



Sayfa 4'te



Sayfa 10'da

İNOVA OTOMOTİV, fuara büyük hareket kattı



NETA TECHNOLOGIES

Sektörde LİDER
Yaygın SERVİS AĞI
35 Ülkeye İHRACAT

NETA

/netaelektronik
www.neta.com.tr

Yıl: 31 Sayı: 1157 29 Haziran 2026 Fiyatı: 25 TL

GÜLEGÜLE

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

ŞİMDİDEN BELLİ! BU SEZON YARALARIMIZI SARAMAYACAĞIZ! 'SİL BAŞTAN BAŞLAMAK GEREK'

Doğru mu yaptık, alternatifimiz mi yoktu; bir dönem otobüsçülükten çok mu çok para kazandık. Yedik, içtik, yolcumuza girila yedirdik. Adeta bitmek bilmeyen bir kaynağımız vardı. Taki devlet uçağa, demire, denize sınırsız kaynak aktarana kadar. Tabii bir de bizi onların önüne yem atana kadar... O gün bugündür, iki yakamız bir araya gelmiyor. Giderek artan bir kan kaybı var.



S. 7'de

TEMSA, Busworld'te 'Geleceği' sergiledi



S. 9'da

İSTAB'tan Arobus'a ziyaret



S. 5'te

Otokar Busworld'te 5 modeliyle şov yaptı

GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ



MAPAR BİRİNCİ
MAPAR İZMİR
MAPAR MERKEZ OFİSİ



TTDER'den İSPARK'a 'Hayırlı Olsun' ziyareti

TURİZM Taşımacıları Derneği (TTDER), geçtiğimiz hafta İSPARK'ı ziyaret ederek, Genel Müdürlüğe atanan Neyran Eleayak ve Genel Müdür Yardımcılığına atanan Erol Vatansever'e yeni görevlerinde başarılar diledi. TTDER heyeti, İSPARK yöneticilerine, İstanbul'da hizmet veren turizm taşımacılarının özellikle de Tarihi Yarımada'da yaşadıkları parklanma sorunlarıyla ilgili bilgiler vererek, konun çözümü

için destek talebinde bulundular. TTDER yöneticileri konuyla ilgili, görüşmenin son derece sıcak ortamda gerçekleştiğini belirterek, 'Turizmci olarak parklanma konusunda ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Bu işin muhatabı olan İSPARK'tan çözüm talebinde bulduk. Bizleri son derece sıcak karşılayıp, sorunlarımızı dinlediler. Yeni Genel Müdür Sayın Eleayak, konuyla yakından ilgileneceğini bizlere aktardı' dedi...

EKONOMİNİN bir akış şekli var; 'arz-talep' dengesi... Arz az, talep çoksa, kıymetin artar, gani gani kazanırsın. Tersine, arz artar talep azalır işin de azalır, kazancın da! Ne yapmak lazım der iktisat; çok kazandığın zaman bu kazancı doğru yerde değerlendir! 'kazanamayacağına zamanlar olacak' der... Biz çok mu çok kazandık... Zira ne hava, ne demir ne de denizyolları bizimle boy ölçüşemiyordu. Biz ne yaptık, daha 1-2 yaşındaki otobüsü yeniledik, yolcuya yemeğine kadar ikramlar sunduk, acentelere biletin 3'te 1'i oranında komisyon ödedik, kapıdan alıp kapıya bırakacak servis hizmeti verdik; verdik de verdik vesselam! Sadece bu mu, en çok yolcunun olduğu dönemlerde bile yıkıcı rekabet yaparak bedavaya yakın bir ücretle yolcu taşıdık. Yolcuyu öyle bir lükse alıştırdık ki; ikram olarak sunduğumuz servis hizmetini kaldırdığımızda şikayet edildik, mahkemelik olduk. Dışarıdan birisine bunları anlatıp der yakınsanız, 'size bu müstahaktır' derler...

NEYSE geldik bugüne... Dağıtacağımız bir şey kalmadı. Biz kendimiz muhtaç duruma düştük. Devlete yalvarıyoruz, nafile... Fiyatımızı biraz yükseltiyoruz, yolcu anlamıyor, ağzında laflar geveliyor ve 'uçağa giderim daha iyi' diyor. Yani an itibarıyla dertlerimizle baş başayız. Anlayan da, destek olan da yok. İş başa düşmüş, bu ağır ve derin krizi çözdün çözdün, çözmedin gideceğin yer belli. Yıllardır sektörü temsil eden sivil kuruluşlar, gelmekte olanla ilgili sektöre uyarıp, ne yapılması gerektiği konusunda tavsiyelerde bulunuyor. Bir araya geliyor, aynı şeyleri söylüyor, 'tamam yapalım' diyoruz, bir adım ileri gidemiyoruz. Bu sezon pek çok firma için 'olmak ya da olmamak' sezonu... Bari bu saatten sonra hep birlikte ulaştığımız doğruları hayata geçirelim. Ne mi yapalım; Boş otobüs kaldırmayalım. Verimliliği artıralım. Ben değil, biz kazanalım diyelim. Bölgesel firmalar olarak ortak sefer planlamaları yapalım. Her şeyden önemlisi de yapmamamız gerekenler! Ne mi yapmayalım; kış ayları da dahil, haksız ve yıkıcı rekabete girmeyelim. Karşı tarafa zarar veriyorum diye diye yapılanlar, aslında kendi kanını emip intihar edenlerdir...



S. 14'te

Isuzu, yeni nesil araçlarıyla ziyaretçileri standına çekti



S. 14'te

'Demirbaş Faktörü' IVECO lehine işlemeye başladı...



S. 16'da

Koç otobüsleri 2 bayramda 15 milyon km yol yaptı

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmıştır
Mustafa Yıldırım

Yazarımızın yazısı elimize ulaşmıştır
İbrahim Artırdı

SGK'ya olan borçlar...
Sibel Yüce 9'da

SEZONA UMUTLA BAKIYORUZ...

BU yıl da turizm sezonuna büyük bir umut ve coşku ile giriş yapıyoruz. Artan maliyetler, değişen düzenlemeler ve rekabetin getirdiği zorluklar elbette her zaman gündemimizde. Ancak bunların yanında, sektörümüzün dinamikliği ve geleceğe duyduğumuz inancını da hiçbir zaman kaybetmiyoruz. Bu sezona girerken umutluyuz. Çünkü turizm, sadece bir ekonomik faaliyet değil; ülkemizin tanıtımı, istihdamın desteklenmesi ve şehirlerimizin canlanması açısından da büyük bir değer taşıyor. Taşı-

macılık sektörü olarak bu büyük tablonun en önemli halkalarından birini oluşturduğumuzun farkındayız. O nedenle TTDER olarak da sorumluluğumuzu yerine getirmek için var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. İlgili kurum ve kuruluşlarla iş birliğimizi güçlendiriyor, sektör temsilcilerinin görüş ve önerilerini yetkili mercilere aktarmaya devam ediyoruz.

Mesaj
Sümer Yığıcı

WIMAXİ KABLOSUZ EĞLENCE SİSTEMİ

Uygulama indirilmeye gerek yoktur.

WIMAXİ, YOLCULARINIZIN KENDİ MOBİL CİHAZLARIYLA ERİŞİLEBİLECEĞİ BİR DİJİTAL OTOBÜS İÇİ EĞLENCE PLATFORMUDUR.

TELEVİZYON
FİLM
MÜZİK
RADYO

SESLİ KİTAP
E-KİTAP
ARAÇ TAKİP
REKLAM

UZAKTAN YÖNETİM

Mutlu Yolcular, Mutlu Yolculuklar!
İletişim : 0532 214 94 63

2026 YAZ DÖNEMİ BAŞLADI!



YENİ YAZ DÖNEMİNİN CAMIAMIZA HAYIRLI OLMASINI,
BOL KAZANÇLAR GETİRMESİNİ DİLERİZ

obilet



MERCEDES-BENZ TÜRK, HESKA OTOMOTİV ÜZERİNDEN BİR FİLO SATIŞI DAHA GERÇEKLEŞTİRDİ



SEZON yatırımcılarının gözdesi, yine Mercedes-Benz'in Yıldız otobüsleri oluyor... Son olarak filosunu Yıldız'larla takviye eden firma, sektörün köklü markası Malatya Zafer oldu.

Firma, Mercedes-Benz Türk bayisi Heska Otomotiv üzerinden 20 adet Travego 16 SHD 2+1 yatırımı yaptı. Otobüsler, düzenlenen görkemli bir törenle Malatya Zafer sahiplerine teslim edildi...

OTOBÜS firmaları, her sezon öncesi olduğu gibi bu yılda büyük umutlar, büyük riskler ve büyük fedakarlıklarla otobüs yatırımları yapmaya devam ediyor. Yatırımcının tercihi, Mercedes-Benz'in Yıldız otobüsleri yine ilk sırayı alıyor. Özellikle Malatyalı firmalar, bu sezon da Mercedes'e bağlılıklarını filo alımlarıyla ortaya koyuyor. Bu firmalardan birisi de, bölgenin köklü markalarından Malatya Zafer Turizm...

Mercedes-Benz Türk ile Malatya Zafer arasındaki iş ortaklığı, 20 adet Travego 16 SHD 2+1 teslimatıyla daha da güçlendi. Mercedes-Benz'in yüksek mühendislik standartlarıyla üretilen araçları, şirketin operasyonel ihtiyaçlarına tam uyum sağlarken, sunduğu yüksek güvenlik donanımları, sürüş konforu ve işletme verimliliğiyle dikkat çekiyor.

Gerçekleştirilen bu teslimatla birlikte, Mercedes-Benz markasının sektöre sunduğu teknolojik ve operasyonel çözümler Malatya Zafer Turizm'in hizmet kalitesini bir üst seviyeye taşımaya hedefliyor.

Konforumuzu ve gücümüzü artırdık

Malatya Zafer Firma Ortağı Mustafa Koçhan, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Malatya Zafer olarak misyonumuzu; yolcu taşımacılığı sektöründe profesyonel ekibiyle, yüksek standartlı, kaliteli hizmet vererek uluslararası normlara uygun, yenilikçi, temel ve kültürel değerlere bağlı daima iyileşme ve gelişme çabası içinde olmak olarak ifade ediyoruz. Tam da bu misyon doğrultusunda yatırım kararlarımızı hayata geçiriyoruz ve yolcularımıza güvenli, konforlu, kaliteli hizmet sunmayı her zaman önceliğimiz olarak görüyoruz."

Bugün filomuz kattığımız 20 adet Mercedes-Benz Travego aracımızın hem operasyonel gücümüze hem de yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Yolcularımızın beklentilerine en iyi şekilde cevap verebilmek için yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz.

Bugün gerçekleştirdiğimiz yatırımın şirketimizin büyüme hedeflerine katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Önümüzdeki dönemde de yolcularımıza daha iyi hizmet sunabilmek için yatırımlarımıza devam etmeyi hedefliyoruz. Bu süreçte desteklerini esirgemeyen Mercedes-Benz Türk ailesine, Heska Motorlu Araçlar ekibine, Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a ve emeği geçen herkese teşekkür ediyor, yeni araçlarımızın hayırlı olmasını diliyorum."

Güçlü iş ortaklığı, doğru ürün

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi ve Otobüs Satış Müdürü Nihat Toloğ ise şu ifadeleri kullandı: "Başarılı filo yatırımlarının temelinde doğru ürün seçimi kadar güçlü iş ortaklıkları ve karşılıklı güven de yer alıyor.

Bu teslimat sürecinde ekiplerimiz müşterimizin beklentilerini en doğru şekilde karşılayabilmek için yakın iş birliği içerisinde çalıştı.

Araçların belirlenmesinden teslimat



organizasyonuna kadar tüm aşamalarda ortak bir hedef doğrultusunda hareket ettik. Heska Motorlu Araçlar'a ve Mercedes-Benz markasına duyulan güvenin yeni yatırımlarla devam etmesi ise bizler için son derece değerli.

Bu anlamlı yatırımın Malatya Zafer Turizm ailesine hayırlı olmasını diliyorum."

Zafer için 'Önce Güven' gelir

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise şunları söyledi: "Bugün burada şehirler arası yolcu taşımacılığı sektörünün köklü kuruluşlarından biri olan Malatya Zafer Turizm'in gerçekleştirdiği önemli bir yatırımı birlikte kutlamak üzere bir araya gelmiş olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Malatya Zafer de uzun yıllardır sürdürdüğü faaliyetleriyle sektörün önemli temsilcilerinden biri konumunda bulunuyor."

"Önce Güven" ilkesiyle eksiksiz hizmet vermek üzere faaliyetlerini yürüten bir firma ile bugün böyle büyük bir teslimata imza attığımız için çok mutluyuz. Bugün teslim ettiğimiz 20 adet Travego aracımızın Malatya Zafer'in büyüme hedeflerine, hizmet kalitesine ve operasyonel gücüne önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz."

Satışta da sonrasında da yanlarındayız Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da şunları kaydetti: "Değerli Malatya Zafer'e gerçekleştirdiğimiz 20 Adet Travego 16 SHD 2+1 teslimatı, yalnızca yeni araçların Malatya Zafer'in filosuna katılmasından ibaret olarak değil; aynı zamanda güçlü bir iş ortaklığının da önemli bir göstergesi

olarak görüyoruz.

Şehirler arası yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren firmalar için araç seçiminde güvenilirlik, yakıt verimliliği, yolcu konforu ve operasyonel devamlılık büyük önem taşıyor. Özellikle yoğun operasyon yürüten firmalar için araçların yıllar boyunca ortaya koyduğu performans belirleyici rol oynuyor.

Bugün teslim ettiğimiz 20 adet Travego 16 SHD 2+1 araç da bu beklentilere cevap verecek şekilde filoaya katılıyor. Malatya Zafer Turizm için gerçekleştirilen bu yatırım sürecinde her zaman olduğu gibi ekiplerimiz müşterimizin

beklentilerini yakından takip ederek en uygun çözümü oluşturmak için yoğun bir çalışma yürüttü.

Bugün filoaya katılan araçların Malatya Zafer Turizm'in hizmet kalitesine ve operasyonel başarısına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

Satış sonrası hizmetlerimiz ve yaygın servis ağımızla müşterilerimizin yanında olmaya devam ederken, bu güçlü iş ortaklığının önümüzdeki dönemde de büyüyerek sürmesini temenni ediyoruz. Yeni araçlarımızın hayırlı olmasını diliyorum."





BUSWORLD TÜRKİYE 2026 FUARI'NIN DIAMOND SPONSORU OTOKAR:

BES MODELİYLE ŞOV YAPTI

Zengin stantları ve etkinlikleriyle fuarlara renk katan Otokar, 'Diamond ve Basın Yemeği' sponsoru olduğu Busworld Türkiye'ye de damgasını vurdu. Otokar, fuara aralarında otonom ve elektrikli otobüslerin de olduğu 5 aracıyla katıldı. Firma, Türkiye pazarına yeni sunduğu e-TERRITO, e-KENT'in yeni versiyonu ve otomatik vitesli Sultan Comfort ile en çok ziyaretçi çeken katılımcılarından oldu...

OTOBÜS endüstrisinin kalbinin attığı Busworld fuarlarının Türkiye etabı, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşti.

Fuarın Diamond ve Basın Yemeği sponsoru, bu sene 100. yılını kutlayan Koç Topluluğu bünyesinde yer alan Otokar oldu.

Firma, katıldığı tüm fuarlarda olduğu gibi Busworld Türkiye 2026 Fuarı'na da zengin standı, etkinlikleri ve en çok ziyaretçi çekmesiyle damgasını vurdu.

Otokar, fuarda otonom ve elektrikli araçlarının da yer aldığı beş farklı modeliyle yer alıyor. e-KENT aracının yeni versiyonu, otonom e-CENTRO, otomatik vitesli SULTAN Comfort ve CENTRO mikrobüsünü ziyaretçilerle buluşturan Otokar, Türkiye pazarına yeni sunduğu e-TERRITO'yu da katılımcıların beğenisine sunuyor.

Filolarına uzun vadeli değer katıyor

Fiyat hassasiyeti yüksek olan Türkiye otobüs pazarında Otokar otobüslerinin toplam sahip olma maliyetleri ile öne çıktığını belirten Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman şunları söyledi:

"Otokar otobüsleri, yalnızca yüksek ikinci el

değeri ile değil; satış sonrası hizmetler, yüksek operasyonel süreklilik ve kullanıcı memnuniyeti gibi unsurları da kapsayan toplam sahip olma maliyeti açısından sunduğu avantajlarla öne çıkıyor.

Aynı zamanda müşterilerine uzun vadeli ekonomik fayda sağlıyor.

Bu iki önemli unsur, özellikle yüksek adetli araç filolarını yöneten işletmelerin Otokar'ı tercih etmesinde belirleyici rol oynarken, Otokar markasını da yıllardır liderliğe taşıyor."

Avrupa'da ilk beşte yer alıyoruz

Otokar'ın Türkiye'nin yanı sıra Avrupa'da da istikrarlı büyümesine devam ettiğini ekleyen Kerem Erman Otokar'ın hedeflerinde iddialı adımlarla ilerlediğini aktardı:

"Faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda büyümeye ve yeni pazarlardaki etkinliğimizi arttırmaya devam ederken ürün gamımızdaki araçların elektrifikasyonu konusunda pazar taleplerine paralel olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Pazardaki başarılı yükselişimizin yanı sıra üretim kabiliyetlerimizle de fark yaratıyoruz.

An itibarıyla Avrupa'nın en büyük 5 otobüs üreticisi arasında yer alıyoruz.

Fabrikamızda kendi markamızın ürünlerinin yanı sıra iki küresel marka için de üretim yapıyoruz. Bu durum kalite ve üretim esnekliğimizin bir yansıması."

Otomatik vitesli yeni Sultan fark yaratıyor

Otokar'ın geniş otobüs gamının müşteri beklentileriyle şekillendiğinin altını çizen Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman; "Operatörlerin, belediyelerin, sürücülerin ve yolcuların ihtiyaçlarını sürekli dinleyerek ürünlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Fuarda sergilediğimiz araçların her biri bu yaklaşımımızı yansıtıyor.

Türkiye'nin en çok tercih edilen küçük otobüsü olan Sultan ailesinde 9 ileri otomatik vitesi artık standart olarak sunuyoruz.

Geçtiğimiz sene Avrupa'da satışa sunduğumuz e-Territo aracımız artık Türkiye pazarında da satışta.

Kendi segmentinin ilk elektrikli aracı olacak. e-Kent otobüsümüzü yine kullanıcı beklentilerine göre geliştirdik.

Yeni aracımızla Türkiye halk otobüsü segmentinde elektrikli kullanımını da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Alternatif yakıtlı araçlarımızla sağladığımız düşük emisyon değerleriyle çevreye olan katkımızı da sürdürüyoruz."



Sakar Geçidi/Muğla

GERÇEK

F-SANE

Yeni Ecotorq GEN2 motorunun gücü ve verimliliğiyle Ford Trucks F-MAX, gerçek efsane.



Ford
TRUCKS

Her yükte birlikte

Koç 100



Otokar

TEMSA PRESTIJ



**3 YIL
GARANTİ**




**SINIRSIZ
KİLOMETRE**

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



TEMSA, Busworld'te 'GELECEĞİ' sergiledi

GLOBAL otobüs üreticimiz TEMSA, otobüsün kalbinin attığı Busworld Türkiye'de geleceğin ulaşım trendleri ve ilham veren tasarımlarıyla yer aldı. TEMSA, fuarda tam elektrikli ve sıfır emisyonlu Avenue Neo 9e,

midibüs segmentinin simgesi Prestij ve uzun yol taşımacılığının güçlü temsilcisi Maraton'u "Her Rotada İlham Veren Tasarım" mottosu altında ziyaretçileriyle buluşturdu. Temsa stantı fuarın en çok ziyaretçi çekenlerin başında yer aldı

OTOBÜS sektörünün global çaptaki en büyük ve en prestijli fuarları arasında yer alan Busworld Türkiye; önde gelen üreticileri, tedarikçileri ve profesyonelleri 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da bir araya getirdi.

Farklı kullanım alanlarına ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği araçlarıyla sektördeki güçlü büyümesini sürdüren TEMSA, fuarda şehir içi ile şehirler arası ulaşım, turizm ve kısa mesafe taşımacılık segmentlerindeki çözümlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. TEMSA, Mercedes-Benz Türk ve MAN'ın yer almadığı bu fuarda, büyük otobüsü temsil eden yegane üretici oldu. Hal böyle olunca, TEMSA standı aynı zamanda şehirlerarası otobüsçülerin de birinci adresi oldu.

Dönüşüme odaklanıyoruz
TEMSA CEO'su Evren Güzel, fuarla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Busworld Türkiye'yi, sektörümüzün geleceğini şekillendiren önemli platformlardan biri olarak görüyoruz. Bu yıl fuarda, farklı müşteri ihtiyaçlarına cevap veren araçlarımızla yer alırken, aynı zamanda mühendislik kapasitemizi, teknolojik yetkinliğimizi ve sürdürülebilirlik vizyonumuzu da paylaştık. Bugün şehir içi ulaşımdan turizme kadar her rotada farklı müşteri beklentileri bulunuyor.

Mobilite ekosistemi de bu doğrultuda önemli bir dönüşümden geçiyor. Biz de her ürünümüzde farklı segmentlerin gereksinimlerini dikkate alarak mühendislik kabiliyetlerimizi sahaya yansıtmaya devam ediyoruz. Araçlarımızı geliştirirken yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, sektörün dönüşümüne de odaklanıyoruz. Fuarda sergilediğimiz Avenue Neo 9e sıfır emisyonlu yapıyla geleceğin ulaşım ihtiyaçlarına tam anlamıyla yanıt veriyor. Prestij, yıllardır midibüs segmentinde edindiği güçlü konumunu yeni nesil özelliklerle ileri taşıırken, Maraton uzun yolculuklarda sunduğu konfor ve üst düzey performansı

bir arada sağlıyor. "Tercih Edilen Mobilite Markası" olma vizyonumuz doğrultusunda sektöre yön veren çözümler üretmeye ve Türkiye'de geliştirdiğimiz araçlarımızı dünyanın farklı coğrafyalarına ihraç etmeye devam edeceğiz."

Avenue Neo 9e ilgi odağı oldu
TEMSA, 9 metrelik şehir içi otobüsü Avenue Neo 9e'yi, 2025 yılında Belçika'da düzenlenen Busworld Europe'da tanıtarak müşterileriyle buluşturmuştu. Bu yıl Busworld Türkiye'de de ilgi odağı olan Avenue Neo 9e, 10,5 metrelik bir otobüsün sunduğu her şeyi sağlayabilen; ancak küçük platformların sunmadığı sağlamlık ve dayanıklılığı koruyan bir yapıya sahip. 75 yolcu kapasitesi ve 600 kilometreye varan menziliyle, şehir içi ulaşımın yanı sıra büyükşehir kapsamındaki uzak ilçelere kadar çözüm sunmasıyla dikkat çekiyor. Araç, 300 kW DC bağlantıyla yüzde 100 şarja 75 dakikada ulaşabiliyor.

'Kısa'nın ikonik modeli Prestij
TEMSA'nın Busworld Türkiye'de sergilediği Prestij, yenilenen kimliğiyle kısa mesafe taşımacılığının en güçlü modelleri arasında yer almaya devam ediyor. Bugün Avrupa pazarlarında da kullanıcılarıyla buluşan Prestij, 3 yıl/sınırsız kilometre garantisi sunarak müşteri memnuniyetini daha da ileri taşıyor.

Yenilenen dijital sürücü bilgilendirme ekranı ve modern kokpit tasarımıyla teknolojik deneyimi güçlendiren Prestij, 29 farklı dil seçeneği sayesinde uluslararası operasyonlarda sürücülere önemli bir kullanım kolaylığı sunuyor.

TEMSA'nın uzun yol taşımacılığı segmentindeki amiral gemisi Maraton ise geniş, ergonomik iç hacmi ve yüksek yolcu kapasitesiyle yolculuklarda üst düzey seyahat deneyimi vadediyor. Akıllı mobilite anlayışıyla geliştirilen sistemleri sayesinde sürüş boyunca daha yüksek kontrol ve farkındalık sunan Maraton, uzun yol operasyonlarında verimlilik ve güveni bir arada sağlıyor.





MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Doğ-mer Yetkili Servisi, orjinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakımlarını en hızlı ve kaliteli şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar



Doğ-Mer Motorlu Araçlar San. Tic. Ltd. Sti. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yetkili Servisi
Kemalpaşa Cd. 6108 / 1 Sk. No: 32 Bornova / İzmir
Tel: 0 232 478 11 04



İSTAB'tan Arobus'a ziyaret

50.000'inci Sprinter dönüşümünü gerçekleştiren Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, 20 kişilik İSTAB heyetini Arobus'un fabrikasında ağırladı. Türkiye, eSprinter Minibüs dönüşümünü gerçekleştiren ilk pazar.

GLOBAL çaptaki dönüşümün öncülerinin başında yer alan Mercedes-Benz, hafif ticarideki yıldız Sprinter'i de dönüşüme soktu. Dünya genelinde ilk eSprinter'in geliştirilip pazara sunulduğu ülke ise Türkiye oldu...

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ve İSTAB'ın (İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği) üyeleri ile seçkin firmaların 20 üst düzey yöneticisi Arobus'un Tuzla'daki üretim tesislerini ziyaret etti. Mercedes-Benz'in onaylı üstyapı ve dönüşüm imalatçısı olan Arobus fabrikasında bu yıl Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar'ın 2025'teki satışlarının yüzde 63'ünü oluşturan Sprinter'in 50 bininci minibüs dönüşümü gerçekleştirildi. Tüm minibüs dönüşüm süreçlerinin Almanya'nın koyduğu standartlar çerçevesinde gerçekleştiğini ve bu şekilde Mercedes kalitesinin üstyapı dönüşümünde de sağlandığını belirten Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Müdürü Gökhan Yegin, Türk mühendislerinin çalışmaları ile eSprinter Minibüs dönüşümünün de Mercedes dünyasında ilk defa Türkiye'de gerçekleştiğini ifade etti.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak ise "2025'te 100 bininci satışını gerçekleştiren Sprinter, Türki-



ye'de 30 yıldır modern hafif ticari araç segmentine ismini verdi ve birçok üstyapı çözümü sayesinde en fazla minibüs koltuk varyanlı ürün gamına sahip marka olduk" dedi.

50 bininci dönüşüm gerçekleşti

Arobus'un eSprinter ve Sprinter dönüşümünde en önemli ortaklarından biri olduğunu da vurgulayan Yaprak, "Ticari araçların üstyapı çözümleri konusunda Türkiye'nin liderlerinden biri olan Arobus ile 2007 yılından bu yana iş birliği yapıyoruz. Geçtiğimiz günlerde bu tesisdeki 50 bininci Sprinter dönüşümünü gerçekleştirdik" dedi.

Sektör, iş birlikleriyle güçleniyor

İSTAB üyelerinin bu marka iş birlikleriyle sektörlerinde güçlenerek rekabette öne çıktığını söyleyen İSTAB Koordinatörü Derya Koçak, "Mercedes-Benz araçların Arobus tarafından sektöre uygun bir şekilde dönüştürülmesi sektörümüzün sorunlarına farklı çözümler üretirken üyelerimizin de yeni fırsatlar yaratmalarına yardımcı oluyor. Ayrıca bu tür ziyaretler üyelerimizin sektördeki yenilikleri ve üretim süreçlerini daha iyi anlayabilmelerine de imkân veriyor." diyerek üyelerinin araçlarından en iyi şekilde faydalanmalarının da yolunu açtığını söyledi.

SGK'ya olan borçların tecil ve taksitlendirmesinde yapılan değişiklikler

5 510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununun 88 inci maddesinde" Kurumun süresi içinde ödenmeyen prim ve diğer alacaklarının tahsilinde, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanununun 51 inci, 102.ve 106. maddeleri hariç, diğer maddeleri uygulanır. Kurum, 6183 sayılı Kanunun uygulanmasında Maliye Bakanlığı ile diğer kamu kurum ve kuruluşları ve mercilere verilen yetkileri kullanır." hükmü düzenlenmiştir.

Buna göre SGK'ya olan borçların tecil ve taksitlendirilmesinde 6183 sayılı Kanun hükümleri uygulanmaktadır. 04.6.2026 Tarihli 33270 Sayılı Resmî Gazete' de yayımlanan 7582 sayılı Kanununun 1. maddesiyle yapılan düzenleme gereği SGK'ya olan borçların tecil işlemlerinde de değişiklik yapılmış oldu. Bu kapsamda;

işsizlik sigortası primi, eğitime katkı payı, özel işlem vergisi, damga vergisi gibi borçlar azami 72 kadar tecil edilebilecektir. Taksitlendirme vadesi borçlunun likitide oranına göre belirlenecektir. SGK'ya olan borçların tecil edilebilmesi için gerekli olan teminat şartı 250 bin TL' den 1 milyon TL' ye çıkarılmıştır. 1 milyon TL' ye kadar olan borçlar için teminat istenmeyecek olup, 1 milyonu aşan borçların aşan kısmının ve mercilere verilen yetkileri kullanır." hükmü düzenlenmiştir.



Sibel YÜCE

sibel.yuce@hotmail.com.tr



inova
otomotiv



Innovation for
comfort



www.inovaotomotiv.com



İNOVA OTOMOTİV, FUARA BÜYÜK HAREKET KATTI

KISA sürede sektörün lideri ve global bir oyuncu olmak; imkansız gibi görünse de İNOVA Otomotiv bunu yaptı. Türkiye'deki araç koltuğu pazarının önemli kısmını sırtlayan İNOVA, artık dünyanın da önde gelen oyuncularından... Şirketin bugünlere gelmesinin arkasında; doğru strateji, doğru ürün, doğru zamanda doğru yatırımlar... İsmi gibi inovasyonu her süreçte öncelenen şirket, tüm yerli ve uluslararası ihtisas fuarlarına katılmayı adeta bir sorumluluk buldu. Katıldı; çünkü her katılımı ona yeni iş ortaklıkları, yeni pazarların kapısını açtı. İNOVA,

İstanbul'da gerçekleştirilen Busworld Türkiye 2026 Fuarı'nda da yerini aldı. Yine yeni ürünler, zengin ürün gamının sergilendiği iddialı stant... Fuar süresince İNOVA standı, çok sayıda yerli ve yabancı ziyaretçiyi ağırladı. İNOVA Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Gizem Kavalcı Keper, bir yandan fuarı, öte taraftan şirketin performansı ile beklentilerini GÜLEGÜLE okurlarına anlattı. 2026'nın zor bir yıl olduğuna işaret eden Gizem Kavalcı Keper, İNOVA olarak her türlü koşula hazır olduklarını söyledi. İşte Gizem Kavalcı Keper ile yaptığımız söyleşi ve fotoğraflarla 'İNOVA Otomotiv için BUSWORLD 2026'...

GÜLEGÜLE: Bütün önemli otobüs fuarları gibi Busworld Türkiye 2026'ya da iddialı bir stantla katıldınız. Fuar sizin için nasıl geçti, umduğunuz buldunuz mu?

KAVALCI: Fuar beklentilerimizin üzerinde gerçekleşti bu yıl. Pandemi döneminden sonra yapılan fuara katılmamıştık. Yerli yabancı çok sayıda seçkin ziyaretçiyi ağırladık. Özellikle 2 gün yabancı ziyaretçilerle önemli görüşmeler yaptık, yeni bağlantılar kurduk. Bu kadarını beklemiyorduk, ilk iki gün gayet hareketliydi. Tabii ki üçüncü gün firmalar kendi çalışanlarını getiriyorlar. Burada da biraz "know how" paylaşımı gerçekleştiriliyor. Beklediklerimizin üzerindeydi diyebiliriz. Tabii MAN ve Mercedes grubunun yokluğu burada hissediliyor. Busworld için Temsa, Anadolu Isuzu, Otocar gibi yerli üreticilerle beraber komparan satıcılarının bulunduğu bir fuar diyebiliriz.

GÜLEGÜLE: Fuara getirdiğiniz ürünler hakkında bilgiler aktarır mısınız? Kaç koltuk modeli ile katıldınız, ilk defa tanıttığınız ürünler oldu mu?

KAVALCI: Bu fuar, bizim için 2026 yılında Sprinter araçlarında kullanmış olduğumuz yeni koltuk modelimizi tanıtmaya fırsat yarattı. Tabii Sprinter her zaman minibüs grubunda lider araçtır. Biz de İnova olarak buraya ürün sağlamaktan mutluluk duyuyoruz. Yeni hareketli telefonluk, wireless şarj ve USB opsiyonun bir arada bulunduğu minibüsün koltuklarını fuarda tanıtmaya fırsat yakaladık. İnova olarak diğer OEM firmalarımızla da çalışıyoruz. Onların da ürünlerini burada sergilemekten mutluluk duyuyoruz. Otobüs grubuna baktığımızda biraz daha naif döşemelerin olduğu, spor döşemelerin olduğu, koltuğu daha hafif gösteren ürünlerle beraber sunumu yapmayı tercih ettik. Bu yıl turuncu tonlarına ağırlık verdik. Biraz daha fuara enerji katabilmek için ve kendi enerjimizi gösterebilmek için, bu rengi tercih ettik.

GÜLEGÜLE: İnova olarak özellikle ihtisas fuarlarına katılmayı kendinize adeta bir sorumluluk addediyorsunuz. Neden fuarlar sizin için bu kadar önemli ve bu fuarlara katılmayı geri dönüşümünü alabiliyor musunuz?

KAVALCI: Burada aslında hangi beklentiyi katıldığımız gerçekten önemli. Bizim burada asıl hedefimiz satış yapmaktan ziyade, araç koltuğu alanında güçlü ve global bir oyuncu olduğumuzu göstermek. Türkiye'de yapılan fuarlara katılmak, bizim için aynı zamanda büyük bir sorumluluk...

luk... Biz bu fuara katılırken, 'Belçika'da da olacağız' mesajını veriyoruz. Tabii ki de yerli üreticiler bu tür önemli ihtisas fuarlarında, bizler de bu oyunun bir parçası olarak burada olmak zorundayız.

GÜLEGÜLE: Yılın ilk yarısını geride bıraktık. Şimdi de pazarın durumunu konuşmak isteriz. İlk altı ay sektör ve İnova için nasıl geçti? Umulann bulunduğu bir süreç oldu mu?

KAVALCI: 2026'nın zor bir yıl olacağı, zaten konuşulan ve bilinen bir şeydi. Tabii ilk çeyrekte bunu çok fazla yaşamak da üçüncü ve dördüncü çeyrekte bu yavaşlamayı yaşayacağımızı çok net olarak gözlemleyebiliyoruz. Yaz döneminde yurt dışı firmalarının biraz daha hafif çalışması, "summer shut down" dedikleri yaz dönemi kapanışları bunlar da büyük etken. Q4 dönemi içinde çalışmalarımız devam ediyor. Ama tabii küresel ölçekte bir daralma söz konusu olduğu aşıkâr. Biz de buna yönelik önlemlerimizi alıyoruz.

GÜLEGÜLE: Yeni fabrika yerinize geçtiniz, faaliyetlere başladınız. Bununla ilgili kısa böyle bir değerlendirme yapar mısınız? Yeni üretim tesisiniz şirkete nasıl bir dinamizm kattı?

KAVALCI: Yeni fabrikada tek bir çatı altında toplantik. Alanımız 18.500 metrekare. Fazlasıyla büyük bir alan, hele de bir koltuk üreticisi için. Biz bunun avantajlarını tabii ki de görüyoruz. İşlerin daha yoğun olacağı dönemlerde, bu alan ve artan üretim kapasitemiz bizlere büyük bir avantaj sağlayacaktır. Unutulmamalı, yapılan her doğru yatırım, mutlaka karşılık bulur. Bu, bizim yatırımımız için de geçerli.

GÜLEGÜLE: Yeni fabrika ile birlikte personel sayınız da arttı mı, ya da makine tesisat sayısında değişiklikler oldu mu?

KAVALCI: Personel sayısı olarak çok fazla artışımız yok. 2025'teki üretim rakamlarımızı ve personel sayılarımızı şu an için koruyoruz. Tabii ki de yeni yatırımlarımız oldu ve olmaya devam ediyor. Anlaşmalarımız hala var. Teslimatlarımız bekliyor. Robot alanında yeni yatırımlar yaptık. Boru bükme makinelerimizde yeni yatırımlar gerçekleştirdik. İnovasyon dedik, bunun öncüsü olmaya her zaman devam ediyoruz. İki kat arasında geçişleri sağlayacak, dikey



depolama alanları kendi içimize oluşturduk. Endüstriyel yeniliklere, teknolojik yeniliklere devam ediyoruz.

GÜLEGÜLE: Son olarak, bu yıl için ne bekliyorsunuz? İnova Otomotiv bu yıl için bir büyüme bekliyor mu ya da mevcudu korumak bir başarı mı?

KAVALCI: Bu yıl için büyüme beklentimiz yok açıkçası. Olduğumuz gibi kalabilmeyi hedefliyoruz. Söylediğimiz gibi 2025'teki üretim adetlerimizi, 2025'teki cirolarımızı tutturursak bu bile 2026'nın bir başarısı olacaktır. 2026 global için zor bir piyasa olacak gibi görünüyor. Fakat

önümüzdeki yıllar için hedeflerimiz büyük, yeni anlaşmalarımız var. İhracat kanadında genişlemeye gidiyoruz bunu şu an söyleyebiliriz.

GÜLEGÜLE: Üretimde ihracat oranınız nedir? Mesela yerli piyasa ve yurt dışı olarak.

KAVALCI: Biz daha çok yurt içi yoğun olarak çalışıyoruz. Buradaki OEM'lerimizin hacimleri gayet büyük; yüzde 30-35 aralığı yurt dışı, 65-70 arası da yurt içi piyasası diyebiliriz. İhracatı artırma hedefindeyiz. Yurt içini koruyarak, ihracat oranımızı artırma gayreti içerisindeyiz.



2026

Yeni yaz sezonunun
tüm camiamıza
hayırlı, uğurlu
olmasını dileriz.

Bol kazançlı,
kazasız belasız
bir sezon geçirmenizi
temenni ederiz.



Yolunuz açık, işiniz rast gelsin.



mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN



'YILDIZ' OTOBÜSLERİN ÜRETİLDİĞİ HOŞDERE FABRİKASI'NDA ELEKTRİKLİ DÖNÜŞÜMÜ BAŞLADI



GELECEĞE DEV YATIRIM!

DAIMLER'in otobüs üretim merkezi konumunda olan Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası, dönüşümde de öncü oldu. Şirketin hayata geçirdiği Finiş Binası yatırımıyla hem üretim kapasitesi artırılıyor hem de elektrikli otobüs üretimi-

ne yönelik dönüşüm yolculuğunda önemli bir adım atılıyor. Faaliyete alınan 16.700 metrekarelik yeni tesis, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın stratejik konumunu daha da güçlendirirken, fabrikanın yıllık üretim kapasitesinin artmasına yönelik ilk adımı temsil ediyor....

OTOMOTİVDE, özellikle de otobüste pek çok yeniliğin öncüsü olan Mercedes-Benz, elektrikli dönüşümde de yine ön sıralarda yer alıyor.

Dünya devi, üretim tesisleri başta olmak üzere ürettiği tüm araçları adım adım elektrikliye dönüştürüyor. DAIMLER'in otobüs üretim üssü konumunda olan Mercedes-Benz Türk, bu çerçevede Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda tamamlanan yeni Finiş Binası'nın açılışını gerçekleştirdi. Toplam 16.700 metrekare üretim alanına sahip olan yeni tesis; elektrikli otobüs üretimine hazırlık, kapasite artışı, sürdürülebilir üretim uygulamaları ve esnek üretim kabiliyetleri açısından Mercedes-Benz Türk'ün geleceğe yönelik vizyonunda kritik bir rol üstleniyor.

Mevcut kapasitesini tam verimlilikle kullanan Hoşdere Otobüs Fabrikası, bu yeni yatırımla birlikte gelecekte artacak araç çeşitliliğine ve yeni nesil üretim ihtiyaçlarına daha güçlü şekilde yanıt vermeye hazırlanıyor.

Bu başarı özverinin bir ürünü

Daimler Buses CEO'su ve Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Till Oberwörder, konuşmasında: "Daimler Buses Hoşdere Otobüs fabrikamız, küresel operasyonlarımızın temel taşlarından biri konumunda."

Yeni finiş binası ile bu rolü daha da güçlendiriyoruz. Yeni tesisimiz, artan talebi karşılayabilme yetkinliklerimizi güçlendiriyor; daha yüksek esneklik, daha fazla kapasite ve elektrikli otobüs üretimine giden net bir yol sunuyor.

Bu da üretim ağıımızın sürekli gelişiminde önemli bir adımı temsil ediyor. Bu başarı, fabrikamız genelinde gösterilen üstün ekip çalışması, özveri ve kararlılığın bir ürünüdür" dedi.

Üretim kapasitesi yüzde 11 arttı

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Süer Sülün, açılışta yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Türkiye bugün yalnızca iç pazarıyla değil, üretim gücü ve ihracat kapasitesiyle de dünyanın önemli otobüs üretim merkezlerinden biri konumunda bulunuyor.

Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise dördüncü büyük otobüs üretim ülkesi olan Türkiye'de üretim yapan bir firma olarak üretim, ihracat ve teknoloji alanlarında sektörümüze öncülük etmeye devam ediyoruz.

Türkiye bugün gerçek anlamda güçlü bir otobüs üretim ülkesi konumunda bulunuyor ve Mercedes-Benz Türk olarak bu güçlü ekosistemin lideri olmaktan gurur duyuyoruz. Daimler Buses

dünyasının en büyük entegre otobüs üretim tesisi olan 422 bin metrekare alanda hizmet veren Hoşdere Otobüs Fabrikamız da bu güçlü yapının en önemli parçalarından biri.

Hayata geçirdiğimiz yeni tesisimizle üretim kapasitemizin yüzde 11 oranında artmasına yönelik ilk adımımızı atıyor ve elektrikli üretime geçişin kapısını aralıyoruz. Bu dönüşüm yolculuğunda hedefimiz son derece net; Hoşdere Otobüs Fabrikamızı geleceğin mobilitesine hazır, daha da güçlü ve daha da esnek bir üretim merkezi olarak konumlandırmak."

Yeni nesil araçlar üretilecek

Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acıce ise "Fabrikamızda 5.000'i aşkın çalışmamızla dünya ve Türkiye için üretim yapıyoruz.

Bu üretimimizin yüzde 86'sını dünyanın dört kıtasına ihraç ediyoruz. Bu hepimizin başarısı. Ancak bununla sınırlı kalmıyoruz. Kapasitemizi daha da artırarak güçlü konumumuzu daha da güçlendiriyoruz. Yeni finiş binamızı yalnızca yeni bir bina olarak değil; üretim süreçlerimizi geleceğe hazırlayan stratejik bir dönüşüm adımı olarak değerlendiriyoruz. Toplam 16.700 metrekare üretim alanına sahip olan yeni tesisimiz; artan araç çeşitliliğini çok daha esnek şekilde yönetebilmemize, üretim süreçlerimizi optimize etmemize ve gelecekteki elektrikli otobüs üretim altyapımızı güçlendirmemize katkı sağlayacak. İlk defa bir binayı tamamen üretimin akışları doğrultusunda dizayn ederek verimliliği ve esnekliği üst seviyeye taşıdık, üretimdeki kısıtları tamamen ortadan kaldırdık. Bu yatırımın en önemli özelliklerinden biri de sürdürülebilirlik odağı.

Hedeflerimizin ve sürdürülebilir üretim vizyonumuzun yaşayan bir örneği diyebilirim. Yeni tesisimizde kullanılan kuru filtrasyon teknolojisine sahip boya sistemleri sayesinde su tüketimini minimize ediyoruz. Enerji verimliliği sağlayan yeni nesil havalandırma ve iklimlendirme sistemleriyle üretim süreçlerimizin çevresel etkisini azaltıyoruz. Geri dönüştürülmüş su kullanılan modern yıkama sistemleriyle sürdürülebilir üretim yaklaşımımızı destekliyoruz. Yeni Finiş binamızın hayata geçirilmesi ile beraber devam edecek projelerimiz neticesinde 2028 yılında hem içten yanmalı hem de yeni nesil elektrikli araçlarımızı aynı üretim ekosistemi içerisinde çok daha esnek şekilde yönetebileceğimiz yeni bir yapıya geçeceğiz" dedi.





2026 YAZ SEZONUNUN

tüm sektörümüze bol kazanç
ve bereket getirmesini diliyorum.

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



Isuzu, yeni nesil araçlarıyla ziyaretçileri standına çekti

Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye'de sürdürülebilirlik, verimlilik ve yolcu konforuna odaklanan yeni nesil araçlarını sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Fuarda sergilenen Yeni NovoLux, NovoCiti Volt, Grand Toro XL ve Citiport 12 ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü

YURTİÇİ ve yurtdışındaki bütün önemli otobüs fuarlarına katılan küçük otobüsün kesintisiz ihracat lideri Anadolu Isuzu, zengin ürün gamıyla katıldığı Busworld Türkiye 2026 Fuarı'nda da adından söz ettirdi. Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye'deki geniş standında yenilikçi araçlarını tanıttı. Sektör temsilcileri, kamu kurumları, iş ortakları ve uluslararası ziyaretçilerin katıldığı fuarda Anadolu Isuzu; Yeni NovoLux, NovoCiti Volt, Grand Toro XL ve Citiport 12 modellerini sergiledi. Anadolu Isuzu fuarda, çevreci teknolojileri, operasyonel verimlilik sağlayan özellikleri ve yolcu konforunu artıran çözümleriyle dikkat çekti. Anadolu Isuzu standı, fuar boyunca yerli ve yabancı ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gördü. Anadolu ISUZU kurmayları, fuarda gördükleri yoğun ilgiden son derece memnun kaldıklarını dile getirerek, Türkiye'da düzenlenen Busworld Fuarı'na katılmayı bir sorumluluk olarak gördüklerini söyledi.



Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürlüğü'ne Başaran atandı

DÜNYANIN endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek global şirketi Prometeon Tyre Group'da uzun yıllardır farklı görevlerde sorumluluklar üstlenen Tuğba Başaran, Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü olarak atandı. Tuğba Başaran, lisans eğitimini Kadir Has Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. Kariyerine Pirelli bünyesinde başlayan Başaran, Ağ ve Sistem Yönetimi alanında görev aldıktan sonra, teknolojik altyapı birikimini satış sistemleri ve ticari pazarlama süreçlerine yönlendirdi. Pirelli'de yaklaşık 9 yıl görev

yaptı. Başaran, 2016 yılında Pirelli'nin endüstriyel lastik operasyonlarının ayrılmasıyla başlayan Prometeon'un bağımsız yapılanma sürecinde görev aldı ve kariyerini Prometeon bünyesinde sürdürdü. 10 yıldır Prometeon'da farklı bölgeleri Türkiye'den yöneterek dijital pazarlama, iletişim, marka yönetimi, satış operasyonları, ürün ve ticari pazarlama gibi geniş bir yelpazede liderlik üstlendi. Yeni görevinde Tuğba Başaran, Prometeon Türkiye'nin pazarlama stratejilerine yön vererek şirketin büyüme hedeflerine katkı sağlamaya devam edecektir.

'Demirbaş Faktörü' IVECO lehine işlemeye başladı...

Bayisi olduğu tüm markalara ek bir pazar payı katan Demirbaş Otomotiv, IVECO Bus bayisi olarak 20 adet körüklü STREETWAY otobüs için anlaşma imzaladı. IVECO, Demirbaş Otomotiv ile Türkiye'de önemli işlere imza atmayı hedefliyor.



HALK otobüs sektöründe 'Demirbaş Faktörü' diye bir deyim var. Hangi modeli satarsa satın, sağladığı güven sayesinde esnaf Demirbaş'a koşuyor. Bünyesinde yer aldığı tüm markalara satış noktasında önemli katkı yapan bayi, dünyanın önde gelen otobüs üreticilerinden IVECO BUS için çalışıyor. IVECO BUS, 20 adet körüklü STREETWAY otobüsün tedariki için resmi bayisi FSM Demirbaş Otomotiv ile imzaladığı yeni anlaşmayla Türkiye pazarındaki büyümesini sürdürüyor. Türkiye'de üretilen STREETWAY, yüksek kapasiteli şehir içi ulaşım ağlarının gereksinimlerini karşılamak üzere tasarlandı. Tamamen alçak tabanlı bir yerleşime sahip olan STREETWAY, ZF Ecolife 2 otomatik şanzımanla eşleştirilmiş FPT Industrial Cursor 9 Euro VI motora sahip ve 140 yolcuya kadar ağırlama kapasitesine sahip. IVECO BUS, FSM Demirbaş Otomotiv ile iş birliği yaparak Türkiye'deki varlığını daha da sağlamlaştırıyor. Kocaeli, Muğla, Ankara, Manisa, İstanbul, Trabzon, Balıkesir ve Kayseri gibi

pek çok büyükşehirde başta CROSSWAY modelleri olmak üzere markaya ait yaklaşık 80 araç halihazırda aktif olarak hizmet veriyor. IVECO BUS bu yeni sipariş ile, Türk operatörleri kendi ihtiyaçlarına ve hizmet verdikleri bölgelerin özel şartlarına göre uyarlanmış çözümlerle destekleme konusundaki başarısını ve taahhüdünü bir kez daha yeniledi. Aynı zamanda IVECO BUS, toplu taşıma elektrifikasyon projelerini destekleyerek ve eksiksiz endüstriyel çözümler ile yerel üstyapı imalatçılarıyla yapılan ortaklıkları birleştiren bir ürün gamı vasıtasıyla minibüs dahil tüm segmentlerdeki varlığını genişleterek Türkiye pazarındaki gelişimini sürdürmeyi hedefliyor. IVECO BUS AMEA Otobüs Ticari Operasyonlarscha Kaehne, konuya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Türkiye, IVECO BUS için yüksek potansiyele sahip bir pazarı temsil ediyor. İş ortaklarımızla birlikte, müşteri yakınlığı, şehir içi ürün gamımızın genişletilmesi ve toplu taşımanın alternatif enerji dönüşümünde aktif bir rol oynama hedefimiz üzerine kurulu, kararlı bir büyüme stratejisi izliyoruz."

2026 YAZ SEZONUNUN

tüm sektörümüze bol kazanç ve bereket getirmesini dileriz...



METRO

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

Koluman Tarsus hizmette!

SATIŞ sonrası hizmetlerde mükemmelliği hedefleyen Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanma stratejisini hayata geçirmiş, yeni ve yenilenmiş servisleri bir bir hizmete açmıştı. Bu strateji kapsamında

BÜYÜK otobüs pazarının kesintisiz lideri Mercedes-Benz Türk, bir yandan müşteri beklentileri yönünde araçlarını kusursuz hale getirirken, öte taraftan da bu araçlara kusursuz satış sonrasında hizmet vermek üzere servis ağını modernleştirip genişletiyor. Şirket, bu kapsamda bayi geliştirme ve yenileme stratejisini yürürlüğe sokmuştu. Bu kapsamda Koluman Tarsus bayisi, Mercedes-Benz Türk ağır ticari araç müşterilerine özel olarak yeniden yapılandırılarak hizmete açıldı. Daha önce farklı lokasyonlarda veya farklı ürün grupları ile birlikte aynı tesiste sunulan satış ve satış sonrası hizmetler, yeni yatırımla birlikte tek çatı altında buluşarak yalnızca Mercedes-Benz Türk kamyon ve otobüs müşterilerine odaklanan entegre bir yapıya dönüştürüldü.

Müşterilere özel yeni tesis

Yeni havalimanı kavşağında, Adana, Tarsus ve Mersin arasındaki yoğun trafik akışının merkezinde yer alan Koluman Tarsus tesisi, stratejik konumuyla da ön plana çıkıyor.

Mercedes-Benz Türk ağır ticari araç müşterileri için erişim kolaylığı sağlayan tesis, aynı zamanda markanın bölgedeki görünürlüğü de güçlendiriyor. Yaklaşık 8 ayda tamamlanan tesis, yalnızca fiziksel bir dönüşümü değil, aynı zamanda Mercedes-Benz Türk'ün müşteri odaklı hizmet anlayışının yeni bir yansımasını temsil ediyor.

Mercedes-Benz Türk ağır ticari araç müşterilerine özel olarak yeniden yapılandırılan Koluman Tarsus tesisinin çalışma alanı yaklaşık 600 metrekare artırılırken, genişleyen atölye altyapısı ve artırılan operasyon kapasitesiyle daha yüksek hizmet verimliliği sağlanıyor. 4 kanallı ve 4 kanalsız çalışma alanı içeren ve aynı anda 24 adet araca hizmet verebilecek mekanik

atölyesiyle operasyonel kapasitesi daha da güçlendirilen ve Mercedes-Benz Türk'ün yeni kamyon kurumsal kimlik görünümüne uygun olarak yenilenen tesiste, daha önce ortak kullanılan operasyon alanları tamamen ayrıştırılarak Mercedes-Benz Türk'e özel hale getirildi. Böylece servis süreçleri daha etkin yönetilirken uzmanlaşmış hizmet yapısı daha da güçlendirildi.

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk olarak bayi ağıyla birlikte 9.000'i aşkın kişiye istihdam sağlıyor; satıştan satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerde daha uzmanlaşmış, daha hızlı ve daha verimli bir hizmet yapısı oluşturmak amacıyla yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Koluman Tarsus'ta hayata geçirilen bu yatırım, ağır ticari araç müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanmış entegre bir hizmet modelini temsil ediyor. Satış ve satış sonrası hizmetlerin tek çatı altında bulunduğu bu yeni yapı ile bölgedeki lojistik ve taşımacılık ekosistemine değer katarak daha da etkin ve daha da bütüncül bir deneyim sunmayı hedefliyoruz."

Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Özensel ise açılış ile ilgili: "Türkiye'nin yedi bölgesinde sadece otobüs ve kamyon müşterilerimize hizmet veren bayi ve yetkili servislerimizde çok güçlü bir yeniden yapılanma süreci içerisindeyiz. Bugün de Koluman Tarsus bayimizi yerinde ziyaret ettik. Genişleyen atölye altyapısı ve artırılan operasyon kapasitesiyle daha yüksek hizmet verimliliği sağlanan tesisimizde müşterilerimize üst düzey hizmet sağlamaya devam edeceğiz. Yeni tesisimizin hayırlı olmasını dilerim." dedi.

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Direktörü Ali Türkay

Koluman Tarsus bayisi, yenilenmiş tesisinde hizmete açıldı. Modern ve genişletilmiş atölyesi, yenilenen operasyon alanı ve müşteri odaklı yaklaşımıyla tesis, markanın ağır ticari araç segmentindeki hizmet standartlarını bir üst seviyeye taşıyor.



Saltık ise şöyle konuştu: "Yenice lokasyonunda konumlanan Koluman Tarsus bayimiz ticaretin merkezi olarak ifade edilen stratejik bir konumda hizmet veriyor.

Yeni tesisimizde atölyemizi yüzde 56 oranında büyüttük. Bugün derinliği ve kapasitesi daha yüksek bir atölyede müşterilerimize hizmet veriyoruz. Tesisimizin servis altyapısı güçlendirilerek günlük 50 araca kadar hizmet verebilecek kapasiteye ulaşıldı.

Yeni tesisimizde servisten, satışa, kaportadan, yedek parçaya kadar tüm alanlarda sunduğumuz hizmeti tek çatı altında birleştirdik.

Böylelikle 28 kişilik uzman kadromuzla müşterilerimize uçtan uca tek noktada daha da hızlı daha da pratik hizmet sunuyoruz. Modern altyapısı, güçlü operasyon kapasitesi ve stratejik konumuyla Koluman Tarsus'un, bölgedeki ağır ticari araç müşterilerimiz için önemli bir hizmet merkezi olacağına inanıyoruz."

Koç otobüsleri 2 bayramda 15 milyon km yol yaptı

TÜRKİYE otobüs taşımacılığının 100 Yıllık çınarı Kâmil Koç, bayram tatillerindeki performansıyla yine zirvede yer aldı. Küresel iş ortağı Flix'in teknolojik altyapısı ve uluslararası deneyiminden aldığı

SEKTÖRÜN köklü markası Kâmil Koç, 100 yıllık yol arkadaşlığı geleneğiyle 2026 yılında da tatil seyahatlerinin ilk tercihi olmaya devam etti. Özellikle yolcu hareketliliğinin en yoğun olduğu bayram dönemlerinde 795 araçlık dev filosuyla kesintisiz hizmet veren firma, Türkiye'nin dört bir yanına bayram sevincini ve tatil coşkusunu taşıdı. Kâmil Koç'un paylaştığı verilere göre; Ramazan Bayramı'nda yaklaşık 7 milyon 300 bin kilometre yol kat eden dev filo, Kurban Bayramı döneminde bu performansını daha da artırarak yaklaşık 7 milyon 586 bin kilometreye ulaştırdı.

İstanbul yine seyahatin merkezi oldu

Her iki bayram tatilinde de İstanbul, Türkiye'nin en

önemli seyahat merkezlerinden biri olmayı sürdürdü. İstanbul çıkışlı seferlerde Ankara, Bursa ve İzmir en yoğun talep gören destinasyonlar arasında yer aldı.

Bu süreçte tatil bölgelerinin yanı sıra özellikle Anadolu şehirlerine yönelik aile ziyareti odaklı yolculuklarda da önemli bir hareketlilik yaşandı.

Ramazan Bayramı'nın okulların ikinci ara tatiliyle birleştiği 14-22 Mart tarihleri arasında, İstanbul başta olmak üzere büyükşehirlerden Anadolu'ya önemli bir yoğunluk yaşandı.

Ramazan Bayramı'nda İstanbul kalkışlı seferlerde en yoğun talep İstanbul-Ankara hattında gerçekleşti. Bu hattı sırasıyla Bursa ve İzmir illerine yapılan seferler takip etti.

Anadolu'da ise Ankara-Bursa, Bursa-Eskişehir, Ankara-Kayseri ve Ankara-Adana hatları bayram hareketliliğinin öne çıkan rotaları arasında yer aldı.

Gözde rota Ankara-İstanbul oldu

22-31 Mayıs tarihleri arasında kapsayan Kurban Bayramı döneminde ise Kâmil Koç, toplam 449 bin 25 yolcuya hizmet verdi.

Bu dönemde; gidiş-dönüş toplam yolcu sayısı bakımından en yoğun talep gören güzergâh, 10 bin 386 yolcu ile Ankara - İstanbul hattı oldu. Bu hattı 9 bin 905 yolcuyla Bursa - İstanbul ve 8 bin 724 yolcuyla İstanbul - İzmir rotaları takip etti.

Kurban Bayramı'nda İstanbul çıkışlı hatlarda en çok yolcu taşınan destinasyon ise 5 bin 471 yolcuyla İstanbul-Ankara olurken, bu hattı 4 bin 836 yolcuyla İstanbul-Bursa ve 4 bin 696 yolcuyla İstanbul-İzmir izledi.

Ankara merkezli seyahatlerde de bu dönemde önemli bir yoğunluk gözlemlendi. Ankara-Bursa hattında 5 bin 48, Ankara-İzmir hattında 4 bin 960, Ankara-Kayseri hattında 4 bin 304 yolcu taşındı.

Bayram yolculuklarının değişmez adresiyiz

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, bayram dönemlerine ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Tatiller, insanların sevdikleriyle bir araya gelmek için yollara çıktığı, eğlenme, rahatlama ülke-

güçle yılın en yoğun seyahat dönemlerini başarıyla yöneten firma, iki bayram tatilinde toplamda 14 milyon 886 bin kilometrenin üzerinde yol kat ederek yüz binlerce kişilik bir ulaşım köprüsü kurdu.



mizin doğal güzelliklerini keşfetme zamanıdır.

Dünyanın geri kalanından farklı olarak en kıymetli değerlerimizden olan bayramlarla birleştiğinde ise paylaşma ve birlik duygularının en güçlü şekilde hissedildiği bizim için yılın en kıymetli zamanlarına dönüşürler.

Biz de 100 yıldır sevdiğimize kavuşmak için ya da sadece biraz rahatlayıp dinlenmek için çıkılan tüm yolculukların vazgeçilmez adresi olmuş bir firma olarak, Kâmil Koç çatısı altında tam bir asrı geride bırakmanın ve bu özel dönemlerde yine ilk tercih olmanın gururunu yaşıyoruz.

Firma olarak nesiller boyu süregelen bu sarsılmaz bu güveni, '100 Yıldır Yol Arkadaşınız' ilkesiyle perçinliyoruz.

Peş peşe güçlü performanslar sergilediğimiz bu dönemlerde, güçlü araç filomuz ve deneyimli ekip-

lerimizle Türkiye'nin dört bir yanına bayram sevincini ve tatil coşkusunu taşıdık.

Milyonlarca yol arkadaşımızın en güzel duygularına ortak olduğumuz bu asırlık hikâyeyi, global iş ortağımız Flix'in dijital altyapısıyla harmanlayarak hizmet kalitemizi her geçen gün daha da yukarı taşıyoruz.

Geçmişten aldığımız güç ve yol arkadaşlarımızdan gördüğümüz destekle, yeni yüzyılımızda da milyonlarca insanı sevdiğimize ulaştırmayı sürdürüreceğiz.

Bu yoğun dönemlerde markamızı tercih eden tüm yol arkadaşlarımıza; yollarda, terminalerde ve perde arkasında büyük bir özveriyle görev yapan tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyorum. Yeni yüzyılımızda da aynı heyecanla yol arkadaşlığı yapmaya devam edeceğiz."



2026

Y I L I

YAZ SEZONUNUN

tüm yolcu taşımacılarına
bol kazanç ve
bereket getirmesini dileriz

TOF

TÜM OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU



Yaz sezonunun
tüm sektörümüze
bol kazanç ve
bereket getirmesini
dileriz...

2026
YILI



inova
otomotiv

2026
YILI



YAZ SEZONUNUN
TÜM SEKTÖRÜMÜZE
BOL KAZANÇ VE BEREKET
GETIRMESİNİ DILERİZ...

SETCOM

2026
YILI



Yaz sezonunun
tüm sektörümüze
bol bereket ve kazanç
getirmesini dileriz...

2026
YILI
YAZ
SEZONUNUN

*Tüm
sektörümüze
bol kazanç ve
bereket
getirmesini
dileriz...*



vib
"Biz, Bir Alayız..."

2026

Yılı Yaz Sezonunun
Tüm Sektörümüze Bol Kazanç
Getirmesini Dileriz.



2026

Yaz sezonunun
yolcu taşımacılığı hizmeti
veren tüm firmalarımıza
bol kazanç ve bereket
getirmesini dileriz...



2026

YAZ SEZONUNUN
YAZ SEZONUNUN
YAZ SEZONUNUN
YAZ SEZONUNUN
YAZ SEZONUNUN
YAZ SEZONUNUN
YAZ SEZONUNUN

YAZ SEZONUNUN

tüm sektörümüze bol bereket ve
kazanç getirmesini dileriz...



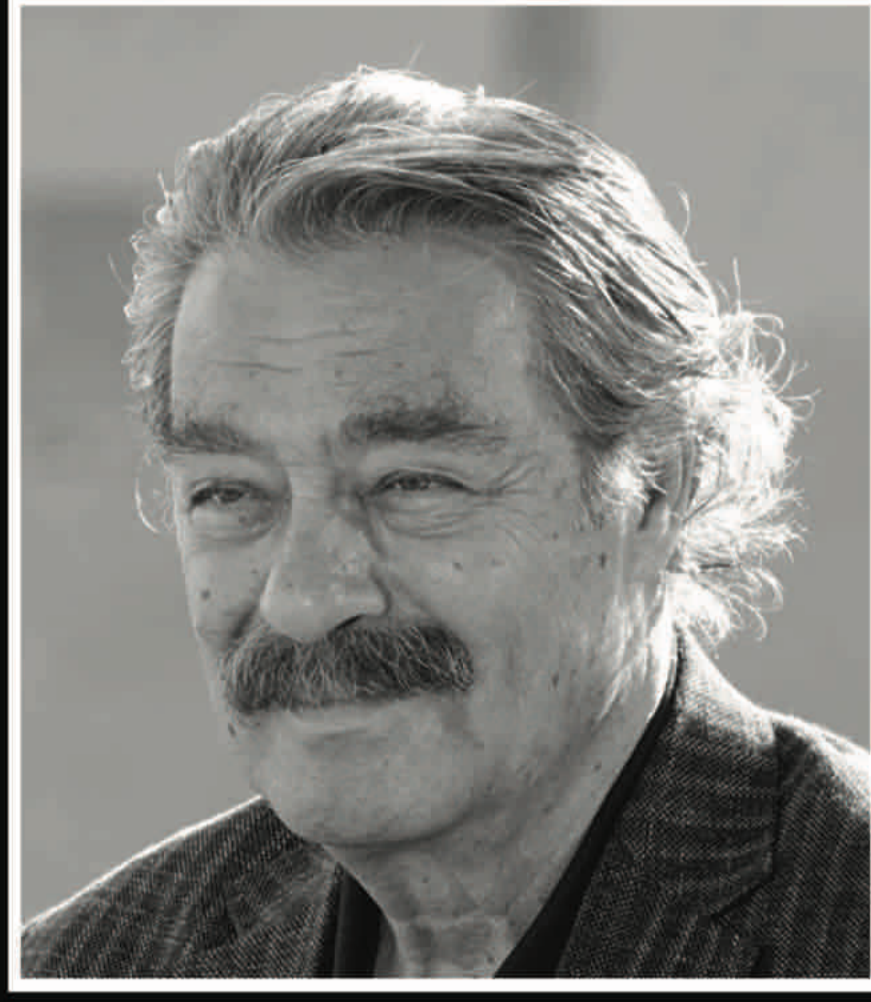
2026 Y I L I



YAZ SEZONUNUN

tüm yolcu taşımacılarına bol
kazanç ve bereket getirmesini dileriz





Türk sinemasının tartışmasız
en büyük yıldızı

KADİR İNANIR^{'ın}

aramızdan ayrılmasını büyük bir üzüntü ile öğrendik.
Kendisine Allah'tan rahmet, sevenlerine ve
tüm Türkiye'ye başsağlığı diliyoruz.

