamları da bunu açıkça gösteriyor. 2022 yılında, toplamda 263 adet eBus satan şirket, 2023 yılında toplam 771 eBus satarak, önemli bir başarıya imza attı. MAN, bu oranla bir önceki yıla göre Lion's City E'nin satış rakamlarını neredeyse üçe katlamış oldu. Genel Avrupa pazarında pazar lideri olmakla kalmayan MAN, aynı zamanda 2023 yılında 245 Lion's City E'nin tescil edildiği Almanya'da, 126 tescilin yapıldığı İsveç'te, 69 tescilin yapıldığı Belçika'da, 26 tescilin yapıldığı Avusturya'da ve 8 tescilin yapıldığı Slovenya'daki ulusal eBus pazarlarında da 1 numara oldu.

Otobüs Satış ve Ürün Müdürü Robert Katzer, "Rakamlar açısından Almanya, İsveç, İspanya, Norveç ve Belçika pazarları yarışı önde götürüyor. 2023 yılında Avrupa'da tescil edilen tüm Lion City E'lerin neredeyse yüzde 80'i bu beş ülkede yollarda olacak. Güvenli, güvenilir ve hepsinden önemlisi sürdürülebilir yerel ulaşım sağlayacak" dedi.

İspanya ve Norveç'teki eBus pazarları 2023'te güçlü bir büyüme gösterdi

İspanya ve Norveç'teki eBus pazarları geçen yıl hem toplam kayıt rakamları hem de MAN eBus'ların yeni kayıtları açısından özellikle güçlü bir büyüme gösterdi. Norveç'te



76, İspanya'da 93 Lion's City E hizmete girdi ve İspanya'nın Alicante, Bilbao, Málaga, San Sebastián ve Valencia gibi şehirleri bu yenilikçi şehir içi otobüsü kullanmaya başladı. Seri üretimin başlamasından yaklaşık üç yıl sonra, Eylül 2023'te MAN'ın Polonya'nın Starachowice'deki fabrikasında üretim hattından çıkan 1.000'inci Lion's City E, İspanya'nın Madrid şehrinde hizmete başladı. Avrupa'da ise, özellikle İskandinavya ülkeleri elektro mobilitenin öncüleri arasında yer alıyor. İsveç, Norveç ve Danimarka'da geçtiğimiz mali yılda 230 adet elektrikle çalışan MAN şehir içi otobüsü tescil edildi. MAN, sadece Aralık ayında Norveç'in başkenti Oslo'da 76 e-otobüsü başarıyla yollara çıkardı. 59 solo ve 17 körüklü otobüs, ulaşım operatörü Unibuss tarafından sipariş edildi. Şirket, toplu taşımada özellikle CO2 dengesini önemli ölçüde iyileştirmek için MAN Lion's City E'yi tercih etti.

"Yeni yılda elektrikli otobüs satışlarımızı daha da artırmak istiyoruz"

MAN Truck & Bus Otobüs Müdürü Barbaros Oktay, "Müşterilerimize ve aynı zamanda otobüs ekibimizin yo-

rulmak bilmeyen çabalarına borçlu olduğumuz bu başarılarından çok memnunuz. Yeni yılda, sürdürülebilir mobiliteye yönelik dönüşümü sürdürmek ve elektrikli otobüs satışlarımızı da artırmak istiyoruz" diye konuştu. İş ortakları ve müşterileriyle birlikte çevre ve iklimin korunmasını dikkate alarak sürdürülebilir mobiliteyi ileriye götüren MAN, Paris İklim Anlaşması'nın hedeflerine de tamamen bağlı kalmaya devam ediyor. MAN'ın bu alandaki çabalarının merkezinde ise, kapsamlı tavsiyeler ve pazarın ihtiyaçlarına göre uyarlanmış yenilikçi çözümler yer alıyor. Verimlilik, çevre dostu olma ve MAN'ın özellikle e-mobilite alanında öncü olma taahhüdü ise, büyük heyecan yaratıyor.

MAN'ın şehir içi ulaşımda büyük ilgi gören aracı Lion's City E; müşteriler, sürücüler ve yolcuların yanı sıra uzmanları ve ticari basını da etkiliyor. Uluslararası "Bus & Coach of the Year" jürisi tarafından "2023 Yılı'nın Otobüsü" seçilen eBus, yine uzmanlardan oluşan bir başka uluslararası jüri tarafından da "2024 Yılı'nın Sürdürülebilir Otobüsü" seçildi.



HAYTAP
HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU
Yaşam ellerinizde

İş birliği ile Koluman'ı tercih eden her müşterimiz adına ülkemizde nefes alan sokak canlılarımıza destek oluyoruz.

Onlara umut olmak, insanlığa umut olmak demektir...

KOLUMAN SOKAK CANLILARI İÇİN HAYTAP İLE İŞ BİRLİĞİ YAPTI

Çevreye duyarlı kurum kültürüyle Koluman Motorlu Araçlar A.Ş., Hayvan Hakları Federasyonu (HAYTAP) ile sokak canlılarına destek olmak, onlara bir nefes verebilmek için iş birliği protokolü imzaladı. Protokol kapsamında Koluman kendisini tercih eden her müşterisi adına sokak canlılarına mama desteğinde bulunarak, hem kurumsal hem bireysel bir yardım hareketi başlatmayı amaçlıyor. "Onlara umut olmak, insanlığa umut olmaktır" mottosuyla hayata geçirilen projeye 2024 yılının sonuna kadar 50 tondan fazla mamanın sokaktaki

yardıma muhtaç küçük dostlarımız ile buluşması bekleniyor. HAYTAP ile yapılan anlaşmanın detayında önceliğin deprem bölgesindeki sokak canlıları olduğu ve yardımların doğrudan HAYTAP kanalıyla bölgeye ulaştırılacağı belirtiliyor.

Koluman İcra Kurulu Üyesi ve Koluman Monde Yönetim Kurulu Başkan Vekili Dr. K. Altuğ Erciş, HAYTAP ile yapılan protokolün kendileri için bir sosyal sorumluluk projesinden de öte olduğunu belirterek; "Koluman kurum kültürü gereği doğaya ve insana saygısıyla bu günlere gel-

miş bir kurumdur. Bu proje bizim için bir sosyal sorumluluk projesinden de öte, kurum kültürümüzün bir parçası haline getirerek, devamlılığını sağlamak istediğimiz bir projedir. Her müşterimiz adına yapılan bağışlarla bireysel sorumluluklar konusunda da farkındalık yaratacağımızı düşünüyoruz. HAYTAP ile birlikte deprem bölgesindeki sokak canlılarımıza, yaşanan zor şartlardan dolayı öncelik verilmesinin daha doğru olacağını düşündük. Sonraki süreçte iş birliğimiz kapsamında bütün illerimizdeki sokak canlılarımıza ulaşmayı hedefliyoruz."



Kamil Koç, Mercedes-Benz Yatırımı Yapmaya Devam Ediyor



1926 yılından bu yana faaliyetlerine devam eden Kamil Koç Otobüsleri A.Ş., Mercedes-Benz Türk Koluman Bayisi aracılığıyla 33 adet Tourismo 16 2+1 araç yatırımı yaparak, araç filosunun gücüne güç kattı. Ankara Koluman Gölbaşı Park Alanı'nda düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Kepek, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Filo Yönetim ve Raporlama Grup Müdürü Tayfun Akgün, Kamil Koç A.Ş. Kıdemli Filo Bakım Yöneticisi Fehmi Topçu, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Kıdemli Filo Uzmanı Fatih Evren, Koluman Ticari Araç Pazarlama ve Satış Direktörü Ali Türkay Saltık, Koluman Otobüs Grup Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Koluman Ankara Otobüs Satış Müdürü Hakan Öztekin, Koluman İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Şimşek ve Koluman İstanbul Otobüs Satış Danışmanı Uğur İşgören katıldılar.

Kuruldukları günden bu yana şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörüne değer katma hedefiyle çalıştıklarını belirten Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Kepek, törende şöyle konuştu: "98 yıllık yolculuğumuzda, sektörün gelişimine katkı sunmanın yanı sıra standartların yükseltilmesine de öncülük yapıyoruz. Yol arkadaşlarımıza daima en iyi hizmeti, en iyi araçlarla sunmaya gayret ediyoruz. Bu yüzden yolcu memnuniyetini ön planda tutarak,



konforlu ve kaliteli seyahat deneyimine sürekli yatırım yapıyoruz. Bir taraftan hizmet kalitemizi geliştirirken, diğer yandan en yeni teknolojiye sahip araçlarla filomuzu büyütüyoruz. Yeni araç yatırımlarımızda ise yolcularımıza kaliteli ve konforlu seyahat deneyimini bir arada sunabileceğimiz, doğa dostu ve son teknolojiye sahip araçları tercih ediyoruz. Mercedes-Benz bu anlamda başarısını kanıtlamış, küresel bir marka. Dolayısıyla filomuzu Mercedes-Benz marka otobüslerle güçlendirmekten memnunuz. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllara dayanan iş birliğimizin önümüzdeki dönemde güçlenerek devam etmesini temenni ediyor, yeni araçlarımızın markamıza ve tüm yol arkadaşlarımıza hayırlı olmasını diliyoruz." Koluman Ticari Araç Pazarlama ve Satış Direktörü Ali Türkay Saltık yaptığı konuşmada; "Kamil Koç ile uzun yıllara dayalı, güven temelinde şekillenen güçlü bir iş birliğimiz var. Bu süre zarfında, sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya odaklandık. Bunun sonucunda da olumlu geribil-

dirimler elde ettik. Bugün teslim ettiğimiz otobüslerle de Kamil Koç'un vizyonunu ve öncü rolünü desteklemeye devam edeceğiz." dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy "Mercedes-Benz Türk olarak, yolcu taşımacılığı sektörünün gelişimine katkı sunmayı çok önemsiyoruz. Bu doğrultuda, her zaman ileriye yönelik adımlar atarak, otobüslerimizi geliştiriyor, konforlu seyahat deneyimleri yaşatacak otobüslerimizi müşterilerimize sunuyoruz. Müşterilerimiz Mercedes-Benz yıldızına sahip otobüsleri tercih ederken, sahip oldukları teknik donanımlar kadar, onlara her koşulda verdiğimiz güveni de satın alıyorlar. Yolcuların ve kaptanların memnuniyeti bizim de memnuniyetimiz anlamına geliyor ve bizleri daha iyisini gerçekleştirmek için motive ediyor. Yolcu ve sürücü memnuniyetini her zaman önceliğine alan bir firma olarak, Kamil Koç ile olan iş birliğimizi iki vizyoner markanın bir araya gelmesi olarak nitelendiriyor; sunulan tüm ürün ve hizmetlerde yüksek memnuniyet yaratacağına inanıyoruz. Bu anlamda; uzun yıllara dayalı iş birliğimizin

artarak devam edeceğine inanıyorum" dedi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise şunları söyledi; "Bir işletmenin koyduğu hedeflere ulaşma doğrultusunda emin adımlarla ilerleyebilmesi için doğru zamanda doğru planlamalar yapılabilmesi ve bu planları uygulayabilmesi çok önemli. Kamil Koç firması ile Koluman bayimiz ve bizler 2024 yılı sezon öncesi yatırımı planlanan araçların satış görüşmelerine 2023 yılında



başladık. Sunduğumuz ön ödemeli sistem dahilinde anlaşmalarımızı 2023 yılında yaptık. Şimdi geriye dönüp bakıldığında doğru zamanda doğru planlamalar yapılması durumunda, sezon başında araç tedarikinin ne kadar mümkün olabileceğini de bizlere göstermiş oluyor. Başta markamızı tercih ettikleri için Kamil Koç yönetimine ve Koluman yönetimi ve çalışanları olmak üzere karşılıklı güven ve anlayışa dayalı bu iş birlikteliği için emeği geçen herkese teşekkürlerimi iletiyorum" dedi.





Kozetur Konforlu Yolculuk İçin MAN TGE'yi Seçti

MAN'ın hafif ticari araç segmentindeki yenilikçi markası TGE, tatil bölgelerinde turizm taşımacılık hizmeti veren firmaların gözdesi olmaya devam ediyor. 2011 yılından bu yana turizm sektöründe hizmet veren Antalya merkezli Kozetur, yolcuların konforlu bir seyahat imkanı sunmak için yeni araç yatırımında MAN TGE'yi seçti. Acentelik hizmetlerinin yanı sıra uçuş ekibi taşımacılığı, kongre ve teşvik organizasyonu (MICE) alanlarında profesyonel hizmet sunan Kozetur, filosuna kattığı 10 adetli MAN TGE'nin ilk kısmı olan 4 aracı törenle teslim aldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'de yeni yılla birlikte TGE teslimatları da hız kesmeden devam ediyor. Turizm taşımacılık alanında çalışan firmaların yoğun ilgisi ile Akdeniz bölgesinde peş peşe teslimatlar gerçekleştiren MAN, son teslimatını ise bölgenin lider firmalarından Kozetur'a yaptı. 2011 yılından bu yana turizm alanında faaliyet gösteren Antalya merkezli Kozetur, yeni araç yatırımları kapsamında filosunu 10 adet MAN TGE ile güçlendirdi. Firma, satın aldığı araçların ilk kısmı olan 4 adet TGE'yi MAN'ın Antalya Meçikoğulları Bayi'nde gerçekleştirilen törenle teslim aldı. MAN Meçikoğulları Antalya Plaza'da gerçekleştirilen teslimat törenine Kozetur firmasının sahibi Onur Oktar Zengin ve MAN Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay katıldı. "MAN TGE aradığımız tüm özellikleri bir arada sunuyor" Yolcularına konforlu bir seyahat sunmak istediklerini ve bunun için de MAN TGE'yi tercih ettiklerini belirten Kozetur firmasının sahibi Onur Oktar Zengin, şunları söyledi: "Kozetur olarak, kurulduğumuz günden bu yana profesyonel ve eğitilmiş sürücü kadromuzla, yenilikçi ve kaliteli hizmet anlayışımızla sektöre yön veren bir firmayız. Özellikle Akdeniz bölgesindeki kesintisiz hizmet hatlarımız ile uçuş ekibi taşımacılığı, kongre teşvik, spor organizasyon hizmetleri ve MICE alanlarında en üst düzeyde konforlu

hizmet sunuyoruz. Firma olarak, yolcularımıza en iyi ve en konforlu hizmeti sunmak için araç seçimlerimizi büyük bir özenle yapıyoruz. Özellikle konfor, güvenlik, yüksek kalite, yakıt avantajı ve satış sonrası hizmetler bizim için önemli başlıkları oluşturuyor. Aradığımız tüm özellikleri bir arada sunduğu için de tercihimizi MAN TGE'den yana kullandık. MAN TGE hem araç nitelikleri hem de satış sonrası hizmeti ile işlerimizde bizlere büyük kolaylık sağlıyor." "MAN TGE üstün nitelikleri ile turizm taşımacılık firmalarından yoğun ilgi görüyor" MAN Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay ise, farklı sektörlerden MAN TGE'ye olan ilginin artarak devam ettiğini vurgulayarak, şunları kaydetti: "Özellikle şu anda Akdeniz bölgesinde hizmet veren turizm ve servis taşımacılık firmalarından MAN TGE'ye yoğun bir ilgi var. Firmalar, yolcularına en kaliteli hizmeti yine en konforlu araçlarda sunmak istiyorlar. Aradıkları tüm kriterleri ise, MAN TGE onlara fazlasıyla onlara sunuyor. MAN TGE konfor, güvenlik, ileri teknoloji, yüksek yakıt tasarrufu ve 7/24 satış sonrası hizmet anlayışı ile sektöründe öne çıkan bir marka konumunda bulunuyor. MAN TGE'nin sahip olduğu üstün niteliklerle bölgedeki



varlığını yeni dönemde artırarak devam ettireceğine inanıyoruz. MAN olarak, TGE'nin gördüğü bu yoğun ilgiden çok memnunuz ve müşterilerimizin taleplerine en hızlı şekilde cevap vermeye çalışıyoruz."

Zorlu Yolların Sağlam İş Ortağı: Yeni Lassa Transway 3

Lastik sektörünün mobilite lideri Brisa'nın öncü lastik markası Lassa, zorlu yollara meydan okuyan Transway serisini yeniledi. Alışılmış sağlamlık, uzun ömür performansı ve güvenlikten ödün vermeden hafif ticari araçlar için geliştirilen Transway 3, her türlü yol koşuluna uygun şekilde özel olarak tasarlandı. Transway 3, Türkiye yol şartları için özel geliştirilmiş bloklu desen tasarımı ile hem aşırı yağışlı bölgeler ile engebeli ve virajlı zorlu yollarda, hem de şehir içi kullanımda hafif ticari araç sürücülerinin güvenle yol almasını

sağlıyor. Transway 3, sahip olduğu güçlü gövde konstrüksiyonu ve iyileştirilmiş yüksek dayanıklılık performansı sayesinde, lastiğin aşınma performansını iyileştiriyor. Kopma ve kesiklere karşı güçlendirilmiş yapısıyla da lastiğin ömrünü uzatıyor. Transway 3, yeni karışım teknolojisi sayesinde üstün kuru zemin fren mesafesiyle ve güçlü ıslak zemin performansı ile güvenli bir yolculuk sunuyor. Geniş tabanlı sirtı ile kuru zeminde yol tutuşu artıyor ve gelişmiş sirt karışımı lastiğin aşınmasını yavaşlatarak uzun ömürlü kullanım sağlıyor. Lastiğin



janta tam oturmasını sağlayan özel topuk tasarımı direksiyon hakimiyetini artırıyor, lastik balansını iyileştiriyor. Güçlü kuşak yapısı ise sıcak

iklimlerde ve ağır kullanım koşullarında lastiğin dayanıklılığını artırıyor. Transway 3'teki eksiz darbe katı ise yüksek hızlarda lastiğin genleşme-

sini kontrol altına alarak yol tutuşunu iyileştiriyor. Yeni Transway 3, 14"-17" jant aralığında toplam 24 ebat olarak pazara sunuldu.

HABER ULAŞIM

Haber Ulaşım Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 68 • 18 Mart 2024

Genel Yayın Yönetmeni
Recep Yalamacılar

Genel Müdür
Rafi Candan

Yazı İşleri Müdürü
Emirhan Yağcı

Yönetim Yeri

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

www.haberulasim.com

Reklam Rezervasyon
0536 365 15 11

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu Mah. E-5 Yanyolu üzeri Pendik/İstanbul

T: 0216 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr

temsa.com.tr



TEMSA



FUSO

18

★MART★

ÇANAKKALE
ZAFERİ

Kutlu Olsun

obilet

biletall