

Karayolu Taşıma Kanunu'nda İdari Para Cezaları arttı

/tasimadunyasi /tasimadunyasi /tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Ramazan Bayramınız Sağlıklı ve Huzurlu olsun.

Yıl: 14 • Sayı: 445 • 28 Mart 2025 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

Taşımacılar fahiş fiyat suçlamalarını hak ediyor mu?

BAKANLIK AÇIKLAMALI

■ Bakanlık, fahiş fiyat ile ilgili denetimlerde tespit ettiği tarife üstü ücretlerin ne kadarının yüzde kaç barajını aştığını ve kimlerin bunu ihlal ettiğini mutlaka açıklamalıdır.

Bu haberlerin devamında, Bakanlığın denetim yaptığı otobüs, acente ve taşımacı sayılarıyla kesilen idari para cezalarının tutarlarına ilişkin Bakanlıktan yapıldığı belirtilen açıklamalar yer alıyor. Bunlar, fahiş ücret sorununun yeterli cevabı oluşturmuyor.

Bakanlığın taşımacıyı, taşıma ücreti ve diğer konularda yaygın biçimde denetlemesi tabii ki gereklidir ve kurallara uymayanların cezalandırması da görevidir. Ancak Bakanlık yaptığı denetimlerde tarife barajını, yüzde 100 aşanlar, yüzde 50 aşanlar,



Dr. Zeki Dönmez

yüzde 20 aşanlar ve yüzde 10 aşanlar diye ayrı ayrı açıklamalıdır.

Bakanlık, kötüleri ifşa etmenin yanında, mevzuat sınırları içinde ücret artışı yapanların suçlanmasına karşı taşımacıların hukuk içinde kaldığı halleri de cevaplamalı, savunmalıdır.

Talep azlığı ve rekabet nedeniyle indirim yapan taşımacıların, talebin arttığı bayram dönemlerinde indirimsiz fiyat uygulamaları ve süresi dolduğunda yeni tarife almaları, Taşıma Kanunu'nun ve Taşıma Kanunu'nda serbest rekabetin getirdiği haklar olduğu da herkese öğretilmelidir.

25'te



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy:

25 yenilik sektörün ihtiyaçları ve beklentileri çerçevesinde oluştu

11/1-2'de



Volkswagen Ticari Araç'tan İSTAB üyelerine iftar

11'de



TEMSA bayilerinin sponsorluğunda TUİDER'in iftar buluşması

13'te

Gebze Toplu Taşımacılar Birliği (GETAB) üyeleri iftarda buluştu



Gebze Toplu Taşımacılar Birliği (GETAB) 15. Geleneksel İftar Programını Gebze Holiday Inn Otel'de gerçekleştirdi. İftar yemeğinin sponsorluğunu Temsa bayiisi Pilavcı Otomotiv, Subaşılar Otomotiv ve İlkem Türk Sigorta üstlendi.

15'te

Adnan Bulut Otomotiv YK Üyesi Hasan Murat Bulut:



Alternatif yatırım araçları talebin azalmasına neden oluyor

33'te



Volkswagen Yeni California Türkiye'de Satışa Sunuldu

8'de



Mustafa Dinçer son yolculuğuna uğurlandı

31'de

TEMSA ve Pilavcı Otomotiv'den KOTAB üyelerine iftar



18'de

Atalay Otomotiv'den İZTAD ve EGETURDER üyelerine iftar



22'de

Talay Logistics filosuna 300 TIRSAN Treyler kattı



35'te

ABC Lojistik'ten 800 Volvo FH500 Çekici Yatırımı



34'te



Mustafa Yıldırım

Sektör tarihinin en düşük yolcu sayısına indi

29'da



Cumhur Aral

Teknolojik Değişim Ve Mesleklerin Geleceği

2'de



Korkut Akın

VPN olmazsa iş de olmaz

6'da



Mesut VAROL

Trafik Güvenliği İçin Yeni Dönem: Cezalar Artırıldı!

36'da



İkinci El

Sami Acerüzümüğlu

Sevgili Dostlar, merhaba...

8'de

Teknolojik Değişim Ve Mesleklerin Geleceği

Teknoloji, insanlık tarihinin en büyük itici gücü olmaya devam ediyor. Bir zamanlar hayatımızın ayrılmaz bir parçası olan pek çok şey, yeni icatlar ve gelişmelerle birlikte tarihe karıştı. Telgrafın yerini telefonlar aldı, kablolu telefonlar cep telefonlarına evrildi, basılı gazeteler ise dijital yayıncılığın gölgesinde kaldı. Bugün de benzer bir dönüşüm yaşanıyor. Yapay zekâ ve otomasyon teknolojileri, birçok sektörde iş yapış biçimlerini değiştirirken bazı meslekleri tamamen ortadan kaldırma potansiyeline sahip. Bu değişimden en çok etkilenecek alanlardan biri de ulaşım sektörü, özellikle de karayolu taşımacılığıdır.

Bir zamanlar para transferi, fatura ödemeleri ya da kredi işlemleri için banka şubelerine gitmek gerekirken, bugün tüm bu işlemler mobil uygulamalar üzerinden saniyeler içinde gerçekleştirilebiliyor. Bankacılıkta insan gücüne olan ihtiyaç azalırken, otomatik sistemler müşteri hizmetleri görevlerini üstleniyor.

Eselden büyük şirketlerde yüzlerce insan tarafından yürütülen muhasebe ve veri işleme süreçleri, artık yazılımlar sayesinde hızlı ve hatasız bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

Geleneksel gazetecilik, dijitalleşmenin etkisiyle büyük bir değişim yaşadı. Artık haberler, sosyal medya ve dijital platformlar aracılığıyla anlık olarak yayımlanıyor.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Bu gelişmeler, geleneksel gazetecilik rollerinin azalmasına yol açarken, içerik üreticiliği, dijital pazarlama ve veri analitiği gibi alanlar, geleceğin medya sektöründe daha fazla önem kazanıyor

Karayolu taşımacılığı, önümüzdeki yıllarda köklü bir dönüşüm geçirecek. Elektrikli ve otonom araçların yaygınlaşması, çevre dostu ve daha verimli bir ulaşım sistemini mümkün kılarken, geleneksel mesleklerin de yerini yeni iş kollarına bırakmasına neden olacak.

Ancak, bu sürecin bir gecede gerçekleşmeyeceği de unutulmamalıdır. Otonom teknolojilerin tam anlamıyla benimsenmesi için güvenlik standartlarının oturması, altyapının güçlendirilmesi ve kamuoyunun bu dönüşüme adapte olması gerekiyor. Bu nedenle, şoförlük mesleği kısa vadede kaybolmasa da uzun vadede büyük bir değişim yaşayacaktır.

Şoförlük, uzun yıllardır en yaygın mesleklerden biri oldu. Kamyon, otobüs ve taksi şoförleri, ulaşım sisteminin temel taşlarından biri olarak görüldü. Şu anda

Tesla, Mercedes-Benz gibi dev markalar, otonom kamyonlar ve şehir içi toplu taşıma için sürücüsüz otobüsler üzerinde çalışıyor. Yapay zekâ destekli sistemler, trafik akışını daha verimli hale getirebilirken insan hatasını da minimuma indiriyor. Eğer bu gelişmeler beklenen hızda ilerlerse, önümüzdeki yıllarda şoförlük mesleği büyük ölçüde otomatik sistemlere devredilebilir.

Tabii bu, sadece direksiyon başındaki insanları değil, ulaşım sektöründeki birçok yan mesleği de etkileyecek. Örneğin, otobüs bileti almak için artık gişelere gitmemize gerek kalmıyor. Akıllı telefonlarımızla birkaç dokunuşla bilet alabiliyor, otobüsün nerede olduğunu anlık olarak takip edebiliyoruz. Bu da bilet satış görevlilerinin ve gişe çalışanlarının sayısının giderek azalmasına yol açıyor. Otogarlar bile eskisi kadar kalabalık değil, çünkü insanlar artık farklı ulaşım alternatiflerini dijital platformlar üzerinden değerlendiriyor.

Lojistik sektörü de büyük bir dönüşüm içinde. Kamyon taşımacılığı, ekonominin bel kemiği olsa da, otonom kamyonlar bu alanda devrim yaratmaya hazırlanıyor. Aynı şekilde, drone destekli teslimat sistemleri de kargo taşımacılığında insan gücüne olan ihtiyacı giderek azaltıyor.

Ancak, her teknoloji devrimi gibi bu değişim de sadece bazı işleri ortadan kaldırmakla kalmayacak, aynı zamanda yeni iş kolları da doğuracak. Mesela, otonom araç teknisyenleri, yapay zekâ

destekli trafik kontrol uzmanları, bu yeni sistemlerin güvenli ve verimli çalışmasını sağlayacak. Hatta, otonom araçların etik ve güvenlik standartlarını belirlemek için yeni uzmanlık alanları ortaya çıkacak.

Peki, bu değişime nasıl ayak uydurabiliriz? Aslında cevap basit, teknolojiyi tehdit olarak görmek yerine, onu anlamaya ve onunla birlikte gelişmeye çalışmak gerekiyor.

Teknoloji ilerledikçe bazı meslekler kaçınılmaz olarak kaybolacak, ancak yerlerine yenileri gelecek. Bu döngü, insanlık tarihi boyunca devam etti ve gelecekte de devam edecek. Kazananlar her zaman değişime adapte olabilenler olacak. O yüzden, bu dönüşümü bir tehdit olarak görmek yerine, yeni fırsatlar yaratma aracı olarak değerlendirmek en mantıklı yol gibi görünüyor.

Bayram günleri sektörümüz için iş potansiyelinin tavan yaptığı dönemlerdir. Aynı şekilde yollardaki trafik yoğunluğu arttığı için potansiyel kaza riskinin de arttığı zamanlardır. Tüm sektör çalışanlarına bol ve bereketli kazançlar dilerken, Trafikteki herkesin daha dikkatli olmasını ve kazasız belasız bir bayram geçirmesi dileğimizeyiz.

Ramazan Bayramınızı en içten dileklerimizle kutluyor, insanımız, ülkemiz ve dünyamıza hayırlar getirmesini diliyoruz. ■

Yollar, bizi sevdiklerimize kavuşturan en güzel hikayeleri yazar. Bir asırdır çıktığımız her yolda güven, her durakta kavuşmanın mutluluğu var.

Hasretin bittiği, gönüllerin birleştiği nice bayramlara....

RAMAZAN BAYRAMIMIZ

Mübarek Olsun

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



ÖZ **ULUDAĞ** TURİZM

• **RAMAZAN** •
BAYRAMIMIZ
Mübarek Olsun!

Bayramlar, sevdiklerimizle bir araya gelip mutluluğu, sevgiyi ve huzuru paylaşmanın en kıymetli zamanlarıdır. Bu özel günlerin getirdiği birlik ve beraberlik duygusuyla, sağlığın, huzurun ve neşenin her daim sizinle olmasını dileriz.



RAMAZAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun



obilet

Otokar'ın “Servis Kampanyası” avantajlı başladı

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, tüm ticari araçlarını kıştan yaza hazırlayacak "Otokar Servis Kampanyası"nı başlatıyor. 14 Mart-19 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek kampanya kapsamında, tüm Otokar ticari araç sahipleri yedek parçada yüzde 20, işçilikte ise yüzde 25 indirim fırsatından yararlanabilecek. Ayrıca periyodik bakım yaptıranlara check-up hizmeti ücretsiz olarak verilecek.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, satış sonrası hizmetleriyle kullanıcılarının yanında olmaya devam ediyor. Türkiye otobüs pazarının aralıksız 16 yıldır lideri olan Otokar, ticari araç sahiplerinin araçlarını yaz aylarına güvenle hazırlamaları için "Otokar Servis Kampanyası"nı başlatıyor. 14 Mart-19 Nisan tarihleri arasında gerçekleşecek kampanya kapsamında araç sahipleri özel avantajlardan ve indirimlerden yararlanabilecek.

OTOKAR SERVİS KAMPANYASI

14 Mart - 19 Nisan

İŞÇİLİKTE
%25
İNDİRİM!

YEDEK PARÇADA
%20
İNDİRİM!



Müşterilerinin araçlarını en iyi performansla kullanmalarını hedefleyen Otokar, "Servis Kampanyası" süresince yedek parçada yüzde 20, işçilikte ise yüzde 25 indirim sunacak. Kampanya kapsamında ayrıca Atlas kamyonlar ve Sultan otobüsler için avantajlı fiyatlarla bakım hizmetleri verilecek, periyodik bakım yaptıran müşterilere check-up hizmeti ücretsiz olarak sunulacak.

Araç sahiplerinin kıştan yaza sorunsuz geçişlerini sağlamayı amaçlayan kampanyada, kaporta ve madeni yağlar dışındaki mekanik ve elektrik parçalarda da indirim fırsatı sunulacak. Geniş servis ağıyla müşterilerine düşük bakım giderleri ve uygun parça maliyeti sunan

Otokar, bu kampanya ile ticari araç sahiplerinin yükünü hafifletmeyi hedefliyor.

Türkiye genelinde kampanyaya katılan yetkili servislerde geçerli olan avantajlı "Otokar Servis Kampanyası"ndan faydalanmak için sadece randevu almak yeterli olacak. Kullanıcılar en yakın Otokar servislerinin bilgilerine www.otokar.com.tr adresinden ulaşabilecek. Ayrıca Otokar APP'ten randevu alabilirken, 444 6 857 numaralı "Otokar Müşteri Hattı"ndan 7 gün 24 saat detaylı bilgi alabilecek. Android ve iOS telefonlar için geliştirilen Otokar mobil uygulamasıyla müşteriler, kampanya dahil tüm duyurulara anlık erişim sağlayabilecek. ■



Gelecek Otomotiv'den Muş Yolu Turizm'e Travego teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv, Muş Yolu Turizm ile 2025 yılına yönelik anlaşması yapılan 7 Travego teslimatının 2'incisini yaptı.

Yeni Travego Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen tören ile Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit ve Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün tarafından Muş Yolu Turizm yetkililerine teslim edildi. Muş Yolu Turizm ile 2025 yılına yönelik 7 adetlik Travego anlaşması yaptıklarını belirten Cüneyt Ergün, "Muş Yolu Turizm ile uzun yıllardır çok güzel bir işbirliği içindeyiz. 2025 yılına yönelik 7 adetlik anlaşmanın 2'inci aracını firmaya teslim ettik. Kalan araçlar da önümüzdeki günlerde filoda yerini alacak. 25 yeni özelliğinde yer aldığı Yeni Travego aracımızın Muş Yolu Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Tüm sektör mensuplarının da Ramazan Bayramı'nı kutuluyorum" dedi. ■



Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin Ramazan Bayramını en içten dileklerimizle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu bir bayram dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A Trabzon
Tel: 0 462 696 61 61

MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [X/mantruckbusturk](https://www.x.com/mantruckbusturk) [@mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



Hassoy, Üst Üste Yedinci Kez Türkiye Birincisi!

Hassoy Otomotiv, Mercedes-Benz otobüs satış kategorisinde bir kez daha Türkiye birinciliğini elde etti.

■ Erkan YILMAZ

Yenilikçi hizmet anlayışı, geniş satış ağı ve memnuniyet odaklı çözümleriyle sektörün en güvenilir isimlerinden biri olmaya devam eden Hassoy, Mercedes-Benz otobüs satış kategorisinde bir kez daha Türkiye birinciliğini elde etti.

Hassoy Otomotiv 2024 yılında da Mercedes-Benz Türk bayileri arasında en fazla otobüs satışı gerçekleştiren bayi oldu. Otobüs Satış Adedi ve Satış Sistematiği kategorilerinde Türkiye birincisi olan Hassoy, üst üste yedi yıldır zirvedeki yerini koruma başarısı gösterdi.

Hassoy Otomotiv Genel Müdürü Selim Saral: "Hassoy olarak 2024 yılında da Mercedes-Benz Türk bayileri arasında otobüs satış adedi ve satış sistematiği kategorilerinde Türkiye birincisi olduk. Üst üste yedi yıldır bu ödüle layık görülme bizim için büyük bir gurur kaynağı. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da müşterilerimizin güvenine layık olmaya, onlarla kurduğumuz bu bağı daha da güçlendirmeye ve sektördeki liderliğimizi sürdürmeye devam edeceğiz."

Saral, "Tüm otobüs satış ekibimizi bu büyük başarıdan dolayı tebrik ediyorum. Bizi tercih eden tüm dostlarımıza ve müşterilerimize teşekkür ederiz."



Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan: "Hassoy Otomotiv olarak başarımızın temelinde istikrar, disiplinli çalışma ve güçlü ekip ruhu yatıyor. Müşterilerimizle kurduğumuz güvene dayalı ilişki, bizi her yıl daha da ileriye taşıyor. Onların memnuniyeti ve bizlere duyduğu güven başarımızın en büyük motivasyonu. Tüm ekibimize özverili çalışmalarını için teşekkür ediyorum. 2025 yılında da aynı azim ve kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz." ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

VPN olmazsa iş de olmaz

Karayoluyla yolcu taşımacılığı (aslında bütün sektörler, buna eğitim, sağlık gibi zorunlu alanlar da dâhil) internet olmazsa işini kaliteli ve müşteri odaklı yapamaz. Eskiler bilir, uzun yol otobüsleri ara duraklardan yolcu alacağı zaman epey bir sıkıntı yaşıyorlardı; toplanan 'ördek' ile sonraki duraktan binecek yolcu mükerrer olabiliyor ve yolcular 'senin-benim' kavgası yaşıyordu haklı olarak. Buna benzer daha çok sorun vardı ya, bu örnek yeterli, yaşı yetenler gençlere anlatsın.

Ne zaman ki, internet geldi, mükerrer bilet sorunu bitti. Cep telefonlarıyla da, otobüsün nerede kaldığı, hangi saatte ulaşacağı netleşti. Otobüsçüler açısından bir de boş koltukla seyahat sorunu sona erdi. Yani, artık interneti ve cep telefonunu karayolu yolcu taşımacılığı sektöründen çıkaramazsınız. Sağlıktan, eğitimden, ticaretten, iş alanlarının hemen hepsinden de çıkaramazsınız.

Dünya için söylenebilir, ama bizim ülkemiz için bunu söyleyebilmek pek mümkün değil. Çünkü siyasi erk, rakibinin etkisini kırmak, iletişimini baltalamak için internete bant daraltıyor, hızını kısıyor ve bunun neye mal olacağını hiç düşünmüyor. Sadece otobüsçüler değil ihracatçılar, ithalatçılar, internet üzerinden ürün ve mal pazarlayanlar ile alanlar gibi fatura ödeyecekler, vergi verecekler de mağdur oluyor. Bu üç gündeki ekonomik zararın boyutunu hesaplayabilmek kolay olmadığı gibi bu zararın yansımalarının boyutlarını saptayabilmek de zor; giderilmesi için harcanacaklar da cabası.

Bu sorunun zarar yazmaması için yapılacak bir şey var: VPN kullanmak.

"Sanal Özel Ağ" anlamına gelen VPN, devletin yasakladığı sitelere girmek (öğrenciler çok iyi biliyor hangileri olduğunu), uygunsuz filmler izlemek, oyuna dalmak için kullanılıyor. Sosyal medya için de geçerli bu ağ. Facebook, Twitter (artık X), Instagram vb. mecralar yasaklandığında yasakları kırabilmenin yolu. Sadece muhalefeti engellemek amacıyla iletişimi kısıtlaşırsanız, olan kurallara olur; herkes VPN ile dünyanın bir başka ülkesi üzerinden (dolayısıyla IP adresine de ulaşamayacağınız için birçok yasa dışılık da söz konusu olacaktır) yine işini sürdürecektir.

VPN edinmek (işyerleri, fabrikalar, hatta yaşlı annem için bile) çok basit. Bir VPN indiriyorsunuz, yollar açılıyor önünüze, hem de sonsuza kadar. İki 'tık' yetiyor yani.

Peki, zararı yok mu bu VPN'in? Olmaz olur mu? Var tabii... Öncelikle işinize uygun VPN seçmek zorundasınız. Şifrelemesi ne kadar güvenli, bilmeniz sizin yararınıza. Kimlik koruması var mı, sızıntı koruması, dijital saldırılara karşı koruması ne kadar güçlü? Olası yanlışlar nedeniyle çıkabilecek sorunlara karşı güvence veriyor mu? Teknik destek var mı?

Paralı ve parasız (herkese açık) VPN'ler arasında da farklar var kuşkusuz. Ücretsiz VPN'e ne kadar güvenebilirsiniz? Şirketinizin veya kişisel bilgilerinizin ortalığa yayılması (dijital sahtekârlıkların neyle yol açtığını hemen her gün haberlerde görüyoruz) sizi zor durumda bırakabilir. Benim önerebileceğim; VPN hizmet sağlayıcısının (aman, ince eleyip sık dokuyun ve her şeyi sorgulayın) kayıt tutmaması. En azından içiniz rahat olur.

Ancak, yinelemekte ve belirtmekte fayda var: Hiçbir iktidar toplumsal muhalefeti böyle bir uygulamayla sindiremez, en çok zararı da kendisi (ekonomi, hizmetler, ticaret) görür. Hukuksuzluktansa, adaletsizliktense, savaşta şeffaflık ve hoşgörü sorunların çözümünü hızlandırır.

Çocukluğumuzun "Şeker", günümüzün "Ramazan" bayramı kutlu olsun. Hepimiz gönlümüzce yaşayalım, yasaksız, sansürsüz, art niyetli, ön yargısız. ■

Taşımacılık sektörüne hizmet üreten meslektaşlarımızın, iş ortaklarımızın ve sayın yolcularımızın Ramazan Bayramını kutlar, hayırlara vesile olmasını dilerim.

MEHMET ÖKSÜZ

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 14 • Sayı: 445 • 28 Mart 2025

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editor
Korkut AKIN

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

HER ZAMAN HER YOLDA BİRLİKTEYİZ



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 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



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



Mehmet Bilal Motorlu Araçlar'dan Kadir Kaya'ya Ford Transit

Ford Otosan Bilaller Grup Antalya yetkili satıcısı Mehmet Bilal Motorlu Araçlar tarafından servis taşımacılığı alanında tedarikçi olarak yıllardır hizmet veren Kadir Kaya'ya 16+1 Transit teslimatı gerçekleştirildi.



Haber: Erkan YILMAZ

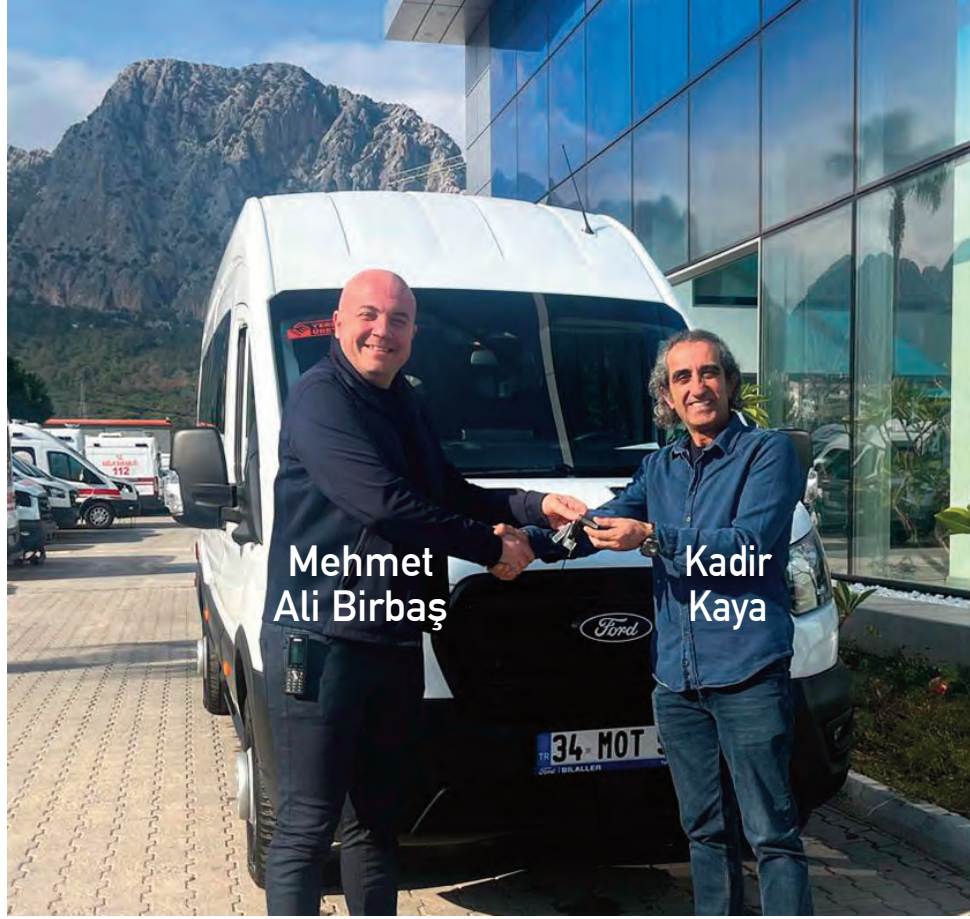
Aracın teslimatı Antalya'da Mehmet Bilal Motorlu Araçlar Filo Satış Yönetmeni Mehmet Ali Birbaş tarafından Kadir Kaya'ya yapıldı.

Ford Transit'i herkese tavsiye ederim

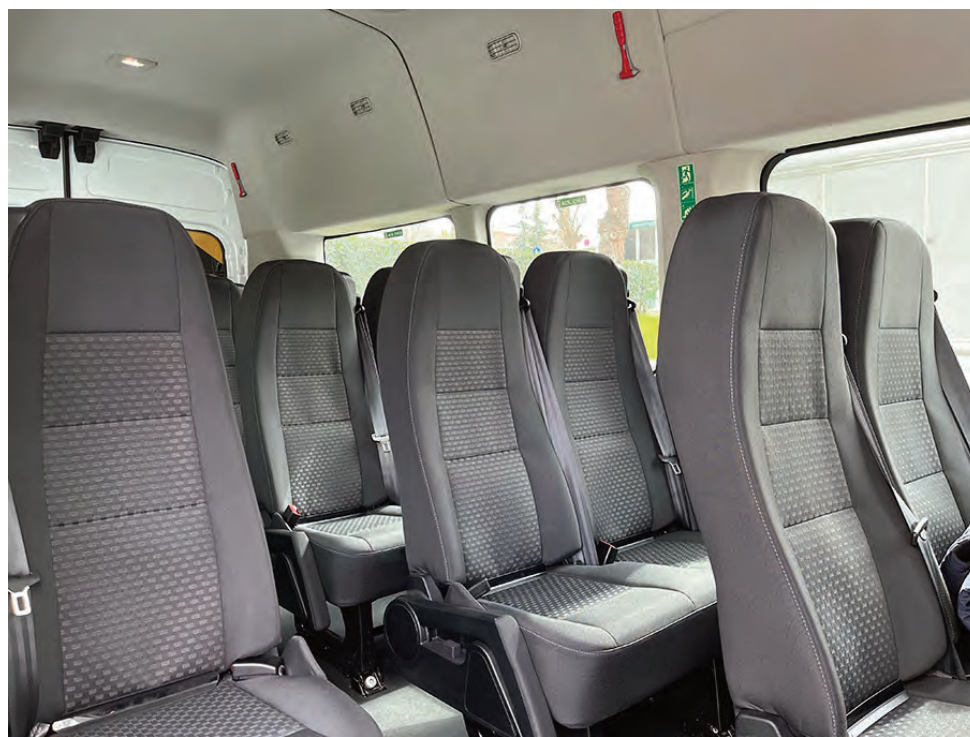
Ford Transit araçtan memnun olduğunu belirten **Kadir Kaya**, "Herkese tavsiye ederim. Aracın teknolojisi ve konforu gerçekten çok üst düzeyde. Bu araçtan hem taşıdığım personel hem de öğrenciler çok memnun. Güvenlik paketi 10 numara. Çarpışma asistanı, 360 derece görüş kameraları. Çekiş gücü çok hoşuma gitti. Hızlanması ve duruşu da, konforu da çok iyi. Başkasına kullanıdırıp yolcu gibi de test ettim ve yolcu için de konforundan memnun oldum" dedi.

Mehmet Ali Birbaş'ın desteklerine çok teşekkür ederim

Kadir Kaya, Mehmet Bilal Motorlu Araçlar'ın Filo Satış Yönetmeni **Mehmet Ali Birbaş**'ın yoğun ilgisinin onu çok mutlu ettiğini de söyledi: Aracı satın alma süreci ve teslim aldığımdan itibaren hep çok ilgilendi. Hatta İstanbul'a gelişi sürecimde beni sık sık aradı ve "Nasılsın, neredesin, yorgunsan mola ver. Dikkatli git" uyarısını yaptı. İstanbul'a gelişi sürecimi hep takip etti. Aracımın okul taşıtına dönüşüm sürecinde de hep bilgi aldı. Kendisine çok teşekkür ediyorum. Çok iyi bir satış yöneticisi. Tekrar yeni bir araç alma düşüncem olduğunda yine tercihim Mehmet Bilal Motorlu Araçlar olacak" dedi.



Kadir Kaya oğluyla yeni araç hatırası



TSE uygulaması ile servisçiler mağdur oluyor

Kadir Kaya, Ford Transit aracı bayiden 6 Ocak 2025'de teslim aldığı ancak Türk Standartları Enstitüsü'nün uygulamaları nedeniyle iki ay boyunca çalıştırma imkanı bulamadığını söyledi: Aracın personel taşıtımdan okul taşıtına çevrilmesine yönelik projesinin çizilmesi gerekiyordu. Gerekliliği montajlar yapıldıktan sonra proje çizildi. Tam bu sırada TSE onay sürecini kapattı. CSR denilen güvenlik sistemleri ile ilgili bütün araçların buna uygun hale

getirilmesi nedeniyle kapatıldığı açıklandı ancak buna yönelik hiçbir uyarı yapılmadan bir anda bu yapıldı. Benim gibi binlerce araç yatırımcı yapan servisçi bir anda bu uygulama ile aracını hizmete sunamaz hale geldi. TSE'yi aradığımızda ise bize verilen cevap "imza aşamasında" yönünde oldu. Sonra kısa bir süre onay sürecini açtılar ve ben 6 Mart 2025 tarihinde aracımı teslim alabildim. Tekrar sistemi kapattılar ve yine birçok meslektaşım mağdur oldu. Aracını değiştirmek isteyen var ancak bu belirsizlik nedeniyle aracını değiştiremiyor" dedi. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Sevgili Dostlar, merhaba

2025 yılı ilk çeyreğini geride bıraktık bile, her sene yaşadığımız olumsuzluklar devam ettiği gibi, neredeyse hafta geçmeden, sevdiğimiz dost ve akrabalarımızın art arda gelen vefat haberleri beni derinden yaraladı.

Bu sene, Ocak ayında, Ankara ziyaretimin ilk haftasında sevgili dostum yıllarca DMO'da (Devlet Malzeme Ofisi) farklı görevlerde çalışmış Bülent Demir'i kaybetmenin üzüntüsünü yaşarken, AŞTİ Koop. Başkanı Çavuş Çiçek'in vefatı, hemen akabinde, değerli sektör ve iş insanı Yılmaz Ulusoy'un kaybı, ardından otobüs sektöründe Lider Ahmet olarak tanınan Nevşehirli Ahmet Karaaslan abimizi kaybetmenin üzüntüsünü üzerimizden daha atamadan, yıllarca Otomarsan & Mercedes-Benz firmasında satış danışmanlığı yapmış, eski Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı, abim, iş arkadaşım, patronum ve yüreği kocaman Mustafa Dinçer'i kaybettiğimizi öğrendim. Cenazesinde bulunmayı çok arzuladım, ama telefon görüşmelerim neticesinde yetişemeyeceğimi söylediler. Rahmetlinin oğlu sevgili Reha Bey'in başı kalabalık olacağı için mesaj yolu ile başsağlığı diledim. Reha Bey, cevaben, bir hafta önce bizlerden bahsettiğini ve bizleri çok sevdiğini ve ayrıca İzmir'e gelip bizleri ziyaret etmeyi planladıklarını ama kısmet olmadığını yazmış. Son dakikasına kadar hayat dolu adam gibi adamdı. Rabbim bütün kaybettiklerimizin mekânlarını cennet eylesin inşallah, eş, dost, akrabalarına da baş sağlığı diliyorum.

Tüm okuyucularımızın Ramazan Bayramını kutluyorum. ■



ZF LIFETEC'ten dünyada bir ilk

ZF LIFETEC, kazalarda ön koltuklarda meydana gelen bacak yaralanmalarına karşı geliştirdiği Aktif Topuk Hava Yastığı ile yolcu güvenliğini daha da geliştiriyor.

Güvenlik testleri, koltuğun geride kullanıldığında kaza anında yolcuların bacakları için risklere yol açabileceğini gösterdi.

Aktif Topuk Hava Yastığı, yaralanma riskini azaltmak için diz hava yastığının işlevini destekliyor.

Diz hava yastığı, emniyet kemeri ve ön hava yastığından oluşan ön koruma sistemini tamamlayarak tutma enerjisinin bir kısmını dizler ve uyluklar üzerinden araca aktarıyor ve yolcu korumasını artırıyor.

Özellikle rahat oturma pozisyonlarında bacakların kontrolsüz hareketi, uzun süreli kas-iskelet yaralanmasına yol açabiliyor. ZF LIFETEC, bu sorunu çözmek için Aktif Topuk Hava Yastığı'nı araç zeminine entegre etti. Çarpma anında şişerek topuk esnekliğini artırıyor ve diz hava yastığının korunmasını sağlıyor.

Kompakt tasarımı sayesinde ek alan gerektirmeyen bu teknoloji, 2028'de otomobil seçeneklerine sunuluyor. ZF LIFETEC, pasif güvenlik dünyasındaki liderliğini sürdürerek standartlarını belirlemeye devam ediyor. ■

18 MART

ÇANAKKALE ZAFERİ

Kutlu Olsun!



mapar

**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**

*Bayram sevdiklerimize kavuşmanın
en güzel yolunu sunar.
İyi bayramlar!*



"Bahar, yenilenme zamanı!"



ŞEREF OTO

Satış

Kızılırmak, Mevlana Blv. No:146/A,
06520 Çankaya / Ankara

T: +90 312 284 81 81

F: +90 312 284 81 80

satis@serefoto.com

Şeref Oto Servis

Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,

06105 Etimesgut / Ankara

T: +90 312 278 38 48

F: +90 312 284 47 37

serefoto@serefoto.com

temsa.com



TEMESA



FUSO



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy: 25 yenilik sektörün ihtiyaçları ve beklentileri çerçevesinde oluştu

25 yenilikle birlikte, araçlarımıza gerek konfor gerek güvenlik anlamında önemli yenilikler getirdik. Her zaman hep neleri daha iyi yapabiliriz, her geçen gün ürün ve hizmetlerimizi daha nasıl ileriye taşıyabiliriz ve araçlarımız ile kaptanlarımıza, host ve hosteslerimize aynı zamanda yolcularımıza nasıl daha da iyi hizmet sunabilirsiniz çabası içerisinde oluyoruz, ekibimizin temel bakış açısı bu. Yeni araçlarda sunduğumuz OmNIplus ON Dijital Servis Entegrasyonu özelliği ile de araçlarımızın işletme giderlerinde yeni maliyet avantajı sağlamayı hedefliyoruz.

Röportaj: Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk 2025 model Travego ve Turismo otobüslerdeki 25 yeniliği tanıttı. Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy ile bir araya gelerek hem 25 yeniliği hem de yıla yönelik beklentileri konuştuk.

Otobüs sektörünü çok iyi takip ettiklerini belirten Osman N. Aksoy, “2025 model Travego ve Turismo otobüslerimizde sunduğumuz 25 yenilik yine sektörün ihtiyaçları ve beklentileri çerçevesinde oluştu. Yıl içerisinde otobüsle şehirler arası seyahatler yapıyorum. Geçen yıl 7 seyahat yaptım. Bu yıl da seyahat planlarım var. Bu seyahatlerde servislerimizi de ziyaret ediyor, müşterilerle ve kaptanlarla görüşmeler yapıyoruz. Bütün geri bildirimleri yıl içerisinde sektörden, müşterilerimizden, kaptanlarımızdan ediniyoruz ve neleri daha iyi yapabiliriz, neleri daha da geliştirilebiliriz diye tüm ekip arkadaşlarımız ile çalışıyoruz. Teknoloji geliyor, doğal olarak talepler de değişebiliyor. Müşterilerimizin, kaptanlarımızın beklentilerine yenileri katılıyor. Bunları biz de elimizden geldiği kadar Ar-Ge merkezimizle birlikte geliştirmek ve ürünlerimize yansıtmak için çalışıyoruz. Bu yıl da 25 yenilikle birlikte araçlarımıza gerek konfor, gerek güvenlik anlamında önemli yenilikler getirdik” dedi.



Yeni ihtiyaçların tespiti

Seyahatler sırasında talep edilen bazı yeniliklerin tespitini yaptıklarını belirten Aksoy, “25 yeniliğin içerisinde yer alan bazı donanımlar tamamen seyahatler sonrasında oluştu. Bunlardan biri geçen yıl Trabzon’dan, Giresun’a otobüsle seyahatim sırasında oldu. Yolda birçok ara durak var ve otobüsler otoparklara giriyor. Burada perona yanaşan otobüste muavinin elinde telefon ışığı ile dışarıda otobüsün yanında otobüse yeni konulacak ve indirdiği bagajlara baktığını gözlemledim. Muavin arkadaşımıza bu durumu sorduğumda ‘Bu tür karanlık ortamlarda otobüs yanında bagajları seçerken zorlanıyoruz’ şeklinde geri bildirimde bulundu. Elbette bagaj içinde aydınlatmamız mevcut. Ama dışarıya yönelik bir aydınlatmanın ihtiyaç olduğu da ortaya çıktı. Led aydınlatmayı standart hale getirebilir miyiz diye baktık ve hemen yaptık. İki sene önce kaptanlarla konuşmalarımız sırasında çıkan bir diğer donanım da ayakkabı dolabı ile ilgili oldu. Kaptanlarımız çok sık ayakkabılarını kaybettiklerini ve ayakkabıları hijyen açısından merdivene koymak durumunda olduklarını söylediler. Orada insanların merdivenlerden inerken ayakkabılarını düşürdüklerini ve ayakkabıların bazen de kaybolduğunu aktardılar. 2024 başında bunun çalışmasına başladık ve bu seneki ürünlerimize bu yeniliğimizi getirdik. Kaptanlarımız, oluşturduğumuz dolaba, ayakkabılarını artık rahatlıkla koyabilecekler. İlk etapta basit duruyor olabilir ama kaptanlarımızdan gelen son derece olumlu geri bildirimlerin ne kadar değerli olduğunu görüyorsunuz. Net olarak söyleyebilirim ki her gelişimin arkasında bu tür hikayeler var. Bu yenilikler birebir konuşmayla, gözlemlerle, geri bildirimleri dinlemekle, araç teslimat sorumlularımız değerli çalışma arkadaşlarımız Ziya Kersin ve Ahmet Dalkılıç’a gelen geri

bildirimlerle oluşuyor. Biz her zaman hep neleri daha iyi yapabiliriz, her geçen gün kendimizi nasıl daha ileriye taşıyabiliriz ve araçlarımızla kaptanlarımıza, host ve hosteslere, müşterilerimize, yolcularımıza nasıl daha iyi hizmet sunabilirsiniz çabası içerisinde oluyoruz, bu bizim temel bakış açımız” dedi.

Dijital sistemler maliyet tasarrufuna katkı sağlıyor

Yeni araçlarda dijital sistemlerin de devreye girdiğini belirten Aksoy, “Burada en önemli konu ticari araçların tekerinin sürekli dönebilmemesini ve verimliliğini sağlamak, servis zamanı yaklaştığında önden randevu alınabilmesine imkan tanımak. Bu sistem ile aracın olası arızaları veya arıza durumlarının bilgilendirilmesi yapılacak. Ayrıca bu sistem sayesinde otobüsün ekonomik ve güvenlik anlamında nasıl kullanıldığını puanlayacak. Sistem kaptanlara yönelik ekonomik ve güvenli sürüş eğitimlerimizi de yönlendirme imkanı verecek. Maliyet yönetimleri burada ön plana çıkıyor. Aracı ekonomik ve verimli kullanan kaptanlar da firmalar için önemli olacak. Bu noktada değerli kaptanlarımıza da tespit edilen noktalarda geri bildirimler ve eğitimler sonrası gelişim sağlamaları adına iş düşüyor. Bu noktada müşterilerimiz de dolayısı ile kaptanlarımız da kazanacak.

2025’te 700 adetlik pazar

2025 yılında şehirler arası ve turizm pazarına yönelik beklentilerinin 700 mertebesinde otobüs satışı olduğunu belirten Osman N. Aksoy, “Biz marka olarak sorumluluğumuz ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışmalarımızla hareket ediyoruz. Daha önceki röportajlarımda dile getirdiğim gibi, bizim hedefimiz de önceliğimiz; müşterilerimizin araç yatırım değerlerini korumak. Bu, geçmiş yıllarda önemliydi ama 2025 yılında daha da önemli hale geldi. Mercedes-

Benz otobüslerinin değerini korumasını ve bir yatırım aracı olmasını önemsiyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak sektörümüz için ne doğru ise biz onu gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Üretimimizi piyasadaki talebe göre planlıyoruz.” dedi.

Kararlar matematikle alınıyor

Kuruluşlarından bu yana şehirler arası otobüs pazarında öncü olduklarını vurgulayan Aksoy, “Müşterilerimiz, otobüs aldığı zaman, değerini ne kadar koruyor, değeri ne kadar artıyor; satış sonrası hizmetler süreçleriyle ve aracın tekerinin ne kadar verimli şekilde döndüğüyle ilgileniyor. Burada finansman da bir etken. Müşterilerimiz araç alımlarında alımın doğru bir yatırım olup olmadığını değerlendiriyor ve buna göre karar veriyorlar. Mercedes-Benz otobüsler bu nedenle de daha çok tercih ediliyor. Daha öncelerde otobüs alımında duygusal kararlar verilebiliyordu ama son dönemlerde yatırım kararlarının matematikle alındığını, hesaplamaların yapıldığını gözlemliyorum. Sektörün doğruları neyse bunu gerçekleştirdiğinizde karşılığını alıyorsunuz. Bizim yaptığımız talebe yönelik arzı yönetmek” dedi.

Turizmcilerin araç talebi büyüyecek

Osman N. Aksoy, toplam pazar içinde turizm taşımacılığının alımlarının artmasını da şu şekilde değerlendirdi: “İç turizm ve dış turizm gibi tur taleplerinde de artış var. Turizm seyahatlerinin mesafesinin uzadığını gözlemliyoruz. Bu paralelde ürünümüzde yaptığımız gelişimler de turizmcilerin ciddi beğenisini kazandı ve talebin artmasına katkı sağladı. Turizm taşımacılarına yönelik yeni araç taleplerindeki seyrin artarak devam edeceğini düşünüyoruz.

Devamı: 11-2’de

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman N. Aksoy: 25 yenilik sektörün ihtiyaçları ve beklentileri çerçevesinde oluştu

Baştarafı: 11_1'de

Fiyat sabitlemeyle satışlara talep yoğun

Bayilerimiz aracılığıyla müşteri ve bayi arasında fiyat sabitleme olanağı veren satışlarımız müşterilerimiz tarafından tercih edilmeye devam ediyor. Belirsizlik yaşamak istemeyen; hangi ay, hangi fiyattan hangi özelliğe sahip olan otobüse erişebileceğini bilerek alım yapmak isteyen müşterilerimiz 2025 yılında da bu çerçevede alımlarını gerçekleştirdiler. Talebin yoğun olduğu dönemler ister istemez erişilebilecek araç için hızlı karar vermeyi gerektiriyor, birçok müşterimiz bu durumu yönetebilmek için mali takvimlerini buna göre önceden düzenliyor ve nakit akışlarını, ikinci el satışlarını daha belirgin planlayabiliyor. 2026 yılı için de bugünden planlarını hazırlayan ve bu doğrultuda işletmelerini yöneten müşterilerimizin sayısı çoğunlukta. Satışlarımızın büyük kısmı bu kapsamda gerçekleşiyor. Bu noktada önemli olan sizin marka olarak sektöre sunduklarınız ve ürettiğiniz çözümler oluyor. Her zaman söylüyorum: sattığımız her otobüste sorumluluğumuz daha da büyüyor.

Yeni alımlar için 2026 konuşuluyor

Her ne kadar arz ve talep dengesini gözetmeye çalışsak da 2024 yılında pazardan gelen talep arzdan fazla gerçekleşti. Müşterilerimizden talep geldiğinde en erken araç temini için 2025 son çeyreğini hatta 2026 yılını konuşuyoruz. Bu talebin karşısında 2025 üretim planımızda bir değişikliğe gitmeyeceğiz. Bizler arz talep dengesini iyi yönettik, yönetmeye devam ediyoruz. Üretimdeki kapasitemizi doğru model karışımı ile dengeleyerek pazar ihtiyaçlarını gözetin, sattığımız otobüsün sorumluluğunu hissedenden yaklaşımla gelen talepleri değerlendiren ve müşterilerimizi doğru kararları vermesini sağlayan anlayışımızı sürdürmeye devam ediyoruz. Yatırım yapmaya ihtiyacı olan müşterilerimize bunu net şekilde sebep ve sonuçlarıyla anlatırken, yatırım için acele etmemesi gereken müşterimize de neden ve niçinlerini anlatarak uzun vadeli düşünmelerini sağlıyoruz. ■



Osman Nuri Aksoy

Erkan Yılmaz

Satılan her 4 Mercedes-Benz otobüsten 3'ü Servis Sözleşmeli

Müşterilerimiz artık işin uzun vadeli matematiğine bakma konusunda daha da bilinçli ve servis sözleşmelerimizdeki fiyatlamaların çok avantajlı olduğunu görüyor ve buna yatırım yapmaya devam ediyor. 2024 yılında hedefimizin de üzerinde servis sözleşmesi satışı gerçekleşti. Satılan her 4 Mercedes-Benz otobüsten 3'ü Servis Sözleşmeli. Gelecekte öngörülemeyen maliyetlerden etkilenmemek, tüm servislerden aynı kalite ve hızda, ilave bir ücret ödmeden hizmet almak için her geçen gün servis sözleşmesinin konforunu deneyimleyen müşteri sayımız artıyor. Müşterimizin bakım ve garanti konusunda rahat şekilde operasyonlarını yürütüp diğer değişkenlere odaklanmasını sağlayabiliyor olmak çok değerli. 2025 yılında da benzer şekilde yüksek servis sözleşmesi satışının devam edeceğini öngörüyoruz.

2025 Model Yılındaki 25 yenilik

Ambrassador koltuklar: 2025 model Mercedes-Benz Travego 15 ve Travego 16 2+1 modellerinde standart olarak sunulan, ayarlanabilir başlık özelliği bulunan yeni Ambrassador koltuklar, şık tasarımlarıyla olduğu kadar konfor seviyesini de üst düzeye üst seviyeye çıkarıyor.

OMNIplus ON Dijital Servis Entegrasyonu: 2025 yılı model MB otobüslerinde Omniplus ON dijital hizmetleri devreye almaya hazırlanıyor. Uzaktan erişimle otobüsün teknik durumunu gerçek zamanlı olarak izleyen sistem, Telematik hizmeti vererek müşteriye ilgili sürücü ve araç verilerini sunarken yakıt tüketimi ve sürüş analiz raporlarının ortaya çıkmasını da sağlıyor.

Mirrorcam: Nisan ayında devreye alınacak Mirrorcam özelliği Travego ve Turismo otobüslerde opsiyonel olarak sunulmaya başlandı. Mirrorcam, otobüslerde görüş açısını artırırken aynı zamanda yüzde 1,5'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.

Yeni Multimedya Sistemi: Önceki versiyonlarda sunulan tuşlu tasarımın yerini alarak dokunmatik kullanıma sahip daha modern, teknolojik ve gelişmiş halde kullanım konforunu artırıyor.

Yeni LED çevre aydınlatmaları: Mercedes-Benz Travego ve Turismo'larda Yeni LED çevre aydınlatmaları, yolcuların karanlıkta da bagajlarına ulaşımı kolaylaştırırken diğer taraftan da güvenliği artırıcı bir görev üstleniyor.

Kamera sistem altyapısı: Tüm Travego ve Turismo modellerinde yapılan önemli değişikliklerden biri de yeni kamera sistem altyapısı. 2024 başı itibarıyla Kara Yolları Trafik Yönetmeliği'nce tüm yolcu taşıyan araçlara getirilen kayıt edebilir özellikte kamera sistemi zorunluluğu için son kullanıcıya önemli bir destek sağlanmış oldu.

Kokpitte sürücü için cep telefonu kablosuz şarj alanı: Mercedes-Benz Türk mühendisleri tarafından geliştirilen teknolojik yenilikler arasında kokpitte sürücü için sunulan cep telefonları için kablosuz şarj alanı da dikkat çekiyor.

21 inç yolcu bilgilendirme ekranı: Travego'da yolcu bilgilendirme için kullanılan 19 inçlik ekran, 21 inç olarak kullanılmaya başlandı.

Amber renkli ambiyans aydınlatma: Sahadan gelen taleple Travego 16 2+1 otobüslerde servis seti bölgesinin ambiyans aydınlatması artık beyaz yerine amber renkle sunuluyor.

Kol dayama: Yeni konfor donanımları arasına, Travego 16 2+1 ve Turismo 16 2+1 araçlardaki arka dörtlü koltuk arasında kol dayama da eklendi.

Kaptan dinlenme alanında ayakkabı dolabı: Mercedes-Benz Turismo araçlardaki kaptan dinlenme tesislerine ayakkabı dolabı eklenerek, kaptanların konforu artırıldı.

Tablet ve telefon tutucusu: 2025 model Travego araçlarda artık ilk sıra koltukta da tablet ve telefon tutucusu kullanılmaya başlandı.

Koltuk arkası tabletlerde emniyet kemer uyarı ikonu ve ilave termos yuvası: Koltuk arkası tabletlere emniyet kemer uyarı ikonu eklemesi ile üç noktalı emniyet kemerinin kullanımına tekrar dikkat çekiliyor.

Kapı girişinde ayırma duvarı: Mercedes-Benz Toursimo 16 2+1 araçlarında 1 ve 2 girişlerde bulunan ayırma duvarları genişletilerek yolcular açısından daha konforlu bir yolculuk deneyimi sunuluyor.

Retarder Ayırma şalteri: 2025 model tüm araçlara seri şekilde sunulan retarder ayırma şalteri ile sürüş güvenliği ve kontrolüne katkı sağlanıyor.

Kaptan dinlenme alanı panjuruna Mercedes-Benz logosu: Mercedes-Benz otobüslerin görünümünü daha da ileriye taşımak adına SDA panjuruna Mercedes-Benz logosu eklenmiştir.

Kaptan dinlenme alanı ahşap palet altına plastik ayak: Tüm araçlarımızda ahşap palet altına konulan plastik ayaklarla SDA bölgesinde nemlenme ve terleme ihtimali en aza indiriliyor.

Host ve Hostesler için USB: Kaptanlar kadar host ve hosteslere konforlu bir deneyim sunmak amacıyla mobil cihazlar için A+C şarj ünitesi eklenmiştir.

Arka aks odası ayırma: Mercedes-Benz Travego araçlarda sağ arka aks arkasındaki bölgenin ikiye bölünmesiyle bölgeye eşya yerleşimi daha verimli hale getirildi.

LED Farlar: Toursimo Baseline modelinde 2025 yılı itibarıyla LED farlara geçiş yapılmıştır, bu sayede daha estetik bir görünüş ve daha geniş ve aydınlık görüş sağlanmaktadır.

Kaptan camı üstü yağmur çitası: Yağmurlu havalarda yukarıdan sızabilecek suların içeriye girmesini engelleyerek kaptanlara daha konforlu bir sürüş sağlanmaktadır.

360 Kamera: Opsiyonel olarak sunulan 360 kamera sistemi Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 araçlarında standart olarak sunulmaktadır.

39 kW Klima: Opsiyonel olarak sunulan 39 KW klima sistemi Mercedes-Benz Travego 15 2+2 araçlarda standart olarak sunulmaya başlanmıştır.

Yan duvar cam altı bölgesi: Tüm modellerde yan duvar cam altı bölgesi kumaşı değiştirilerek müşteriler için temizlik ve hijyen açısından kolaylık sağlayarak estetik bir görünüm sunmaktadır.

SDA yatak optimizasyonu: Mercedes-Benz Turismo araçlarında bulunan 3 parçalı yatak optimize edilerek birleştirilmiştir



Volkswagen Ticari Araç'tan İSTAB üyelerine iftar

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) üyeleri Volkswagen Ticari Araç'ın ev sahipliğinde düzenlenen iftar yemeğinde buluştu.

Haber: Erkan YILMAZ

13 Mart 2025 Perşembe akşamı Bomonti Hilton Hotel'de gerçekleşen iftar yemeğine İSTAB Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili Bülent Doğu, Başkan Yardımcıları Ahmet Akgenc, Metin Uludağ, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri, Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, Satış Müdürü Harun Göktaş, Özel Satış Yöneticisi Onurcan Tosun, Avek Otomotiv Filo Satış ve Avekrentacar Satın Alma Direktörü Murat Üzü, TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, TUIDER Başkanı Mümtaz Er, Yönetim Kurulu Üyeleri Semih Yıldızhan, Emre Ak, Serkan Temizsoy, Şenol Şahinoğlu, KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Yönetim Kurulu Üyeleri Raşit Arslan, Yekta Türker, Önder Kara, GETAB Onursal Başkanı Ziyaettin Yüzbaşıoğlu, Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Gürses, Yönetim Kurulu Üyeleri Yusuf Ömür, Salim Keskin, Mehmet Keleş, Yavuz Yanık, GETAB kurucularından Erol Akalın ile çok sayıda servis taşımacısı firma sahibi katıldı.

İftar yemeğinde konuşan İSTAB Başkanı Aziz Baş, biraraya gelmeyi, görüş alışverişinde bulunmayı çok kıymetli bulduklarını belirterek, "Bu gecenin gerçekleşmesinde desteğini esirgemeyen Doğu Otomotiv ailesine ve tüm iş ortaklarımıza ve iftara katılan herkese şahsım ve yönetim kurulu adına teşekkür ediyorum. Bu sofraların güzelliğinin ve bereketinin daim olması dileğiyle sözlerime son veriyorum. İSTAB'a emek veren eski yöneticilere teşekkür ediyorum. Bu süreçte yaşamını yitirenlere Allah'tan rahmet, hasta olanlara acil şifalar diliyorum. Yaklaşan Ramazan Bayramı'nı da kutluyorum.

Her süreçte sizlere destek vermek istiyoruz

Yemekte daha sonra Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan da bir konuşma yaptı. İSTAB önderliğinde uzun bir aradan sonra biraraya gelmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten Taner Kozlan, "İSTAB Başkanı Aziz Baş ve yönetimine sizlerle biraraya gelme mutluluğu yaşattıkları için teşekkür ediyorum. Sektördeki oyuncuların biri olarak sizin bize, bizimde size olan ihtiyacın farkındayız. Bu anlamda rekabette sizlere destek olabilmek adına doğru fiyata, doğru ürün sunabilmek bizim için en önemli kavram. Bundan sonraki süreçte elimizden gelen her türlü desteği vermek istiyoruz. Hem içten yanmalı, hem elektrikli hem ikisinin de bir arada bulunduğu en geniş ürün gamına ulaşmış durumdayız. Katılımınız için teşekkür ediyorum. Ramazan-ı Şerif'i nizi kutluyorum. İyi ki varsınız" dedi.

Konuşmaların ardından sektöre verdikleri destekler için İSTAB Başkanı Aziz Baş tarafından Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan'a bir hediye sunuldu.



Yeni rotalara birlikte merhaba diyelim.
Ramazan Bayramınızı kutlar, sağlıklı ve
huzurlu bir gelecek dileriz.



Mümtaz ER
Yönetim Kurulu Başkanı



TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

TEMSA bayilerinin sponsorluğunda



TUİDER'in iftar buluşması

Turizm taşımacılığı sektörünü temsil eden Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) sektör temsilcilerini bir araya getiren özel bir iftar organizasyonu düzenledi.

Haber: Erkan YILMAZ

Temsa bayilerinin sponsorluğunda gerçekleştirilen iftar daveti, sektörün önde gelen isimleriyle birlikte önemli devlet yetkililerini de ağırladı.

İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut, Temsa Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ ve çok sayıda sektör temsilcisinin katıldığı etkinlik turizm taşımacılığı sektöründe birlik ve dayanışmanın önemini bir kez daha ortaya koydu.



Başkan Mümtaz Er: "Sektörümüz için güçlü bir yapı kurduk"

Programın açılış konuşmasını yapan **Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği Başkanı Mümtaz Er**, derneğin kısa sürede ulaştığı noktaya vurgu yaparak şu ifadeleri kullandı: "Derneğimiz henüz 8 aylık olmasına rağmen, sektörün önde gelen firmalarından oluşan güçlü bir yapı kurdu. Belediyeler, valilikler ve diğer ilgili kurumlarla sürekli temas halindeyiz. Sektörümüzü daha da ileriye taşımak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz."

Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut: "Ulaşım, turizmin en kritik bileşeni"

İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut, konuşmasında turizmin ülke ekonomisi için taşıdığı öneme değinerek ulaştırma sektörünün bu alandaki kritik rolünü vurguladı: "Turizm, ülkemizin en önemli ekonomik dinamiklerin-



den biri ve bu alandaki büyümenin devamlılığı, güvenli ve konforlu ulaşım hizmetleriyle mümkün. Yerli ve yabancı turistlerin rahat seyahat edebilmesi için özveriyle çalışan siz kıymetli sektör temsilcilerine teşekkür ediyorum. Valilik olarak sektörün karşılaştığı sorunların çözümü konusunda her zaman iş birliğine açığız."



Temsa'dan sektöre destek vurgusu

İftar programında konuşan **Temsa Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ**, turizm taşımacılığının önemine ve büyüme hızına dikkat çekerek sektörün geleceğine dair şu değerlendirmede bulundu: "2023'ten 2024'e geçerken Türkiye turizmi %9 büyüyerek 62 milyon turisti ağırladı. Turistlerin güvenli ve konforlu bir şekilde seyahat etmesini sağlayan siz değerli iş ortaklarımız sayesinde bu büyüme ivmesi devam ediyor. Biz de Temsa olarak, 50 yılı aşkın süredir sektöre hizmet vermekten gurur duyuyoruz ve bu iş birliğini daha da güçlendirmek için çalışıyoruz."

İftar organizasyonu sektör temsilcileri arasındaki iş birliğini pekiştirme ve ortak sorunlara çözüm üretme hedefiyle gerçekleştirildi. Katılımcılar, sektördeki mevcut zorluklara karşı birlik ve beraberlik içinde hareket etmenin önemine vurgu yaparak ilerleyen süreçte iş birliğinin artarak devam edeceğini belirttiler.

Ramazan ayının paylaşma ve dayanışma ruhuna uygun şekilde düzenlenen bu anlamlı buluşma sektör temsilcilerinin bir araya gelerek ortak hedefler doğrultusunda hareket etmelerine vesile oldu. TUİDER yetkilileri, bu tür organizasyonların geleneksel hale getirilerek her yıl daha geniş katılımı ile gerçekleştirilmesi için çalışmalarını sürdüreceklerini ifade etti. ■



Mümtaz Er, Baybars Dağ



BAYRAMIN EN GÜZEL YANI KAVUŐMAK

Gülümsemenin yüzünüzden, sağlık ve mutluluğun ailenizden ayrılmadığı huzurlu bir bayram dileriz...



Tamer
MÜMTAZ ER
Yönetim Kurulu Başkanı

Gebze Toplu Taşımacılar Birliği (GETAB) üyeleri iftarda buluştu

Gebze Toplu Taşımacılar Birliği (GETAB) 15. Geleneksel İftar Programını Gebze Holiday Inn Otel'de gerçekleştirdi. İftar yemeğinin sponsorluğunu Temsa bayiisi Pilavcı Otomotiv, Subaşılar Otomotiv ve İlkem Türk Sigorta üstlendi.

Erkan YILMAZ / GEBZE

GETAB Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Gürses, Kurucu Eski Başkanı Erol Akalın, Onursal Başkanı Ziyaettin Yüzbaşıoğulları ve yönetim kurulu üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleşen iftar yemeğine; Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkanvekili Hasan Soba, Gebze Ticaret Odası Başkanı Abdurrahman Aslantaş, Gebze Belediyesi Başkan Yardımcısı Şerif Canpolat, Çayırova Belediye Başkan Yardımcısı Ercan Arslan, Gebze Ticaret Odası Başkanı Oğuz Şerifalioğlu, Kocaeli UKM Gebze Şube Müdürü Mahmut Şahin, Kocaeli Servisçiler Odası Başkanı Şenol İkizek, Gebze Şoförler Odası Başkanı Necdet Kara, Gebze Esnaf Sanatkarlar Odası Başkanı Alper Demir, İSTAB Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili Bülent Doğmuş, Başkan Yardımcısı Ahmet Akgenc, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyesi Murat Erdoğan, Dilovası Kooperatif Başkanı Tekin Dursun, Gümüşhane Dernekler Federasyonu Başkanı Selamı Kolcu, Gebze Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Levent Altun, Temsa Otobüs Bölge Müdürü Fatih Demirel, Bölge Satış Yöneticisi Ali Acıbadem, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Otobüs Satış Müdürü Murat Korkmaz, Subaşılar Otomotiv Yetkilisi İsmail Subaşı, İlkem Türk Sigorta Yetkilisi Türker Durak ve çok sayıda firma sahibi katıldı.

GETAB'ın 15. kez iftar buluşması



Programın açılış konuşmasını yapan **GETAB Başkanı Sezai Gürses**, katılımcıları selamlayarak, "Geleneksel olarak 15. kez düzenlediğimiz iftar programımıza hoş geldiniz. Bu akşam, sektördeki birlik ve beraberliğimizi

güçlendirmek, geleceğe dair projelerimizi paylaşmak amacıyla bir araya geldik. Bu güzel etkinliğe katkılarından dolayı sponsorlarımıza teşekkür etmek istiyorum. Birlik ve beraberlik içinde çalışarak, daha aydınlık bir geleceğe ulaşacağımıza inanıyorum. Saygılarımla, hayırlı akşamlar diliyorum" dedi. ■



Sponsorlar

TEMSA bayiisi Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı ise konuşmasında "Her daim yanınızda, tüm desteğimizle var olmaya devam edeceğiz. Şimdiden sizlere ailelerinize birlikte bu ayı bereketle bitirip, sağlık ve mutlulukla dolu bir Ramazan Bayramı geçirmenizi dilerim" dedi.

Sponsorlara plaket

Gecenin sonunda sponsor olan firma yetkililerine teşekkür plaketleri verildi. Pilavcı Otomotiv'den Hasan Pilavcı'ya plaketini ise GETAB Başkanı Sezai Gürses verdi. Subaşılar Otomotiv yetkilisi İsmail Subaşı'nın plaketini, GETAB Kurucu Eski Başkanı Erol Akalın verdi. İlkem Türk Sigorta'dan Türker Durak'a plaketini, GETAB Onursal Başkanı Ziyaettin Yüzbaşıoğulları verdi.



*Sevdiklerinizle bir araya geldiğiniz,
mutluluğunuzun paylaşıldığı huzurlu bir bayram
olsun. Yolunuz da gönlünüz de açık olsun.
iyi bayramlar!*



"Bahar, yenilenme zamanı!"



ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

Doğu, 24, E-5 Yanyolu Üzeri,
34890 Pendik / İstanbul
Tel: 0 216 354 14 18
www.cavusoglu.com.tr

temsa.com



TEMSA



FUSO



Sevgiyle kat edilen yollar, bayramın en güzel armağanıdır! Ramazan Bayramı'nın mutluluk, huzur ve bereket getirmesi dileğiyle...
İyi bayramlar!

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



✓ ÖZEL TURLAR ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI ✓ YURT DIŞI KÜLTÜR TURLARI

Telefon: 0 284 714 01 44 Whatsapp Hattı: +90 530 252 58 00



www.arikanturizm.com



[/arikanturizm](https://www.facebook.com/arikanturizm)



[/arikan.turizm](https://www.instagram.com/arikan.turizm)

TEMSA ve Pilavcı Otomotiv'den KOTAB üyelerine iftar

TEMSA bayiişi Pilavcı Otomotiv Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği üyelerine yönelik bir iftar yemeği düzenledi.

Erkan YILMAZ / GEBZE

18 Mart 2025 Workinn Hotel'de gerçekleşen iftar yemeğine KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Yönetim Kurulu Üyeleri Yekta Türker, Raşit Arslan, Önder Kara, Kani Furkan Kaçar, Nail Gülhan,, Metin Çakmak, Dursun Özdemir, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Hasan Soba, Gebze Ticaret Odası Başkanı Abdurrahman Aslantaş, İSTAB Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili Bülent Doğmuş, Başkan Yardımcısı Ahmet Akgenc, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Sayman Köksal Yüzbaşıoğulları, KOTAB Kurucu Üyesi ve eski İSTAB Başkanı Levent Birant, Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş, Otobüs Bölge Müdürü Fatih Demirel, Bölge Satış Yöneticisi Ali Acıbadem, Araç Teslimat Sorumlusu Mustafa Güleriyüz, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Otobüs Satış Müdürü Murat Korkmaz, Gebze Toplu Taşımacılar Birliği (GETAB) Onursal Başkanı Ziyaettin Yüzbaşıoğulları, Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Gürses, Yönetim Kurulu Üyeleri Salim Keskin, Yavuz Yanık, Yusuf Ömür, Mehmet Keleş, Kurucu Üye Erol Akalın, Denetleme Kurulu Başkanı Cevat Seyran, ile çok sayıda firma sahibi katıldı.



TEMSA ve Pilavcı Otomotiv'e teşekkür

İftar yemeğinde konuşma yapan KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, sözlerine 18 Mart Şehitleri Anma ve Çanakkale Zaferi'ni kutlayarak ve şehitlerimizi anarak başladı. Birlik ve beraberlik içerisinde iftar yemeğinde buluşmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Bilal Cem Acar, "Bu buluşmaya katkı sağlayan TEMSA ve Pilavcı Otomotiv'e teşekkür ediyoruz. Ramazan Bayramı'nın sağlık ve mutluluk içinde geçirmenizi dilerim" dedi.

Her daim yanınızda olacağız

Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı'da iftar yemeğinin Çanakkale Zaferi'nin kutlandığı güne gelmesinin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, "Aziz şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyoruz. TEMSA bayiişi Pilavcı Otomotiv olarak her daim yanınızda olup tüm desteğimizi vereceğiz. Şimdiden sağlık ve



mutlulukla dolu bir Ramazan Bayramı geçirmenizi dilerim" dedi.



KOTAB Kurucu Üyesi ve eski İSTAB Başkanı Levent Birant'ta bir konuşma yaptı. Sözlerine Çanakkale Zaferi'ni kutlayarak başlayan Birant, "Aziz şehitlerimizi de rahmet ve minnetle anıyoruz. Bu birlikteliğin sağlanmasında katkı sağlayan TEMSA ve Pilavcı Otomotiv'de çok teşekkür ediyorum. Ramazan Bayramınızı da kutluyorum" dedi.

Meslek örgütleri çok önemli

İftar yemeğinde konuşan Gebze Ticaret Odası Başkanı Abdurrahman Aslantaş, "Bizleri biraraya getiren KOTAB Başkanı ve yönetimine, sponsorlarına teşekkür ediyorum. Hayırlı Ramazanlar ve Hayırlı bayramlar diliyorum" dedi.

Servis taşımacılarının yanındayız

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Hasan Soba, "Bugüne kadar hep yanında olmaya ve birlik ve beraberinde istişare etmeye devam edeceğiz. Çanakkale Zaferi'ni kutluyor, aziz şehitlerimizi de rahmet ve minnetle anıyor. Şimdiden Ramazan Bayramınızı kutluyorum" dedi.



KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı'ya iftar yemeğinde buluşmaya katkılarından dolayı TEMSA ve Pilavcı Otomotiv'e teşekkür plaketi verdi.



*Hoşgörü, sevgi ve bereket dolu nice bayramlara!
Sevdiklerinizle birlikte güzel anılar
biriktirmeniz dileğiyle...
İyi bayramlar!*



"Bahar, yenilenme zamanı!"



MELTEM OTOMOTİV

Orhanlı, Katip Çelebi Cad.
Türkiye Petrolleri, No: 31/1
34956 Tuzla/İstanbul
T: +90 216 212 56 58

temsa.com





İyi Bayramlar!

Taşımacılara hizmet veren kamu görevlilerinin, taşımacıların ve taşıma çalışanlarının Ramazan Bayramını kutluyor, tüm yolcuların, güzel yolculuklarla sevdikleri kişilere ve yerlere ulaşmasını diliyorum.

ÖZER BÜR

Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Meslektaşlarımın ve taşıma çalışanlarımızın Ramazan Bayramını kutlar, sağlıklı ve huzurlu bir gelecek dilerim.

İyi Bayramlar!

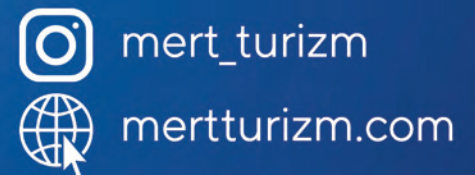
ALİ GÜL

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



BAYRAMLAR BİR ARAYA GELMEKTİR

Sevdiklerinizle
Mutlu Bayramlar!



RAMAZAN BAYRAMINIZI KUTLAR, SAĞLIK VE HUZUR DİLEKLERİMİ SUNARIM.



Kaan Özkaralı

✓ ÖZEL TURLAR ✓ HAVA ALANI TRANSFERİ ✓ KONGRE SEMİNER ✓ YURTIÇİ KÜLTÜR TURLARI

Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.
Çınarlı Mah. 1587 Sk. No:2/1601 Ater Towers, Konak / İZMİR
T: 0232 449 60 60 F: 0232 449 10 70 Gsm: 0530 361 71 19
e-mail: hakan@hakanturizm.com www.hakanturizm.com

Atalay Otomotiv'den İZTAD ve EGETURDER üyelerine iftar



Otokar İzmir bayisi Atalay Otomotiv İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) ve Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) üyelerine iftar yemeği düzenledi.



Cumhur ARAL/ İZMİR

Atalay Otomotiv'in her yıl düzenlediği ve geleneksel hale getirdiği iftar buluşması 12 Mart 2025 Çarşamba akşamı İzmir Mövenpick Hotel'de gerçekleşti. İftar yemeğine İZTAD Başkanı Ali Gül, EGETURDER Başkanı Özer Bür, dernek üyeleri ile Otokar Otobüs Satış Direktörü Murat Torun, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Sebahattin Yılmaz, Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Rıza Atalay ve Emre Atalay katıldı. ■



İftar yemeğinde bir konuşma yapan Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Atalay, iftar yemeği ile İZTAD ve EGETURDER yönetimi ve üyeleri ile buluşmaktan mutluluk duyduklarını belirtti.



İZTAD Başkanı Ali Gül, iftar yemeğinde yaptığı konuşmada hem Otokar'a hem de Atalay Otomotiv'e bu birlikteliği sağladıkları için teşekkür etti.



EGETURDER Başkanı Özer Bür'de yaptığı konuşmada, Atalay Otomotiv'in düzenlediği iftar yemeğinin sektör mensupları için de buluşma imkanı sağladığını belirterek, "Otokar ve Atalay Otomotiv'e sektöre verdikleri destekler için teşekkür ediyoruz" dedi.



Bayramın neşesi, yolları aşarak
sevdiklerimizi kavuşturur, mutluluğu
her kilometrede büyütür.
Bayramınız mübarek olsun.



"Bahar, yenilenme zamanı!"



AS ANTALYA
OTOMOTİV A.Ş.

Çalkaya Mahallesi, Serik Caddesi,
No: 240 Aksu / Antalya / Türkiye
T: 0242 420 01 01 F: +90 242 420 01 02

temsa.com



RAMAZAN BAYRAMI

Mübarek Olsun

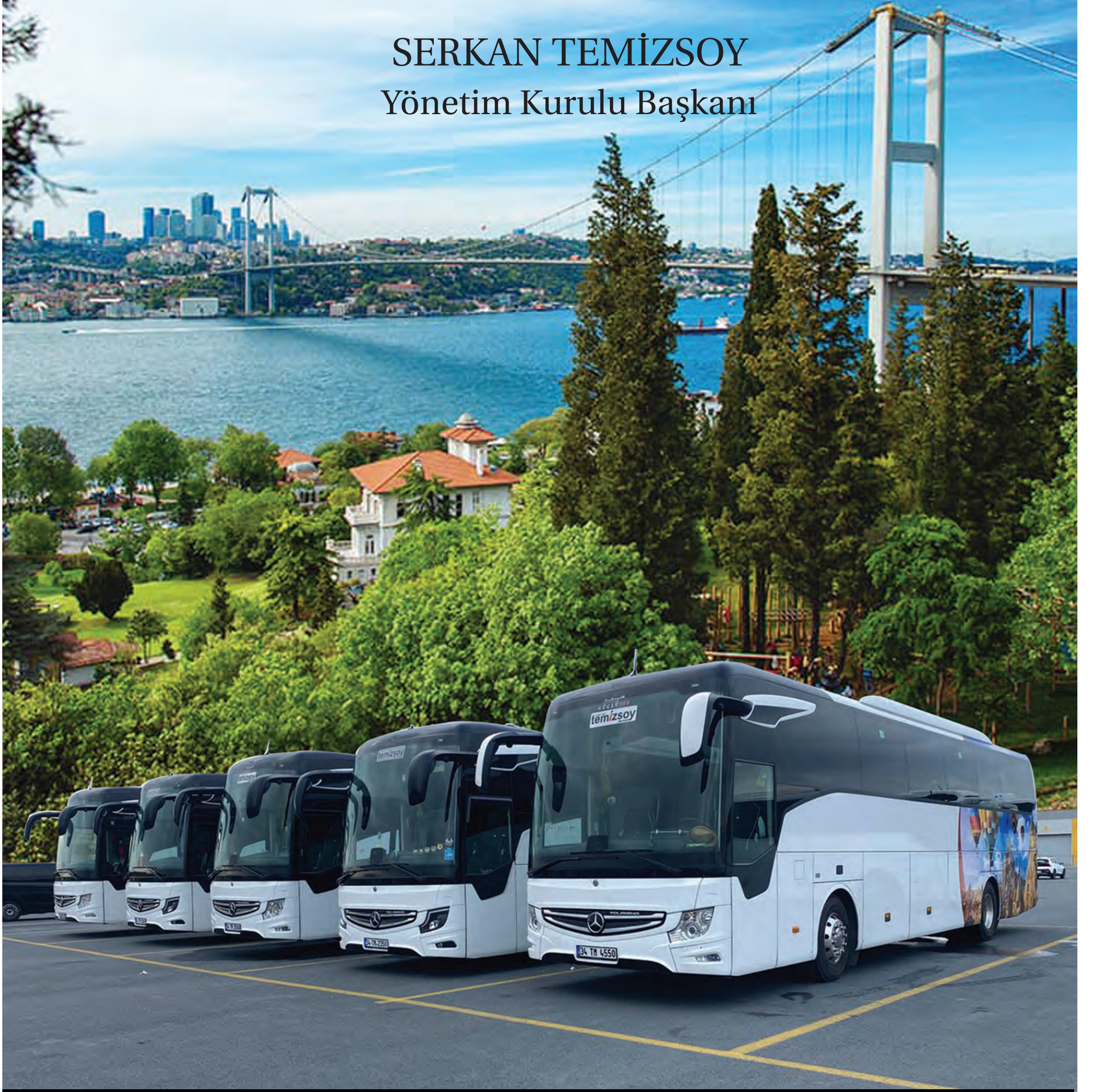


RAMOTUR



Yeni rotalarda buluşmak üzere
Ramazan Bayramınızı kutlar
sağlık ve esenlikler dileriz.

SERKAN TEMİZSOY
Yönetim Kurulu Başkanı



Baędat Cad. Nevzat Bey İş Merkezi No: 368 D: 56 Maltepe / İSTANBUL
Tel: +90 0216 441 66 32 pbx Fax: +90 0216 457 09 66
E-Mail: info@temizsoy.com www.temizsoy.com

Bakanlık açıklamalı!

A lışılmış hafta sonu tatilleri dışındaki tatiller, insanların hayatına renk katar, heyecan getirir. Özellikle de başta dini bayramlar olmak üzere diğer tatillerle birleşerek uzayan tatiller daha da önemlidir. Bu durum yolcu taşımacılığı için özel bir önem taşır. Seyahat talepleri artar, hatta karşılanamaz. Yolcular yer bulamamaktan ve taşımacıların yüksek ücret almasından şikayet ederler. Taşımacılar ise bu dönemde indirim haklarını pek kullanmayarak tam ücrete yakın ücret alırlar. Ek seferlerle kapasitelerini arttırırlar. Bakanlığın izni ile başkalarına ait taşıtların boş kapasitelerini de kullanırlar. Bakanlık da olası kural ihlalleri nedeniyle, ücret ve güvenlik başta olmak üzere bu dönemlerde daha fazla denetim yapar.

Bayramlık haberler

Hemen her bayram öncesinde medyada taşımacıların fahiş ücret aldıkları vatandaşların fahiş ücretlerden şikayetçi oldukları haberleri yer alır. Bu bayram da öyle oluyor. Bu haberlerin devamında Bakanlığın denetim yaptığı otobüs, acente ve taşımacı sayıları ile kesilen idari para cezalarının tutarlarına ilişkin Bakanlıktan yapıldığı belirtilen açıklamalar yer alıyor. Bunlar,



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

bana göre, fahiş ücret sorununa yeterli cevabı oluşturmuyor.

İşin özü

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinde tarifeli karayolu taşımacılarının ücret tarifesine tabi oldukları belirtilir. Bu husus Kanun öncesi yönetmeliklerde de vardı. Taşımacılığın adındaki tarifeli kelimesinin gereği olarak diğer tarifeler yanında ücret tarifelerinin de bulunması zaten doğal bir şey. Ama bunun detayları önemli.

Taşımacıların zorunlulukları

Ücret tarifelerine ilişkin olarak Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde yer alan detaylara göre, taşımacılar bu konuda şu zorunluluklara tabidir:

- Ücret tarifesi hazırlama, bildirme ve duyurma.
- Tarifeye uygun taşıma ücreti alma.
- 12 yaşından küçük çocuklara

yüzde 30 indirim yapma.

- Yüzde 40 veya daha fazla engelli yolculara, yüzde 30 indirim yapma; bu türden kişi sayısı sınırlı olduğunda bu indirimi yüzde 40 olarak uygulama.

Taşımacıların hakları

Mevzuata bakıldığında taşımacıların ücret tarifelerine ilişkin hakları şöyle sıralayabiliriz:

- 4 aylık tarife uygulama süresi dolduğunda istekleri halinde yeni bir tarifeye geçme. (Ben, bu dört aylık sürenin haksız ve uzun olduğunu düşünenlerdenim. Hiç olmazsa süre 3 aya indirilerek dört mevsimde dört tarife alma hakkı verilmelidir)
 - İndirim zorunluluğu olanlara belirtilenden fazla indirim yapmama.
 - Çocuk ve engelliler dışında aileler dahil hiç indirim yapmama.
 - Yüzde 30 indirim yapma.
 - Ailelere geçici olarak yüzde 40.
- Taşımacıların bu serbestlikleri iyi anlaşılmalıdır.

Denetim

Bakanlık, gerekli gördüğünde tüm hususlar yanında ücret tarifelerine ilişkin zorunluluklara uymama hallerini de denetleyecek ve ihlale göre gerekli cezalandırmaları şüphesiz yapacaktır. Ancak bu denetimlerin adı, **ücret denetimi** veya **fiyat denetimi** olmak zorundadır. Ayrıca **fahiş ücret denetimi** diye bir kavram oluşturulamaz.

Biraz matematik

Ücretle ilgili de Kanunun 26.1.g düzenlemesindeki cezalar uygulanacaktır. Şimdi biraz matematik: 2000 lira tarifesi olan bir taşımacı, yüzde 30 indirim hakkını kullanarak 600 TL indirim ile 1400 liraya bilet kesebilir. Aynı yolcuya bir sonraki seyahatinde öncekinde aldığı 1400 lira ücreti 600 lira arttırarak yani yaklaşık yüzde 43 arttırarak 2000 liraya bilet kesebilir. Bunlarda hiçbir usulsüzlük yoktur. Hatta 2000 lira tarifesi olan bir hattın yolcusuna, rekabet veya taşımacının ısrarlı talepleri sonucunda 1000 liraya bilet kesmişse ki, bu suç oluşturur. Bir sonraki seferinde fiyatını 1000 lira arttırarak yani yüzde 100 artış yaparak 2000 liraya bilet kesebilir. Bu 2000 liralık fiyat suç teşkil etmez. Belirttiğim gibi, 1000 liraya bilet kesme suçu ile yolcunun iki misli fiyat aldılar şikayetleri geçersizdir.

Biraz daha matematik

Ücret tarifesi 2000 lira olan taşımacı, yeni tarife alarak bu hattın ücretini yüzde 25 artışla 2500 liraya yükseltebilir. Bu durumda indirim yapmama hakkını kullanarak 2500 liraya bilet kesebilir. Daha önce, indirim sonucu 1400 lira ödeyen yolcu, tarifede indirimli olarak 1100 lira yani yüzde 79 artışla 2500 lira ödemiş olabilir. Bunda da hiçbir usulsüzlük yoktur. Hatta daha önce 1000 liraya suçlu biçimde bilet kestiği yolcuya yüzde 150

artışla yani ücreti yüzde 250'ye yükselterek 2500 lira almakla hiçbir kural ihlali yapmamıştır.

Daha daha matematik...

2500 lira tarifesi olan taşımacı bu hatta seyahat eden bir yolcudan 2600 lira ücret alırsa bir nevi tavan fiyat olan ücret tarifesini aştığı için tarifeye aykırı veya tarifenin üstünde ücret alma suçunu işlemiş olur. Peki, buna hemencecik fahiş fiyat suçlaması yöneltilebilir mi? Bence insafsızlık olur. Hatta 2700-2800 liralık rakamlar bile, suçu ağırlaştırırsa da benim vicdanımda fahiş fiyat suçlamasını hak etmezler. İlla bir ölçü koymak gerekirse bunun 2500 liralık tarife ücretinin yüzde 20 fazlası gibi 3000 liralık bir ücret alınması benim vicdanımı fazlasıyla rahatsız eder ve mümkünse 26.1.g'de ifade edilenin üzerinde bir cezalandırmayı da hak edebilir, tabii, Kanunda buna uygun düzenleme yapmak şartıyla. Yüzde 20 fazlalığın, yüzde 50 fazlalığın ve yüzde 100 fazlalığın daha ağır cezaları olabilir.

Bakanlık açıklamalı!

Bakanlığın fazla sayıda taşımacıyı taşıma ücreti ve diğer konularda yaygın biçimde denetlemesi yani fazla denetleme yapması beni memnun eder. Bunların hiçbirisini hoş görmeyerek cezalandırması da haklı ve gerevidir. Ancak yukarıdaki örnekte 2500 liralık tarifesi olanın fahiş ücret suçlamasına tabi tutulması beni rahatsız eder. Bakanlık yaptığı denetimlerde tespit ettiği tarife üstü ücretlerin ne kadarının yüzde kaç barajını ihlal ettiğini açıklamalıdır. Tarife barajını yüzde 100 aşanlar, yüzde 50 aşanlar, yüzde 20 aşanlar ve yüzde 10 aşanlar ayrı ayrı açıklanmalıdır. Hatta ticaret mevzuatı ve taşıma mevzuatı imkan veriyorsa bunları ifşa da etmelidir. Bunun ötesinde, bu değerlendirmeyi yapmaya imkan vermeyen fahiş ücret suçlamaları beni rahatsız ediyor. İçlerinde şüphesiz ki kötülerin de bulunacağı taşımacıları medyanın istismarına imkan veriyor. Bakanlık, kötüleri ifşası yanında, mevzuat sınırları içinde ücret artışı yaptığı halde bunu suçlama yapanlara karşı taşımacıların hukuk içinde kaldığı halleri de cevaplamalı, savunmalıdır.

Talep azlığı ve rekabet nedeniyle indirim yapan taşımacıların talebin arttığı bayram dönemlerinde indirimli fiyat uygulamaları ve süresi dolduğunda yeni tarife almaları Taşıma Kanununun ve Taşıma Kanununda serbest rekabetin getirdiği haklar olduğu herkese öğretilmelidir.

Taşımacılara hizmet veren kamu görevlilerinin, taşımacıların ve taşıma çalışanlarının Ramazan Bayramını kutluyor, tüm yolcuların kazasız, güzel yolculuklarla sevdikleri kişilere ve yerlere ulaşip keyifle geri dönmelerini diliyorum. ■

Mesafeler ne olursa olsun, bayramın sıcaklığı ve sevdiklerinizin sevgisi her zaman yanınızda olsun.

İyi bayramlar!

✓ Personel Taşımacılığı ✓ Öğrenci Taşımacılığı ✓ VIP Taşımacılık

✓ Kurye Hizmetleri ✓ Özel Gün Taşımacılığı ✓ Organizasyon Taşımacılığı

türker turizm



SEVDİKLERİNİZE ULAŞTIRMAK İÇİN SİZİ GÜVENLE TAŞIYORUZ.

Gelecek Otomotiv olarak Ramazan Bayramı'nın bereketi ve coşkusuyla, sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu nice bayramlar dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Erzurum İletişim: (0442) 329 04 50

**Ramazan Bayramınızı Kutlar,
sağlık ve esenlikler dileriz.
Yolunuz açık olsun!**



malatya
medine
turizm

Sevdiklerinizle Sağlıklı , Mutlu ve Huzurlu Bayramlar Dileriz

RAMAZAN BAYRAMINIZ *Kutlu Olsun*



Ramazan Bayramınız Kutlu Olsun

Sevdiklerinizle birlikte sağlıklı, huzurlu ve
mutluluk dolu bir bayram geçirmenizi
temenni ederiz.



ÖZİKİZLER



Tüm islam aleminin
Ramazan Bayramı'nı kutlar;
hayırlara vesile olmasını dileriz.

Ramazan Bayramı'nız
Mübarek Olsun!



Bayramlar, sevdiklerimizle bir araya gelip mutluluğu paylaştığımız en özel anlardır. Bu Ramazan Bayramı'nın size sağlık, huzur ve bereket getirmesini dileriz. Mutlu bayramlar!

0850 202 22 22 *uludağ* <https://balikesiruludag.com.tr>

Bayram yolculuğunuz bizden, mutluluğu sevdiklerinizden! Sevdiklerinize en güvenli ve konforlu şekilde ulaşın.

İyi bayramlar!



NİŞİKLİ



Hoşgörünün, sevginin ve birlikteliğin anlam kazandığı bu güzel günlerde tüm dilekeleriniz gerçek olsun. İyi bayramlar!



✓TURİZM TAŞIMACILIK ✓VIP TAŞIMACILIK ✓KONGRE TAŞIMACILIK ✓KURUMSAL TAŞIMACILIK

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Tüm ailenin bir araya geldiği mutlu bir bayram dileriz.

Bayramınız Kutlu Olsun!



LKS GROUP **LUKSKARADENİZ**

RAMAZAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN

Dualarınızın kabul olduğu, huzur dolu
bir bayram geçirmeniz dileğiyle.



mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN

Sektör tarihinin en düşük yolcu sayısına indi

Tüm İslam âleminin Ramazan Bayramı'nı kutluyorum. Geçmiş bayramları çok arar duruma geldik. Sektörümüze baktığımızda, yüzde 40-50 civarında daralma var. Geçmiş yıllarda hiç yaşamadığımız kadar büyük sıkıntılar yaşıyoruz. Artan maliyetler, yüksek enflasyonla birlikte vatandaşların ekonomik durumu bayram seyahatlerini bile çok olumsuz etkiliyor. Bu bayramda üstelik okulların ara tatiline rağmen iki-üç gün gidiş hareketi, iki-üç gün de dönüş hareketliliği olacak gibi görünüyor. Bunun dışında büyük bir hareketlilik yok artık.

Yüzde 50 daralma var

Önceki yıllarda bayram hareketliliği çok daha önce başladı. Geçmiş yıllarda, bayram döneminde 6-7 milyon yolcu taşıdık, bu bayramda taşınacak yolcu 3,5 milyon civarına ancak çıkacak gibi görünüyor. Yüzde 50 civarında daralma var. Buradan herkesin çıkarması gereken dersler var. Herkesin aklını başına toplaması gerekiyor. Öncelikle, artan maliyetlerle ilgili önlemlerin alınması bir zorunluluk. Otoyol, köprü, akaryakıt, personel, bakım-onarımı üst üste koyduğunuz zaman hakikaten çok önemli bir maliyet çıkıyor.

50 yıldır işin içindeyim, hatta doğduğumdan beri bu işin içinde oldum hep. Böyle bir dönem hiç yaşamadık. Bu zor dönemi nasıl atlatacağız, nasıl bir yol bulunacak, kimse kestiremiyor. Sektör, tarihinin



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

en düşük yolcu sayılarına ulaştı. Bunu, Türkiye genelinde otogar çıkışlarından anlayabiliyoruz. B1-D1 belgeli firmalara, B2 ve D2 belgesindeki kayıtlı araçları kullanma imkanı verildi. Ama birkaç günlük hareketlilikte çok kısıtlı bir kullanım olacak gibi görünüyor. Otobüsçülerin tek ayaklı bir seferden para kazanması mümkün değil.

Her bayramda suçlanmak yanlış

Üstelik, ulusal medya çok bilinçsiz bir şekilde her bayram öncesinde, şehirlerarası otobüs bilet fiyatlarının yükseldiğine dair haberler yapıyor. Fahiş fiyatların oluştuğu dile getiriliyor. Bakanlık yetkilileri de sahada denetim yaparak, fahiş fiyata engel olacaklarını ifade ediyorlar. Ancak şehirlerarası otobüsler, aldıkları fiyat tarifesinin üzerine çıkmıyorlar. Fahiş fiyat diye bir durum yok. Zaten mevzuat bunu engelliyor. Sadece normal günlerde uyguladıkları ve yüzde 30 indirim hakkını, böyle günlerde doğal olarak yapmıyorlar. Bunda da sonuna kadar haklılar.

Uçaklar bilet fiyatlarını çok değişken şekilde oluşturabilirken otobüsçüler tarifede belirlenen ve isteğe göre uygulanması mümkün olan yüzde 30 indirimi uyguladıklarında fahiş fiyat suçlamasına maruz kalıyorlar. Bu çok büyük haksızlık.

Buradan Bakanlık yetkililerine bir çağrıda bulunmak istiyorum. Kamuoyunun doğru bilinçlendirilmesi için otobüs bilet fiyatlarının nasıl oluşturulduğunu, tarifelerin nasıl alındığını ve yüzde 30 indirim uygulamasının isteğe bağlı olduğunu anlatmaları gerekiyor.

Sektör Meclisi toplantısı

20 Mart 2025 tarihinde, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör

Meclisi toplantısı gerçekleştirdik. Biz sorunlarımızı dile getirdik. Toplantıya katılan, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı I. Bölge Müdür Yardımcısı Murat Şen, Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkan Yardımcısı Ümit Mutlu, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Karayolu Taşımacılığı Daire Başkanı Kerim Cicioğlu ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü Ticaret Uzmanı Ömer Faruk Ergün de değerlendirmelerde bulundu. Bu sorunları rapora dönüştürüyoruz ve ilgili bakanlıklara göndereceğiz.

Başta sektör çalışanlarına ve yolcularımıza, herkese iyi bayramlar diliyorum, kazasız ve mutlu... ■



Sevgi dolu kavuşmaların olduğu nice bayramlara...

Mutlu Bayramlar



Kemal Duman
— Turizm



Yolunuz açık olsun!

Taşımacılara hizmet veren kamu görevlilerinin, taşımacıların ve taşıma çalışanlarının Ramazan Bayramını kutluyor, tüm yolcuların, güvenli yolculuklarla sevdikleri kişilere ve yerlere ulaşip keyifle geri dönmelerini diliyoruz.

Bayramınız huzurlu olsun!



MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüşçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa Dinçer son yolculuğuna uğurlandı

Mercedes-Benz Türk eski Satış Müdürü, Has Otomotiv eski sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer sevenlerinin katılımıyla son yolculuğuna uğurlandı.

Haber: Erkan YILMAZ
Ataköy-İstanbul

Mercedes-Benz Türk eski Satış Müdürü, Has Otomotiv eski sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, 17 Mart 2025 Pazartesi günü İstanbul Ataköy 5. Kısım Ömer Duruk Camii'nde kılınan ikindi namazının ardından Avcılar Firuzköy Aile Mezarlığı'na defnedildi.

Cenaze törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Üyesi Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan, Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Şükrü Bekdikhan, Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Direktörü Tufan Akdeniz, Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Türk bayileri Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Mengerler Türk Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre, Yönetim Kurulu Üyesi Nusret Güldalı, Genel Müdür Güven Onan,

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, TOFED Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan, Bülent Yıldız, Yönetim Kurulu Üyeleri Hayrettin Yağız, Serdar Karataş, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, Mercedes-Benz Türk eski yöneticileri Eşref Biryıldız, Salih Ertör, Has Otomotiv eski yöneticilerinden Mustafa Sarıgül, Çanakkale Truva Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzun, Genel Müdür Bahtiyar Yenginoğlu, çok sayıda Mercedes-Benz Türk ve Has Otomotiv çalışanları ile sektör mensupları katıldı.

Cenazeye katılanlar Mustafa Dinçer'in oğlu Reha Dinçer ve aileye başsağlığı dileklerini iletiler.

Merhum Mustafa Dinçer'e Taşıma Dünyası olarak Allah'tan Rahmet, Dinçer ailesine, yakınlarına ve sevenlerine başsağlığı diliyoruz. ■



BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Türk Eski Satış Müdürü, Has Otomotiv
Eski Sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı

Sn. Mustafa Dinçer'in

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Türk Eski Satış Müdürü,
Has Otomotiv Eski Sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı, iş insanı

Sn. Mustafa Dinçer'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Alternatif yatırım araçları talebin azalmasına neden oluyor

2023 yılında olduğu gibi, 2024 yılında da minibüs ve midibüs grubuna talep daha çok oldu. Pandemiden bu yana olan yüksek adette VIP araç satış adetleride aynı devam etti. Büyük otobüs tarafında ilginin az olmasında faizlerin yüksekliğiyle elde edilecek gelirle arasındaki çok ciddi fark belirleyici oldu.

Röp: Erkan YILMAZ

İkinci el araç satış pazarının önde gelen şirketleri arasında yer alan ve 40 yılı aşkın süredir bu alanda faaliyet gösteren Denizli merkezli Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut, 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 yılı beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı: "2024 yılında toplamda 172 adet personel aracı satışı gerçekleştirdik. 2023 yılında bireysel otobüsçü beklediği kazançları elde edemedi. Sadece elinde ki araçların değer artmasıyla yetindi. Fakat araçları sıfırlamak istediklerinde makasın çok açıldığı fark edildi. Bakım ve onarım giderlerinin yüksek olması da onları olumsuz etkiledi. 2024 yılı başında verdiğim röportajda sıfır araç fiyatlarının artmaya devam edeceğini ifade etmiştim, öyle de oldu. Sıfır araç fiyatları, enflasyonla doğru orantılı olmasa da artmaya devam etti. 2023 yılına göre 2024'te sıfır araç fiyatları yaklaşık olarak üç kat arttı, 2025 Şubat ve Mart da bu artış devam ediyor. Sıfır araç fiyatları 2023'ün neredeyse 6 katına ulaştı. Kısa vadeli alımlarda araç yatırımı azaldı. 2023 yılında olduğu gibi, 2024'de de daha çok minibüs, midibüs ve VIP tarzı araçlara yönelim yoğun oldu. 17 koltuklu araçlara da



Hasan Murat Bulut

talep oldu ama şehirlerarası alanda daha çok kullanılan büyük otobüse ilgi daha azdı. Büyük otobüs tarafında ilginin azlığında en önemli etkenlerden birisi de otobüs fiyatlarının çok yüksek olması, sektörel karlılığın düşmesi, alternatif finans ve emtia yatırımlarından gelen karların daha yüksek olmaya devam etmesi ve işten elde edilecek gelirlerin daha az olmasından dolayı bireysel otobüsçünün şehirler arası, turizm, personel & yolcu taşıma sektörüne olan ilgisi azaldı. Şehirlerarası firmalarda bireysel olarak çalışan işletmecilerimizin sayısında azalıyor. Burada önemli etken sektörün karlılığın olabildikçe diğer sektörlerle göre düşük getiride olmasıdır. Örneğin bugün ortalama 10 milyona alacağınız bir otobüsle bireysel yıllık kazancınız net 3,500,000 TL civarında. Bizlerin ulaştığı müşteri otobüs gurubunda ki müşteri kitlemiz daha çok fabrika servisleri, turizm taşımacıları, kamu - belediye ile iş birliği yapan ve özel günlerde hizmet veren taşımacılar.

Bulut, 2024'te, sıfır araç piyasasının, 960 adetler civarında olmasını da ön ödemeli sistemin devam etmesine bağladı: "2023 yılını şehirlerarası otobüsçüler iyi geçirmişlerdi ve 2024 yılında hareketlilik daha yüksek olacak beklentisi ve araçların fiyatları daha da pahalı hale gelecek, ön ödemeli sistemle ben aracımı alayım düşüncesine girdiler. Yeni alımları bireyselleşenler değil ama firmalar yaptı."

Bireysel otobüsçüler alt takasa yöneldi

2024 yılında bireysel otobüsçüler tarafında yapılan alımların da alt takas şeklinde olduğunu belirten Hasan Murat Bulut, "2024 yılının 9 ayından sonra şehirlerarası ulaşımın önde gelen bir otobüs firması 2018 model üstü, yine önde gelen diğer bir firma da 2015 ve üzeri araçlarla çalışacaklarını açıkladılar. Bu yüzden de yılın son aylarında 3-5 yaşlarında araçlara alt takas yönünde bir talep oldu. Sıfır araçları bireysel otobüsçülerin alma imkanı pek kalmadı. İkinci el fiyatlarında yüksek sezon ve düşük sezona göre bir durum da oluşmaya başladı" dedi.

Turizmde beklenen kârlılık oldu mu?

2024 yılında, turizm taşımacılığı tarafında, firmaların iş sorunu yaşamadığını ama 2023 kârlılıklarını da elde edemediklerini belirten Hasan Murat Bulut, "Şehirlerarası tarafta yolcu sayısı düşerken, turizm tarafında artmaya devam etti ama bekledikleri kârlılığı bulamadılar. Turizm taşımacıları Balkan turlarına çok fazla yöneldiler. Türkiye, Avrupalı turist için bile çok pahalı hale geldi. Ülkemizde konaklama ve restoran maliyetlerinin çok artması ile yerli turist de Balkan turlarına yöneldi" dedi.

2025'te alt takas artacak

Hasan Murat Bulut, 2025 yılında ikinci el pazarının 2024 seviyelerinde olacağını düşündüğünü belirterek, "2025 yüksek faiz ortamı devam edecek gibi görünüyor. Çok fazla faiz düşüşü olmayacak. Ben, faizlerin, 2026 yılının ikinci yarısında düşeceğini düşünüyorum. Yüksek faiz ortamı yine ikinci el ticari araç pazarını etkileyecek ve 2024 yılına benzer bir pazar olacak. Tabii, sıfır araç fiyatları artmaya devam edecek, ikinci elde fiyatlar yüzde 40 seviyelerinde artacak ve talep alt takas yönünde daha çoğalacak. Şu an stokumuzda 230 civarında araç var. Yaklaşık Mart sonu içerisinde 26 adeti büyük otobüs olmak üzere 60 araç sattık. Geçen yıl yine aynı seviyede olmuştu. Bizim önceliğimiz stokumuzu boşaltmak olacak" dedi. ■



Volkswagen Yeni California Türkiye'de Satışa Sunuldu

Volkswagen Ticari Araç, kamp ve karavan tutkularının ikonik modelini California'nın yeni neslini Türkiye'de satışa sundu.

Yenilenen dış tasarımı, çevrenin iç dünyası ve gelişmiş teknolojileriyle dikkat çeken Yeni California, hem günlük kullanım hem de uzun yolculuklar için ideal bir seçenek sunuyor. MQB platformunda üretilen model, 245 PS gücündeki plug-in hibrit motoruyla çevre dostu bir sürüş sunarken, 4MOTION dört tekerlekten çekiş sistemiyle farklı yol koşullarına uyum sağlıyor. İç mekanda 180 derece dönebilen ön koltuklar, kayar arka koltuklar, geniş yatak alanları ve dış mekana entegre mutfak gibi özellikler yer alıyor. Akıllı kontrol ünitesi sayesinde kamp ekipmanları ve araç içi sistemler kolayca yönetilebiliyor.

Yeni California Ocean 1.5 TSI eHybrid (3+1) Uzun Şasi 245 PS DSG 4MOTION modeli, lansmana özel 4.699.000 TL fiyatıyla Volkswagen Ticari Araç yetkili satıcılarında. ■





Iveco, "Tek Ekip, Tek Vizyon, Tek Odak" Mottosu İle

50'nci Yılına Bayileriyle "Merhaba" Dedi

IVECO Türkiye, markasının 50. yılını kutlamak amacıyla "Tek Ekip, Tek Vizyon, Tek Odak" mottosuyla Antalya'da özel bir toplantı düzenledi. Toplantıda, IVECO Türkiye Bayi ve Servis ağıyla bir araya gelerek, 50 yıllık başarılı hikayesini paylaştı ve geleceğe yönelik vizyonunu ve hedeflerini aktardı.



50. yıl toplantısında konuşma yapan IVECO Türkiye Ticari Operasyonlar Genel Müdürü Hakkı Işınak, "Bu yıl, IVECO Türkiye için çok özel bir yıl. 50 yıllık değişim ve inovasyonla dolu geçmişimizle gurur duyuyoruz ve geleceğe umutla bakıyoruz. Bayilerimizle ve servislerimizle birlikte tek bir ekip olarak, tek bir vizyona odaklanarak 2025 yılındaki hedeflerimize ulaşacağız" dedi.

IVECO Asya Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Serkan Ayaz, şirketin müşteri memnuniyetine ve ürün kalitesine ver-



diği önemi vurguladı. Ayaz, IVECO Türkiye'nin pazar hedeflerine ve stratejilerine dair kapsamlı bilgiler paylaştı.

Asya ve Avustralya/Yeni Zelanda Başkanlığı görevine şubat ayında atanan Michael May de IVECO Türkiye'nin bayi ve servisleri ile bir araya geldiği toplantıya katıldı ve IVECO'nun global vizyonunu, Türkiye pazarının önemini ve markanın



stratejilerini katılımcılarla paylaştı. ■

ABC Lojistik'ten 801 Volvo Çekici İle Dev Filo Yatırımı

ABC Lojistik, filosuna 800 adet Volvo FH500 ve 1 adet Volvo FH780 ile 2025 yılında ilk büyük ticari araç alımını gerçekleştirdi. Teslimat, Volvo Trucks'ın İsveç'teki toplantısında düzenlendi

Törende, Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström ve Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya, araçları ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen'e teslim etti. Lindström, Türkiye pazarındaki büyümeyi vurgulayarak 2025'te de benzer başarıları hedeflediklerini belirtti. Kızılkaya ise bu teslimatın, Volvo Trucks'ın Türkiye'deki pazar payını artırma stratejisinin önemli bir adımı olduğunu ifade etti.

ABC Lojistik Başkanı Ergun Bilen, Volvo araçlarının sağlamlığı ve verimliliği

sayesinde geniş yelpazede önemli avantajlar sağladıklarını dile getirdi. Bilen, Marubeni Dağıtım ve Servis'in sunduğu satış sonrası hizmetlerde de bu yatırımı yapmalarında etkili olduğunu belirterek, iş birliğinin süreceğini belirtti.

Bu büyük filo yatırımı, Volvo Trucks'ın Türkiye'deki yapısını güçlendirirken, ABC Lojistik'in uluslararası taşımacılıktaki iddiasını pekiştirdi. ■



Kıvanç Kızılkaya: "ABC Lojistik ile bir kez daha ses getiren bir iş birliğine imza atıyoruz. ABC Lojistik ile yaklaşık 2 yıl önce Kapadokya'da gerçekleştirdiğimiz 301 adetlik ilk teslimatımızın ardından, bir yenisini bu defa Volvo Trucks'ın kendi evinde, İsveç'te gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz."



Talay Logistics filosuna 300 TIRSAN Treyler kattı

Talay Logistics büyüyen iş hacmi doğrultusunda filosunu genişleterek Tırsan'dan 300 adet araç satın aldı. Bu araçlar, intermodal taşımacılık operasyonlarında kullanılacak.

Habe: Erkan YILMAZ

Tırsan ve Talay Logistics arasındaki işbirliği 300 adetlik yeni satın alma ile devam etti. 26 Mart 2025 tarihinde Çırağan Sarayı'nda yapılan törenle araçların teslimatı yapıldı. Teslimat törenine Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Talay Logistics ortakları **Taner Ankara** ve **Onur Talay**, Tırsan Treyler Satış Direktörü **Ertuğrul Erkoç**, Talay Logistics Yönetim Kurulu Üyesi **Murat Boğ** katıldı.



TIRSAN 48 Yaşında

Törende konuşan **Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, Tırsan'ın 48. yılına ulaştığını ve iki yıl sonra yarım asrı tamamlayacaklarını belirterek, "48 yıldır ilk günden bu yana sorumluluk aldım ve bu sorumluluğu da devam ettireceğim. Yapacak başka bir işim yok çünkü" dedi.

Her zaman müşterilerimizin yanında olacağız

Birçok krizler gördüklerini ancak böylesi bir kriz sürecini de görmediklerini belirten Çetin Nuhoglu, "Önemli olan krizlerde bile ne yapabileceğinizdir. Krizler her dönemde var. Büyüğü de, küçüğü de, belirsizi de oldu. Fakat bizim yapabileceğimiz kendi işimize odaklanmamız. Yaşananlara rağmen yapacak tek bir şey var. Müşterimizin yanında olacağız, kalitemizi sürekli geliştireceğiz. Çalışanlarımızla birlikte ortak vizyonlarla büyüme planları yapacağız. Bu büyüme planları içerisinde öncelik her zaman kalıcı,



sürdürülebilir bir yapı oluşturmak" dedi.

Şapka çıkarılacak firmalar var

Çetin Nuhoglu, ayrıca son yıllarda hızlı atılımlar yapan genç firmaları takdir ettiğini belirterek, "Son 10-15 yıl içerisinde şapka çıkardığımız firmalar var. Talay Logistics de bu firmalardan biri. Şirketlerin büyüme hızından çok sürdürülebilir bir yapıya sahip olması çok önemli. Böyle bir dönem de bu yatırımları çok takdir edilecek ve büyüme planlarını gerçekten altı dolu bir strateji olduğu tescil ediliyor ve kutluyorum. Yeni yatırımları hayırlı olsun" dedi.

Araç yatırımı yaparken

Çetin Nuhoglu, araç yatırımı yaparken fiyatı 10 yıllık kullanıma göre belirlemek gerektiğini ifade ederek, "10 yıllık kullanım süresi içerisinde aracın ikinci eli, yedek parçası, performansı, satış sonrası giderlerine bakmak gerekir" dedi.

Muazzam bir test pisti yaptık, Avrupa'da yok

"Daha önce kimse Tırsan'dan iyi yapamaz diyordum. Bunu şimdi daha ileri taşıyorum" diyen Nuhoglu,



"Tırsan olarak muazzam bir test pisti yaptık ve araçlarımızı test ediyoruz. Avrupa'da böyle bir test merkezi yok. İki test merkezimiz var. Burada 2-3 aracı yan yana koyalım. 1000 kilometre yapalım. Zor koşullarda çalışıyorlar. Kim ayakta kalıyor bakalım. Kmise haybeye olmuyor. Hpesinde bir emek ve vizyon var. Önemli olan yatırım malı üreten kişi ve yatırım malının yatırımcısı sadece satın alma fiyatına odaklanmıyor. En önemli konu kullandığı sürece cebinden çıkacak paradır. Sonra ikinci el değeridir. Bizim üzerine düştüğümüz ve bütün ekiple odaklandığımız konu budur. Öncelikle müşterilerimize teşekkür ediyorum. Sonra Tırsan ekibimize çok teşekkür ediyorum. Muazzam bir ekibe sahibiz. Herşeyden önce bizi bu noktaya getiren kültüre ve oluşan stratejiye bütün çalışanlar ve sektör adına gurur duyuyorum" dedi.



11 yıldır büyük bir hikaye yazılıyor

Talay Logistics ortaklarından **Taner Ankara**, 11 yıldır büyük bir hikaye yazdıklarını ve bunun CEO Onur Talay'ın enerjisi sayesinde olduğunu belirterek, "Onur çok başarılı bir insan. Ben hep onların yanında olmaya çalışıyorum. Hep enerjisi yüksek bir insan. Başarılar diliyorum" dedi.



Tırsan markalı araç sayısı 600'ün üzerine çıktı

Talay Logistics CEO'su Onur Talay'da yaptığı konuşmada şunları söyledi: İlk treylerimizi de biz Tırsan'dan almıştık. Bu yatırımla Tırsan markalı araç sayısı 600'ün üzerine çıktı. İşbirliğimiz devam edecek. Kolay bir dönemden geçmiyoruz. Yatırım yapmak oldukça zor. Biz yeni kontratlarımızı yapıyoruz ve yatırım kararı alıyoruz. 11 yıl içerisinde 800'ün üzerinde çalışana ulaştık. 5 binin üzerine yükleme kapasitesine ulaştık. 3 bin 500 tanesi 45'lik koyteyner, geri kalan 1500 adedi de tenteli araçlardan oluşuyor. 1.5 yıl önce bir isim değişikliği yaptık. Sadece taşımacılık tarafında değil, işin farklı tarafında var olmak için bu değişikliği yaptık. Kontrat lojistiğine giriş yaptık. Parsiyel taşımacılığın başladık. İntermodal taşımacılık bizim vazgeçilmezimiz olmaya devam etti. Bu 300 adetlik yatırım tamamen tren taşımacılığına uygun özellikle otomotiv sektörü için yaptığımız bir yatırım. Ayrıca aynı zamanda bir treyler fabrikamız da var. Çok mütevazî şekilde devam ediyor. Aylık üretim 50 adetler civarında. Tamamen kapasite olarak bize çalışan ve kısmen de ihracat yapan bir yapı. Şirketin büyüklüğü itibarıyla dışardan desteğe ihtiyacımız var ve ilk tercihimiz Tırsan oluyor. Ben kendisine şükranlarımı sunuyorum. İyi varsınız. ■





TIRSAN, Patent ödülleriinde üst üste 3. kez, toplamda 5. kez şampiyon oldu

Güvenilir lider Tırsan, 2024 yılı TAYSAD Ödülleri En Çok Patent Tescili Alan Üyeler Kategorisi'nde bir kez daha 1.lik ödülünün sahibi oldu. Kendi teknolojisini geliştirerek müşterilerinin rekabetçiliğini sürekli artıran Tırsan, üst üste 3. kez, toplamda 5. kez şampiyon oldu.



Marine Lojistik, Medikal Taşımada Tırsan'ı Seçti

Medikal lojistik alanında faaliyet gösteren Marine Lojistik, filosuna 3 adet Tırsan Çift Katlı Mega Tenteli Perdeli treyler ekledi. Bu yeni yatırımla şirketin Tırsan araç sayısı 30'a ulaştı.

Adapazarı'ndaki teslimat törenine Marine Lojistik Filo Müdürü Yener Çimşir ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı. Çimşir, Tırsan araçlarının sunduğu yüksek kapasite ve güvenlik standartlarının operasyonlarına büyük katkı sağladığını belirterek, "Yeni araçlarımız, hafif ama hacimli yük

taşımada büyük avantaj sunuyor" dedi.

Tırsan'ın Çift Katlı Mega Tenteli Perdeli treyleri, 67 euro palet kadar yükleme kapasitesi sistemi ve K-Fix yük güvenliği ile dikkat çekiyor. Demirci, Marine Lojistik ile güçlü iş ortaklıklarını vurgulayarak, "Tırsan çözümleri, rekabet gücünü artırıyor" ifadesini kullandı.

Marine Lojistik, Almanya, Belçika ve Hollanda başta olmak üzere uluslararası taşımacılık yaparken, İstanbul'da antrepo hizmeti de sunuyor. Yeni treylerin şirketlerinin performansının artırılması bekleniyor. ■



Katırcıoğlu Nakliyat Filosuna 25 Yeni Actros L kattı

Mercedes-Benz Yeni Actros L teslimatı ile birlikte Katırcıoğlu Nakliyat'ın araç parkındaki güncel Mercedes-Benz marka araçların sayısı 60 adede yükseldi.

Düzenlenen törene Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel,

Kamyon Filo Satış Koordinatörü Mert Özer, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü Onur Sağdıç, Koluman Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Türkay Saltık, Koluman İstanbul Kamyon Grup Satış Müdürü Aytekin Yeşil, Kamyon Satış Şefi Barış Yöndem, Katırcıoğlu Nakliyat firma sahibi Mehmet Katırcıoğlu, Finans Direktörü Abdülkerim Bağlar ve Filo Müdürü Ömer Kazancı katıldı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış

Direktörü Alper Kurt; "Yüksek konforu, son teknoloji donanımları ve üst düzey verimliliği ile sektörünün öncüsü araçlarımızın Katırcıoğlu Nakliyat'a hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Katırcıoğlu Nakliyat firma sahibi Mehmet Katırcıoğlu da; "Araçların satışında emeği geçen Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Kamyon Finansman ekiplerine ve tüm Koluman Motorlu Araçlar çalışanlarına teşekkür ediyorum" dedi. ■

DENETİMLER BAŞLADI. CEZA ÖDEMEYİN!

Trafik Güvenliği İçin Yeni Dönem: Cezalar Artırıldı!

Bir önceki yazımda olduğu gibi, hem Karayolu Taşıma Yönetmeliği hem de güncel konularda okuyucularımızı bilgilendirmeye devam edeceğim. Son dönemde Türkiye Büyük Millet Meclisi komisyonlarında tartışılan yeni iklim kanunu teklifi, ülkemizde büyük değişimlerin habercisi olabilir. Teklifin en önemli maddelerinden biri, Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) olarak bilinen yeni bir düzenlemenin getirilmesi. ETS, temel olarak karbon salımını kontrol altına almak ve çevreyi korumak amacıyla geliştirilen bir sistem. Ancak bu sistem, beraberinde yeni bir vergi yükü de getirebilir mi?

Trafik Güvenliği İçin Yeni Dönem: Cezalar Artırıldı!

Trafik kazalarının önlenmesi ve sürücülerin daha dikkatli olmalarını sağlamak amacıyla İçişleri Bakanlığı, 2025 yılı itibarıyla trafik kuralı ihlallerine yönelik ciddi düzenlemeler getirdi. Bu düzenlemeler kapsamında özellikle kırmızı ışık ihlallerine uygulanan cezalar önemli ölçüde artırıldı.

Kırmızı Işıktaki Geçmenin Bedeli Ağırlaşıyor

İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya tarafından yapılan açıklamaya göre, kırmızı ışık ihlallerinde kademeli ceza sistemi uygulanacak. İşte yeni cezalar:

- İlk ihlal: 5.000 TL
- İkinci ihlal: 10.000 TL
- Üçüncü ihlal: 15.000 TL ve 30 gün ehliyet alıkoyma
- Dördüncü ihlal: 20.000 TL ve 60 gün ehliyet alıkoyma
- Beşinci ihlal: 30.000 TL ve 90 gün ehliyet alıkoyma
- Altıncı ihlal: 80.000 TL ve ehliyet iptali

Bu sistem, sürücülerin trafik kurallarına daha fazla riayet etmesini sağlamayı hedefliyor. Tekrarlayan ihlallerde uygulanan ağır yaptırımlar, sürücülerin daha temkinli olmaya teşvik edecek.

Ceza Puanı Sistemi ve Psikoteknik Değerlendirme

Trafik kuralı ihlalleri sonucunda sürücülere ceza puanları verilmeye



Mesut VAROL

Ulaştırma Mevzuat Danışmanı

info@transportdanismanlik.com

devam ediyor. Yeni düzenlemeler kapsamında, bir yıl içinde 100 ceza puanına ulaşan sürücülere şu yaptırımlar uygulanacak:

- İlk defa 100 puan dolduranlar: Ehliyet 2 ay süreyle geri alınacak ve sürücü eğitime tabi tutulacak.
- Aynı yıl içinde ikinci kez 100 puan dolduranlar: Ehliyet 4 ay süreyle geri alınacak ve psikoteknik değerlendirme ile psikiyatri muayenesine tabi tutulacak.
- Üçüncü defa 100 puan dolduranlar: Ehliyet süresiz olarak iptal edilecek.

Bu sistem, özellikle sürekli ihlaller yapan sürücülerin trafikte daha dikkatli olmalarını sağlamak adına oldukça etkili bir önlem olarak görülüyor.

Psikoteknik Değerlendirmenin Önemi

Psikoteknik değerlendirme, sürücülerin trafikte güvenli ve sorumlu davranışlar sergileyip sergileyemeyeceklerini belirleyen kritik bir testtir. Özellikle ticari araç sürücülerinin bu belgeyi alması zorunlu hale getirilmiş durumda. Dikkat, algı, refleks ve karar verme yetilerini ölçen bu testten geçemeyen sürücüler, trafikte ciddi riskler oluşturabilecekleri için cezai yaptırımlara maruz kalacaklar.

Sonuç: Güvenli Trafik İçin Kurallara Uyalım

2025 yılı itibarıyla yürürlüğe giren bu yeni düzenlemeler, trafik güvenliğini artırmayı ve kazaların önüne geçmeyi amaçlıyor. Sürücülerin trafik kurallarına uymaları hem kendi güvenlikleri hem de diğer yol kullanıcılarının can güvenliği açısından büyük önem taşıyor. Yeni cezalar, sürücülerin daha dikkatli olmasını sağlayarak, daha güvenli bir trafik ortamı oluşturmayı hedefliyor. Unutmayalım, kurallara uymak sadece cezalardan kaçınmak için değil, sevdiğimizle güven içinde yolculuk yapabilmek için gereklidir. ■

Alışan Lojistik

ADR'ye Uygun Ekipman Yatırımlarını Sürdürüyor

Kimya lojistiğindeki uzmanlığı ile dikkat çeken Alışan Lojistik, 2025 yılına depo yatırımları ile giriş yaptı. Son olarak filosuna 30 yeni ADR'li tank konteyner taşıyıcı ve 40 yeni tank ekledi. ■





BU BAYRAM DA SEVDİKLERİNİZLE ARANIZDAKİ MESAFELERİ KALDIRIYORUZ.

Bayramın en güzel yanı sevdiklerimizle kavuşmaktır. Her zaman olduğu gibi bu bayram da sevdiklerinizle aranızdaki mesafeleri kaldırıyor, sizi güvenle taşımak için yola çıkıyoruz.

Ramazan Bayramınız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

