

Düğünden kareler sayfa 4'te



Röportajımız sayfa 2'de



Yıl: 30 Sayı: 1139 30 AĞUSTOS 2025 Fiyatı: 10 TL

GÜLEGÜLE

gulegule.gazetesi@gmail.com  gülegüle gazetesi  @gazetegulegule  @gazetegulegule

BU ara turizm taşımada ‘belge ticareti’ çokça yapılmaya başlandı. İlk bakışta, ‘masum’ gibi görünse de, bunun belge sahibine faturası ağır olabilir. Sektör Meclisi Turizm Komisyonu Başkanı, TTDER Başkan Vekili Mehmet Öksüz, konuyu her fırsatta dile getirip, firma sahiplerine uyarı bulunuyor. Öksüz, gazetemiz aracılığıyla dikkat çeken bir açıklama daha yaptı. İşte açıklama: Bir söz vardır ‘denize düşen yılanla sanılır’. Evet biz taşımacılar zor günlerden geçiyoruz. Bizleri doyuracak oranda iş olmuyor. Kimi firmalarımız, bu zor karşısında tipki yılanla sanılma misali, D2 belgesini kiraya veriyor. Bilmiyoruz ki yılan bu sokar ve soktuğunda da kurtuluş yoktur. Kiraya vererek 3-5 kuruş kazanırsun ama onun bütün kusura senindir, bütün suç senindir, bütün cezasını sen ödersin. Günü kurtarma açısından bağtığında cazip gibi görüne de meslektaşlarımıza tavsiyem bu yola başvurmamaları. Dahası bunu ölemek için bir yasal mevzuata da ihtiyaç vardır...



EVET, sıkıntı diz boyu! Karamsarlığa kapılmak isten bile değil; kapıları da suçlamamak lazım. Ancak böyle dönemlerde ‘birliği’ teşkil eden sivil kuruluşların önemi bir kat daha artıyor. Onların karamsar olmak gibi bir lüksü yok, zira çözüm merkezi olmak zorundalar... Bizim örgütler de bunu yapmaya çalışıyorlar, yeterli destek olsa, çalışmanın çok daha ötesine geçip çözüm üretirler. Ge-

çen hafta TTDER Başkan Vekili Mehmet Öksüz'ün organizasyonu ile TOFED, TOF ve TTDER yönetimi sorunların ele alındığı, çözüm formlerinin masaya yatırıldığı geniş bir toplantı gerçekleştirdi. TOFED Genel Merkezi'ndeki toplantıda, öncelikli olarak turizm taşımacılarının genelde ve İstanbul yerinde yaşadığı acil sorunlar ele alındı. Bu alanda yaşanan yetki karması

nedeniyle turizmcilerin çok büyük sıkıntılar yaşadığını dile getirildiği toplantıda, mevzuatların sınırlarını daha net şekilde çizilmesi gerektiği vurgulandı. Toplantıda ayrıca şehirlerarası otobüsçülerin durumu da ele alındı. Sezonun sona erdiği, ölü sezonun çok zorlu geçeceğini vurgulandığı toplantıda, acil ve radikal önlemlerin alınması ve yürürlüğe sokulmasının zarureti belirtildi.



Düğünden kareler sayfa 6-7'de

SON, yıllarda büyük hızla kan ve güç kaybı yaşıyor bu vefalı sektör. Ve her yaz sezonu öncesi, 'belki bu kez' diye umutlanır durur! Ve maalesef sezonlar da hep hayal kırıklıklarıyla son bulur; tabii daha da çok eriyiverir sektör. 2025 yaz sezonuna da bu duygu ve umutlarla 'merhaba' dedik. Eski günlerdeki gibi olmasa da, 'iyi olur inşallah' dedik. Tablo aynı tablo! Birakin ek seferleri, normal seferlerde dahi yüzde 100 doluluklara ulaşamadık. Yolcunun karşısına çıkıp mağurla, 'yerimiz yok' diyemedik. Nereye gitsen yer bulursun. Öte taraftan son 2 yılda, özellikle de yaz sezonunda taşıma fiyatlarımızı önemli oranda artırıyorduk, bu sezonda onu da pek yapamadık. Yeterince iş yoktu, yeterince para kazanamadık. Geldik bugüne! Sezon artık sona eriyor. 15-20 gün, üniversitelerin bir hareketliliği yaşanır. Ardından kesat mı dersiniz, ölü sezon mu! Neyse ne; işler bıçak gibi kesilecek. Ama otobüslerimiz yine yollarda olacak; bir farkla onlar bu süre zarfında sadece 'zarar' taşıyacaklar.

YANDA, ‘sorun varsa çözüm arayışları da var’ demişiz. Evet otobüsçünün sorunu çok ve ağır, ama çözümsüz değil. Yardım alsak daha iyi olur tabii, ama alamıyoruz. Buna rağmen çözüm mümkün ve bu da bizde! Yazacaklarımız yeni değil, belki her 3-5 ayda bir aynı şeyleri yazarız. Sektör büyükleri ve bilenlerimiz de aynı şeyleri söyler durur. Reçete net: Kazancı artıranın yolu yoksa, gideri kısacağız! Bu da, kaynak israfını önlemek, verimliliği arttırmaktan geçer. Dedik ya 7-8 ay otobüslerimiz ‘zarar’ taşıyacak. Niye taşısın ki, bunu önlemek elimizde değil mi? Niye boşa yakın 4 otobüs kaldırılsın; bunun yerine 1 dolu otobüs kaldırıp 3 otobüsün maliyetinden kurtulmak elimizde değil mi! Evet ticaret yapıyoruz, aynı yöne çalışanlarla rakibiz, ama diğer taraftan batmakta olan gemide kaderimiz aynı, neden geminin batmaması için ortak mücadele vermeyelim? Ortalama 8 ay iş yok, bunu fırsata dönüştürmek mümkün. Bu kez nihai olarak, sivil kuruluşlarımızla birlikte bu ölü sezonu yapısal değişimlerin formüle edileceği bir sezona dönüştürelim.

MAPAR BURSA

MAR Karmen & Dindily Nafis Service
MAR Karmen & Dindily Nafis
 Gedung Paksi, W-10-01/11
 Gedung Paksi, Tangerang Selatan
 Telp. 0 21 224-2411/12
 Fax. 0 21 224-2411/13
 Web
 E-mail: S533-3331@1600.com

MAPAR IZNIHR

MAR Karmen & Dindily Nafis Service
MAR Karmen & Dindily Nafis
 1001200, Rm.15, 5. Sanyo Store
 Rempang, Tangerang Selatan
 Telp. 0 21 224-2411/12
 Fax. 0 21 224-2411/13
 Web
 E-mail: S533-3331@1600.com

MAPAR MENKEZ OFISI

Nakil Opgawa Jember Nafis
 Gedung Opgawa Jember Nafis
 16 Jember Road, Jember, Jember, Jember
 Telp. 0 21 224-2411/12
 Fax. 0 21 224-2411/13
 Web
 E-mail: S533-3331@1600.com

 mapar

 www.mapar.com.tr
 info@mapar.com

 MAN

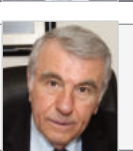


Sayfa 12'de

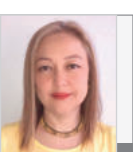
**Savfa 18'de****Savfa 10'da**

Mustafa Yıldırım 20'de



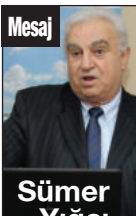


Sibel Yüce 16'da



GECEN yıl turizmde kısmi bir iyileşme yaşandı. Hem turist sayısı hem gelirinde bir miktar artış yaşandı. Öngörüler, 2025'te büyümenin devam edeceği yönündeydi. Artık 2025'in son çeyreğine girecekti. Ama böyle bir büyüme olmadı, bundan sonraki aylarda da olmayacak. Ölçümlere göre, turizmde geçen yıla oranla yer yer yüzde 210-220'lere varan bir daralma yaşanmış. Bu daralma, özellikle gelişmiş ülkelerden gelen turist cephesinde çok daha ciddi oranlarda.

Başa Almanlar olmak üzere, bu yıl ülkemize gelen Avrupalı sayısında yıkıcı derecede gerileme var. Keza Rus turistler de ülkemizi terk etmeye başladı. Yunanistan onların yeni rotası konumunda. Peki neden; biz ülke olarak bir cennet olsak da, pahalılık, gelen kişi cenneti yaşıyamıyor. Tamam enfilyasyon ama, bizim fırsatçılığımız her şeyi bozuyor.



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy: Otobüs yatırımcısı artık daha bilinçli ve ‘seçici’

DEĞİŞİM, hayatın temelinde var... Dünden bugüne otobüsçülük de çok ciddi değişimlere uğradı, uğramaya da devam ediyor. Şöyle bir geriye dönüp bakın, her şeyin nasıl baş döndürücü şekilde değiştiğini daha iyi görebilirsiniz. Bu doğal değişim ve dönüşüm; bir de koşulların dayatmasıyla ortaya çıkan zorunlu bir değişim var. Otobüsçülük, son 10-15 yıl içerisinde diğer modların palazlanması sonucu giderek kan kaybetmeye başladı. Erime, devam ediyor. Bu baskının bir sonucu olarak, hizmet sunma biçimleri, yatırım biçimleri, istihdam biçimleri vs de değişime uğruyor. Yakın tarihe kadar hesapsız kıtapsız yapılan yatırımlar, artık çok temkinli şekilde yapılmaya başlandı. İnsanlar artık en küçük detayın

bile hesabını yapıyor. Yatırım planlaması yaparken, ‘karşılığı var mı’ diye bakıyor. Haklı da. Nitekim büyük otobüs pazarının kesintisiz lideri Mercedes-Benz Türk’ün Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy da, bu duruma dikkat çekerek, ‘Yatırımlar daha temkinli seyir izledi. Finansal kaynaklara erişimdeki dikkatli yaklaşım, yatırım kararlarının daha seçici ve planlı alınmasına neden oldu. Bu durum pazarda belirli bir yavaşlamaya yol açsa da sürecin, sektörde daha sürdürülebilir ve bilinçli yatırımları beraberinde getirdiğini söyleyebiliriz’ diye açıklama yaptı. Çok çarpıcı bir söyleşi oldu. Pazar ve sektörün durumuyla alakalı olarak zengin içeriğe sahip söyleşimizi, ilgiyle okuyacaksınız. İşte Osman Nuri Aksoy ile söyleşimiz:

GÜLEGÜLE: 2025 yılının ilk yarısını geride bıraktık. Pazar açısından ilk 6 ayı değerlendirir misiniz?

PLANLI VE SEÇİCİ YATIRIMLAR

AKSOY: 2025’in ilk yarısında şehirlerarası otobüs pazarı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre daha temkinli bir seyir izledi. Finansal kaynaklara erişimdeki dikkatli yaklaşım, yatırım kararlarının daha seçici ve planlı şekilde alınmasına neden oldu. Bu durum, pazarda belirli bir yavaşlamaya yol açsa da sürecin, sektörde daha sürdürülebilir ve bilinçli yatırımları beraberinde getirdiğini söyleyebiliriz. Yılın geri kalanında da benzer bir eğilim devam edebilir; ancak sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek müşterilerimize en uygun çözümleri sunmayı sürdüreceğiz. Türkiye’de şehirler arası otobüs pazarındaki güçlü konumumuz, müşterilerimizin markamıza duyduğu uzun vadeli güvenin bir göstergesi. Bu güveni korumak ve beklentilerin ötesine geçmek en temel sorumluluğumuz. Araç yatırımlarında Mercedes-Benz Türk’ü tercih eden müşterilerimizin yatırım değerlerini korumaya devam ettiklerini memnuniyetle gözlemliyoruz.

Yılın ilk altı ayında da müşteri geri bildirimlerine odaklanarak ürünlerimizi geliştirdik, satış sonrası hizmet kalitemizi sürdürdük ve esnek finansman çözümlerimizle müşterilerimizin yanında olduk. Bu dönemi, beklentilerimizle uyumlu bir şekilde geçirdiğimizi söyleyebiliriz.

GÜLEGÜLE: Rakamlar açısından öngörüleriniz neydi, karşılık buldu mu? Bir de geçen yılın aynı dönemi ile bir kıyaslama yapabilir misiniz?

PAZARIN YAPISI DA DEĞİŞİYOR

AKSOY: 2025’in ilk 6 ayına yönelik öngörülerimiz büyük ölçüde gerçekleşti. Pazardaki genel hareketlilik geçen yılın aynı dönemine kıyasla daha temkinli bir yapıya bürünse de Mercedes-Benz Türk olarak planladığımız satış hedeflerine ulaştık. Bu da stratejimizin sağlam temellere dayandığını gösteriyor. Pazar, giderek daha fazla orta ve uzun vadeli finansal planlama ile yapılan, servis sözleşmeleriyle desteklenen ve işletme maliyetlerini gözeten yatırımlar üzerinden şekilleniyor. Bu daha profesyonel yaklaşım, pazarda kalite ve sürdürülebilirliğin önceliklendirildiğine işaret ediyor. Aynı zamanda, pazarın yapısında da değişimler gözlemliyoruz. Özellikle turizm taşımacılığına yönelik alımların toplam içindeki payı artarken, bireysel yatırımcılar da takas ve ikinci el sistemlerinin sunduğu avantajlarla daha yeni ve donanımlı araçlara ulaşabiliyor.

Mercedes-Benz Türk olarak bu dönüşümü güçlü BusStore markamız, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel geliştirdiğimiz yeni ve ikinci el araçlara yönelik esnek finansman modellerimiz, geniş bayi ve servis ağıımız ile desteklemeye devam ediyoruz. Tüm bu unsurlar sayesinde, ürünlerimizin tüm yaşam döngüsü boyunca müşterilerimize sürdürülebilir çözümler sunmayı sürdürüyoruz.

GÜLEGÜLE: Ekonomik koşullar nedeniyle şehirler arası otobüs sektöründe bir daralma olduğu ifade ediliyor, sizin pazar rakamları da bunu doğrular nütikte mi?

TURİZMDE HAREKETLİLİK VAR

AKSOY: Pazarı daha sağlıklı analiz edebilmek için segment bazlı bir değerlendirme yapmak önemli. 2025’in ilk yarısında şehirler arası otobüs segmentinde, genel ekonomik koşulların etkisiyle daha temkinli bir yatırım yaklaşımı gözlemledik. Mevcut faiz oranları, finansmana erişimdeki hassasiyetler ve operasyonel maliyetlerdeki artış gibi etkenler firmaların karar alma süreçlerini etkiledi. Ancak bu dönemde pazar sadece daralmadan ibaret değildi; özellikle turizm taşımacılığı segmentinde ciddi bir hareketlilik ve canlılık söz konusu oldu. Turizm amaçlı alımların toplam içindeki payında anlamlı bir artış gözlemliyoruz. Bu eğilimde, ürünlerimizde yaptığımız geliştirmelerin ve kullanıcı deneyimini



ön planda tutan çözümlerimizin önemli katkı sağladığını söyleyebiliriz.

GÜLEGÜLE: Turizmde rakamlar umut verici olsa da, artan maliyetler nedeniyle özellikle taşımacılar büyük sıkıntılar yaşıyor, bu durum otobüs yatırımlarını olumsuz etkiliyor mu?

TURİZMDE YATIRIM DEVAM EDECEK

AKSOY: 2024 yılı turizm segmenti açısından oldukça hareketli geçti ve bu dinamizm 2025’in ilk yarısında da etkisini sürdürdü. Pandemi döneminde daha küçük araçlara yönelen turizm taşımacılığı, yeniden otobüse dönüş trendine girdi. Özellikle kalabalık gruplara yönelik kültür ve yurt dışı turlarının artmasıyla birlikte otobüs tercihleri yükselişe geçti. Yabancı turist sayısındaki artışın yanı sıra, yerli turistlerin otobüsle yapılan kültür turlarına ilgisi, sektörde güçlü bir talep yarattı.

Bu talep, yaz sezonunda konforlu ve güvenli otobüslere erişim ihtiyacını artırırken, turizm taşımacıları da filolarını büyütmeye ve yenilemeye yönünde planlamalar yapmaya başladı. Elbette maliyet artışları sektör genelinde dikkatle yönetilmesi gereken bir konu olmaya devam ediyor; ancak biz Mercedes-Benz Türk olarak bu süreçte müşterilerimize sunduğumuz esnek finansman çözümleri, düşük işletme maliyetli araçlarımız ve Satış Sonrası Hizmetlerde güçlü desteğimizle yatırım kararlarını kolaylaştırmayı sürdürüyoruz. Turizmdeki canlılık ışığında, otobüs yatırımlarının önümüzdeki dönemde de istikrarlı şekilde devam edeceğini öngörüyoruz.

GÜLEGÜLE: Beklentisi yüksek bir sezona girdik. Gerek firmalar gerekse de bireysel yatırımcılar ciddi otobüs alımları yaptı. Yine markanız en çok tercih edilen oldu. Bunu neye bağlıyorsunuz?

MÜŞTERİLERİMİZ BİZE GÜVENİYOR

AKSOY: Bugünün yatırımcıları kararlarını sadece sezgisel değil, ölçülebilir fayda ve uzun vadeli değerler üzerinden veriyor. Biz de Mercedes-Benz Türk olarak bu dönüşüme uygun şekilde, ürün kalitesinden Satış Sonrası Hizmetlere, finansman çözümlerinden ikinci el desteğine kadar bütünsel bir değer zinciri sunuyoruz. Araçlarımızın yüksek ikinci el değeri, yakıt verimliliği, dijital sistemlerle sağlanan operasyonel kontrol avantajı ve geniş yetkiservis ağıımız; güvenlik, konfor ve estetik gibi

unsurlarla birleşince müşterilerimizin tercihinde etkili oluyor.

Müşterilerimizin markamıza duyduğu güven, yıllardır istikrarlı biçimde sürdürdüğümüz ürün ve hizmet kalitesinin bir sonucu. Özellikle 7 gün 24 saat ulaşılabilir Satış Sonrası Hizmetlerimiz ve aracın her yaşında sürdürülebilir performansını destekleyen altyapımız, tercih edilmemizi güçlendiren önemli etkenler arasında.

GÜLEGÜLE: Sunduğunuz kredi kolaylığının da bu tercihte etkisi var mı? Örneğin sattığınız otobüslerin yüzde kaçına finansal destek sağladınız?

YÜZDE 85'E FİNANSAL DESTEK VERDİK

AKSOY: Finansman, otobüs yatırımlarında kuşkusuz belirleyici bir unsur. Mercedes-Benz Kamyon Finansman ile müşterilerimize ihtiyaçlarına özel, esnek ve güvenli finansman çözümleri sunuyoruz. 2025’in ilk yarısında yaptığımız satışların yaklaşık yüzde 85’i doğrundan sunduğumuz finansman destekleriyle gerçekleşti.

Ayrıca, mevcut ekonomik konjonktürde yatırımcılarımızın “bugünden fiyat ve ödeme planını bilerek” hareket etmek istemesi, sabit fiyatlı anlaşmalarımıza olan ilgiyi artırıyor. Bu doğrultuda bayi ağıımız üzerinden sunduğumuz sabit fiyat opsiyonları, müşterilerimizin risklerini minimize etmelerine yardımcı oluyor.

GÜLEGÜLE: Artık gelenek haline getirdiniz, her yıl otobüslerde ciddi yenilikler yapıyorsunuz. Bu yıl da 25 yenilikle müşterinin karşısına çıktınız. Neye göre yenilikleri tespit ediyorsunuz?

YENİLİKLERLE HAYATI KOLAYLAŞTIRDIK

AKSOY: Mercedes-Benz Türk olarak ürün geliştirme süreçlerimizin merkezinde kullanıcı geri bildirimleri ve saha gözlemleri yer alıyor. Her yıl düzenli olarak şehirler arası seyahatler gerçekleştiriyor, kaptanlarımız, host/hosteslerimiz ve yolcularla birebir görüşerek gerçek kullanım koşullarını yerinde gözlemliyoruz.

2025 model araçlarımızda sunduğumuz 25 yenilik de bu sürecin bir ürünü. Teknolojik gelişmeleri takip etmenin yanı sıra, bu yenilikleri kullanıcı deneyimi, mevzuat uyumu ve operasyonel ihtiyaçlar gibi farklı boyutlarda değerlendirerek uygulamaya alıyoruz. Böylece sadece güncel değil,

aynı zamanda geleceğe hazır ürünler geliştiriyoruz.

GÜLEGÜLE: Elektrikli araç her alanda yaygınlaşıyor. Şehir içi derken şehirlerarası otobüslerde de elektrikli yarış başladı. Bu konuda öngörünüz ne, neler söylersiniz?

AKSOY: Elektrifikasyon süreci özellikle şehir içi taşımacılıkta daha hızlı ilerliyor. Çünkü burada operasyonel çevrimler daha kısa ve altyapı yatırımları daha kolay planlanabilir. Şehirler arası taşımacılıkta ise menzil, batarya ömrü, şarj süresi ve altyapı gibi unsurlar sürecin daha kademeli ilerlemesine neden oluyor.

GÜLEGÜLE: Mercedes-Benz’in de bu alanda çalışması var mı, varsa hangi aşamada? Örneğin bununla ilgili bir tarih zikredebiliyor musunuz?

HER TÜRLÜ DÖNÜŞÜME HAZIRIZ

AKSOY: Mercedes-Benz Türk olarak, bu dönüşümün bilincindeyiz ve hazırlıklarımızı buna göre sürdürüyoruz. Şehir içi segmentte 2018’den bu yana eCitaro modelimiz ürün portföyümüzde yer alıyor. Avrupa’da şehir içi otobüslerin yüzde 50’sinden fazlasının artık elektrikli olması bu geçişin hızını gösteriyor. Ayrıca daha kısa mesafeli taşımacılık için eIntouro modelimizi lanse ettik. Kamyon tarafında ise eActros 600 modelimiz “International Truck of the Year 2025” ödülünü aldı; bu model 600 kWh üzerindeki batarya kapasitesiyle 500 km’ye kadar menzil sunabiliyor. Alternatif yakıtlı ve hidrojenli araçlarımız da portföyümüzde yer alıyor. Şehirler arası segmentte bu dönüşüm daha temkinli ilerlese de altyapı ve regülasyonların gelişmesiyle birlikte burada da önemli adımlar atılacağını öngörüyoruz.

GÜLEGÜLE: Sezon öngörünüzü alabilir miyiz, umutların karşılık bulacağı bir sezon olur mu?

AKSOY: 2025 sezonu, özellikle yaz aylarında hem şehirler arası hem de turizm taşımacılığı açısından hareketli geçiyor. Mercedes-Benz Türk olarak her zaman arz-talep dengesini gözeterek planlama yapıyor, bu sayede sektörden olumlu geri bildirimler alıyoruz. Müşterilerimizi sadece “müşteri” olarak değil, geniş bir ailenin parçası olarak görüyoruz ve onlarla sürekli iletişim halindeyiz. Sezonun geri kalanında da bu iş ortaklığı anlayışıyla müşterilerimizin beklentilerini karşılamayı sürdüreceğiz. 2026 için de şimdiden güçlü iş ortaklıkları ve doğru stratejilerle hazırlıklarımızı sürdürüyoruz.



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Mercedes-Benz Türk Yetkili Servisleri, geniş servis ağı, orijinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakım ve onarımını en hızlı ve kaliteli şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

[#TekNiyetMemnuniyet](#)

444 628 4
İletişim Merkezi 444 MBT 4

Mercedes-Benz
The standard for buses.





İNOVA ailesinin en mutlu günü



Best Van Yönetim Kurulu Üyesi İrem Bayram, Vangölü Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal, Mengerler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan, Satış Müdürleri Hüseyin Tilki ve Günay Eren, Mek Ağrı Sahibi Cercis Kotan eşleriyle birlikte Göktan ve Ece'nin düğün merasiminde hazır bulundu.



OĞLAN bizim kız bizim! İNOVA Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı'nın oğlu Göktan Kavalcı ve şirketin Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Necipoğlu'nun biricik kızı Ece Necipoğlu, muhteşem bir düğün merasimi ile dünya evine girdi. Böylelikle şirketin sahibi Zülker Kavalcı ve Ayhan Necipoğlu, ortaklıklarını dünyürlükle pekiştirmiş oldu. Bu düğün, ortaklıktan öte dost olan Kavalcı ve Necipoğlu ailelerini bir birlerine daha da yaklaştırmış oldu.

Göktan Kavalcı ve Ece Necipoğlu çiftinin düğünü, Bursa'nın ünlü mekanlarından Club Altın Ceylan'da gerçekleşti. Dillere destan bir düğün oldu. Yeme, içme, eğlence; ne arasanız ziyadesiyle vardı.

Düğünde, Kavalcı ve Necipoğlu ailelerinin yakınları ve dostlarının yanı sıra İNOVA Otomotiv'in çok sayıda iş ortağı, müşterisi ve şirketin çalışanları vardı.

Düğünün ev sahipliğini Kavalcı ailesi adına İNOVA Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı baba Zülker Kavalcı, anne Havva Kavalcı ve abla Gizem Kavalcı Kepir yaparken, kız tarafı adına ise İNOVA Yönetim Kurulu Üyesi baba Ayhan Necipoğlu ve anne Gülşen Necipoğlu misafirleri ağırladı.

Çok coşkulu bir düğün merasimi oldu.

Konukları kapıda karşılayıp onları en iyi şekilde ağırlayan ve düğün sonunda da kapıya kadar uğurlayan İNOVA Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Zülker Kavalcı ve Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Necipoğlu, tüm anne ve babaların böyle bir mutluluğu tatmasını diledi...

Biz de GÜLEGÜLE Ailesi olarak Göktan ve Ece çiftine ömür boyu saadetler diliyoruz.



Mapar Otomotiv Bursa Müdürü Tanju Nayır ve eşi, Koltuk Sektörünün duayenlerinden Ömer Çavuşoğlu ve eşi de düğüne katılanlardandı.



Arobus Yönetimi tam kadro düğüne katılarak Kavalcı ve Necipoğlu ailelerinin mutluluğuna ortak oldular.



SETCOM ortakları Abdullah Yazıcı ve Murat Çiçek, Mercedes Yetkili Servisi Doğmer ekibi de tam kadro düğündeydi



Epengleden Hüseyin Gergerlioğlu, Orion Deriden Birol Efendioğlu ve Uyguner Deriden Kenan Çırakoğlu aileleri ile düğüne katıldılar



Demsar Otomotiv Sahibi Mehmet Demir de düğüne eşi ile birlikte katıldı.

FORD OTOSAN'IN EFSANE ARACI TRANSİT 60 YAŞINDA! 13 Milyonluk rekor üretim

9 Ağustos 1965'te üretim hattından indirilen ilk efsanevi Ford Transit'in üzerinden 31 milyon 536 bin dakika, yani 60 yıl geçti. 1967'den bu yana Ford Otosan tarafından toplamda 13 milyon adet üretilen Transit, üretildiği ilk dakikadan itibaren profesyoneller, işletmeler ve toplulukları destekleyen sarsılmaz bir güç merkezi haline geldi...

AVRUPA'da ticari işletmelerin kullanımına ilk kez sunulduğu 1965'ten sadece iki yıl sonra Ford Otosan tarafından Türkiye'de üretilmeye başlanan Ford Transit, 60 yaşına girdi. 9 Ağustos 1965'te üretim hattından indirilen ilk efsanevi Ford Transit'in üzerinden tam 31 milyon 536 bin dakika geçti. Ford Otosan'ın Gölçük Fabrikası'nda üretilen ve dünyanın en çok satan bir numaralı vanı Transit, profesyoneller, işletmeler ve toplulukları destekleyen sarsılmaz bir güç merkezi oldu. Ford, 1965 yılında "Her dükkân sahibi, müteahhit, ambulans şoförü, inşaatçı, fırıncı, mum üreticisi veya tatilci, kendi özel ihtiyacını Ford Transit ile karşılayabilir" açıklamasını yaptı. Rakamlar, bu açıklamanın gerçekliğini

teyit ediyor.

Ford Transit üretimi, 60 yılda 13 milyon adedi aştı. Bu rakam, 365 gün boyunca, 7 gün 24 saat, kesintisiz olarak her 2,5 dakikada bir üretim hattından yeni bir Ford Transit aracının indirildiği anlamına geliyor. Ford'un sektöre yön veren van modelinin 60 yıllık mirasını ortaya koyan çarpıcı veriler, Transit'in zamana meydan okuyan başarısını diğer rakamlarla da ortaya koyuyor.

Rakamlarla Ford Transit:

Transit, dünyanın en çok satan bir numaralı van'ı oldu. Transit, Avrupa ve Türkiye'de 1965'ten bu yana 10 milyon 100 bin adet üretilti. Küresel üretim adedi ise 13 milyonu aştı.

2024'te Avrupa'da satılan 1 ton ve 2 ton

segmentlerindeki her 5 van'dan 1'i Ford Transit veya Transit Custom oldu.

2024 yılında Avrupa genelinde ortalama olarak her 2 dakikada 1 adet Transit van satın alındı.

İkonik Mk1 Transit, yaklaşık 1,7 tona (35 cwt) kadar yük taşıma kapasitesi sunuyordu. Günümüzün Transit panelvanı, 2,4 tonu aşan yük taşıma kapasitesiyle öne çıkıyor.

L4H3 gövde seçeneğine sahip olan en büyük Transit model, 15,1 metreki yüksekliğiyle yaklaşık 236 bin adet pinpon topu taşıyabiliyor.

Ford SuperVan 4.2'nin elektrikli versiyonu 2.000 PS güç üretiyor.

E-Transit'in gelişmiş menzil seçeneği, sürüş menzili 402 kilometreye kadar çıkıyor. Bu rakam, standart bataryaya kıyasla yüzde 28'lik bir artış anlamına geliyor.



Avrupa'daki Transit ve Transit Custom satışlarında 2014-2024 yılları arasında yüzde 52'lik bir artış kaydedildi.

2024'te Avrupa ve Türkiye'de üretilen Transit adedi, 1966'daki ilk tam üretim yılına kıyasla dört kat arttı.

Ford Otosan Müşteri ve Teknoloji Merkezi Çalışan

Müşteri Sadakat Takımları ve "Uptime" Takımları, 2025 yılının ilk altı ayında, bağlı araçlardan gelen sinyallerle müşterileri arıza ile karşılaşmadan uyarak araç kullanılabilirliği 10 bin gün artırdı.

Transit veya Transit Custom, 59 yıldır Birleşik Krallık'ta en çok satan van modeli oldu.



Otokar ilk yarıda satışını yüzde 53 artırdı

Otokar, 2025 ilk 6 aylık sonuçlarını paylaştı. Yıla güçlü bir başlangıç yapan şirketin ilk yarıda toplam araç satışı 3.430 adet oldu. Otokar ilk 6 ayda 19,8 milyar TL ciro, 302 milyon USD ihracat geliri elde etti. İkinci çeyrekte gerçekleşen 412 milyon TL net kâr ile birlikte şirketin 6 aylık net zararı 79 milyon TL'ye geriledi.



KOÇ Topluluğu'nun otomotiv ve savunma sanayisindeki global markası Otokar, yurt içindeki ve küresel ölçekteki güçlü büyümesini sürdürüyor.

Türkiye toplam otobüs pazarının son yıllardaki kesintisiz lideri şirket, yılın ilk 6 ayında toplam 3.430 adet araç satışı gerçekleştirerek, bir önceki yılın aynı dönemindeki satış adetlerine göre yüzde 53 büyümeye kaydetti.

Otokar'ın yılın ilk yarısında cirosu önceki yıla göre yüzde 13 artarak 19,8 milyar TL ve ihracatı 302 milyon USD oldu. İkinci çeyrekte gerçekleşen 412 milyon TL net kâr ile birlikte şirketin 6 aylık net zararı 79 milyon TL'ye geriledi.

Globalleşmede kararlı yürüyüş Otokar'ın ilk yarıdaki performansını değerlendiren Genel Müdür Aykut Özuner, şunları söyledi:

"Otokar olarak global pazarlarda büyüme hedefimiz doğrultusunda ilk 6 ayda hem savunma sanayii hem de ticari araç alanında başarılarımızı sürdürdük."

Savunma sanayiinde yakın dönemde aldığımız siparişlerin teslimatına odaklanırken yeni sözleşmeler kapsamındaki çalışmalarımıza devam ettik.

Romanya'dan aldığımız 1.059 adetlik zırhlı araç siparişinin üretimine başladık.

Ticari araç tarafında yurt içinde otobüs, kamyon ve pick-up satışlarımızı artırırken başta Avrupa'da olmak üzere yurt dışındaki araç parkımızı genişlettik."

Otokar global teknoloji şirketi Şirketin global ölçekteki etkinliğini artırdığını belirten Özuner, "Otokar olarak son dönemde önemli anlaşmalara imza attık."

Fransa, İtalya, Romanya, BAE ve Kazakistan'daki iştirak şirketlerimizle farklı coğrafyalarda büyümeye devam ediyoruz.

Otokar artık sadece ürün ihracatı ile değil, yerel üretim ve teknoloji transferi kabiliyetleriyle de global ölçekte ön plana çıkıyor.

Bunun en somut örneklerinden biri de geçtiğimiz yıl sonunda imzaladığımız Romanya projesi. Önümüzdeki sene itibarıyla Romanya'da zırhlı araç üretimine başlayacağız" açıklamasını yaptı.

Ürün ailesine pick-up eklendi 2025 yılında satışa sunulan Atlas 9'un olumlu etkisiyle Otokar'ın kamyon (7-15 ton) segmentindeki satışları, önceki

yılın aynı dönemine göre yüzde 49 artarak 648 adete ulaştı.

2024 yılının son çeyreğinde Foton Tunland araçlarıyla pick-up pazarına iddialı bir giriş yapan Otokar, 2025'in ilk 6 ayında bu segmentte 905 adet satış gerçekleştirdi.

50'den fazla ülkeye otobüs ihraç eden Otokar, Avrupa'daki güçlü büyümesini sürdürdü. Otokar, 2025 yılının ilk yarısında İtalya'nın Siena, Arezzo ve Cagliari şehirlerine otobüs teslimatları gerçekleştirdi.

Türk zırhlıları Avrupa'da görevde

Kara araçları alanında NATO ve Birleşmiş Milletler'in uzun yıllardır tedarikçilerinden biri olan, 33 binden fazla askeri aracı, 40'tan fazla ülkede aktif olarak hizmet veren Otokar, yeni başarılarına imza atmaya devam etti.

Şirketin dünyaca ünlü ARMA 6x6 zırhlı aracı, Estonya'da göreve başladı. 2024 yılının son çeyreğinde Türkiye'nin tek kalemde aldığı en büyük kara platformu ihracatı sözleşmesine Romanya ile imza atan Otokar, ilk sene içinde teslim edilecek araçların üretimine hızla devam ediyor. Türkiye'de üretilen Romanya COBRA II araçlarının Mediaş'ta yerel entegrasyon faaliyetlerine başlandı.

Yeni aerodinamik tasarım.



ECOTORQ GEN2

Yeni nesil Ecotorq GEN2 motora sahip Ford Trucks F-MAX, yeni özellikleri ve geliştirilmiş aerodinamik tasarımıyla yakıt tasarrufu sağlıyor. Yolların en verimli siz olun diye, her yükte birlikte.

Koç

www.fordtrucks.com.tr

444 3673 / 444 FORD



Her yükte birlikte



Özcan ailesinden sektörü buluşturan düğün



MUHTEŞEM bir düğüne daha tanıklık ettik. Sektörün sevilen simalarından, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, biricik oğlu Emircan Özcan'ı evlendirmenin gururu ve sevincini yaşadı. Müstakbel gelin Selay ve Emircan çiftinin düğün merasimi, İstanbul'un elit mekanlarından Renaissance Polat İstanbul Hotel'de gerçekleşti.

Düğün; katılım, coşku ve hareketlilik açısından eşine az rastlanır bir düğündü. Çiftin ailesi, yakınları, dostları ile Özcan ailesinin sektördeki arkadaş ve dostları düğüne yoğun katılım gösterdi. Herkes gece boyunca doyusıyla eğlenme fırsatı buldu. Baba Mustafa Özcan ve gelinin ebeveynleri, düğüne icabet eden konukları en iyi şekilde ağırlayarak, örnek bir konukseverlik örneği sergiledi. Düğün, bir anlamda da sektörü buluşturan bir etkinlikten farklıydı. Özcan, gazetemiz aracılığıyla düğüne icabet edenlere, arayıp tebrik edenlere ve çiçek gönderenlere teşekkür ederek, her anne ve babaya bu güzel duyguyu yaşaması temennisinde bulundu.

Biz de GÜLEGÜLE Ailesi olarak Emircan ve Selay çiftine ömür boyu saadetler diliyoruz.

Metro Holding Yönetim Kurulu Üyesi Talip Öztürk, Lüks Mersin Seyahat'ten Ebedin İnanc, Ses Gülen Turizm'den Mustafa Ünal, Özdiyarbakır Seyahat'ten Mahmut Arıkboğa, Seç Turizm'den Ömer Konukoğlu, Vangölü Seyahat'ten Ali Sercan Kartal da düğüne katılanlar arasındaydı



Mini Tur'dan Mehmet Öksüz, Mapar Otomotiv'den Yalçın Şahin ve eşi Gül Hanım Şahin de Özcan ailesini mutlu gününde yalnız bırakmadı

Özkaymak Turizm'den Erol Özkaymak ve Metin Cevizci de düğündeydi.

DÜĞÜNDEN OBJEKTİFİMİZE YANSIYAN MUTLULUK KARELERİ



Düğüne katılanlar arasında Metro Turizm'den Murat Yanık ve eşi, Metro Turizm eski Başkanı Hayati Uzun ve eşi, Lüks

Mersin Seyahat'ten Ebedin İnanç, Özdiyarbakır Seyahat'ten Mahmut Arıkboğa, Seç Turizm'den Ömer Konukoğlu, Sakarya

VİB'ten Suat Akın, Gaziantep Motorlu Araçlar'dan Mehmet Çelik, Vangölü Seyahat'ten Ali Sercan Kartal da vardı.



Düğüne Sakarya VİB İstanbul Genel Müdürü İbrahim Kotan, Metro Turizm'den Hakan Öztürk ve eşi, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Yıldız ve eşi, TOFED Avukatı Ercan Hasanbaşoğlu ve eşi katıldı.



Balıkesir Uludağ'dan Ürün İlgin ve Akın Pervaz, TOFED Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Kılıç, Karagöl Dinlenme Tesisleri'den Mustafa Karagöl, Günsel Turizm'den Selami Güner ve eşi de düğündeydi.



Astor Seyahat'ten Adnan As, Enver Geçgel Turizm'den Aziz Geçgel, Gökmen Şenses, Kadir Göçer ile Bakmaz Otomotiv'den Ali Bakmaz ve eşi de düğüne katılanlar arasındaydı



Düğünde TOFED'ten Hayrettin Yağız, Fındikkale Seyahat'ten Serdar Karataş ve eşi, TOFED Muhasebe Müdürü İbrahim Tamtürk, TOFED'ten Mustafa Zorba, Fatih Uğur, Süha ve Reha Turizm işletmecisi Ahmet Uğur ve Zeynel Karaca da hazır bulundu.



YENİ PRESTIJ İLE HİKAYENİ DEĞİŞTİR

3 Yıl Sınırsız Kilometre Garantisi



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



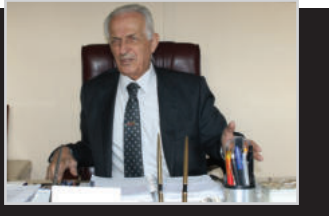
30 AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI



Kutlu Olsun...

obilet



MAN, GELENEKSEL HALE GETİRDİĞİ BÜYÜK BAYİ BULUŞMASINI ANKARA'DA YAPTI



Başarılı bayiler ödüllendirildi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., kendisini sahada en iyi temsil eden yetkili servislerini, her yıl olduğu gibi bu yıl da ödüllendirdi. MAN, 2025 yılı 1. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nı ve ödül törenini Ankara'da gerçekleştirdi. Servis ağına güçlendirilmesi ve hizmet kalitesinin artırılmasını hedefleyen toplantıda, ayrıca Yetkili Servis Değerlendirme ve

Geliştirme Programı kapsamında başarılı olan servisler de ödülleri aldı. Değerlendirmelerde; B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir EGEMAN Yetkili Servisi birinci olurken, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise Elâzığ AYMAN Yetkili Servisi birinci oldu. Müşteri Memnuniyeti kategorisinde ise Antalya MEÇİKOĞULLARI Yetkili Servisi yine zirvedeydi.

MAN Yetkili Servisleri, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde 2025 yılının ilk toplantısı için 24-25 Temmuz tarihlerinde Ankara'da bir araya geldi. İki gün süren toplantıda, yılın ilk dönemine ilişkin değerlendirmelerin yanı sıra yeni yıla ilişkin hedef ve beklentiler paylaşıldı. Toplantıda, müşteri memnuniyetinde başarı gösteren yetkili servisler de ödülleri aldı.

Büyüme ve verimlilik odaklı dönem
MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, sektördeki mevcut tabloya ve pazar koşullarına ilişkin şunları söyledi: "2025'in ilk yarısı, sektörümüz açısından finansal dengelerin yeniden kurulduğu, temkinli ancak kontrollü bir adaptasyon süreciyle şekillendi. Yüksek faiz oranları ve sıkı kredi koşulları, özellikle KOBİ ölçekli filoların alım kararlarını ertelemesine neden oldu. Bu durum da ilk çeyrekte araç satışlarında bir yavaşlamaya yol açtı. Ancak ikinci çeyrekte, başta lojistik ve inşaat sektörleri olmak üzere bazı segmentlerdeki talep artışıyla pazar yeniden hareketlenmeye başladı. Bu süreçte büyük filo sahipleri planlı yatırımlarını sürdürürken, daha küçük oyuncular daha seçici davrandı. Genel anlamda bu dönem, sürdürülebilir büyüme ve verimlilik odaklı bir geçiş dönemi oldu. Yılın ikinci yarısında ise faiz politikaları ve yatırım ortamındaki olası iyileşmelerin sektörün yönüne tayin edeceğini düşünüyoruz. Bununla birlikte satış sonrası hizmetlerdeki yatırımlarımız, müşteri odaklı stratejilerimiz ve güçlü iş ortaklıklarımız sayesinde sektörde fark yaratmayı sürdürüyoruz. Ankara'daki bu değerli buluşmada ödül alan tüm yetkili servislerimizi kutluyor; yılın kalan bölümünde de birlikte, her zaman daha iyisi için çalışmayı sürdürdüğümüzü vurgulamak istiyorum."

İlk yarıda hedefimizin üzerine çıktık
MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal da satış sonrası operasyonlarda olumlu bir süreç geçirdiklerini belirterek, şunları kaydetti:

"2025'in ilk yarısındaki kampanyalarımız, hem bireysel hem ticari müşteriler nezdinde güçlü bir karşılık buldu. Bakım paketleri, yedek parça çözümleri ve servis sadakat programlarımız, müşteri bağlılığını artırırken operasyonel hacimimizi de ciddi şekilde büyüttü."

Müşteri memnuniyeti skorlarımız, hedeflerimizin üzerinde gerçekleşti. Bu başarı sadece kampanyaların etkisiyle değil, aynı zamanda servis ağına yaptığımız yatırımların ve eğitim odaklı yaklaşımımızın da bir sonucuydu."

Servis noktalarımızda dijitalleşme, süreç iyileştirme ve kapasite artırımı gibi stratejik adımlarımız sayesinde

sistem çok daha hızlı ve esnek bir yapıya kavuştu. Yılın ikinci yarısına da aynı motivasyon ve hedefle giriyoruz. Başarımızı daha da perçinleyerek, operasyonlarımızın yılın tamamında beklentilerin üzerinde bir performans sergilemeyi hedefliyoruz."

Servis ağı, markamızın gücü
MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı ise hizmet kalitesini hep daha da ileri taşımaya devam edeceklerini belirterek, şöyle devam etti:

"2025'in ilk yarısı, servis ağıımız açısından büyüme ve kalite anlamında önemli kazanımların elde edildiği bir dönem oldu. Güçlü iş ortaklarımızla birlikte, müşterilerimize daha hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmaya devam ettik. MAN olarak 'ömür boyu iş ortaklığı' vizyonumuz doğrultusunda, servis noktalarımızla kurduğumuz ilişkileri yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir iş birliği olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetimizi doğrudan olumlu etkiliyor."

Yılın ilk yarısında, servis noktalarımızın kapasite ve yetkinliklerini artıracak önemli adımlar atık. Dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırarak, esnek, çözüm odaklı ve sürdürülebilir bir yapıya ulaştık. Bu güçlü iş birliği ağı sayesinde, önümüzdeki dönemde de hem mevcut hem potansiyel müşterilerimizin ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamaya devam edeceğiz. Servis ağıımızın gücü bu dönemde de yine, markamızın en önemli rekabet avantajlarından biri olmaya devam edecek."

Başarılı olan servisler ödülleri aldı

MAN Yetkili Servisleri bir araya geldiği toplantıda, Servis Değerlendirme Geliştirme Programı değerlendirmelerinin sonuçları da açıklandı. Müşteri memnuniyeti temelinde, 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan titiz değerlendirmenin sonucunda B ve C Tipi Yetkili Servisler arasında dereceye girenler ödülleri aldı.

Değerlendirmede, B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir EGEMAN Yetkili Servisi birinci olurken, yine İzmir'den AVOS Servisi ikinci, Antalya MEÇİKOĞULLARI Servisi ise üçüncü oldu.

C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde ise Elâzığ AYMAN Yetkili Servisi zirvede yer aldı.

Toplantıda ayrıca, Almanya merkez tarafından gerçekleştirilen 2025 yılı 1. Dönem Müşteri Memnuniyet anketlerinin sonucu da açıklandı. Müşteri memnuniyeti ve sunulan hizmetin kalitesini yansıtan "Customer First- Müşteri Memnuniyeti" kategorisinde, Antalya MEÇİKOĞULLARI Yetkili Servisi yine en yüksek müşteri memnuniyeti puanına ulaşarak, bu prestijli ödülü art arda ikinci kez kazanmayı başardı.



Tuncay Bekiroğlu



Aydın Yumrukçal

Sesli'ye 8'lik MAN TGE teslimatı



Taşımacılık sektörünün kurumsal markalarından Sesli Turizm, büyüme yolculuğuna MAN TGE'lerle devam ediyor. Firma, daha önceki MAN TGE'lerden duyduğu yüksek memnuniyet doğrultusunda yeni araç yatırımında da MAN TGE'yi tercih etti. Firma, 8 adetlik TGE yatırımıyla filosunu güçlendirdi.

AĞIR vasıtada istikrarlı şekilde pazarını büyüten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., TGE markasıyla hafif ticaride de baş aktörler arasında yer alıyor. MAN TGE, sektörün güçlü firmalarının ilk tercihleri arasında yer alıyor. Güvenlik, konfor, düşük yakıt tüketimi ve satış sonrası hizmetlerde sunduğu avantajlarla firmaların öncelikli tercihi haline gelen MAN TGE, bu kez personel ve öğrenci taşımacılığında faaliyet gösteren köklü firma Sesli Turizm'in filosuna katıldı.

Sektördeki güvenilirliği ve hizmet kalitesiyle öne çıkan Sesli Turizm, MAN araçlarının performansından duyduğu memnuniyetle, filosuna katmayı planladığı 8 adet MAN TGE'den ilkinin törenle teslim aldı. Teslimat törenine, MAN'ın yetkili bayisi Mertsan tarafından gerçekleştirildi. İstanbul'daki Mertsan tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Sesli Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli ile şirketin genç temsilcisi Venüs Sesli, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. HTA Bölge

Satış Koordinatörü Suat Sönmez, Mertsan Motorlu Araçlar A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Derya Öztürk ve Mertsan Genel Koordinatörü Cem Kuş katıldı.

Beklentimizi fazlasıyla karşılıyor

Teslimat töreninde konuşan Sesli Turizm Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, MAN araçlarına duydukları güvenin altını çizerek, şunları söyledi: "1997 yılında başladığımız bu yolculukta kalite, güvenlik ve müşteri memnuniyeti her zaman önceliğimiz oldu. Firma olarak, yenilikçi bir yaklaşımla yolcularımıza konforlu ve güvenli taşımacılık hizmeti sunuyoruz. Bu vizyonla sürdürdüğümüz büyüme yolculuğumuzda MAN gibi alanında lider bir markayla yol amaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bugün hep birlikte bu yolculuğa yeni bir halka daha ekliyoruz. Filomuzda bulunan MAN araçlarıyla yaşadığımız olumlu deneyim, yeni araç yatırımlarımızda da tercihimizin yine MAN TGE olmasında belirleyici oldu. MAN

TGE'ler, özellikle sürüş performansı, yolcu konforu ve yakıt verimliliği açısından beklentilerimizi fazlasıyla karşılıyor"

Sektörün ihtiyaçlarına yanıt veriyor

HTA Bölge Satış Koordinatörü Suat Sönmez ise MAN TGE'nin sunduğu avantajlara dikkat çekerek, şunları kaydetti: "MAN olarak, taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihtiyaçlarını çok iyi biliyoruz ve araçlarımızı bu doğrultuda geliştiriyoruz. Nitekim bu yaklaşımla geliştirilen MAN TGE de sahip olduğu üstün özellikleriyle kısa sürede pazarda güçlü bir yer edindi. Sürücü destek sistemlerinden yolcu konforuna, güvenlikten düşük yakıt tüketimine kadar birçok avantajı bir arada sunuyor. Sesli Turizm'in, mevcut araçlarından duyduğu yüksek memnuniyetle bir kez daha bizi tercih etmesi de bu başarının önemli bir göstergesini oluşturuyor. Yeni araçlarımızın, yolculuğunu yeni MAN TGE'lerle büyüten Sesli Turizm'e hayırlı olmasını diliyoruz."



AÇTIĞIN YOLDA DURMADAN İLERİYE!

Gazi Mustafa Kemal Atatürk başta olmak üzere, bağımsızlık mücadelemizin kahraman gazilerini ve aziz şehitlerini minnet ve saygıyla anıyoruz.

30 Ağustos Zafer Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



SPRINTER'in 30 yıllık karnesi: Dünyada 5 milyon, Türkiye'de 100 bin adet sattı

MERCEDES-Benz'in hafif ticarideki rekortmen yıldızı Sprinter, globalde 30, Türkiye'de 29. yaşını doldurdu. Sprinter, 2025 itibariyle dünyada 5 milyonuncu aracını teslim ederken Türkiye'de 2025 yılının ikinci yarısı itibariyle

100 bininci adedini teslim etti. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, 2026'dan itibaren VAN.EA elektrikli ve VAN.CA içten yanmalı hafif ticari araç mimarileri ile esnek ürün portföyü sayesinde gelecekte de rekabetçi pazar konumunu koruyacak.

DÜNYANIN en büyük otomotiv markalarından Mercedes-Benz, ürettiği her aracı efsaneleştirme hedefiyle hareket ediyor. Dev şirketin hafif ticari-deki efsanesi ise, Mercedes-Benz Sprinter... Ülkemizde ve global çapta satış rekorları kıran Sprinter, 30 yaşına bastı.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, 30 yıl önce Sprinter ile büyük panelvan araçlar kategorisinin sembolü haline gelecek aracı tanıttı. Mercedes-Benz Sprinter o zamandan bugüne, farklı tasarımlara uygunluğu sayesinde, kurye, ekspres ve paket servis sağlayıcıları, lojistik, ticaret ve çevrimiçi market hizmetleri, esnaf, hizmet sektörü, işletmeler ve polis ve itfaiye gibi kamu hizmetleri ile yolcu taşımacılığı ve karavanlara kadar farklı alanlarda kullanılıyor.

eSprinter ile de tüm bu alanlarda artan şekilde CO2 emisyonu olmadan kullanılarak hafif ticari araçlar sektörünün elektrifikasyonuna katkı sağlıyor.

Her 2 Yıldız'dan biri Sprinter

Dünya çapında satılan yaklaşık her iki Mercedes-Benz Hafif Ticari Aracından biri olan Sprinter, dört farklı üretim tesisinde üretiliyor. Temel formunda platform aracı ve minibus olarak sunulan panelvan, üç gövde uzunluğu, arkadan veya dört tekerlekten çekiş, klasik sürücü kabini veya çift kabin, değişken tonajlar ve yükleme alanı yüksekliklerinin yanında karavan gibi özel gövdeler için güç aracı olarak da kullanılarak hedeflenen tüm sektörlerle özel çözüm sağlıyor. Dünya genelinde üretilen tüm Sprinter'lerin yaklaşık yüzde 75'i, müşterilerin farklı ihtiyaçlarına daha uygun hale getirilmesi amacıyla üst yapıcılar tarafından dönüştürülüyor. 29 yıldır Türkiye'de segmentinin öncüsü olan Sprinter, panelvanın yanı sıra Türkiye'de Türk mühendisliğiyle minibus haline çevrilererek Türk tüketicileriyle buluşuyor. Almanya'da sertifikalandırıldıktan sonra pazara çıkan, 4,1 ve 5 ton olarak 2 ağırlık varyantında sunulan Mercedes-Benz Sprinter Minibus, son verilere göre segmentinde de pazar lideri. 130'dan fazla pazarda satılan ve Avrupa'da, azami yüklü ağırlığı 5,5 tona kadar olan büyük ticari araç segmentinin pazar lideri Sprinter'in beş milyonuncusu da kısa süre içinde teslim edilecek.

1995'ten bu yana sürekli gelişim

1995 baharında piyasaya sürülen Sprinter, Mercedes-Benz'in isme sahip ilk hafif ticari aracı olarak sıfırdan tasarlandı ve sınıfında dönüm noktası oldu. Dört tekerlekte disk fren, ABS, otomatik fren diferansiyeli, yükseklik ayarlı üç noktalı emniyet kemeri gibi birçok güvenlik özelliği ilk nesilde standarttı.

2000'de kapsamlı bir güncellemeyle sürücü hava yastığı standart hale geldi; aynı yıl cam hava yastıkları ve ASR, 2002'de ise ESP® ile güvenlik seviyesi yükseltildi. İlk nesilden 1,3 milyon adet satılmasının ardından 2006'da tanıtılan ikinci nesil, farklı gövde ve donanım seçenekleriyle daha geniş bir müşteri kitlesine hitap etti. 2013 güncellemesiyle segmentindeki liderliğini pekiştiren Sprinter, ön çarpışma önleyici, kör nokta uyarı, aktif şerit takip ve geliştirilmiş ESP® gibi ileri güvenlik teknolojileriyle donatıldı; aerodinamik tasarımı ise yakıt tüketimini düşürdü.

2018'de üçüncü nesil, "Sprinter 3.0" sloganıyla dijitalleşme çağını başlattı. MBUX bilgi-eğlence sistemi, Mercedes PRO hizmetleri ve gelişmiş filo yönetimi özellikleriyle araç içi konfor ve bağlantı imkanları artırıldı. 2019'da emisyonuz şehir içi taşıma için eSprinter tanıtıldı. 2024'te 2. nesil eSprinter ile Türkiye pazarına giriş yapan yeni eSprinter, artırılan menzil ve performansı ile artık şehirlerarası taşımacılığa da kullanılabilir düzeye ulaştı.

Sprinter, Türkiye'nin öncüsü ve lideri

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar'ın satış payının yüzde 50'den fazlasını Sprinter'in oluşturduğunu söyleyen Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz "Türkiye'de 29. yılını dolduran model portföyümüzün amiral gemisi Sprinter, büyük hafif ticari araçlar minibus segmentinde pazar lideri. Özellikle müşterilerimizin ve sektörlerin özel ihtiyaçlarına kolaylıkla uyum sağlaması, onu segmentinin öncüsü haline getirdi.

Sprinter ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde araçlarımızı sektörlerle uyarmak, farklı şekillerde kişiselleştirilebilen araç içi düzenlemeler ve donanımların sunulması, Mercedes-Benz olarak araçlarımızın tercih edilmesindeki en büyük nedenlerden. Yüksek güvenlik ve konfor özelliklerinin yanı sıra premium algısıyla da yolcu taşımacılığında sürücü ve şirket sahipleri tarafından en çok aranan modelimiz olan Sprinter, orijinal minibus olarak da en çok tercih edilen aracımız. Dünyada beş milyonuncu Sprinter satılırken biz de bu yıl itibariyle Türkiye'de 100 bininci satışımızı gerçekleştirdik." dedi.

Sprinter'in elektrikli versiyonu eSprinter'i geçen sene Türkiye'de pazara sunarak elektrikli mobilité yönündeki ilk adımlarını da attığını belirten Akdeniz, eSprinter'in birçok sektöre uygun ve kolaylık sağlayan yapısı ile elektrikli dönüşüm çağındaki ihtiyacı karşılamayı hedeflediklerinin altını çizdi.



Eğitti, donattı, istihdam etti!



Mercedes-Benz Türk'ün Mesleki Lisesi öğrencilerine yönelik sosyal fayda projesi "EML'miz Geleceğin Yıldızı", on birinci yılında da gençleri sadece teknik bilgiyle değil, aynı zamanda iş disiplini, kişisel gelişim ve sosyal becerilerle donatmaya devam ediyor. Proje kapsamında ilk defa düzenlenen istihdam kampında, 55 mezun öğrenci Mercedes-Benz Türk Bayileri ve yetkili servislerinde resmi olarak işbaşı yapacak.

TÜRKİYE'ye en büyük katma değer sağlayan şirketlerin başında yer alan Mercedes-Benz Türk, sosyal sorumluluk projeleriyle de spor, sanat, eğitim vs hayatın her alanına dokunuyor. Mercedes-Benz Türk'ün Meslek ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine yönelik uzun soluklu sosyal fayda projesi olan "EML'miz Geleceğin Yıldızı" da, gençlerin eğitim hayatından iş hayatına geçişini desteklemeye devam ediyor. Bu kapsamda bu yıl mezun olan öğrenciler için ilk defa istihdam kampı düzenlendi. Kamp sonunda, 55 öğrenci, Mercedes-Benz Türk bayilerinde işbaşı yapacak. Proje kapsamında, bayile-

rin Genel Müdürleri, İnsan Kaynakları Müdürleri ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürleriyle yapılan toplantılar sonucunda istihdam süreçleri yeniden yapılandırıldı ve ihtiyaçlar doğrultusunda planlamalar gerçekleştirildi. Bu süreç, yalnızca teknik bilgi aktarımını değil, aynı zamanda öğrencilerin mesleki ve kişisel gelişimini destekleyen kapsamlı bir eğitim programını da içerdi.

Kadın teknisyenler yetişecek

Düzenlenen üç günlük eğitim kampında öğrenciler, ölçme tekniklerinden ürün bilgisine, servis bakım uygulamalarından teknik becerilere kadar

birçok alanda pratik eğitimler aldı. Bunun yanı sıra öğrencilerin birbirleriyle kaynaşmalarını sağlamak amacıyla sosyal aktiviteler de gerçekleştirildi. Bu sayede gençler, meslek hayatlarına motive, donanımlı ve özgüvenli bir başlangıç yapma fırsatı yakaladı.

Kampın en dikkat çekici yanlarından biri ise otomotiv sektöründeki kadın teknisyen istihdamına verilen destek oldu. Bu yıl mezun olan ve bayilerde istihdam edilecek 55 öğrenci arasında yer alan kız öğrenciler, Mercedes-Benz Türk bayilerinde göreve başlayarak otomotiv sektöründe kadın temsiline katkı sunacaklar.

Bathonea, Mercedes'in katkısıyla gün yüzüne çıkıyor



TOPLUMA katkı sağlayan sosyal fayda programlarıyla dikkat çeken Mercedes-Benz Türk, kültürel mirasın korunması ve yaşatılması hedefi doğrultusunda "Dünyanın En Önemli Arkeolojik Keşiflerinin İlk On Listesi"ne giren Bathonea Antik Kenti kazılarında destek vermeye devam ediyor. Kazılar, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Kocaeli Üniversitesi tarafından, T.C. Cumhurbaşkanlığı kararıyla yürütülüyor.

Küçükçekmece Gölü havzasında yer alan Bathonea Antik Kenti, bugüne kadar Helenistik ve Roma dönemlerine ait liman yapıları, antik yollar, su kanalları, mozaikli saray kalıntıları gibi pek çok önemli bulguya ev sahipliği yaptı. Kazı çalışmalarıyla yalnızca İstanbul'un eksik kalan tarihsel boşlukları tamamlanmıyor, aynı zamanda Trakya bölgesinde ilk kez Hitit izlerine ulaşılarak bölge tarihine dair yeni bilgiler

de elde ediliyor. Mercedes-Benz Türk, bu anlamlı çalışmayla topluma katkı sunma ve sosyal fayda üretme vizyonunu bir kez daha ortaya koyuyor. Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Miray Demirel, bu yılki kazı sezonunun başlaması dolayısıyla yaptığı açıklamada: "Mercedes-Benz Türk olarak, kültürel mirasımızı koruma ve gelecek nesillere aktarma sorumluluğumuzla hareket ediyoruz.

Bu kapsamda 2022 yılından bu yana destek verdiğimiz Bathonea Antik Kenti kazıları, İstanbul'un binlerce yıllık tarihini gözler önüne sererken ülkemizin kültürel değerlerinin uluslararası platformlarda da tanıtılmasına katkı sağlıyor.

Bu önemli bilimsel çalışmanın bir parçası olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Kurumsal sosyal fayda yaklaşımımızla kültür-sanat alanındaki desteklerimizi sürdürüceğiz." dedi.

AĞUSTOS

30 ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

30 Ağustos ruhuyla, birlik ve beraberlik içinde daha nice zaferlere. Bayramımız kutlu olsun!

TOFED, TOSEV, IPRU
KURUCU VE ONURSAL BAŞKANI
GALİP ÖZTÜRK

TUTANA AŞK OLSUN! KÂMİL KOÇ, HAT AÇILIMINDA SINIR TANIMİYOR



ROTA AVUSTRALYA!

İçeride 81 ili hedefleyen Kâmil Koç, yurtdışında da kıtaları aşan bir hat açılımına imza attı. Şirketin köklü ve kurumsal markası Kâmil Koç, yurt içinde Diyarbakır, Iğdır ve Adıyaman gibi illerle seyahat ağını genişletirken; Flix ise Avustralya pazarına giriş yaparak küresel büyüme yolculuğuna bir kıta daha ekledi.

SEKTÖRÜN dev markası Kâmil Koç, global iş ortağı seyahat teknolojileri şirketi Flix ile birlikte 100. yılına güçlü adımlarla ilerliyor.

Bu doğrultuda, yurt içinde yeni yatırımlar ve iş birlikleriyle hizmet kalitesini Türkiye'nin dört bir yanına taşıyan Kâmil Koç; Flix'in desteğiyle hizmet ağını genişleterek sektöre öncülük etmeyi sürdürüyor.

Büyüme stratejileri doğrultusunda Kâmil Koç, 2025 yılı içerisinde Diyarbakır, Iğdır, Adıyaman ve Varna seferlerini başlatarak seyahat ağına yeni duraklar ekledi.

Flix ise Avrupa ve Kuzey Amerika'daki on yıllık başarısının ardından Hindistan ve Latin Amerika ile küresel ölçekte sürdürülebilir büyümenin simgesi haline geldiği yolculuğuna, bu kez Avustralya ile devam etti.

Dünya liderliği hedefiyle ilerliyor Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Flix ile birlikte hem Türkiye'de hem de global ölçekte büyümeye devam ettiklerini belirterek şunları söyledi:

"Türkiye'nin her köşesine kaliteli, konforlu ve güvenilir seyahat hizmeti sunma hedefiyle yatırımlarımızı sürdürüyoruz.

Kâmil Koç olarak yurt içinde yeni yatırım ve iş birlikleriyle büyümemizi sürdürürken, global iş ortağımız Flix de dünya genelindeki güçlü büyümesini kararlılıkla sürdürüyor. Bu vizyonun bir uzantısı olarak Flix'in beşinci kıtaya, yani Avustralya'ya açılması bizim için de



gurur verici bir gelişme. Bu adım, aynı zamanda bizleri de büyüme yolculuğumuzda yeni fırsatlar için motive ediyor. Kâmil Koç olarak

Türkiye'de 76 ilde, yurtdışında ise Romanya ve Bulgaristan'da 5 farklı noktada,

Flix olarak ise 5 kıtada 40'tan fazla ülkede toplamda 8.000'den fazla noktada yolcularımıza hizmet veriyoruz.

Seyahat sektörünün iki öncü markası olarak Türkiye'de büyüme, dünyada liderlik hedefiyle yol almaya devam ediyoruz.

Ayrıca, Kâmil Koç ve Flix iş birliği, yalnızca Türkiye'deki faaliyetlerle sınırlı kalmıyor, aynı zamanda ortak değerlere dayanan yatırımlarla da global çapta örnek teşkil ediyor.

Hem Türkiye'de hem de dünyada daha kaliteli, daha dijital ve sürdürülebilir bir seyahat altyapısı inşa etmek amacıyla attığımız her adım, bu güçlü ortaklığın vizyonunu daha da pekiştiriyor.

Kâmil Koç ve Flix'in oluşturduğu bu sinerjinin yalnızca bugünü değil, geleceğin mobilite ekosistemini de şekillendirecek büyük fırsatlar sunduğuna inanıyoruz."

Flix, Avustralya'daki faaliyetlerini de 40 ülkede başarıyla uyguladığı, varlık gerektirmeyen iş modeliyle yürütecek.

Teknolojik altyapısını, yerel otobüs operatörleriyle kurduğu iş birlikleriyle birleştiren Flix, yolculara yüksek kaliteli, güvenli ve tamamen dijital bir seyahat deneyimi sunmayı hedefliyor.

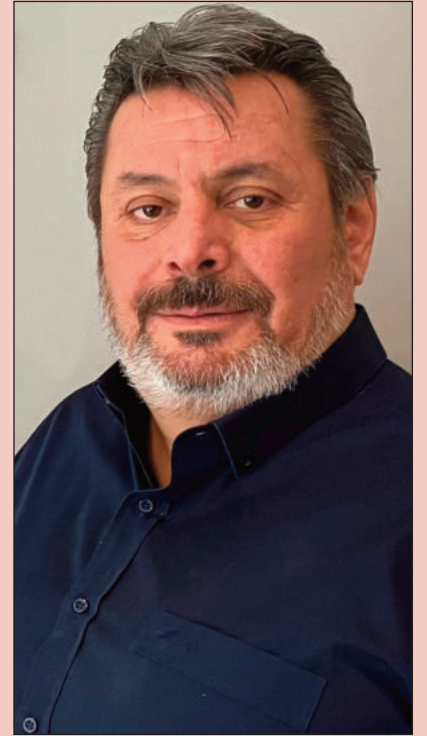
KOÇ, Adıyaman'ı da kapsama alanına aldı

100. yılına güçlü adımlarla ilerleyen Kâmil Koç, hizmet kalitesini Güneydoğu Anadolu'nun kadim şehirlerinden Adıyaman'a taşıdı. Ağustos itibariyle başlayan karşılıklı seferlerle yolcular, Adıyaman'dan Türkiye'nin dört bir yanına Kâmil Koç kalitesiyle ulaşabilecek.

KÂMİL Koç, global iş ortağı Flix'in desteğiyle seyahat ağına yeni duraklarla eklemeye devam ediyor. 100. yılına güçlü adımlarla ilerleyen firma, hizmet kalitesini bu kez Güneydoğu Anadolu'nun kadim şehirlerinden Adıyaman'a taşıyor. Ağustos itibariyle başlayacak karşılıklı seferlerle yolcular, Adıyaman'dan Türkiye'nin birçok noktasında Kâmil Koç ile ulaşma imkanına kavuşacak.

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, seyahat ağlarına yeni bir şehir daha eklemekten mutlu olduklarını belirterek, şunları söyledi:

"Türkiye'nin ilk karayolu yolcu taşımacılığı markası olarak 100. yılımıza emin adımlarla ilerlerken, hizmet kalitemizi yeni illerle buluşturmaya devam ediyoruz. Amacımız, Kâmil Koç'un hizmet kalitesini ülkemizin her köşesinde insanlarımız için ulaşılabilir kılmak. Bu amaç doğrultusunda, bu kez önemli bir kültürel mirasa ve tarihsel geçmişe sahip Adıyaman'ı da seyahat ağımaza dahil ettik. Yolcularımız artık Adıyaman'dan yola çıkarak İstanbul, İzmir ve Ankara başta olmak üzere Türkiye'nin farklı pek çok noktasına Kâmil Koç



konforu ve hizmet kalitesiyle seyahat edebilecek.

Bir asra yakın süredir seyahatte seyahat sektöründe insanlarımızın ilk tercihi olmayı başarmış bir marka olarak, bundan sonra da yeni yatırım ve iş birliklerimizle seyahat ağıımızı genişletmeye devam edeceğiz. Yeni hattımızın güzel şehrimiz Adıyaman'a ve tüm yolcularımıza hayırlı olmasını diliyoruz."



Isuzu'dan Mesnevi'ye 5'lik Toro teslimatı

Küçük otobüsün kesintisiz ihracat lideri Anadolu Isuzu, iç pazardaki teslimatlarıyla da dikkatleri üzerine çekiyor. Şirket, son olarak turizm taşımanın köklü ve dev markası Mesnevi Turizm'e 5 adet özel üretim Grand Toro teslim etti. Mesnevi Turizm, daha önce Anadolu Isuzu'dan aldığı Grand Toro araçların ardından, filosunu yeni Grand Toro ile güçlendirdi...

TÜRK otomotivinin global markalarından Anadolu Isuzu, hem içeride hem de dış pazarda parlak bir yıl geçiriyor.

Küçük otobüs ihracatında bir liderliğe daha imzasını atmaya hazırlanan şirket, geniş ürün yelpazesi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla Türkiye'nin dört bir yanındaki sektör ihtiyaçlarına özel çözümler sunmaya ve üstün performanslı araçlarını kesintisiz olarak teslim etmeye devam ediyor.

Anadolu Isuzu, turizm taşımacılığı alanında Türkiye'nin önde gelen firmalarından biri olan Mesnevi Turizm'e 5 adet özel üretim Grand Toro teslim etti.

Ankara'da düzenlenen teslimat töreninde şu isimler hazır bulundu: Mesnevi Turizm'in Kurucusu Ünal

Öztürk, Mesnevi Turizm Firma Sahibi Mustafa Öztürk, Mesnevi Turizm İstanbul Ofisi Müdürü Oğuzhan Öztürk, Ankara Ofisi Müdürü Fatih Öztürk ve Mesnevi Turizm sürücülerinin yanı sıra Anadolu Isuzu Kilit Müşteri Yöneticisi Ferhat Sancaklı, Anadolu Isuzu Bölge Satış Sorumlusu Ozan Şimşek, Ankara Isuzu Bayi Gençler Motorlu Araçlar Bayi Sahibi Fatih Tanrikulu ve Gençler Motorlu Araçlar Otobüs Satış Müdürü Cihan Kılıç katıldı.

Türkiye'nin başlıca turizm bölgelerinde hizmet veren Mesnevi Turizm; konfor, kapasite ve verimlilikte dengeli ve optimize edilmiş performans sunan Grand Toro araçlarla hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşımayı amaçlıyor.



•30 Ağustos 1922•

Büyük Zaferin 103. Yılı



30
AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



 **METRO**
"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

● metroturizm.com.tr



/MetroTurizm



Taşımacılık sektörünün dev firmaları, 'ALLISON' diyor

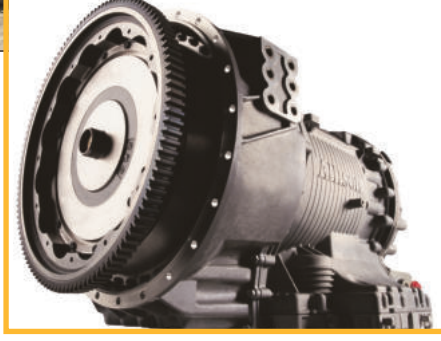
Allison şanzımanlar, dünya çapında önde gelen taşımacılık şirketlerinin ilk tercihi olmaya devam ediyor. Son olarak Sharpes of Nottingham şehirlerarası otobüs ve ulaşım şirketi, Allison tam otomatik şanzıman donanımlı Van Hool luxury otobüs ile "oyun değiştiren" bir tercih yaptı. Şirket, bundan sonraki süreçlerde de Allison şanzımanlarını kullanmaya devam etmeyi planlıyor.

ALLISON, başta son teknoloji şanzıman ve ekipmanları ile yurtiçi ve yurtdışında istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Dünyanın önde gelen taşıma operatörleri, özellikle Allison şanzımanlı otobüs ve kamyonları tercih ediyor. Önde gelen otobüs işletmecisi Sharpes of Nottingham da, Van Hool TX21 Altano modelinde Allison T525R şanzımanla yaşadığı olumlu deneyimin ardından, gelecek tüm otobüs siparişlerinde Allison tam otomatik şanzıman donanımını tercih edeceğini açıkladı.

Sharpes'in yüksek kaliteli tur ve kurumsal taşımacılık filosu, 39 kişilik tur otobüsünden 83 kişilik çift katlı lüks otobüslere kadar 60 adet Van Hool araçtan oluşuyor. Yoğun şekilde kullanılan ve tam donanımlı Altano otobüsünün müşterileri arasında İngiltere Futbol Ligi 2. Lig takımı da bulunuyor. Sharpes of Nottingham, Nottingham merkezinden bölgesinin yanı sıra Doğu Midlands bölgesinde, Birleşik Krallık genelinde ve Avrupa'da da müşterilerine hizmet veriyor. Sharpes aile şirketi, 21 yıl önce yaptıkları üç otobüs alımından bu yana Van Hool ile çalışmaya devam ediyor. Sharpes'in en son siparişi olan VDL Van Hool T17 Astron luxury otobüs, Haziran 2024'te VDL'nin Van Hool'u satın alması üzerine kurulan yeni organizasyondan teslim aldığı ilk araç oluyor. Sharpes of Nottingham Genel Müdürü Neil Sharpe, konu ile ilgili açıklamasında; "Premium lüks Van Hool otobüsleri, bazı meslektaşlarımız tarafından nispeten satın alma maliyeti yüksek olarak değerlendiriliyor, ancak bize göre en iyi otobüsler. TX21 Altano'yu satın aldığımızda, Allison şanzıman donanımına sahip olduğunu biliyorduk. As-



lında standart donanım olarak otomatikleştirilmiş manuel şanzımana (AMT) alışmıştık ancak şimdi tam otomatik şanzımanın oyunun kurallarını değiştirdiğini gördük. Sürücülerimiz tam olarak bu kelimeleri kullanıyor" diye belirtti. Neil Sharpe, şu şekilde ekledi; "Allison şanzıman, sürüş komutlarını çok seri şekilde yerine getiriyor. Üstelik neredeyse elektrikli bir otobüs kullanıyormuşsunuz gibi sessiz ve sarsıntısız. Deneyimimizi diğer otobüs işletmecileriyle paylaştığımızda, onlar da aynı görüşleri paylaşıyor. Ayrıca otobüsün her gün kanıtlaştığı güvenilirliği hakkında da olumlu yorumlar alıyoruz. Dolayısıyla, bu yaz teslim edilmesi planlanan T17 Astron siparişimizi Allison şanzımanla tercih etmek bizim için çok kolay bir karar oldu. Normalde yılda bir veya iki yeni otobüs alımı yapıyoruz ve artık Allison şanzımanla devam etmeyi planlıyoruz. Gerçekten yatırımınızın karşı-



lığımı en iyi şekilde aldığımızı düşünüyoruz. Allison, zaten tercih edilen bir araca daha fazla kalite ve kabiliyet katıyor."

Neil Sharpe: "Kısa süre önce Allison'ın Macaristan'daki müşteri deneyimi merkezi ve fabrikasını ziyaret ettik. Şanzımanların nasıl üretildiği, kontrol ve test edildiği bizi oldukça etkiledi" diye sözlerini tamamladı.

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) hakkında GİB duyurusu

Sayın Okurlar;

Bilindiği üzere akaryakıt istasyonlarında yapılan akaryakıt satışlarında plaka bilgisinin yeni nesil akaryakıt pompa ödeme kaydedici cihazlara elle girilmeden otomatik olarak gönderilmesini temin etmek amacıyla Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) uygulaması geliştirilmiş ve konu ile ilgili düzenlemeler 5/10/2023 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Genel Tebliğ ile belirlenmiştir. Bu kapsamda;

- Akaryakıt istasyonu işleten mükelleflerin 2/6/2025 tarihine (benzin veya motorin dışındaki bir yakıt türünün tedarik edilmesi için kullanılan pompa ünitelerinde kullanılacak TTO'ları 31/12/2025 tarihine) kadar gerekli kayıt ve başvuru işlemlerini yapıp istasyonlarına TTO ve TİM'leri taktırmaları ve bu donanımların YN ÖKC'lerle iletişimini yaptırarak UTTS üzerinden fiilen akaryakıt satışına başlamaları,
- Vergi mükelleflerinin ise, kiralama yoluyla edindikleri veya işletmelerine dâhil olan ve işte kullanılan taşıtları için 2/6/2025 tarihine kadar gerekli kayıt ve başvuru işlemlerini yaparak en geç 30/6/2025 tarihine (birden fazla ya da benzin veya

motorin dışındaki bir yakıt türüyle çalışan taşıtlarda benzin veya motorin dışındaki yakıt türüne ilişkin depo için 31/12/2025 tarihine) kadar taşıtlarına TTB taktırarak kullanmaya başlaması, - İşte kullanılmayan ancak taşıt tanıma sistemi kullanan taşıtlara 1/7/2025 tarihinden itibaren TTB taktırılması, gerekmektedir. UTTS uygulamasına ilişkin işlemlerin tamamlanması amacıyla tanınmış olan süre, akaryakıt istasyonları için 2/6/2025 tarihinde, taşıt sahipleri için 30/6/2025 tarihinde sona ermiştir. Diğer taraftan, mezkûr Genel Tebliğin "UTTS kullanılarak yapılan akaryakıt satışlarında belge düzeni" başlıklı 8 inci maddesiyle, UTTS kapsamında yapılan akaryakıt satışlarında, taşıtın plakasına ilişkin bilgilerin sistem kapsamında yeni nesil pompa ödeme kaydedici cihaza otomatik olarak iletilmesi ve ÖKC Fişinin, detayları Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından ynokc.gib.gov.tr adresinde yayımlanan teknik kılavuzla belirlenen, UTTS kapsamında düzenlendiğini gösteren bilgiyi ihtiva edecek şekilde düzenlenmesi öngörülmüş olup, TTB takılma zorunluluğu getirilen

taşıtlar için, UTTS kapsamında düzenlenmeyen belgeler, 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 227 nci maddesine istinaden vergi kanunları bakımından hiç düzenlenmemiş sayılacaktır. Bu kapsamda, vergi uygulamaları yönünden olası hak kayıpları ve cezalı işlemlerle karşılaşılması bakımından; - Akaryakıt istasyonları tarafından TTO ve TİM taktırılması ve bunların YN ÖKC'lerle iletişimlerinin yaptırılarak UTTS üzerinden fiilen akaryakıt satışına başlanması, - TTB taktırılması gereken taşıtlara ise TTB taktırılarak akaryakıt alımlarının UTTS uygulaması kapsamında yapılması, gerekmektedir.



Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

AGILE 4525L

AGILE 5030

AGILE 4525P



30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



mapar

**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**



Yeni PRESTİJ'in filo bazındaki ilk taliplisi TUREX Turizm oldu

TEMSA, segmentinin lider markası 'Prestij'i, yaptığı yeniliklerle daha kusursuz hale getirmişti. Düşük adet bazında satışlar oldu; ama filo bazında ilk satış oldu ve alıcısı, sektörün referans firmalarından TUREX Turizm oldu. Yapılan anlaşma çerçevesinde, 33 adet yenilenmiş TEMSA Prestij, düzenlenen törenle TUREX'e teslim edildi...

OTOBÜS üretimindeki global markamız TEMSA, Prestij serisi küçük otobüstiyle, pazarın liderleri arasında yer alıyor. Prestij, farklı versiyonlarıyla hep zirvede yer alan araçlar arasında yer aldı. TEMSA, müşterisine ekmek yediren bu aracını, geçtiğimiz aylarda son teknoloji ışığında yenileyerek, daha da kusursuz hale getirip, piyasaya sürdü. Yenilenen prestij, pek çok bireysel alıcı tarafından tercih edildi. Ancak yeni Prestij'in filo bazındaki teslimatı, geçtiğimiz hafta gerçekleşti. TEMSA, personel, okul ve turizm taşımacılığının köklü ve önde gelen şirketlerinden TUREX Turizm'e 33 adet yeni Prestij teslim etti.

2016'dan sonra ilk defa gerçekleşen tasarım değişikliğiyle beklenen yeniliğe kavuşan yeni Prestij, kısa mesafe taşımacılığında kurumların tercihi olmaya devam ediyor. TEMSA, yeni Prestij'in ilk filo teslimatını 33 adet ile TUREX Turizm'e gerçekleştirdi. TUREX Turizm'in Esenyurt'taki merkezinde düzenlenen teslimat



törenine TUREX Turizm Genel Müdürü Celal Kalkan, Şirket Araçları Yöneticisi Tolga Sayın, TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ, Bölge Satış Müdürü Fatih Demirel ve kaptanlar katıldı.

Bu yıl 100 Prestij alacağız
Teslimatta konuşan TUREX Turizm Genel Müdürü Celal Kalkan, filolarında değişmesi gereken araçların bulunduğunu belirterek, "Yeni

araç alımlarına devam etme hedefimiz doğrultusunda yıl sonuna kadar toplam 100 adet TEMSA Prestij alımı planlıyoruz" dedi.

En büyük filo teslimatı TUREX'e
TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ ise konuşmasında "Mayıs ayında düzenlediğimiz tanıtımın ardından, yeni Prestij'in en büyük filo teslimatını TUREX Turizm'e gerçekleştirdik.

Prestij'deki yenilikler yakıt ekonomisindeki liderliğini peçinleyecek bir gelişmeyi de beraberinde getiriyor. Modern tasarım, led aydınlatma grubu, güçlendirilmiş elektrik altyapısı, süspansiyon sistemindeki ve iç dizayndaki yenilikler ile regülasyonların gerektirdiğinden fazlasını sunan sürüş güvenlik sistemleri gibi özellikler de bize sektörde büyük avantaj sağlıyor" şeklinde konuştu.

Prometeon'da hedef: 2040'ta Net Sıfır!

Prometeon Tyre Group, 2024 Sürdürülebilirlik Raporu'nu paylaştı. 2040 yılında Net Sıfır hedefini açıklayan Prometeon, kuruluş yılından bu yana sera gazı emisyonlarında yüzde 35,8 oranında azaltım sağladı ve 2030 hedefini şimdiden yakalayarak planlanandan daha yüksek oranda azaltım elde etti.

DÜNYANIN endüstriyel ve ticari lastik odaklı global şirketi Prometeon Tyre Group, 2024 yılı Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı. Çevresel, sosyal, yönetimsel ve ekonomik (ESG) olmak üzere dört ana başlıkta hazırlanan rapor; sürdürülebilirlik hedeflerinin Prometeon'un operasyonlarının ve stratejik karar alma süreçlerinin ayrılmaz bir parçası olduğunu vurguluyor.

Rapor, şirketin ESG stratejisini güçlendirirken, sürdürülebilirliğin Prometeon için tüm alanlarda odak haline geldiğinin altını çiziyor.

2040'ta İklim Nötrlüğü Hedefi

Prometeon, 2024 yılı itibarıyla, kuruluş yılından bu yana sera gazı (GHG) emisyonlarında %35,8 oranında azaltım sağladı. Böylece şirket, 2030 yılı için belirlediği %32'lik emisyon azaltım hedefini altı yıl önceden aşmayı başardı. Aynı dönemde, elektrik kullanımında da %13,6 oranında azaltım kaydedildi. Şirket, 2016 baz yılına göre; 2025'te enerji kullanımını %23, 2030 yılına kadar ise %31 oranında azaltmayı hedefliyor. Prometeon, Paris Anlaşması'nda belirlenen 1,5 °C sınırıyla uyumlu bir yol haritası doğrultusunda, 2040 yılında iklim nötrlüğüne ulaşmak gibi net ve iddialı bir uzun vadeli

hedef belirledi.

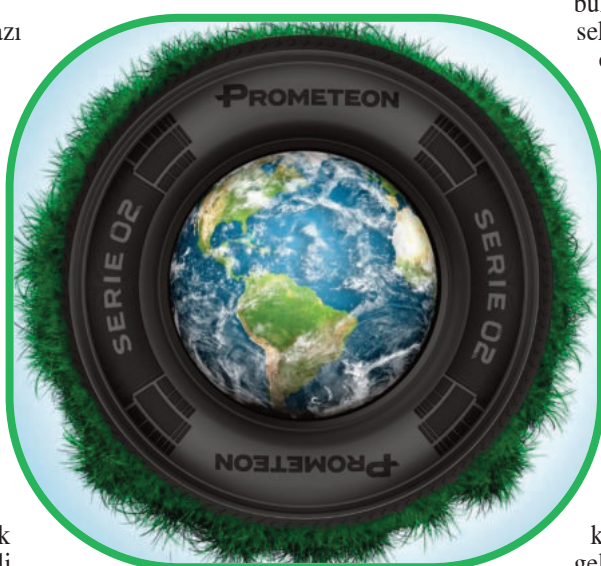
Yenilenebilir enerji kullanımını artırma konusundaki kararlılığını sürdüren Prometeon, Grubun toplam elektrik kullanımının %47,8'ini yenilenebilir kaynaklardan sağlıyor. Brezilya'da kullanılan elektriğin ise %100'ü yenilenebilir kaynaklardan sağlanırken, Gravatai üretim tesisi Kapsam 1 ve Kapsam 2 emisyonları açısından halihazırda karbon nötr konumda bulunuyor.

Malzeme kullanımı ve atık yönetimi, Prometeon'un sürdürülebilirlik stratejisinin odağında yer alıyor. 2024 yılı itibarıyla, kullanılan malzemelerin %33'ü yenilenebilir kaynaklardan, %1,89'u ise geri dönüştürülmüş

içeriklerden oluşuyor.

Bu oranların her yıl artması hedeflenirken, şirketin 2030 yılı için belirlediği hedef, toplamda %40 oranında yenilenebilir ve geri dönüştürülmüş malzeme kullanımına ulaşmak.

Prometeon, bu oranı 2050 yılı itibarıyla %100'e çıkarmayı amaçlıyor. Atık yönetiminde de önemli sonuçlar elde eden Prometeon, 2024 yılı itibarıyla %98,2 oranında atık geri kazanımı sağlayarak, 2030 yılı için belirlenen %97'lik hedefin üzerine çıkmayı başardı. Prometeon İç Denetim, Uyum, Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İlişkiler Direktörü Nicolas Marchi, konuyla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Endüstriyel ve ticari lastik sektöründe sürdürülebilirlik, stratejik bir önceliktir. ESG kriterlerini tedarikçi seçiminden çalışan refahına, finansal yapılanmadan operasyonel süreçlere kadar tüm iş modelimize entegre etmemiz, çevresel, sosyal ve ekonomik anlamda değer yaratmamıza olanak tanıyor. Bu yaklaşım yalnızca liderlik konumumuzu güçlendirmekle kalmıyor, aynı zamanda malzeme, süreç ve ürün performansında inovasyonu teşvik ediyor ve 2040 Net Sıfır hedefimize kararlılıkla ilerlememizi sağlıyor. Sürdürülebilirlik, aynı zamanda bu konulara giderek daha duyarlı hale gelen genç yetenekleri çekme konusunda belirleyici bir faktör haline geldi."

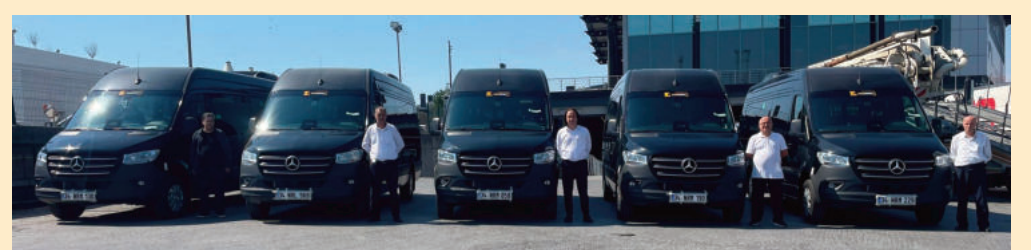


Systemtransport'tan 20. yıla özel Sprinter Pro yatırımı

Turizm taşımacılığının önemli firmalarından Systemtransport Turizm, yatırımlarını aralıksız sürdürüyor. Firma son olarak 20. yılına özel olarak Mercedes'ten 10 adet 15+1 ekstra uzun Sprinter Pro yatırımı yaptı. Araçların ilk 5 adedi törenle teslim edildi.

SEZON bitsede umutlar bitmiyor. Zorlu geçen yaz sezonuna rağmen müşteri memnuniyeti adına yatırımlarını sürdüren firmalar var. Bunlardan birisi de turizm taşımacılığının güvenilir firmalarından Systemtransport Turizm oldu. Firma 20. yılına özel filosuna 10 adet 15+1 ekstra uzun Sprinter Pro kattı. Hassas Motorlu Vasılar ile yapılan anlaşma çerçevesinde 10 adet aracın ilk 5 adedi törenle teslim edildi. Araçlar Systemtransport Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Anık ile oğlu Ata Taşkın Anık ve Systemtransport Turizm Minibüs Filo Sorumlusu Nevzat Güneş'e teslim edildi. Yeni yatırımlarla ilgili bilgi

veren Taşkın Anık, "Turizmci olarak sönük bir yaz sezonu geçirdik. Ama buna rağmen umutlarımızı yüksek tutuyoruz. Biz taşımacılar için müşteri memnuniyeti her şeyden önce geliyor. Bu nedenle de filomuzu daima genç tutmak zorundayız. Bu yıl firmamızın 20. yılı... Buna özel olarak da yatırımda Mercedes'in 15+1 ekstra uzun Sprinter Pro aracını tercih ettik. Kalitesi, konforu ve sağladığı yakıt tasarrufu ile tercihimizi Yıldız'dan yana kullandık. Yıl sonuna kadar alımlarımıza devam edeceğiz. Önümüzdeki yılın siparişlerini de şimdiden oluşturduk. İnşallah beklentilerimizin karşılığını taşımacılar olarak fazlasıyla alırsız" dedi.



30 Ağustos 1922

ZAFER

BAYRAMI

Kutlu Olsun



İSTANBUL - LALELİ

ULUSLARARASI YOLCU TERMİNALİ

EMNİYET TERMİNALİ

Şoför sorunu ve kazalar, artık bir memleket meselesi

BU haftaki yazıma son günlerde yaşanan otobüs kazalarıyla başlamak istiyorum. Son iki hafta içinde yaşanan kazalar çok düşündürücü bir hal aldı. Firmalarımızın denetimleri daha çok arttırması lazım, sürücülerini denetlemeleri lazım, şoförlerimizin de çok daha dikkatli olmaları lazım...

Önce kendi canlarını, sonra çocuklarını ve ailelerini sonra da otobüste seyahat eden yolcuların sağlığını düşünmeleri lazım. Onun için yorulduğu zaman otobüsü kenara çekmesi lazım, yorgunken araba kullanmaması lazım. Kazaların oluş saatlerine baktığımız zaman, uykulama sürecini gösteriyor, bu da bize bir şey söylüyor, yani mesaj veriyor.

Onun için firmalarımız, şoförlerini sürekli denetleyecekleri, sıkı denetim mekanizmalarını da İçişleri Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı'nın kurması gerekiyor. Anlık şoför girişi yapılması için bakanlıktan talepte bulunduğ, bununla ilgili henüz olumlu bir cevap gelmedi. Bu meslek inşaatından daha önemli, uygulama sektöründe var, dericilik sektöründe var, temizlik sektöründe var ama maalesef karayolu yolcu taşımacılığında yok. Şoför yorgun veya hasta işe gelmedi, yerine ikame edecek şoför yok; ne yapacağız, yorgun şoförü yola gönderceğiz.

Onun için bu konuda Ulaştırma Bakanlığı'nın İçişleri Bakanlığı ile temasa geçerek bu sorunu çözmesi gerekiyor. Yani listeye kayıtlı ismi önceden belirtilmiş şoförlerin, sigorta girişinin anlık yapılması lazım. Tersine bir durumda ise ki maalesef böyle oluyor, kazalar otobüs yolculuğunda caydırıcı bir etki yaratmaya devam ediyor.

Zaten uçaklar otobüsle aynı fiyatta neredeyse, hatta bazen daha da ucuz yolcu taşıyor, demiryolu desen aynı...

Bir taraftan zarar eden demiryollarıyla rekabet ediyoruz diğer taraftan eskiden hep mizah yapardık rakibimiz Türk Hava Yolları (THY) diye hakikatten şu anda rakibimiz havayolları. Sadece THY değil, Anadolu Jet mi desen diğer özel havayolu taşımacıları mı; hepsi fiyatlarının zaman zaman otobüsün altına düşüyorlarmışlar.

Bu realite, ister istemez otobüs sektörünün içerisindeki rekabeti de körüklüyor. Ama işte zaten para kazanmakta zorlanan firmalar açısından bu rekabet, ölümcül olabiliyor. Kaza boyutuna tekrar gelirsek, firmalarımızın mutlaka akıllı sistemlerle şoförlerini denetlenmesi lazım, yorgun olan şoförleri yola göndermemesi lazım,

şoförlerin yasal sürelerin üzerinde araba sürmesini denetleyip takip etmeleri ve engellemeleri lazım. Yoksa bu kazalar artarak devam eder.

Bakın kazaların maliyetleri itibarıyla kazalar, sektörün en önemli sorunları haline gelmeye başladı, inşallah bundan sonra buna benzer kazalar yaşanmaz. Dediğim gibi mutlaka buna bir çözüm üretilmesi lazım, denetim yapılması lazım.

TATSIZ BİR SEZON YAŞADIK

YARIM yamalak bir sezonu geride bıraktık, başlamasıyla bitmesi bir oldu. Şimdi okullar açılacak bir hareket olacak, ardından bir anda kış sezonunda kendimizi bulacağız. Kışın bizi bekleyen en büyük zorluk, havayollarıyla yapacağımız fiyat rekabetidir.

Onun için firmalarımızın boş sefer yapmaları lazım, doluluk oranlarına göre sefer yapmaları lazım, özellikle uçakların olmadığı hatlara yolcu sürmeleri, seferler düzenlemeleri lazım. Uzun hatlarda çalışan otobüsleri kışın kısa ve orta mesafeli hatlarda kullanmak lazım. Yoksa uçakların olduğu hatlara yolcu taşımak artık hayal oldu olmaya da devam ediyor. Sektörde son 20 seneye içerisinde yüzde 50'ye yakın çok ciddi bir daralma oldu, bu daralma ve firmalardaki kan kaybı, bu kış daha da devam edecek. Öyle ki, pandemi döneminden daha da sorunlu, daha durgun bir kış yaşayacağımızı düşünüyorum, inşallah düşündüğüm gibi olmaz tabii...

Çok acı ama çok açık konuşayım; ben sektör adına ilk kez bu kadar kaygılıyım.

Biz bir hizmet sektörüydük. Rekabette ayakta durabilmek için kaliteye sürekli yatırım yapmak durumundayız. Ama öte taraftan kazanç olmayınca kalite de olmuyor, kalite olmayınca kazalara davetiye çıkartıyoruz. Onun için mutlaka sürücülerin haklarını, sorumluluklarını belirleyen birtakım düzenlemeler yapılması lazım.

Şoförlerin, özellikle de ticari araç sürücülerinin çok kapsamlı eğitimlerden geçirmesi lazım. Bu konuda Ulaştırma Bakanlığı olsun, İçişleri Bakanlığı olsun ve gerekse de Milli Eğitim Bakanlığı olsun, ortak projeler geliştirmeleri lazım. Çünkü şoför sorunu sadece bu sektörün değil memleketin bir sorunu. Bu konuya kalıcı çözümler geliştiremezsek, hem bir yandan ölümcül kazalar devam eder diğer taraftan da direksiyona geçirecek şoför bulamayız.

Bunun çözümü şoförlerin eğitimlerini

tam almalarından geçiyor. Mesleği cazip hale getirmek ve tercih edilmesini sağlamak adına otobüs şoförlerinin şehirlerarası veya turizm otobüs şoförlerinin maaşlarının dolgun olması lazım, mevsimlik işçi gibi çalıştırılmaması lazım. Kimi bulursan onu gönderiyorsun mecburen, otobüs işletmeciliği açısından çok zor bir süreç hakikatten. Maddi anlamda çok zor bir sürece giriyoruz inşallah söylediklerimizin tersi olur; zira kış aylarında büyük bir işsizlik yaşanacağını ön görüyoruz, ama inşallah öyle olmaz da diyoruz bir taraftan.

İÇİNDE TURİST OLAN ARAÇ BAĞLANMAZ

BİZ sivil kuruluşlar olarak sorunların çözümünü için her platformda mücadele ediyoruz. Başta Ulaştırma ve İçişleri olmak üzere ilgili tüm bakanlıklarla görüşüyor, raporlar hazırlıyor, çözüm talebinde bulunuyoruz. Derdimizi dile getiriyoruz, ama maalesef söylenenler sözde ve kâğıt üstünde kalıyor. Böyle olunca da giderek kangrenleşmeye başlayan şoför sorunu daha da kötüleşiyor.

Öyle bir yere geldik ki, otobüs firmalarımız otobüse şoför bulamıyorlar, nitelikli şoför sayısı her geçen gün azalıyor. Çözüm adına çalışma yaşı 69'a çıktı ama o da tatmin etmiyor. Tabii bizim de şoförleri mevsimlik işçi gibi çalıştırmamız doğru değil; adam haklarını, sorumluluklarını bilecek, bunu meslek olarak kabul edecek, kayda değer bir geliri olacak, çalışma şartları iyi olacak, dinlenme şartları iyi olacak...

Dediğim gibi bu konuda İçişleri Bakanlığı'na çok iş düşüyor; teorik olarak da Milli Eğitim Bakanlığı ve Ulaştırma Bakanlığı bir araya gelip, köklü bir çözüm bulması gerekiyor. Firmalar tarafından şoförlerin de çok sıkı bir şekilde denetlenmesi lazım. Ben hep söylüyorum firmalara iç denetim sistemi kurulması zorunluluğu getirip, şoförleri elektronik ortamda takip edip, yanlış şoförün direksiyona oturmasını engellemesi lazım. Şu anda İçişleri Bakanlığı'na bu buradan bir mesaj olsun; içinde yolcu olan bir araç, gideceği noktaya kadar yolcu bulunur. Gittiği noktada şoföre ceza verilecekse verilsin, arabayı bağlayacaksa bağlarsın ama içinde yolcu varken, turist varken hele arabayı bağlamak akıl işi değil. Bu Türk turizmine, insan haklarına aykırı bir şeydir, onun için bu konuda belge konusunu mutlaka bizim çözmemiz lazım.

UKOME kararlarıyla Ulaştırma Bakanlığı'nın Karayolu Taşıma Kanunu çelişiyor,



Mustafa YILDIRIM

bunları gideremedik bir türlü. Bu arada 8 Ekim'de kapsamlı bir toplantı yapılacak, bu çalışma meselesini bu toplantının gündemine taşıyacağız. İnşallah ilgililer gelir, orada bu sorunu masaya yatırır çözeriz diye düşünüyorum.

UKOME ayrı bir belge veriyor, orası ayrı bir belge veriyor, belediyeler ayrı bir şey yapıyor; onun için de taşımacı bin türlü sorun yaşıyor İstanbul içinde. İçinde turist olan bir arabanın bağlanması Türk turizmi açısından utanç verici bir gelişmedir. Bu konuda da çevirmeyi yapan, cezaı yazan polislerin de bunu düşünmesi, değerlendirmesi, insiyatif alması lazım. O araç o anda turistlerindir, gideceği yere kadar onları göndermek zorundadır.

Gittiği yerde ceza verilmesi gerekiyorsa daha ağır ver ama orada ver. İçinde turist olan arabayı bağlamak, hele hele havaalanına giderken uçağını kaçırarak riske girmiş ise. Bu kabul edilebilir bir durum değil. Bunun için inşallah 8 Ekim'deki toplantıda konuyu enine boyuna masaya yatırıp önerilerimizi dikkate alırlar ve çözüm üretiriz diye düşünüyorum. Herkesin Zafer Bayramı'nı kutluyorum.

SEYAHAT REHBERİ

SEC
444 44 27
Büyük İst. Otagarı no: 91-92
0212 658 02 60 - 64

Esadas
TURİZM & OTELÇİLİK
Çağrı Merkezi
444 00 25

Biz yolumuza
Siz keyfinize bakacaksınız...
444 66 63
www.astorseyahat.com
ASTOR
Seyahat

40 uludağ
Türkiye'nin her yerinden
444 22 22
İST. Otagar: (0212) 658 10 20

CSR
Kalite Hizmet - Güven
444 58 46
www.csrseyahat.com

İZMİT SEYAHAT
0850 600 04 41
www.izmitseyahat.com.tr
Uzun Yolu Kısa...

e fe tur
Çağrı Merkezi
0850 600 00 10
info.efetur.com.tr
www.efetur.com.tr

KAMILKOÇ
1926
444 0 000
444 0 562

istanbul seyahat
0850 222 59 59
www.istanbulseyahat.com.tr

inan turizm
www.inanturizm.com.tr
Bayrampaşa Otagarı No: 46
0212 658 11 51 - 658 38 51

Broia Seyahat
www.ozercisseyahat.com
İst. Otagarı Peron: 131
Tel.: (0212) 658 17 63
Tel.: (0432) 351 97 99
Tel.: (0533) 204 15 46
ERCİŞ MERKEZ
Tel.: (0432) 351 97 99
Tel.: (0533) 204 15 22

adana
KOZAN - CEYHAN - KADIRLI
TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEN
444 94 06
www.ozlemadana.com

Kütahyalılar
444 34 43
www.kutahyalilar.com.tr
Bayrampaşa Otagarı No: 46
0212 658 01 43 - 658 35 66

MARDİN SEYAHAT
www.mardinseyahat.com.tr
Türkiye'nin Her Yerinden
444 44 47
İstanbul Otagar No:167
Tel: 0212 658 02 02 - 0212 658 02 03
GSM: 0533 304 84 95 - 0533 304 84 96

Mersin Nur
www.mersinnurturizm.com
İstanbul Otagarı Peron No: 23
0212 658 23 33 - 0212 658 00 26

SAFRAN
www.safraurizm.com

Çayırağası
İstanbul Otagarı
Peron No: 83 - 84
0212 658 27 27
www.cayiragasi.com.tr

Süha TURİZM
0850 250 38 38

TOKAT seyahat
Keyif Sürünüz.
444 11 60
www.tokatseyahat.com.tr

TRUVA Turizm
www.truvaturizm.com
444 00 17
Tel: (0212) 658 33 86 - 658 33 87
İST. OTOGAR 658 36 40 - 658 36 41

30

AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU



30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun





AĞUSTOS
**ZAFER
BAYRAMIMIZ**

Kutlu Olsun

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



**BU ZAFER
HEPİMİZİN**
30 AĞUSTOS
—ZAFER BAYRAMI—
Kutlu Olsun



30 AĞUSTOS
**ZAFER
BAYRAMI**
Kutlu Olsun!



ZAFER BAYRAMI
30
AĞUSTOS
Kutlu Olsun



Düzce Güven

30
AĞUSTOS

Zafer Bayramı

Kutlu Olsun

INTERGLASS
OTO CAMLARI

30

AĞUSTOS



ZAFER BAYRAMI

KUTLU OLSUN

ERDEM YÜCEL



30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun

Bu vatan için can veren tüm kahramanlarımızın ruhu şad olsun.

MINI TUR

0531 991 97 19

info@miniturizm.com

www.miniturizm.com



103. yıl

Memleketimizi esir etmek isteyen düşmanları behemehal mağlûp edeceğimize olan emniyet ve itimadım bir dakika olsun sarsılmamıştır.

K. Atatürk

30 Ağustos Zafer Bayramı'nı birlik ve beraberlik içinde kutluyoruz.

SÜMER Rent-A-Bus
SEYAHAT

DETTANSI ZAFER



30 Ağustos Zafer Bayramı'nı gurur ve coşkuyla kutlarız.

systemtransport

30 AĞUSTOS

*Bayramı
Zafer
Kutlu Olsun!*

Coşkun Altın Group



30
AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI
Kutlu Olsun

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK



Ağustos
ZAFER
BAYRAMI
Kutlu Olsun

Geleceğe umutla
bakmamızı sağlayan bu
büyük zaferi kutluyoruz.

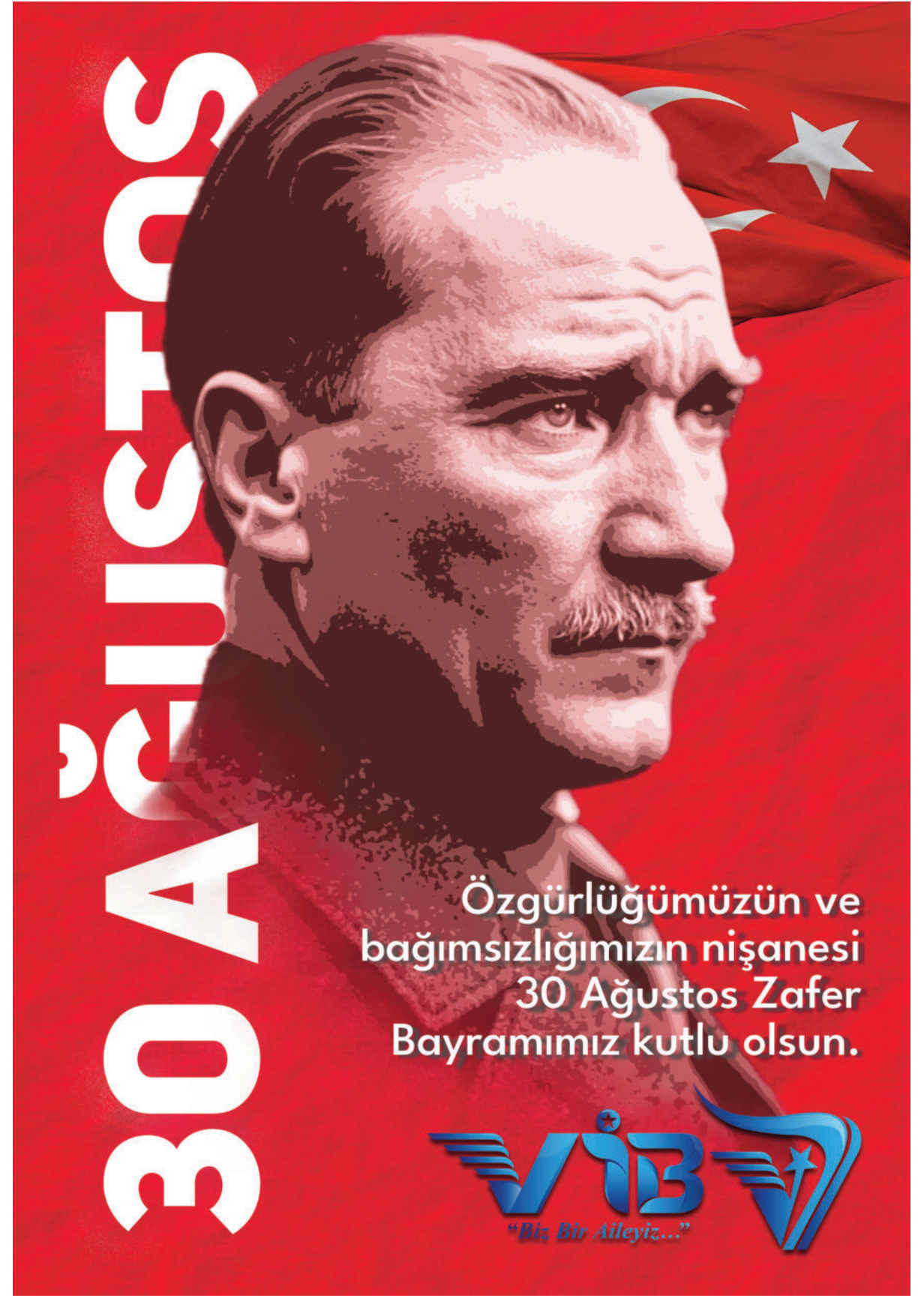
UZULUDAĞ
| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri

www.ozuludagturizm.com.tr



30
AĞUSTOS
ZAFER
BAYRAMI
KUTLU OLSUN!

TOKATseyahat



30 AĞUSTOS

Özgürlüğümüzün ve
bağımsızlığımızın nişanesi
30 Ağustos Zafer
Bayramımız kutlu olsun.

VİB
"Biz Bir Alayız..."

Kurucumuz Hıdır Şahin ve eşi Necibe Şahin



Kurucumuz Hıdır Şahin ve eşi Necibe Şahin'in aramızdan ayrılışının 45. Sene-i devriyesinde kendilerini rahmet, şükran ve özlemle anıyoruz.

Kurucumuzun manevi önderliğinde 1978 yılında başlayan yolculuğumuzu ilk günkü istek ve heyecanla sürdürüyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



ANMA

Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyorum.

**TOFED, TOSEV VE IPRU
KURUCU VE ONURSAL BAŞKANI
GALİP ÖZTÜRK**



ANMA

Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.

TOF
TÜM OTOBÜSCÜLER
FEDERASYONU





ANMA

Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

Hıdır ŞAHİN'in

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



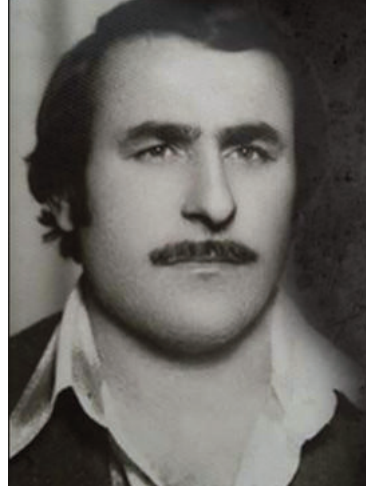
Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

Hıdır ŞAHİN'in

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



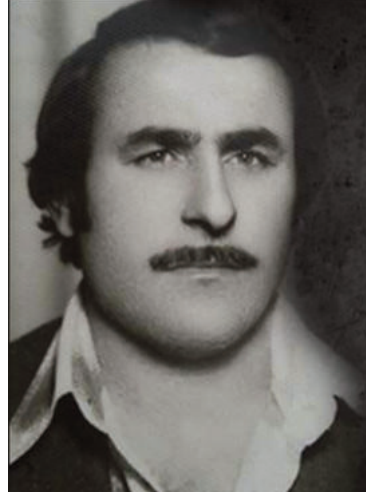
Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

Hıdır ŞAHİN'in

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.

SETCOM

ANMA



Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

Hıdır ŞAHİN'in

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.

KHO
KAYAHAN OTOCAM

ANMA



Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

Hıdır ŞAHİN'in

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.



ANMA



Hıdır Usta Otomotiv kurucusu

Hıdır ŞAHİN'in

aramızdan ayrılışının 45. yılında
saygı ve rahmetle anıyoruz.

