

TEMSA efsanesi Prestij Yenilenen yüzüyle yollarda

TEMSA, ilk üretimini 1992 yılında gerçekleştirdiği Prestij'in yeni modelini 26 Mayıs 2025 tarihinde düzenlenen basın toplantısı ile tanıttı. Yeni Prestij daha sonra TEMSA bayileri ve firma sahipleri ile buluştu.



Yenilenen Prestij için düzenlenen basın etkinliğinde TEMSA

CEO'su Evren Güzel, Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Ürün Müdürü Aytağ Bük Yeni Prestiji anlattı.

23'te

YENİ PRESTİJ MUHTEŞEM BİR ORGANİZASYONLA TANITILDI

Taşımacılık sektörünün en önde gelen firma sahipleri ve meslek örgütlerinin başkan ve yönetim kurulu üyeleri Yeni Prestij tanıtımına katıldı.



24-25'te

f /tasimadunyasi t /tasimadunyasi i /tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 14 • Sayı: 449 • 5 Haziran 2025 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

Kurbam Bayramınızı Kutlarız.

Gazetesi

Artan maliyetlerin yanısıra artık trafik cezaları da önemli bir maliyet olacak

ARTAN CEZALARA DİKKAT!

27 Mart 2025 TBMM'de kabul edilen değişiklik ile Karayolu Taşıma Kanunu'nda İdari Para Cezaları'nda yapılan yüksek artışların ardından bu kez TBMM Adalet Komisyonunda,

trafik cezalarının artırılmasına yönelik düzenlemeleri de içeren Karayolları Trafik Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi kabul edildi.

37'de



Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile söyleşi

Gürsel Turizm'in 2030 Vizyonu: Yurtiçi ve Yurtdışı Büyüme Stratejileri

12-13'te

fi Turizm Kurucu İcra Kurulu Başkanı İbrahim Neğiş:

Dev Filolar, Piyasayı Ele Geçiriyor

46-47'de

MAN'dan Türkiye'de Bir İlk: Çift Katlı Skyliner Teslimatı Turgutreis Group'a

Mapar Gerçekleştirdi

NEOPLAN SKYLINER MAYIS 2025

14'te

Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği kuruldu

Özgür Şener

54'te

Kıraç Turizm, Turismo ile Gücüne Güç Katıyor

#5

4'te

Kıraç Turizm, filosuna kattığı 5 adet Mercedes-Benz Turismo ile konfor ve güvenlikte yeni bir döneme giriyor.

Kamil Koç, 20 Turismo 16 2+1 ile Konforlu Yolculuğun Rotasını Çiziyor

9'da

Dr. Zeki Dönmez

Yönetmeliğe yakın bakış

49'da

Mustafa Yıldırım

Eski yılları çok arayacağız!

55'te

Cumhur Aral

Yatırımın En Değerlisi İnsandır

2'de

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

Merhaba Sevgili Dostlar...

4'te

D2 belgesinde 2 olan sözleşmeli taşıt kaydı kuralı 1 Haziran 2025 ve 1 Ekim 2025 tarihleri arasında 3 taşıta yükseltildi. Yönetmelik değişikliği yapıldı.

Sağlık Bakım Tır 4. Sezonuna Başladı:

Uzun Yol Şoförlerine Sağlık ve Bakım Hizmetleri

56'da

Yatırımın En Değerlisi Ne Binadır Ne Araçtır - İnsandır

Son model otobüsler, ıslıl ıslıl mağazalar, dikkat çekici reklamlar, lüks koltuklar, dev ekranlar... Evet, bunların hepsi önemli. Ama bir müşterinin gözünde bir markayı değerli yapan asıl şey ne otobüsün yaşıdır ne mağazanın zemini ne de reklam tabelasının boyutu.

Bir müşteri markayı, onunla konuşan kişi üzerinden tanır ve hatırlar. O kişi, gişedeki görevli olabilir, tezgâhta çalışan bir satış danışmanı, kasada sizi uğurlayan bir kasiyer ya da otobüs yolculuğu boyunca size yardım eden bir muavindir.

İşte bu yüzden yüksek bütçeli yatırımlardan önce şu kelimeyi cesurca tekrar tekrar söylemek gerekiyor: **Eleman, eleman, eleman!**

Günümüzde birçok işletme, “görünene” yatırım yapmayı tercih ediyor. Yeni bir bina, dikkat çekici bir reklam filmi, şık bir üniforma, Led ışıklarla donatılmış otobüs terminalleri...

Elbette bunlar işletmeye prestij kazandırabilir. Ama o binaya adım atan müşteriye nasıl davranıldığını, reklamla gelen kişinin karşısında nasıl bir yüz bulduğunu hiç düşündünüz mü?

Bir yolcu otobüse bindiğinde koltuğun rengine değil, muavinin yaklaşımına odaklanır. Bir müşteri mağazaya girdiğinde dekorasyondan önce karşısında gördüğü kişinin gözlerine bakar. İlk izlenim, markanın tasarımından değil, çalışanın davranışından doğar.

Yani, bir mağaza ne kadar güzel döşenirse döşensin, bir otobüs ne kadar donanımlı olursa olsun, o hizmeti sunan insan eksikse, yatırımın geri dönüşü olmaz.

Türkiye’de kara yolu yolcu taşımacılığı hâlâ binlerce kişiyi, her gün şehirden şehre



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

ulaştırıyor. Sektör yıllardır otobüs filolarını yenilemek, internet sitelerini modernleştirmek, terminal ofislerini yeniden dekore etmek için ciddi yatırımlar yaptı. Ancak müşteri memnuniyetinin kalıcı olması, otobüsün yeni olmasından değil, yolculuğun nasıl geçtiğinden geçiyor.

İşte bu noktada devreye giren **muavinler, yazıhane görevlileri, çağrı merkezi çalışanları ve otobüs kaptanlarının tavırları belirleyici** oluyor. Sorulara sabırla cevap veren bir gişe görevlisi, ağlayan bir çocuğu oyalayan bir muavin ya da bir yaşlının çantasını taşıyan bir personel... Bu küçük gibi görünen ama aslında büyük olan davranışlar, markanın hafızalarda nasıl yer edeceğini belirliyor. Bir otobüs firması her yıl yeni araç alabilir ama güler yüzlü bir muavini yoksa, o yatırım yolcuyla sadık kılmaz.

Alişveriş merkezlerinde dev mağazalar açılıyor, iç mimari yarışmalarına katılacak kadar etkileyici dekorlar hazırlanıyor. Fakat içerideki satış elemanına yeterince eğitim verilmiyor, psikolojik destek sunulmuyor, hatta bazen insanca bir mola hakkı bile tanınmıyor. Bu tablo, ne yazık ki çok yaygın.

Mağaza ne kadar büyük olursa olsun, müşteri kasada somurtkan bir yüzle karşılaşıyorsa, oradan iyi bir izlenimle

çıkamaz. Satış danışmanı ürün hakkında bilgisizse, reyonlar istediği kadar düzenli olsun, müşteri güven duymaz. Bu yüzden satıştan önce eğitime, maaştan önce motivasyona, vitrinden önce insana yatırım yapılmalıdır.

Çalışan memnuniyeti, müşteri memnuniyetinden bağımsız düşünülemez. Çünkü memnun olmayan bir çalışan, müşteriye karşı doğal olarak isteksiz olur. Bu yalnızca hizmetin aksamasına değil, markanın itibarının zedelenmesine de neden olur. Oysa **değer gören, eğitilen, dinlenen ve desteklenen bir çalışan, işini sahiplenir.** Bir satış elemanı kendini o markanın temsilcisi olarak görmeye başlar. Bir muavin, sadece işini değil, yolcunun duygusunu da taşır. İşte gerçek fark orada başlar.

Bir yönetici şunu bilmeli, “Bir binaya verdiğim değer kadar çalışana da veriyor muyum?”

Çünkü o binayı müşteriye tanıttık, hizmeti sunacak ve itibarı taşıyacak olan, dekor değil, insandır.

Her sektörde en çok tekrar edilmesi gereken cümle şu olmalı.

“Yatırım önce insana yapılır!”

Reklam geçer, bina eskir, araç yıpranır. Ama bir çalışanın iyi niyeti, sadakati ve emeği; yıllar boyunca markanın hafızalarda güzel yer etmesini sağlar.

Gelin, artık yeni sandalyeler almadan önce, o sandalyeye oturan personele destek verelim.

Yeni reklam filmleri çekmeden önce, müşteriye karşılayan kişiye eğitim verelim.

Yeni otobüsler almadan önce, yolcunun kalbini kazanacak insanlara yatırım yapalım.

Çünkü,

Markayı taşıyan logonuz değil, çalışanınızdır.

Markayı büyüten ciro değil, insan ilişkisidir.

Markayı yaşatan reklam değil, sahadaki o elemandır.

Eleman, eleman, eleman!

Asıl yatırımın adı odur...

Hem sezon hem de Bayram sebebiyle çok hareketli ve bereketli günlerin başlangıcı olması dileğiyle, **Kurban Bayramınız kutluyorum.**

Sağlıklı, nice yıllar eksilmeden hep birlikte güzellikler yaşamak nasip olur umarım... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 14 • Sayı: 449 • 5 Haziran 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 / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müaviri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

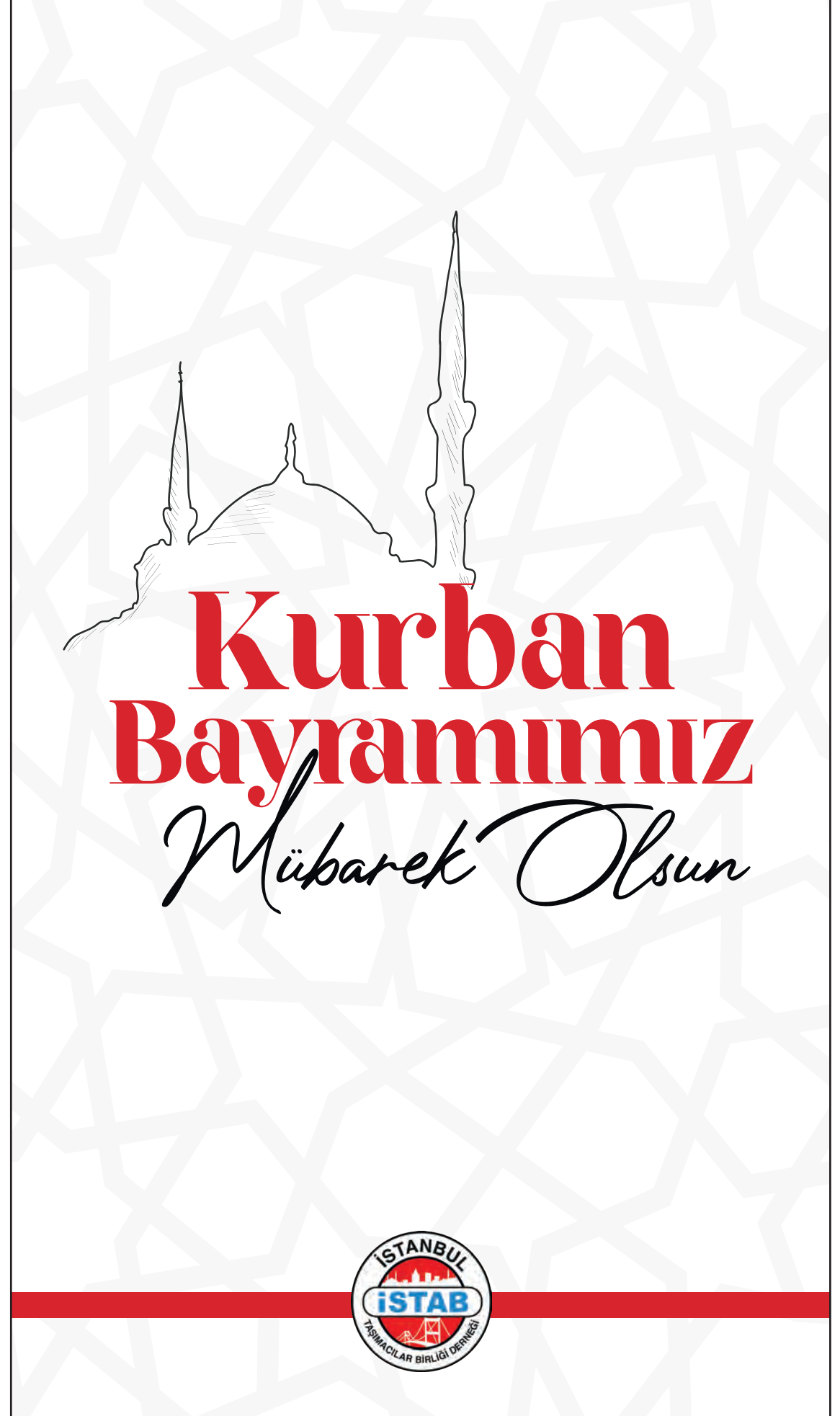
Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.



KURBAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN



obilet

Kıraç Turizm, Tourismo ile Gücüne Güç Katıyor



Kıraç Turizm, filosuna kattığı 5 adet Mercedes-Benz Tourismo ile konfor ve güvenlikte yeni bir döneme giriyor.

Turizm taşımacılığında 1991 yılından bu yana hizmet veren Kıraç Turizm, ilk kez Mercedes-Benz markasını filosuna kattı. Mercedes-Benz Türk, Hasmer Otomotiv ve Heska Motorlu Araçlar iş birliğiyle gerçekleştirilen teslimatla Kıraç



Turizm, 5 adet **Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD** model otobüs yatırımı yaptı.

Teslimat törenine Mercedes-

Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Hasmer Otomotiv YKB Yardımcısı **Zafer Sağlam**,

Heska Otobüs Satış Müdürü **Nihat Toloğ** ve Kıraç Turizm YKB Yardımcısı **Havva Kıraç** katıldı.

Havva Kıraç, “Şirketimizin 34 yıllık misyonunu sürdürmek adına önemli bir adım attık. Mercedes-Benz’in yüksek konfor, güvenlik ve satış sonrası güvencesi kararımızda etkili oldu. Uzun vadeli bir iş ortaklığının ilk adımını atmaktan mutluyuz,” dedi.

Mercedes-Benz Türk’ten Osman Nuri Aksoy ise, “Kıraç Turizm gibi köklü bir firmayı ailemize kattığımız için sevinçliyiz. Tourismo araçlarımızla hizmet kalitesine katkı sağlayacağımıza inanıyoruz,” ifadelerini kullandı.

Zafer Sağlam, Mercedes-Benz kalitesini Kıraç Turizm gibi vizyoner şirketlerle buluşturmanın gururunu yaşadıklarını belirtti. **Nihat Toloğ** ise, bu teslimatın sektörde kalite anlayışının göstergesi olduğunu vurguladı.

Kıraç Turizm, Mercedes-Benz Kamyon Finansman desteğiyle gerçekleştirdiği bu yatırımla, yolcularına daha konforlu ve güvenli bir seyahat deneyimi sunmayı hedefliyor. Filoya eklenen Tourismo otobüsler, turizm taşımacılığına yeni bir soluk getirecek. ■



BAYRAMLAR BİR ARADA OLUNCA GÜZEL.

Gelecek Otomotiv olarak sevdiklerinize kavuştuğunuz bu özel günlerde, yolculuklarınıza güven, konfor ve huzur katmanın gururu ile Türkiye’nin dört bir yanına uzanan yolları sizler için bayram yerine dönüştürmeye devam ediyoruz. Sevdiklerinizle birlikte keyif dolu bir bayram geçirmenizi dileriz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Kavuştuğumuz her gün bir bayram,
her bayram bir kavuşma.

*Sevdiklerinizle bir arada olduğunuz
güzel bir bayram dileriz.*

İyi bayramlar!

ENUYGUN



Balıkesir Uludağ Turizm'den Tourismo Yatırımı: 5 Ayda 10 Araç

2025'te hedef 20 yeni otobüs! Balıkesir Uludağ Turizm, Mercedes-Benz Tourismo yatırımlarıyla filosunu yeniliyor.

■ Erkan YILMAZ

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının güçlü markalarından Balıkesir Uludağ Turizm, 2025 yılının ilk 5 ayında filosuna 10 adet Mercedes-Benz Tourismo otobüs kattı. Bu araçlardan biri, MirrorCam (aynasız kamera sistemli) donanımıyla firmanın teknolojiye verdiği önemi gözler önüne serdi.

Bölge Müdürü Sami Temiz, teslim aldıkları son 4 otobüsle birlikte yılın ilk yatırım etabını tamamladıklarını belirterek, "İlk kez aynasız Tourismo otobüsü filomuza dahil ettik. Bu, bizim için önemli bir dönüm noktası. MirrorCam sayesinde kaptanlarımızın görüş açısı artıyor, bu da yol güvenliğini üst seviyeye taşıyor," dedi.

MirrorCam donanımının yalnızca güvenlik değil, aynı zamanda yakıt tasarrufu sağladığını

da vurgulayan Temiz, Mercedes-Benz'in bu sistemle %1,5 oranında tasarruf sağladığını belirtti.

2025 hedeflerinin 20 yeni Tourismo otobüs yatırımı olduğunu söyleyen Temiz, Kurban Bayramı ile birlikte artacak yolcu talebine hazır olduklarını ifade etti: "Yeni sezona güçlü giriyoruz. Yolcularımıza güvenli,

konforlu ve kaliteli seyahatler sunmaya devam edeceğiz."

Balıkesir Uludağ Turizm'in, Mercedes-Benz Tourismo yatırımlarıyla sektördeki yerini daha da sağlamlaştırdığı belirtilirken, teknolojiyi hizmet kalitesine entegre etme konusundaki kararlılığı da öne çıkıyor. ■



İkinci El

**Sami
Acerüzümoğlu**

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Merhaba Sevgili Dostlar!

2025 yılının ilk çeyreği göz açıp kapayana kadar geçti; hatta ikinci çeyreğini bile tamamladık. Her yazımda rüyalar, umutlar ve hayaller gibi kelimeleri kullanırım. Çünkü zenginin de, fakirin de aklında mutlaka bu düşünceler vardır: Bazen kurduğumuz hayallere kavuşuruz, bazen de hayallerin içinde kaybolup gideriz bu dünyadan.

Yaptığımız her ticaretin arkasında kârlılık yatar; kimse, karşısındakinin göz rengine, ten renginize göre iş yapmaz. Birkaç günü kurtarmak neyi ifade eder ki? Önemli olan istikrarı yakalamak. Evet, ülkemiz bizler gibi çok duygusal; dünyada nerede ne olmuş, nasıl olmuş hiç fark etmez. Olumsuz yaşanan olaylardan hemen etkileniriz; borsa dibe çöker, döviz, altın ve akaryakıt fiyatları yükselir ve bunun takibi oldukça zordur. Acaba hayatın hızlandırılmış versiyonuna mı geçtik, yoksa yaşlandığımız için mi bu tempoya yetişemiyoruz?

Sektörümüz de ne yazık ki bu durumdan etkileniyor ve acil bir müdahaleye ihtiyaç var. Damarlar iyice tıkanmadan, önlemlerimizi almıyoruz. Yıllardır yazıyoruz, çiziliyoruz ama değişen pek bir şey yok. Bazılarımız günü kurtarma peşinde, bazıları ise bu işi hakıyla yapmaya çalışıyor ve doğrusu budur. Bugün var, yarın yok olanın peşinde değil, var olanın arkasında durmamız asıl meseledir.

2025 yılı itibarıyla, üretici firmalar yılın son çeyreğine kadar tüm araçlarının ön satışlarını gerçekleştirdi. Ancak gelen zamlar nedeniyle, erken kapama yapanlar hariç, 1 ila 2 milyon TL arasında zam farkları yaşandı. Tabii ki bu durum bitmiş değil; araçlarını teslim alana kadar gelen her zam, ödemelere yansıtacak. Yeni araç fiyatları artık ulaşılması zor noktalar geldi. Bireysel otobüsçülerin alım gücü zayıfladı ve ikinci el araçlara yönelmeye başladılar. Ancak aradıkları fırsatları burada da bulmaları zor; çünkü kimse aracını ucuza vermek istemiyor. İkinci el fiyatlar, model ve araç kondisyonuna göre oldukça yüksek rakamlar sergiliyor. Burada en büyük sorun ise kredi meselesi; bu kadar yüksek meblağları kimse peşin ödemek istemiyor. Bireysel otobüsçüler alacakları ikinci el araçlara kredi bulsa bile, fatura sıkıntıları yaşıyor. Eğer fatura varsa, kredi bulamıyorlar; her iki durumu bir arada bulsalar bile, bu sefer araçlarını çalıştıracak sürekli iş bulmakta zorlanıyorlar.

Bu durum, sektörümüzde sürekli bir istikrarsızlığın yaşandığını kanıtıyor. Bayramlarda ve özel günlerde araçları doldurmak artık çok sevindirici bir durum değil. Araç sayısının fazla olması, dolu gidip boş gelmesi, bu maliyetleri karşılayacak mı? Görenler "Vay be, ne kadar para kazanıyorlar!" diyor. Ancak bu aracın maliyetini, ne kadar yakıt tükettiğini, lastik fiyatlarını, bakımları için ne kadar harcama yapılacağını bilmezler. Araçta kaç kişinin çalıştığını ve bu aracın tek kişinin olup olmadığını da bilmezler. Araçların kredi ödemeleri ve esnafa, maliyeye ödenmemiş borçlarına dair de bir bilgileri yoktur.

Gözlemlediklerimiz ise, "Ooo, araçta yer kalmamış, ne kadar para kaldırmışlar!" gibi açıklamalar. Sosyal medyada araçların bagaj paraları ile ilgili yorumlar yapılıyor. Türkiye'de otobüs pazar payı ciddi şekilde daraldı; alım gücü ve iş gücünün azalması, sektörde birçok küçük işletmeyi zora soktu. Diyeceksiniz ki, sadece bizde mi pazar daraldı? Elbette hayır; örneğin Almanya 2024 yılına göre bu yıl yüzde -15, İtalya yüzde -7,3, İspanya ise yüzde -0,5 oranında pazar kaybı yaşadı. Ancak komşumuz Yunanistan yüzde +187,6, İsveç yüzde +189,9 gibi kayda değer bir büyüme elde etti. Ekonomik değerler, coğrafi konum ve nüfus oranına bakıldığında, ülkemizin yanına yaklaşamazlar ama sonuçta bir ivme yakalamışlar. Bizim de bu durumlara ve sorunlara bir dur dememiz gerekiyor.

Okulların kapanmasıyla birlikte 2025 sezonuna girmiş bulunuyoruz. İşlerimizin sonuna kadar iyi gitmesi dileğiyle, camiamızın ve İslam âleminin Kurban Bayramı'nı kutluyorum. ■



Gelecek Otomotiv, Kamyon Satış Kategorisi'nde Türkiye 3'üncüsü Oldu

Mercedes-Benz Türk bayisi Gelecek Otomotiv, 2024 yılı MB Liginde "Kamyon Satış Kategorisi"nde Türkiye 3'üncülüğü elde ederek önemli bir başarıya imza attı.

Bu başarı dolayısıyla, Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan ve Bayi Satış Koordinatörü Burak Palamutlu tarafından, Gelecek Kamyon Satış Direktörü Serdar Ulaş ve Kamyon Satış Müdürü Müfit Yavuz'a birer plaket takdim edildi.

Törende, Gelecek Otomotiv Kamyon Satış Operasyon Sorumluları Burhan Ayna, Emre Yüksel, Ömer Çakır ile Kamyon Satış Danışmanları Sedat Karaer, Şahin Yaşa, Süleyman

Dalayman ve Kamyon İkinci El Satış Danışmanı İbrahim Arslan da hazır bulundu.

Gelecek Otomotiv Kamyon Satış Direktörü Serdar Ulaş, konuya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi:

"MB Liginde 2024 yılı itibarıyla Türkiye 3'üncüsü olmak, Gelecek Otomotiv ailesi için büyük bir gurur. Bu başarı, yalnızca ekip arkadaşlarımızın özverili çalışmalarıyla değil; aynı zamanda bize güvenen değerli müşterilerimizin katkılarıyla mümkün oldu. Ayrıca yöneticilerimize ve Mercedes-Benz Türk yönetimine verdikleri destek ve yönlendirmeler için teşekkür ederiz. 2025 yılında daha büyük hedeflere ulaşmak için aynı azim ve kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz." ■



BAYRAMLAR, SEVDİKLERİMİZE GİDEN YOLLARI GÜZELLEŞTİRİR.

Gelecek Otomotiv ailesi olarak; yollarınız açık, gönlünüz ferah, sofralarınız bereketli olsun.

Kurban Bayramınızı en içten dileklerimizle kutlarız.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



Kale Seyahat 10 Volkswagen Crafter aldı. Hedef 2025 sonuna kadar 100 Crafter

Volkswagen Ticari Araç bayiisi Altur Otomotiv, Kale Seyahat'e 10 adet 16+1 koltuklu Crafter satışı gerçekleştirdi. 10 adetlik yatırımın ilk partisi olan 6 adet Crafter, Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi'ye teslim edildi.

■ Erkan YILMAZ

30 Mayıs 2025 Cuma günü Altur Otomotiv'in Yenibosna'daki merkezinde düzenlenen törene Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi, Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun, vdf Direkt Satışlar Birim Yöneticisi Altuğ Alpago, Altur Otomotiv Genel Müdürü Soner Temoçin, Filo Satış Yetkilisi Abidin Epeöz, Filo Satış Danışmanı Can İldan katıldı.

Tören sonrasında açıklamalarda bulunan Kale Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Çelebi, ilk etapta 10 adetlik bir yatırım ile başladıklarını belirterek, "Her ay parti parti teslim alacağımız araçlarla toplamda 100 adet Crafter yatırımına ulaşmayı planlıyoruz" dedi.

17 yıl sonra tekrar Crafter yatırımı yaptık

"2008 yılına kadar turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösterdiğimiz Grand Vizyon şirketimizde tüm araçlar Crafter'dı" açıklamasını yapan Ali Rıza Çelebi, "Orada bir yol ayrımı oldu. 17 yıl sonra ise tekrar Crafter yatırımına yöneldik. İnşallah bereketli ve güzel olur. Volkswagen zaten bir dünya markası. Yeniden tercihimizde etkenleri sıralarsam; artık çok fazla tek markaya bağlı kalmama arzusu, maliyetler ve farkındalığın karşılığı yok. Hizmet kalitesini aynı stabil noktada verebileceğin ikinci bir marka fiyatsal anlamda da mantıklı ve makul ise onu tercih etmek durumunda sizsiniz. vdf'nin faiz kampanyası da bu alım da olumlu etkisi oldu. Ayrıca araçlarda çok güzel. Ben Crafter araçlardan 1999 yılından 2008'e kadar ekmek yedim. Bu araçlar kısa mesafede işletme tarafında da çok avantajlı" dedi.

Araçları Beylikdüzü kalkışlı Trakya Bölgesi seferlerinde kullanacaklarını da belirten Ali Rıza Çelebi, "Koltuklandır-

malarını 19+1 olarak dizayn ederek D1 belgemize işleyeceğiz. D4 belgesi ile yapılan taşımaların kayıt dışı ve kontrolsüz bir yapıya sahip olduğunu her zaman ve her zeminde dile getirdim. Bu kontrolsüz yapının taşıma güvenliği için de büyük tehdit oluşturduğunu da ifade ettim. Bu tamamen rantın döndüğü bir alan artık. Bakanlığın bir an önce bu kontrolsüz yapıya son vermesi büyük önem taşıyor. Trakya'da günlük 110 bin kişi taşınıyor" dedi.

Stabil olmak bile bu dönemde ciddi başarı

2025'in ilk 5 ayında 2024'e göre yolcu sayılarının yüzde 20 arttığına dikkat çeken Ali Rıza Çelebi, "Ama piyasa şartlarından dolayı giderimize göre bu artışı gelirmedik. İş var ama kazanç yok. Sponsor anlaşmaları yaptık, yenileri de olacak. Mesele geri gelmemek. Stabil olmak bile bu dönemde ciddi bir başarı. İleriye gidemeyebilirsin ama itibarı, mevziyi korumak çok önemli. Bayram ve sezonun dolu dolu geçeceğini ve berekli olacağını düşünüyorum. Kıştan dolayı matematiksel ders almış sektör paydaşları var. Onu görüyoruz sahada. Yazı da kışın mantığı ile geçirirlerse sefersel anlamda yok olanların sayısı artacaktır. Birreysel otobüsçülerin sıkıntıları çok büyük. Yüksek faiz ve artan maliyetler nedeniyle ticaretin her alanında sorunlar büyüyor. Şehirlerarasında çalışan firmalar olarak avantajımız ise nakit para akışının günlük olması. Diğer taşıma alanlarında ise bu durum yok. Alacakların sürekli vadeleri uzuyor" dedi.

Doğru aracı, doğru alıcı ile buluşturmak

Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun'da yaptığı açıklama da, "Doğru aracı, doğru alıcı ile buluşturmaya çaba göstererek burada



pay sahibi olmaya çalışıyoruz. Sayın Ali Rıza Çelebi gibi iş insanlarının da bizim aracımızı tercih etmesi çok büyük mutluluk veriyor. Bu araçlardan çok memnun kalacaklarına inanıyoruz. Burada vdf'ye ve Altur Otomotiv'e bu ticarete verdikleri destekler için teşekkür ediyoruz. Bugün ki 10 adetlik alım ilk parti. Her ay araçlarımızı teslim etmeye devam edeceğiz. İlk 5 ay güzel geçti. Kalan 7 ayda aynı paralelde devam edeceğimizi düşünüyoruz" dedi.

vdf olarak her zaman müşterimizin yanındayız

VDF Direkt Satışlar Birim Yöneticisi Altuğ Alpago'da, "Müşterilerimizin her zaman yanında olmaya çalışıyoruz. Volkswagen Ticari Araç bizim stratejik ortağımız. Onların daha iyi araç satabilmesi için biz de elimizden gelen desteği veriyoruz, vermeye devam edeceğiz. Müşterimize biraz da terzi usulü ihtiyaçlarını karşılayan kaskosu, uzatılmış garantisi içinde olan seçenekler sunuyoruz. Finansal kampanyalar ile her zaman müşterile-

rimizin yanında olmaya devam ediyoruz. Yılın son çeyreğinde faizlerin inmeye başlamasıyla 2026 biraz daha rahat geçer diye düşünüyoruz" dedi.

Altur olarak Satış sonrası hizmetlerde de yanlarındayız

Altur Otomotiv Genel Müdürü Soner Temoçin'de "Biz de aracılık hizmetimizi sunuyoruz. Doğu Otomotiv'in getirmiş olduğu aracı vdf'nin sağlamış olduğu finansman ile birlikte bu hizmeti faturalandırıp Kale Seyahat'e teslim ediyoruz. Satış sonrası hizmet sürecinde de müşterimizin her zaman yanında olacağız. Yeni yatırım hayırlı olsun. 2025 yılının daha durgun geçeceğini tahmin ederken hareketlilik beklentilerin tam tersi şeklinde oldu. Şartların ağırlığına rağmen beklentinin çok çok üzerinde bir seviye var" dedi. ■

HEDEFİNİZE GÜVENLE ULAŞIN!

VIP TRANSPORT

KURUMSAL TAŞIMACILIK

KONGRE TAŞIMACILIĞI

TURİZM TAŞIMACILIĞI

Yolumuz mutluluğa,
istikamet sevdiklerimiz...

Kurban Bayramı'nız

KUTLU OLSUN

TÜRKKAN

TURİZM ve TAŞIMACILIK

Kamil Koç, 20 Turismo 16 2+1 ile Konforlu Yolculuğun Rotasını Çiziyor



Kamil Koç, 20 yeni Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 otobüs yatırımla konforlu seyahatin çitasını yükseltiyor; modern teknolojisi ve yüksek güvenlik donanımıyla yolcu memnuniyetinde yeni bir döneme giriyor.

Mercedes-Benz Türk, 1926 yılından bu yana Türkiye'nin ilk karayolu yolcu taşımacılığı şirketi olan Kamil Koç ile uzun yıllara dayanan iş ortaklığını

güçlendirerek sürdürüyor. Bu kapsamda, Koluman Ankara ev sahipliğinde düzenlenen törenle Kamil Koç'a 19 adet standart ve 1 adet MirrorCam donanımlı olmak üzere toplam 20 adet Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 model otobüs teslim edildi. Kamil Koç bu yeni araç yatırımı kapsamında Mercedes-Benz Kamyon Finansman hizmetlerinden de yararlandı.

Törene; Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Türkay Saltık, Otobüs Grup Satış



Müdürü Fevzi Kaplan, Satış Müdürleri Şafak Şimşek ve Hakan Öztekin, Kamil Koç Genel Müdür – CEO Çağatay Kepek, Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, Bölge Koordinatörü Umut Özcan, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Sinan Yaman, Halkla İlişkiler Yöneticisi Ahmet İmren ve Ticari İşler Müdürü Berrak Zavutlar katıldı.

“Eşsiz bir seyahat deneyimi için Mercedes-Benz Türk’e yatırım yaptık”

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Çağatay Kepek, hizmet kalitelerini Türkiye’nin her yerine taşımak için çalıştıklarını belirterek, şunları söyledi: “Kâmil Koç olarak 100. yıl hedeflerimiz doğrultusunda yolcu memnuniyetini ön planda tutarak, konforlu ve kaliteli seyahat deneyimine yatırım yapmaya devam ediyoruz. Mercedes-Benz Türk, yolcu ve kaptan memnuniyetini odağına alan teknolojileriyle küresel ölçekte fark yaratan bir marka. Filomuza değer katan yeni yıldızlarımızın markamıza ve tüm yolcularımıza hayırlı olmasını dileriz.

“Sektörde değer üretiyor, bu değerler ile yolumuza devam ediyoruz.”

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Türkay Saltık; “Kamil Koç firmasına 20 adet Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 model otobüsün teslimatını gerçekleştirmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Türkiye'nin her bölgesinde seyahat eden yolculara kalitesini ulaştıran kıymetli iş ortağımız Kamil Koç'a yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyorum” dedi.

“İş ortaklığımız güçlenerek sürüyor”

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, törende yaptığı konuşmada “Mercedes-Benz Türk olarak, müşterilerimizin, kaptanlarımızın beklentilerini ürünlerimize yansıtmak için çalışıyoruz. Kamil Koç ile geçmişten bugüne uzanan iş ortaklığımız, bu anlayışın güzel bir örneği. Markamıza duydukları güven ve iş ortaklığımıza verdikleri değer için kendilerine gönülden teşekkür ediyorum. 20 adet Turismo 16 2+1 model araçların, Kamil Koç’un hizmet kalitesine ve müşteri memnuniyeti vizyonuna katkı sunacağına yürekten inanıyorum” dedi. ■

*Bayram, en güzel kavuşmalar için çıkılan yoldur.
Bu bayramda da sizi sevdiklerinize ulaştırmanın
mutluluğunu yaşıyoruz.*

Kurban Bayramımız

Mübarek Olsun

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.





KURBAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun!

Sevdiklerinizle birlikte mutlu bir bayram geçirmeniz dileğiyle.

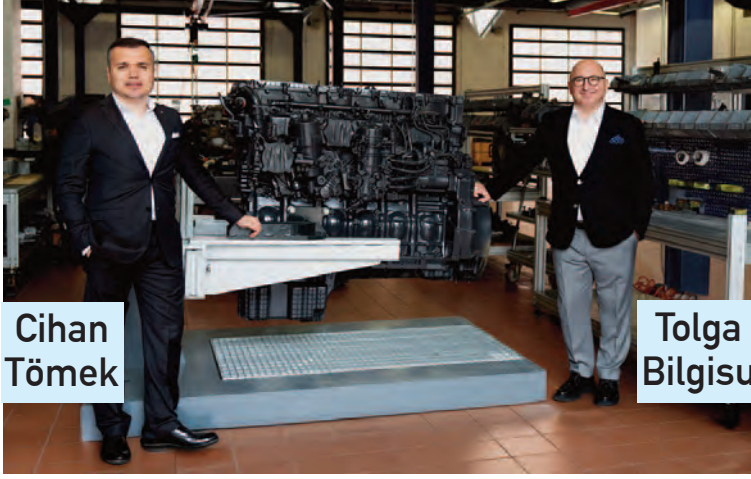


mapar

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN

Mercedes-Benz Türk'ten Hız ve Kaliteyi Artıran Yeni Tesis

Mercedes-Benz Türk'ün Sıfır Gibi Motor programı, yeni yüksek kapasiteli tesisinde müşterilere daha hızlı ve kaliteli hizmet sunma hedefiyle hizmet vermeye başladı.



Cihan Tömek

Tolga Bilgisu



Sıfır Gibi Motor Programı ile Uzun Ömürlü Performans

Mercedes-Benz Türk, ağır ticari araç sektöründeki yenilikçi yaklaşımlarıyla dikkat çekmeye devam ediyor. 2017 yılından bu yana yürütülen "Sıfır Gibi Motor" programı, Euro 6 motora sahip kamyon ve otobüslerin performansını ilk günkü gibi korurken, düşük yakıt tüketimi avantajı sunuyor. Müşteriler, **motor yenileme sürecinde sadece 5 iş günü bekleyerek, 1 yıl sınırsız kilometre garantisiyle orijinal yedek parça ve işçilik hizmeti** alıyor.

Yeni Tesis ile Artan Kapasite ve Kalite Standartları

Mercedes-Benz Türk'ün Teknik Uzmanlık Merkezi, Almanya dışındaki ilk motor yenileme merkezi olarak öne çıkıyor. Yeni tesis, modern ekipmanlar ve gelişmiş altyapısıyla, hem üretim kapasitesini artırmayı hem de müşteri memnuniyetini geliştirmeyi hedefliyor. **Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu**, "Yeni tesisimize taşınarak, operasyonel verimliliğimizi artırmakla kalmıyor, aynı zamanda daha esnek üretim planlamasıyla müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verebiliyoruz." dedi.

Müşteri Beklentilerine Uygun Hizmet Anlayışı

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Otobüs Teknik Operasyonlar Grup Müdürü **Cihan Tömek**, "Sıfır Gibi Motor" programının yalnızca motorun teknik olarak yenilenmesini değil, müşterilere fabrika standartlarında uzun vadeli güven ve verimlilik sunduğunu belirtti. Yenilenen motorlar, eğitimli teknisyenler tarafından, en son teknolojiler ve orijinal parçalar kullanılarak elden geçiriliyor. Bu sayede, müşteriler zaman tasarrufu sağlarken, operasyonlarını kesintisiz sürdürebiliyor.

Mercedes-Benz Türk, sektördeki liderliğini sürdürerek, her geçen gün daha kaliteli ve hızlı hizmet sunmayı hedefliyor. ■



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

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

#TekNiyetMemnuniyet

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Birlik ve beraberliğin güçlendiği
sevgi ve saygının paylaşıldığı nice bayramlara

Kurban Bayramınız Kutlu Olsun!

 **GÜRSEL**

0216 **575 3355**
gurseltur.com.tr

Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile söyleşi **1**

Gürsel Turizm'in 2030 Vizyonu: Yurtiçi ve Yurtdışı Büyüme Stratejileri

Ürdün'ün Başkenti Amman taşımalarında günlük yolcu sayımız 80 bine ulaştı. 2 yıldır devam eden Almanya Hamburg taşımalarında Gürsel Mobilty GmbH ile daha farklı hedeflere ilerliyoruz. İngiltere'de, İsveç ve Fransa'da ve Amerika'da kent içi taşımacılık yapmak istiyoruz. Yurtiçinde kent içi ulaşım projelerinde büyümek istiyoruz.

ÖZEL RÖPORTAJ:
Erkan YILMAZ
Muammer BAŞKAN

1993 yılında yurtiçinde başlayan ve 2019 yılında yurtdışı açılımı ile faaliyetlerini sürdüren Gürsel Turizm, 2030 projeksiyonunu yurtiçi ve yurtdışında ağırlıklı olarak kent içi toplu ulaşım yatırımları ile büyüme olarak belirledi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile bir araya gelerek hem sektördeki mevcut durumu hem de Gürsel Turizm'in hedeflerini konuştuk.

Yurtdışı operasyonların katkısı

Levent Birant ile söyleşimiz 2024 yılı ve 2025'in ilk 5 ayının bir değerlendirmesiyle başladı: "2024, 2023'e göre büyüme trendiyle geçti. 2019'da Ürdün'ün başkenti Amman'da kurduğumuz şirket olan Jordanian And Turkish For Managing şirketi ile başlayan ve 2023'de Almanya'nın Hamburg şehrinde kurduğumuz Gürsel Mobility GmbH ile devam eden süreçte iş alanımızı uluslararası tarafa da taşıdık. 2024'te elde ettiğimiz büyümede yurtdışı operasyonlarımızın katkısı büyük. Yurtiçinde ise yönümüzü biraz daha İstanbul dışındaki operasyonlara çevirdik. İstanbul dışındaki illerin potansiyelinin genişleyebileceğini görüyoruz. Öğrenci tarafında 2024'te yeni bir kontrat yapmadık. Talep oldu, ama ücrette anlaşılamadığımız için olmadı. Okul sayımız bu yüzden değişmedi. Tabii, ciro tarafında yüksek enflasyonun getirdiği artışlar da var. Nicelik olarak artış görünüyor ama enflasyon ortamında baktığınızda kendini koruyan bir büyüme olarak değerlendirebiliriz."

Kontrat yenileme oranımız yüzde 98

Gürsel Turizm'in filosunda 8 bin dolayında araç bulunduğunu belirten Birant, "Bizim için çok önemli bir veri mevcut müşterilerimizle kontrat yenileme oranımız yüzde 98. Eksilen yok mu? Evet, var. Ekonomik nedenlerle anlaşılamadığımız müşterilerimiz oluyor. Bir sene, iki sene ara veriyoruz, sonra yine birlikte çalışıyoruz. Eskiden 2-3-5 yıllık kontratlar vardı. Yüksek enflasyon süreci sonrasında servis sektörünün ağırlıklı kontrat talebi bir yıla düştü,



Levent Birant

S BELGESİ

"Levent Birant, yeni Yönetmelik değişikliği ile getirilen S belgesini de şu şekilde değerlendirdi: D4S belgesi ile uzun süren sıkıntılı ve belirsizlik içeren süreç yeni düzenleme ile ortadan kalkmış oldu. Yeni getirilen S belgesinde de 100 araçla sınırlama var. Özellikle İstanbul'a komuşu Kocaeli ve Tekirdağ bölgesinde sözleşmeyle teyit edilmesi kaydıyla araç kayıt edilebilmeli. Alana çok yoğunlaştık, çünkü niş bir alan. Herkesin çok kolay yapabileceği bir iş değil."

hatta yılı da ikiye bölüyoruz. Bunda da önemli etkenler akaryakıt, personel ücretleri ve araç fiyatlarındaki artışlar oldu.

Belirsizlik bütçe yapmayı zorlaştırıyor

44 yıldır ticaret hayatında olduğunu belirten Levent Birant, 44 yılın çok kısa bir süre olmadığını, çok farklı krizler ve sıkıntılar atlattıklarını, buna bağlı olarak da, 2025 yılı için bütçe oluşturmakta zorlandıklarını vurgulayarak, "Müşterilerimiz çok zor durumda. Hizmet sektörü olarak ekonominin en önemli paydaşlarından birisiyiz. Birçok farklı sektöre hizmet sunuyoruz. Onların yaşadığı sıkıntıları çok iyi gözlemleyebiliyoruz. Özellikle ihracatçı firmalar tarafında kapasite azalması var. Kontrat yenilemeleri, genelde aralık ayında başlar ve Şubat ve Mart aylarında tamamlanır. Firmaların iş kapasiteleri çok belirli olmadığı için net geri dönüşler olmuyor. Bu yıl 3 vardiya 2'ye düşenler oldu. Önümüzdeki süreç belirsiz ve bu belirsizlik bütçe yapmayı zorlaştırıyor. Enflasyonun getirdiği bir erozyon var; bu da sistemi yıpratıyor ve şartlar giderek zorlaşıyor. Akaryakıt fiyatlarında son dönemde ciddi bir değişim olmadı. 2026 yılının sonuna kadar dünya klasmanında petrol kontratları 70-77 dolar seviyelerinde satın alınmış durumda. Bu bize, iki yıl akaryakıt fiyatlarında iniş ve çıkışların olmayacağını gösteriyor. Bu çok önemli bir parametre. İkincisi ücretler. Hayat pahalılığına göre ücretler az

gözüküyor ama ülkenin gerçeklerini dikkate aldığımız zaman yüksek kalıyor ve bu ücret politikası bizi dünya liginde rekabet edemez hale getiriyor. Dolayısıyla müşterilerimiz çalışmadığı zaman taşıma da etkileniyor. Bizim çalışanlarımız açısından ücretin belli bir seviyeye geldiğini düşünüyorum. Öte yandan tahsilat süreçleriyle ilgili sorunlar yaşanıyor. Süreler uzuyor. 2024'te bu kısmen artmıştı, 2025'te biraz daha arttı. Gürsel Turizm, kendi imkanları ile müşterilerine, çalışanlarına ve tedarikçilerine bunu hissettirmiyor. Biz dayanabileceğimiz kadar dayanacağız. Ortalama vademiz 57 gündü 60-65 güne çıktı. Gürsel çalışanı ne olursa olsun, gününde parasını alır. Geleceğe yönelik endişemiz yüksek ama ümitsiz değiliz. Türkiye çok genç nüfusu olan, çok ciddi bir altyapısı ve dinamizmi olan bir ülke" dedi.

2025'te 400-500 araç alımı

2024 yılında toplu taşıma araçları ile Gürsel'in filosundaki özmal araç sayısının 1600 adede ulaştığını açıklayan Birant, "350'ye yakın araç toplu taşıma tarafında, 1200'ün üzerinde de servis ve turizm tarafında bulunuyor. 2024'te 300 civarında araç alımımız oldu. Bu alımlarda hiç takas yoktu. 2025 yılı içinde 400-500 civarında araç alırsak. Şu an filomuzda 2022 modelin altında araç yok. Minibüs, midibüs yaş ortalaması 1-2 zaten" dedi.

Ürdün Amman taşımaları

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Amman ve Hamburg taşıma süreçleri ve yurtdışı hedefleri ile ilgili şu bilgileri verdi: "Bizim yurtdışındaki ilk işimiz Amman oldu, öncesinde Ortadoğu'da çok ciddi ihalelere girdik. En sonunda 2018 yılında Amman'da yapılan toplu taşıma ihalesini kazandık ve 2019 Temmuz ayında 10 yıllık kontrat yaparak başladık. 3,5 yıl sonra metrobüs hatları açıldı, kontratımız uzatıldı ve toplam da 13,5 yıla çıktı. Amman deneyimi bizim açısından çok önemli bir iş deneyimi oldu. Amman vatandaşları başlarda toplu ulaşımı çok kullanmıyordu. Hep özel araç kullanımı vardı. Ancak bu, zamanla değişti. Günlük taşıdığımız



Hayal etmeden gelişim olmuyor

"Hayal edebilmeniz için onu yaşamamız gerekiyor. Ama bugüne kadar hayal ettiklerimizin hepsini gerçekleştirdik. Gürsel'in çok ciddi kurumsal bir yönetimi var."

yolcu 80 bine ulaştı. 350 araç çalışıyor. Bu araçların 300'e yakını Otocar. 50 araç da Çin'den gelerek filomuza katıldı. 15 adet de King Long marka elektrikli otobüs geliyor. Şu anda taşımaları 12 metre otobüsle yapıyoruz. İleride 18-24 metre uzun araçlarla yapacağız. Son partinin yatırımını biz yapacağız. Hizmet alanlar da, belediye de, Ürdün devleti de memnun.

Otocar araçlarından çok memnunuz

Amman'da çok verimli hizmet sunuluyor. Orada Otocar'ın distribütörü var. 3 yıllık bakım garantileri bitti. Biz uzatılmış garanti bakım paketi aldık, garajımızda bakım kademe alanı yaptık. Araçların bakımı orada yapılıyor. Otocar araçlardan çok memnunuz. Zaten servis tarafında da çok fazla Otocar aracımız var.

Gürsel'in bundan sonraki projeksiyonu hem yurtdışı hem yurtiçinde toplu taşıma. Ortadoğu'da görüştüğümüz potansiyel ülkeler var. Amman'daki toplu taşıma işimiz bize önemli bir referans oluyor.

Devamı 13'te

Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile söyleşi Gürsel Turizm'in 2030 Vizyonu: Yurtiçi ve Yurtdışı Büyüme Stratejileri Şehirlerarası hatlar özelleştirilebilir

2



Baştarafı 12'de

Almanya Hamburg taşımaları

Almanya'da 2022 yılında Hamburg'da 3 yıllık kontrat ile taşımacılık faaliyetimiz başladı. 15 Intouro götürdük. 2025 Eylül ayında kontratımız bitiyor. Biz orada otobüs kiralaması yapmıştık. Gürsel Mobilty, Eylül'den sonra kendi operasyonlarını yapacak. Haziran sonu veya Temmuz başı gibi teslimatımız olacak. Sayın Osman Nuri Aksoy bize çok destek verdi. Bu kez yatırımımız ülkemizde üretilen Turismo'lar olacak. Tuvaletli özel araçlar bunlar. Almanya'da şehirlerarası taşıma yapma gibi bir planımız yok. Kent içi toplu taşıma alanında çalışmak istiyoruz. Şirketlerle görüşmelerimiz devam ediyor. Yeni ihalelere gireceğiz, farklı yapılanmalara gidebiliriz. Otonom sürüş için yeni adımlar atabiliriz.

Intouro servis taşımacılığı için ideal

İlk alım maliyeti, işletim maliyeti açısından Intouro otobüsler servis taşımacılığı için çok uygun araçlar. Hamburg'da, filomuzda 3 yıl hizmet veren araçlarımızın tamamı Eylül'de geri dönecek.

Gürsel Amerika yollarında

Hedefimiz Almanya ile sınırlı değil. Gürsel'in İngiltere'de, Fransa'da, İsveç'te hatta Amerika'da taşımacılık yapma planları var. Yurtdışında, genelde toplu taşıma işlerini özel sektör yapıyor ve bunun

Bindiğimiz dalı kesiyoruz

"Kendi personelini taşımaya yönelik D3 belgesindeki artışı yorumlayan Levent Birant şunları söyledi: "Firmaların D3 belgesini alarak kendi personelini taşımaya yönelmesi servisçiler için çok olumsuz bir gelişme. Bunun nedeni de giderek yükselen plaka fiyatları ve beraberinde istenen fiyatların artması. Kocaeli ve Ankara gibi büyük illerin plaka kiralamaya yönelik bir çalışma yapması gerekiyor. Aksaray, Eskişehir, Erzurum bunu yaptı. Belediyeler 10'ar yıllık verse girecek, ihtiyacı olan alacak. Yoksa bindiğimiz dalı kesiyoruz."

Benim hobim seyahat

"Seyahat etmeyi seviyorum. Uluslararası işler gelince hem ziyaret hem ticaret oluyor; iki gün iş varsa onun arkasına kendimiz için de biraz zaman ekliyoruz. Artık gitmediğim yerlere gitmeyi hedefliyorum. Gittiğim yerde mutlaka ulaşımı da inceliyorum. Yılbaşı'nda Avustralya'daydım. Ulaşımı inceledim. Kent içi toplu ulaşımına hangi marka otobüs çalışıyorsa çalışsın, hepsinin görüntüsü, iç tasarımı aynı. Operatörler farklı, araçların markası da farklı olabilir ama böyle bir norm getirmişler."

için o ülkelerde büyük operatörler var. Gürsel neden o büyük operatörlerden birisi olmasın. Türkiye'de toplu taşıma işine çok olumlu bakıyoruz. Ülkemizde genelde belediyeler bu süreci yönetiyor.

Hat açılması ve sefer sayısı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın şehirlerarası hatlarda bir konsolidasyona gitmesi gerektiğini belirten Levent Birant, "Nasıl havayolu yolcu taşımacılığında bir hat açılması için belirli kurallar gerekiyorsa, şehirlerarasında da hat açılmasına yönelik bir düzenleme yapılması ve bir disiplin getirilmesi şart. Bir hatta ihtiyaç varsa yeni sefer açılmasına yönelik talebe izin verilmesi gerekiyor. UETDS'nin uygulama esasları da aslında veriler alındıkça bunu getirecekti. Önümüzdeki süreçte umuyoruz bu uygulamalar başlar. Hatta şehirlerarası alanda daha verimli, kamuya da düzenli kaynak aktarımını

Araçlarla ilgili müşterilere veri akışı

"2025 yeniliğimizden söz edersem... Filomuzdaki araçların sefer durumu ile ilgili anlık verilerin de olduğu bir dijital sistem hizmeti sunuyoruz. Müşterilerimiz personelini getiren aracın nerede olduğunu ve ne kadarlık bir mesafe bulunduğunu dijital ekrandan anında öğrenebiliyor. Ayrıca çok büyük kurumların mesai bitiminde personelin aracı kolay bulabilmesine yönelik peron yönlendirmeleri sistemimiz de var."

65 yaşındayım, yaptığım işi seviyorum

"Severek yaptığınız zaman başarılı olursunuz. Tabii, sevgi de karşılıksız olmamalı, günün sonunda bu işten faydalanmak da lazım. Rahmetli babamın 1968-1969'larda yarım otobüsü vardı. Biz gözümüzü onun içerisinde açtık. Onunla gidip gelirken sizin de otobüsçülerden çok sık duyduğunuz laf vardır 'bir kez tozunu yuttuğunuz zaman bir daha kurtulamazsınız'. Ben çok araç üzerinde çalışmadım. Turizm ile başladığımız süreç şehirlerarası ile devam etti. Daha sonra servis tarafına girdik. Daha sonra kentiçi toplu taşıma alanına adım attık. Bu alana çok yoğunlaştık, çünkü niş bir alan. Herkesin çok kolay yapabileceği bir iş değil."

sağlayacak hatların özelleştirilmesi de gündeme alınabilir. Bu adım sefer sayılarının konsolidasyonunu da sağlar. Seferlerin boşa yapılması da önlenir. Herkesin kendine göre planı var ve ona göre hareket ediliyor ama sektörde zaten 3-4 aylık doluluk var. Kalan 8 ayda her bölgede, her hatta kapasite sorunu var. Kapasiteye harcadığınız kaynağı doğru yönetmek ve belli bir seviyede hat özelleştirmesi çok olumlu bir sonuç getirebilir" dedi.

Şehirlerarasında hatlar özelleştirilebilir

Sektörde dile getirilen asgari özmal koltuk kapasite taleplerini de değerlendiren Levent Birant şunları söyledi: "Sektörde araç sayısı zaten

Gençlere devrediyoruz

"İlla her işi biz yapacağız değil ki. İşlerimizin büyük bölümünü gençlere devrettim. Şu an en tepede bir A takımımız var. Onların altında bir ekip var. Gürsel bünyesinde 15-20 yıldır çalışan arkadaşlar var. Bizim işimizde parayı bulursun, aracı alırsın ama insan kaynağını öyle kolay kolay bulamazsın. Giderek de zorlaşıyor. Yolumuzu ayırdığımız kişiler de oluyor. Diğer firmalar bizden ayrılan personeli havada kapıyor."

Kadın sürücü istihdamı

"Şu an bünyemizde 6 kadın sürücümüz var. Sayıyı arttıramıyoruz, çünkü talep alamıyoruz. Arttırmak istiyoruz. Benim de içinde bulunduğum İT0.22 No'lu Meslek Komitesi ile bu konuda kararlar alındı. İTO'nun, Ticaret Üniversitesi'nin sürekli bir eğitim merkezi var. Onlarla işbirliği geliştiriyoruz ve servis taşımacılığında kadın sürücü sayısının artırılması için eğitim paketi hazırlıyoruz."

kapasitenin üzerinde. Özmal sayısı artarsa daha büyük yapılar ortaya çıkacaktır. 20 araba, 50 araba yerine 500, 1000 adetlik araç filosuna sahip operatörlerin olması diğer firmaların da bu ana operatörler bünyesinde çalışmaya izin verecek düzenlemelerin yapılması ile en büyük sorunumuzu, verimsizliği önleyeceğiz. İspanya'da belli hatları 10'ar yıllığına firmalara özelleştirmişler ve siz otobüsçülük yapmak istiyorsanız o firmalara giderek onların bünyesinde çalışıyorsunuz. Bence de herkesin firma sahibi olmasına veya organizasyon oluşturmalarına gerek yok. Türkiye'de birkaç firma birleşerek hatların özelleştirme ihalelerine girebilir. Bizim çalıştığımız Bartın hattında bile 4 firma var. Tali firmaları da saymıyoruz. Bu firmaların her birinin İstanbul'dan, Ankara'dan 7'şer, 8'er seferi var. Anormal bir kapasite bu. Gün ekonomi devri, harcamaları daha iyi yönetme ve planlama devri. Hatlar için doğru kapasite yönetimi yapılırsa 50 otobüsle elde edeceğiniz geliri belki de 10 otobüsle elde edebileceksiniz. Bu hemen olabilecek bir yapı değil ama olmalı. Ekonomik krize, maliyet artışlarına rağmen herkesin harcayacak parası var. Yüzde 60 faiz oranlarına, 20 milyonları geçen araba fiyatlarına rağmen taşımacılık için hâlâ harcayacak paraları var bence. Bu durum sonsuz olamaz; bir gün bitecek. Biz eski yıllarla 30 adet, 50 adet araç alıyorduk. Şimdi 3-5 adet ancak alıyoruz. 10 sene sonra belki araç alımları bir adede düşecek. Bir çözüm aranıyorsa, bence en iyi çözüm hat özelleştirilmesi. ■



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile söyleşimizi Kartal'daki Merkezinde Muammer Başkan ile birlikte gerçekleştirdik. Erkan YILMAZ

MAN'dan Türkiye'de Bir İlk: Çift Katlı Skyliner Teslimatı Turgutreis Group'a

Mapar Gerçekleştirdi

Türkiye'nin ilk çift katlı seyahat otobüsleri, MAN tarafından Turgutreis Group Turizm'e teslim edildi. 2 adet NEOPLAN Skyliner, firmanın filosuna katıldı.

Türkiye seyahat taşımacılığında önemli bir dönüm noktası yaşandı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., Türkiye'de ilk kez çift katlı NEOPLAN Skyliner otobüs teslimatını gerçekleştirdi. İki araçlık teslimat, Turgutreis Group Turizm filosunu güçlendirdi.

MAN Türkiye tesislerinde yapılan törene; MAN Otobüs Satış Grup Müdürü Can Cansu, Bölge Satış Koordinatörleri Ufuk Demirer ve Emrah Albustanoğlu, Turgutreis Group YKB Tolgahan Reis ve MAPAR YKB Yalçın Şahin ile Genel Müdür Tanju Nayır katıldı.

Can Cansu, "NEOPLAN Skyliner, yalnızca çift katlı bir otobüs değil, tasarımı, konforu ve yakıt verimliliği ile sektöre yeni bir soluk getiriyor" dedi.

Tolgahan Reis ise, "Bu yatırımla yolcularımıza eşsiz bir seyahat deneyimi sunmayı amaçlıyoruz. Skyliner ile kalite



anlayışımızı bir üst seviyeye taşıdık" açıklamasında bulundu.

MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ise ilk çift katlı NEOPLAN Skyliner'ları teslim etmenin gururunu yaşadıklarını belirterek, yeni otobüsün Turgutreis Group Turizm'e hayırlı olmasını diledi.

NEOPLAN Skyliner, yüksek motor teknolojisi, düşük yakıt tüketimi ve üst düzey konfor özellikleriyle öne çıkarken, Avrupa'daki pazar liderliğini şimdi Türkiye yollarına taşıyor. ■



Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, araçları Turgutreis Yönetim Kurulu Üyesi Tolgahan Reis'e teslim etti. Törende konuşan Şahin, "Yeni araçların Turgutreis Turizm ailesine ve yolcularına hayırlı olmasını diliyoruz. Güvenli ve konforlu yolculuklar için bu yatırımı önemsedik" dedi.



TTDER, Duayenlerle Taşımacılık Sorunlarını Ele Aldı

Turizm Taşımacıları Derneği yönetimi, TÜRSAB Eski Başkanı Başaran Ulusoy, Plan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kurtoğulları ile bayram öncesinde bir araya gelerek sektördeki mevcut durumu ve yaşanan sorunları konuştu. Toplantıya MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin de katıldı.

Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu (TTDER), Sümer Yıgci başkanlığında 3 Haziran 2025 tarihinde toplantı yaptı. TTDER merkezinde gerçekleşen toplantıya TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, TTDER Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih Çolak, Hakan Helva, Hasan Özgün, Halil Sezer, TOF Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer, duayen isimlerden TÜRSAB Eski Başkanı Başaran Ulusoy, Plan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kurtoğlu katıldı. Toplantıda MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, TOFED Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, Mustafa Sarı ve İbrahim Tamtürk hazır bulundu.

Toplantıda, TTDER Başkanı Sümer



Yıgci, turizm taşımacılarının sorunlarının giderek ağırlaştığına dikkat çekerek, "Bayram sonrasında Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Sayın Abdulkadir Uraloğlu ile bir araya geleceğiz. Turizm taşımacılarının yaşadıkları ağır sorunları aktaracağız. Ağır cezaların ve kayıt dışı taşımacılığın sektörü çok zorladığını anlatacağız. Son Yönetmelik değişikliğinde yer alan 9 koltuklu taşıt kaydının sektörün asıl talebinden çok uzak olduğunu aktarıp bu sorunun kalıcı bir şekilde çözülmesi için taleplerimizi iletteceğiz" dedi.

2025, 2024'ü aratır mı?

Toplantıda, katılımcılar tarafından ekonomik sıkıntıların giderek arttığı ve önümüzdeki sürecin daha da zor

olacağına dikkat çekildi. Kayıt dışı taşımacılığın giderek arttığına vurgulandığı toplantıda, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın acilen belgelerdeki özmal kapasitesinin artırılması ve kiralık taşıt kullanılmasının da kaldırılması gerektiği vurgulandı. Kiralık araçların belge sahibi adına fatura kesmesi gerekirken, kendi nam ve hesabına fatura kesmesinin sektörde haksız rekabet ortamının giderek büyüdüğüne de dikkat çekilerek, acente sayısının da çok fazla olmasının getirdiği sıkıntılar konuşuldu. Toplantıda cezaların ağırlaşması ve çok kolay şekilde cezaların kesilmesiyle de sektörün varlığını sürdürmesinin giderek daha da zor hale getirdiği belirtildi. 2025'in

hep iyi olacağı beklentisi ile hareket edildiğinin de vurgulandığı toplantıda, yaşanan iş süreçlerinin 2024'ü de aratır bir şekilde dönüştüğü konuşuldu.

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, "Bakan Sayın Abdulkadir Uraloğlu, yaptığı açıklamada, kurallara uymayan otobüsçülere 10 milyon TL civarında cezalar kestiklerini söylüyor. Ceza kesmekle övünmeleri doğru bulmuyoruz. İçişleri ve Ulaştırma Bakanlığı, bizim için cezalandırma bakanlığı haline geldi. Çok ciddi sıkıntılar var. Herhangi bir kasıt olmadığı halde bu yüksek cezalar çok ağır maliyetler yüklüyor. Bu cezalarla birlikte bu iş yürümez" dedi.

TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Son Yönetmelik değişikliğinin 9 koltuklu araçlarla ilgili yaşanan sorunları çözmediğini belirterek, "Yeni bir düzenleme ile 9 koltuklu araçların belgelere motor hacmi sınırı aranmadan kaydedilmesinin önünün açılmasını istiyoruz. Bu araçlara yapılan tadilatlar araca da zarar veriyor, taşımacıya maliyetler yüklüyor. Bu adımın atılmasını bekliyoruz" dedi.

Toplantıda, TTDER Başkanı Sümer Yıgci, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz ve MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, katılımcıların ve sektör mensuplarının Kurban Bayramını kutladılar. ■



Gürsel ve FlixBus işbirliği yaptı

Gürsel, FlixBus Kamil Koç Otobüsleri A.Ş'nin Bursa, Manisa ve Düzce illerinde yürütmekte olduğu personel taşıma işlerini devralıyor.

■ Erkan YILMAZ

Şirketin Kamuoyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yer alan açıklamasında "Şirketimizin Anadolu illerindeki büyüme doğrultusunda, FlixBus-Kamil Koç Otobüsleri A.Ş'nin **Bursa-Manisa ve Düzce** illerinde yürütmekte olduğu personel taşıma operasyonlarının devralınmasına yönelik anlaşma sağlanmıştır.

Söz konusu anlaşma kapsamında, ilgili operasyonların yanısıra 16 adet "16 S serisi tahditli plakası, 2 adet 81 S serisi Düzce tahditli servis plakası ve bu plakalarla ilişkili servis araçlarının şirketimize devri konusunda mutabakata varılmış, gerekli sözleşmeler imzalanmıştır.

Devir işlemlerinin önümüzdeki günlerde tamamlanması beklenmektedir. Bu stratejik devrin de dahil olduğu 13 yeni taşımacılık sözleşmesi daha imzalanmış olup, şirket cirosunu **yıllık kontrat tutarı yaklaşık 1.300.000.000 TL** seviyesinde katkı gelmesi beklenmektedir.

Bu büyüme Gürsel Turizm'in sürdürülebilir karlılığını destekleyecek olup, sektör liderliğimizi Anadolu'daki yeni bölgelerde pekiştirme hedefimize önemli katkı sağlayacaktır" denildi. ■

Türkiye-Ürdün İş Konseyi toplantısı yapıldı

Türkiye-Ürdün İş Konseyi Levent Birant başkanlığında Amman'a heyet ziyareti gerçekleştirildi.

■ Erkan YILMAZ

Ziyarete, Ürdün Yatırım Bakanı Mothanna Gharaibeh, Amman Büyükşehir Belediye Başkanı Yousef Shawarbeh ile toplantı, Türkiye-Ürdün İş Konseyi Ortak Toplantısı ve ikili iş görüşmeleri, Türkiye Cumhuriyeti Amman Büyükelçisi

Yakup Caymazoğlu ev sahipliğindeki resepsiyonu gerçekleştirdi.

Toplantılarda, tarım-gıda, sanayi, lojistik, inşaat-altyapı, turizm ve enerji sektörlerindeki iş birlikleri, yatırım fırsatları, Türkiye-Ürdün İş Konseyi'nin vizyonu ve çalışmaları ele alındı. ■



Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin **Kurban 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

Hasmer Otomotiv'den 4 firmaya otobüs teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv Lüks Karadeniz Seyahat, Lüks Artvin Seyahat, Lüks Batman Seyahat ve Düzce Güven Turizm'e otobüs teslimatları gerçekleştirdi.

Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle **Lüks Karadeniz Seyahat yetkilisine** Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin tarafından 2 adet Tourismo teslimatı gerçekleştirildi.



Mercedes-Benz otobüs yatırımlarıyla hazırlandıklarını belirten **Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin**, "25 yeniliğe sahip otobüs yatırımlarıyla firmalar hem bayram sürecinde hem de sezonda yolcularına en konforlu ve güvenli hizmeti

vermenin çabası içinde olacaklar. Uzun yıllardır iş ortaklığı yaptığımız Lüks Karadeniz Seyahat, Lüks Artvin Seyahat, Lüks Batman Seyahat ve Düzce Güven Turizm'e yeni Mercedes-Benz otobüs yatırımlarının hayırlı, uğurlu olmasını ve sol kazanç sağlamasını diliyorum. Bu vesileyle tüm sektör mensuplarımızın Kurban Bayramını da kutluyor, hem bayramın hem de sezon bereketli ve kazançlı geçmesini diliyorum" dedi. ■



Lüks Artvin Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi **Sergen Aydemir**'e 2 adet Tourismo aracı Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin** tarafından teslim edildi. Bu teslimatla Lüks Artvin Seyahat, 2025 yılında 8 adetlik Mercedes-Benz otobüs yatırım anlaşmasından 7'sini teslim almış oldu. Araçların satışının 6 adetini Hasmer Otomotiv gerçekleştirirken 2 adetini Heska Otomotiv gerçekleştirdi. Kalan 1 adet Travego Haziran ayı içinde teslim edilecek.



Hasmer Otomotiv tarafından 1 adet Travego teslimatı da **Lüks Batman Seyahat**'ten **Hamit Bayındır**'a Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin** tarafından yapıldı.



Hasmer Otomotiv tarafından bir diğer teslimatta 2 adet Tourismo Düzce Güven Turizm müdürleri **Hikmet Küçük**, **Adem Gençtürk**, **Özcan Çelik** ve **Cüneyt Gülaçtı**'ya yapıldı.

Kurban Bayramı ve beraberinde başlayacak sezona firmaların yeni



Kurban Bayramınız kutlu olsun!

Yolculuklarınızın **güvenli, konforlu ve keyifli** geçmesi için gece gündüz çalışıyoruz.

Bu Bayram'da da sevdiklerinize gönül rahatlığıyla ulaşmanız dileğiyle...

Ailenizle birlikte sağlıklı ve mutlu bayramlar dileriz.



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Ufuk Mevkii 106. Sokak No:44 Üçköprü Köyü, Kaynaşlı 81010

Merkez / Düzce

Telefon: 444 8 144 <https://hasmer.com.tr/>

Hasmer Konya: Horozluhan OSB Mahallesi, Çeveli Sokak 2A,

Selçuklu / Konya Telefon: 0332 278 81 81

İSTAB Genel Kurulu yapıldı.

Aziz Baş yeniden İSTAB Başkanı

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) 17. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel kurulda yeni yönetim kurulu seçimi de yapıldı. Mevcut Başkan Aziz Baş yeni dönemde de İSTAB Başkanı olarak seçildi.

■ Erkan YILMAZ

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB), 17. Olağan Genel Kurulu'nu 21 Mayıs 2025'te Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirdi. Mevcut Başkan Aziz Baş, yeni dönemde tekrar İSTAB Başkanı olarak seçildi. Genel kurulda, **Divan Başkanı Ahmet Karakış**, Başkan Yardımcısı **Ahmet Çınar** ve Katip Üye **İbrahim Neğiş** tarafından divan oluşturuldu.

Açılış konuşması yapan Divan Başkanı Karakış, İSTAB'ın sektördeki etkinliğine dikkat çekerek, "Bu güçlü yapı sizlerin varlığıyla mümkün oluyor," dedi.

İSTAB Başkanı Aziz Baş, derneğin İstanbul'daki en büyük taşımacılık



Denetim Kurulu Üyesi **Süleyman Korkmaz** da mali ve denetim raporlarını sundu. Her iki rapor da üyelerin oybirliği ile kabul edildi. Genel kurulda İSTAB'ın kurucu başkanlarından **Bayram Özata**, derneğin geçmişine vurgu yaparak özverinin önemine

değindi. **Ahmet Çınar** ise daha fazla destek verilmesi gerektiğini belirtti.

Yeni yönetim kurulu, **Aziz Baş'ın liderliğinde 12 asil ve 10 yedek üye ile belirlendi**. Başkan Baş, katılımlarından dolayı üyelere teşekkür ederek, İSTAB'ın sektörün mihenk taşı olduğunu kaydetti. Hedeflerinin sektördeki temsil gücünü artırmak olduğunu vurguladı. ■

derneği olduğunu vurguladı ve 2023-2025 faaliyet raporunu sundu. Baş, bu dönemde 40 yönetim kurulu toplantısı gerçekleştirdiklerini ve okul servis araçları için yaş sınırının uzatılması gibi önemli girişimlerde bulunduklarını belirtti.

Başkan Baş'tan sonra, Genel Sekreter **Esat Yıldırım** ve

İSTAB Yeni Yönetim Kurulu

Başkan Aziz Baş

Yönetim Kurulu Üyeleri: **Bülent Doğmuş, Esat Yıldırım, Köksal Yüzbaşıoğulları, Ahmet Akgenç, Metin Uludağ, Deniz Karşlıoğlu, Vahit Kaya, Önder Kara, Murat Erdoğan, Emre Ak, İbrahim Başlantı, Ufuk Aydoğan**

Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri: **Ceyhun Tetik, İbrahim Neğiş, Soner Ağdaş, Battal Gazi Ulukaya, Eray Tekbaşına, Erdal Yuca, Erkut Aydemir, Adem Koç, Raşit Arslan, İlyas Altınok, Cevat Seyran, Murat Kaya, Nevzat Çelen**

Denetim Kurulu Asil Üyeleri: **Süleyman Korkmaz, Turgay Gül, Ahmet Karakış**

Denetleme Kurulu Yedek Üyeleri: **Dursun Ali Camadan, Recai Ergün, Erdal Akışlı**



Kurban Bayramı, paylaşmanın ve kavuşmanın bayramıdır. Sevdiklerinize giden yolda yanınızdayız.

Kurban Bayramı'nız Kutlu Olsun





Birlikteysek, bayram her yerde güzeldir!

Bayram; kimi için memleket yolu, kimi için özlenen bir yüzdür... Her koltukta bir buluşma, her varışta bir kavuşma yaşatmanın mutluluğunu taşıyoruz. Bu bayram da sevdiklerinize kavuşmanız için yollardayız.

Çünkü bizce; Bayram, birlikte olunca güzeldir.

Varan Turizm Ailesi olarak Kurban Bayramı'nızı en içten dileklerimizle kutlarız.

0850
Kolay Bilet Almanın Yolu 577
99 99



www.varan.com.tr

Van Kalesi - Van

Bu bayramda, her bayram olduğu gibi, hasretle uzayan yollar bitecek.
Çünkü **bayram demek, kavuşmak demektir.**

Kurban Bayramımız

MÜBAREK OLSUN



VANGÖLÜ



Kurban Bayramı geldi, yollarda
bayram havası esti! Biz hazırız,
siz de valizinizi kapın gelin!

KURBAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN



ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER

Bayram, **Uzakların Yakın Olduğu** Andır.

Kale Seyahat olarak, bu bayramda da
sizi sevdiklerinize ulaştırmanın gururunu yaşıyoruz

KURBAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun!



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



NİŞİKLİ

"SORUMLULUK TAŞIR"

Her koltukta bir hikâye, her durakta bir
hasret... Bayramınız neşeyle dolsun.

Sevdiklerinizle
İyi Bayramlar



TUİDER Heyeti, İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut'u Ziyaret Etti

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) 17. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel kurulda yeni yönetim kurulu seçimi de yapıldı. Mevcut Başkan Aziz Baş yeni dönemde de İSTAB Başkanı olarak seçildi.

■ Erkan YILMAZ



Karabulut arasında turizm sektörüne dair çeşitli projeler ve stratejiler üzerinde verimli bir görüşme gerçekleştirildi. İleriye dönük planlanan projeler hakkında fikir alışverişinde bulunulan toplantıda, turizm sektörünün gelişimi için gerekli adımlar ve iş birlikleri ele alındı.

TUİDER Başkanı Mümtaz Er, görüşmenin ardından yaptığı açıklamada, "Yönetim kurulu adına Sayın Cengiz Karabulut'a bizi makamında ağırladığı ve görüş alışverişi imkanı verdiği için

teşekkür ediyoruz. İstanbul'un turizm alanındaki potansiyelini daha iyi değerlendirmek ve sektördeki gelişmeleri desteklemek için kararlı adımlar atıyoruz," ifadelerini kullandı.

Bu ziyaret, TUİDER'in turizm sektörünün gelişimine olan katkısını artırma ve kamu kurumlarıyla iş birliği içerisinde ilerleme hedefinin bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. Ziyaretin ardından, her iki tarafın da ortak projeler geliştirmeye yönelik niyetleri olduğu öğrenildi. ■



Birollar Otomotiv'den Travelium Turizm'e Vito teslimatı

Mercedes-Benz Otomotiv bayii Birollar Otomotiv Eskişehir Şubesi tarafından Travelium Turizm'e Vito teslimatı yapıldı.

Turizm taşımacılığı alanında 1989 yılından beri faaliyet gösteren ve butik seyahat hizmetleri konusunda sektörün önde gelen şirketleri arasında yer alan İstanbul merkezli Travelium Turizm filosuna Mercedes-Benz Vito araçlar kattı. Birollar Otomotiv Eskişehir Şubesi tarafından satışı gerçekleştirilen araçların teslimatına yönelik İstanbul'da bir tören düzenlendi. Törene Travelium Turizm CEO'su Babur Arslan, firma yetkilisi Kaya Kahvecioğlu, Birollar Otomotiv Satış Müdürü Engin Yıldırım ve firma yetkilileri katıldı.



Hizmet kalitesinde fark yaratmak isteyenlerin öncelikli tercihi

Törende açıklamalarda bulunan Birollar Otomotiv Satış Müdürü Engin Yıldırım, "Turizm taşımacılığı alanında VIP hizmet vermek isteyen firmaların öncelikli tercihi her zaman Mercedes-Benz Vito oluyor. Travelium Turizm'de bu alanda hizmet kalitesi ile fark yaratan bir şirket. Travelium Turizm ile işbirliği yapmaktan büyük mutluluk duyuyor ve yeni işbirlikleri sürecinde de her zaman yanlarında olacağımızı belirtmek istiyorum. Vito araçlarımızın Travelium Turizm'e hayırlı ve uğurlu olmasını bol kazançlar sağlamasını diliyoruz dedi.

Bugünün seyahatçilerinin beklentilerine önem veriyoruz

Travelium Turizm CEO'su Babur Arslan'da törende yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Hizmetlerimizi Türkiye'nin her yerine sunuyor ve en titiz gezginleri veya en yenilikçi iş insanlarını memnun etmek için ülke genelinde bir ağı sahibiz. Bugünün seyahatçilerinin beklentilerine önem veriyor ve Travelium tüm beklentilerin ötesine geçmeye özen gösteriyor. Bu özellikler, Travelium'u kusursuz bir Türkiye deneyimi için mükemmel bir ortak yapar. Bu anlayış ve her zaman fark yaratma planımız doğrultusunda filomuza Mercedes-Benz Vito araçları kattık. Bu yatırım sürecinde Birollar Otomotiv ile işbirliği yaptık. Bu işbirliğinden de büyük memnuniyet duyduk. Yeni işbirliklerde yine görüşmek dileğiyle." ■



TUİDER Tarihi Yarımada Ulaşım Eylem Planı Sunum Toplantısı'na katıldı

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) 17. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel kurulda yeni yönetim kurulu seçimi de yapıldı. Mevcut Başkan Aziz Baş yeni dönemde de İSTAB Başkanı olarak seçildi.

■ Erkan YILMAZ



olduğu toplantıya TÜRSAB, TÜROB, İRO, TÜROYD, İTO, TÜRYİD, gibi kuruluşların temsilcilerinin yanı sıra İBB Kültür Dairesi Başkanı Tolga Volkan Aslan, İBB Ulaşım Planlama Şube Müdürü Melda Horoz, İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürü Osman Kılıçaslan, İBB Turizm şube Müdürü Hüseyin Gazi Coşan, İBB Turizm Platformu Etkinlik Yönetimi Sorumlusu Harun Tedik ve İBB Turizm Platformu Proje Yönetimi Sorumlusu ve tüm davetlilerin yoğun katılımı ile gerçekleştirildi.

Yapılan toplantıda tarihi yarımada'nın turizm amaçlı

kullanılmasında yaşanan aksaklıklar, ulaşım sorunları ve kısa - uzun vadede yapılabilecek çözüm önerileri görüşüldü.

Özellikle karbon emisyonunu azaltmak ve belli alanların tamamen trafiğe kapatılıp yerli - yabancı turist kullanılmasına tahsis edilmesini sağlamak için hazırlanan eylem planı detaylı olarak konuşuldu.

Tarihi Yarımada ve Ulaşım Eylem Planı toplantılarının önümüzdeki günlerde de devam edeceği, projenin aksamayacak şekilde hayata geçirilebilmesi için geliştirileceği aktarıldı. ■

TUİDER Yönetiminden Fatih Belediyesi'ne ziyaret

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) yönetimi Mümtaz Er başkanlığındaki heyetle Fatih Belediye Başkan Yardımcısı H. Hamdi Coşkun'u makamında ziyaret etti.



TUİDER'inde sektörü temsilen görüş bildirmesinin öneminden bahsedildi.

Ziyarette birçok konunun yanı sıra kısa sürede çözüm sağlanabilecek konular ile ilgili karşılıklı görüş alışverişinde de bulunuldu. Özellikle Tarihi Yarımada bölgesine araçların girebilmesi için yapılan kayıtların online sistem üzerinden yapılmasının sağlayacağı kolaylıklar aktarılıp, birebir

başvuru yerine, online başvuruda hızlıca çözüm sağlanıp zamandan tasarruf ile iş kayıplarının önüne geçilebileceği aktarıldı.

Başkan Mümtaz Er, Fatih Belediye Başkan Yardımcısı H. Hamdi Coşkun'a kendilerini makamında ağırlaması ve göstermiş olduğu ilgiye TUİDER yönetimi olarak teşekkür ettiklerini belirtti. ■

2 Haziran 2025 Pazartesi günü gerçekleşen ziyarette TUİDER heyetinde Başkan Mümtaz Er, Yönetim Kurulu Üyeleri Koray Yılmaz, Semih Yıldızhan, Şenol Şahinoğlu ve Koordinatör Çiğdem Erdil yer aldı. Ziyarette yapılan görüşmede Tarihi Yarımada da yaşanan ulaşım sorunları ve buna yönelik çözüm önerileri konuşuldu. Görüşmede ayrıca turizm taşımacılığı sektörü ile ilgili alınacak kararlara yönelik yapılacak toplantılarda

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!



Bayramınızı Kutlarız.



TEMSA

ÇAVUŞOĞLU OTOMOTİV

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

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02
F+90 212 403 84 84

info@temsa.com
temsa.com

BAYRAM BİRLİKTELİKTİR

KURBAN BAYRAMINIZ Kutlu Olsun

Kurban Bayramı'nın; birlik, beraberlik ve kardeşlik duygularımızı pekiştirmesini diliyor, sevdiklerinizle birlikte sağlık, huzur ve bereket dolu bir bayram geçirmenizi temenni ediyorum.



Tamer

Mümtaz Er

Yönetim Kurulu Başkanı



Özkaymak Turizm, MAN Lion's Coach ile seyahat standartlarını yükseltiyor

Türkiye'nin köklü otobüs firmalarından Özkaymak Turizm, seyahat kalitesini artırma hedefi doğrultusunda 2025 yılı araç yatırımlarının ilkinin gerçekleştirdi. Firma, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin yetkili bayisi **MAPAR aracılığıyla satın aldığı 13 metrelik, 2+1 koltuk düzenine sahip MAN Lion's Coach** model otobüsü, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesisinde düzenlenen törenle teslim aldı.

Törende konuşan **Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak**, "1950'den bu yana kalite ve müşteri memnuniyetini esas alarak hizmet veriyoruz. MAN Lion's Coach, yolcu güvenliği, konfor, düşük yakıt tüketimi ve geniş servis ağıyla tüm beklentilerimize yanıt veriyor. VIP konforundaki koltukları ve

yeni nesil sürücü kokpitine bu yatırımı memnuniyetle gerçekleştiriyoruz" dedi.

MAN Satış Yöneticisi Ufuk Demirer ise "Lion's Coach, uluslararası ödüllerle kalitesini kanıtlamış bir model. Geniş iç hacmi, ergonomik tasarımı ve ileri güvenlik özellikleriyle seyahatleri benzersiz hale getiriyor. Özkaymak Turizm gibi öncü bir firmanın tercihi olmaktan gurur duyuyoruz" ifadelerini kullandı.

MAN Lion's Coach'un bu yatırımı, sektörde yüksek standartlı seyahat anlayışının yaygınlaşmasına da katkı sağlayacak. ■



TEMSA efsanesi Prestij Yenilenen yüzüyle yollarda

TEMSA, ilk üretimini 1992 yılında gerçekleştirdiği Prestij'in yeni modelini 26 Mayıs 2025 tarihinde düzenlenen basın toplantısı ile tanıttı. Yeni Prestij daha sonra TEMSA bayileri ve firma sahipleri ile buluştu.

Erkan YILMAZ
Muammer BAŞKAN

Prestij, 2016'dan sonra ilk defa gerçekleşen tasarım değişikliği ile yollara çıktı. Yenilenen Prestij için düzenlenen basın etkinliğinde **TEMSA CEO'su Evren Güzel**, Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, Ürün Müdürü **Aytuğ Bük** açıklamalarda bulundu.



vizyonunu, mühendislik gücünü müşteri odaklı yaklaşımını ve sürdürülebilirlik vizyonunu taşıyan simge modellerden biri oldu. 33 yılda Prestij her zaman

Biz değişime yön veriyoruz

Basın toplantısına “Yeni Prestij”i tanıtmaktan dolayı gururluyuz” diyerek başlayan TEMSA CEO'su Evren Güzel şunları söyledi: “Bugün sadece yeni Prestij'in tanıtımını yapmak için değil, onunla birlikte TEMSA'nın 33 yıllık mühendisliğini, deneyimini ve vizyonunu kutlamak için buradayız. Günümüzde dijitalleşmeden sürdürülebilirliğe, mobilitate beklentilerinden müşteri ihtiyaçlarına kadar pek çok alanda değişiklik gerçekleşiyor. Böyle bir süreçte TEMSA olarak sadece değişime ayak uydurmuyoruz, aynı zamanda ona yön veriyoruz. Ar-Ge yatırımlarımızla, mobilitedeki öncü teknolojilerimizle bu dönüşümü hep birlikte şekillendiriyoruz. Sadece ürünlerimizi değil, üretim modellerimizi, çalışma sistemimizi, müşteri deneyimimizi geliştirerek müşteriyi mutlaka odağımıza alıyoruz. Onların bizden ve ürünlerimizden beklentilerini analiz ederek, çözümler üretiyoruz. Yarattığımız çözümlerle aslında sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da tercih ve talep edilen bir mobilitate markası olma yolunda ilerliyoruz. Sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da artırdığımız pazar payımız, her alanda rekor kırdığımız, finansal sonuçlarımızla çok gururluyuz.”

Bugünün starı Prestij

Bu yılın başında 20 bininci Prestij'i banttan indirmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirten Evren Güzel, “Prestij 1992 yılında hayatımıza girdi ve sadece yolcuları değil onların hayallerini, umutlarını, Türkiye'nin yükünü taşıdı. Bu yılın başında 20 bininci Prestiji banttan indirdik. Bu bizim için sadece üretim başarısı olmadı. Prestij bizim için Temsa'nın

midibüs segmentinin öncüsü, taşıyıcısı oldu. Prestij'in 2016 yılından beri tasarlanan ve şimdi yenilenen yüzünü bugün sizlerle göreceğiz. 3 yıl boyunca sınırsız km garantisi vermek, yeni Prestij'in sadece geçmişin birikimini değil, geleceğin vizyonunu da taşıyor. Biz her zaman olduğu gibi insanı merkeze alan sürdürülebilirliği, öncelikleyen teknolojiyi, insan hayatına değer katacak şekilde sunan bir anlayışla yola devam edeceğiz. Hep birlikte daha nice başarıları kutlamak beraber yol almak dileğiyle” dedi.

Efsane yenilendi, değer katacak

“Taşımacılıkta efsane olmuş Prestij aracımızın yenilenmiş haliyle yola çıkmasını kutlayacağız” sözleriyle konuşmasına başlayan **TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ**, “Her zaman sahadan gelen sesi, kullanıcı deneyimini dinleyerek geliştirilen, kendi segmentinde ikon olmuş bir ürün Prestij. Taşımacılığın içinde büyük bir matematik ve mühendislik hesaplaması bulunuyor. Yakıt tüketimi, yedek parça maliyeti, sahada kalma süresi, önemli faktörler. Prestij'in yıllardır en çok tercih edilen araç olmasını nedeni bu verimlilik aktörlerini en maksimum seviyede sağlamasıdır. Şimdi Prestij yenilenen yüzüyle sahanın değişen ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun bir araç oldu. Yeni Prestij yine kullanıcısının cebine destek olacak. İyi bir araç tasarlamak, kaliteli araç üretmek sadece tek başına yeterli değil. Bunu servis ağıyla desteklemek gerekiyor. 30 ilde 49 lokasyonda 7 gün 24 saat kaliteli hizmet sunuyoruz. Servislerimizde yedek parçaya kolay erişim, hızlı bakım, düşük işletme maliyeti birinci önceliğimiz. Prestij, Türkiye sınırlarını da aşıyor. İhraç edilen yerler arasında Batı Avrupa ülkeleri çoğunlukta. Bu



ülkeler regülasyonların en zorlu olduğu yerler. Son iki yılda 800'den fazla Prestij ihracatı gerçekleşti. Prestij, son 5 yılda Türkiye'de pazar payını arttırmaya devam ediyor. Umarız hızla 30 bininci Prestij'i banttan indirmenin mutluluğunu yaşarız. Yenilenen Prestij'imiz performansı ile hem bize hem işletmelere değer katacak. 2024 yılında Prestij satışımız 750 adet olarak gerçekleşti. Bu yıl bunun üzerine çıkmak istiyoruz. Fiyatlarımız da rekabetçi seviyede olacak” dedi.

Prestij kazandırır

Ürün Müdürü Aytuğ Bük de yenilenen Prestij ile ilgili bilgiler verdi: “Prestij'in 5'inci jenerasyonunu birlikte tanıyacağız. Efsane ürün Prestij yenilendi. Efsane olmak kolay değil, ama efsane kalabilmek hiç kolay değil. Kendinizi sürekli yenilemeniz ve geliştirmeniz gerekiyor. Prestij'i, rakiplerinden ayıran en önemli özelliğinin kazandırmak olduğunu görüyoruz. Ticari aracın ana görevi de budur. Bunu yakıt ekonomisi ile sağlıyoruz. Üstün dayanıklılığı, serviste geçirilen zamanların azlığı ve yaygın servis ağıyla en uygun ve hızlı şekilde hizmet alabilmeniz aracımızın uzun sürede sahada kalabilmesi ürünümüzün kazandıran diğer unsurları; Prestij markamızın kimliğini, değerlerini ve hedeflerini yansıtan önemli bir adım. Bundan sonra benzer yaklaşımı yeni ürünlerimizde de göreceğiz. Sürücü kabininde sınıfının üstünde değişiklik var. Fonksiyonel bir direksiyon var. Anahtarsız çalıştırma özelliği, kendi sınıfında tek. Güvenlik donanımları regülasyonların gerektirdiğinden daha fazla. Aracımız; acil fren sistemi, kör nokta uyarı

(Soldan sağa) TEMSA Satış Sonrası Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı **Önder Göker**, Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**, AR-GE Müdürü **Ali Zengin**, Strateji ve İş Geliştirme Direktörü **Aydın Tuncer**, AR-GE Genel Müdür Yardımcısı **Caner Sevginer**, CEO **Evren Güzel**, Avrupa Satış Genel Müdür Yardımcısı **Serkan Uzunay**, Operasyon Genel Müdür Yardımcısı **Fatih Tunçbilek**, Ürün Müdürü **Aytuğ Bük**, EMEA Bölgesi Satış Genel Müdür Yardımcısı **Hakan Koralp**

sistemi, ön çarpışma uyarı sistemi, geri görüş uyarı sistemi, acil durum sinyali, hız takip sistemi, sürücü yorgunluk algılama sistemi, lastik basınç uyarı sistemi ve siber güvenlik altyapısıyla donatıldı. Yeni Prestij'e güvenimizin en önemli göstergesi de sınıfının ötesinde sınırsız 3 yıl km garantisi sunmamız. Yenilenen ön ve arka maske ile Prestij artık çok daha şık ve modern. LED farlarla güçlendirilmiş ön aydınlatma grubu ve aracın daha ferah görünmesi için kullanılan mavi ve fume trim renkleriyle güçlü bir tasarım ortaya koyuyor. Kadife kumaştan deri başlıkları ve düz kumaş koltuklarıyla modern tasarım trendlerine uyum sağlıyor. Dijital sürücü bilgilendirme ekranı ile araç kokpiti daha teknolojik hale gelirken, 29 farklı dil seçeneğiyle, özellikle yurtdışı kullanıcıları için kolaylık sağlıyor.

Şu anda otomatik şanzımana yönelik bir talep görmüyoruz. Talep geldiğinde, AMT şanzıman hazır, her zaman verebiliriz. Elektrikli Prestij için çalışmalarımız sürüyor. Böyle bir aracın pazarda bulunması için 2029-2030 uygun olduğunu gösteriyor.”

Etkinlik 25-26'da

YENİ PRESTİJ MUHTEŞEM BİR ORGANİZASYONLA TANITILDI

Taşımacılık sektörünün en önde gelen firma sahipleri ve meslek örgütlerinin başkan ve yönetim kurulu üyeleri Yeni Prestij tanıtımına katıldı.



TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Fatih Demirel, TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürel Gündüz



Temsa CEO'su Evren Güzel, Direktör Baybars Dağ, Altur Turizm Başkanı Abdurrahim Albayrak, Temsa - Volkan Tolunay, Fatih Demirel, Konya Gülcanlar Servis Sahibi Mustafa Candan



Temizsoy-Serkan Temizsoy, TUİDER-Çiğdem Erdil, Şahinoğlu-Şenol Şahinoğlu, Ege Hakan Turizm-Mehmet Hakan Özkaralı, Aksu Tur-Şeref Karacan, TUİDER ve Tamer Turizm Başkanı Mümtaz Er, Koray Tur-Başkanı Koray Yılmaz, Aker-Emre Ak, Dörtler Turizm-Canberk Demirgezer, Yıldızdan-Semih Yıldızhan, Yıldırım Yıldızhan, Çalıkıran Turizm-Abdullah Çalıkıran, Arıkan Turizm-Murat Arıkan



EGETURDER Başkanı Özer Bür, İZTAD Başkanı Ali Gül, Yönetim Kurulu Üyeleri, TUİDER Yönetim Kurulu Üyeleri, Baybars Dağ



Serkan Temizsoy, Abdurrahim Albayrak, Yıldırım Yıldızhan



EGETURDER Başkanı Özer Bür, İZTAD Başkanı Ali Gül, Yönetim Kurulu Üyeleri, TUİDER Yönetim Kurulu Üyeleri, Baybars Dağ ve Fatih Demirel



Baybars Dağ, Özer Bür, Ali Gül ve EGETURDER ve İZTAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Altur Turizm Başkanı Abdurrahim Albayrak



MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hıdır Erdi Şahin ve İzmir Genel Müdürü Caner Perk



İSTAB Başkanı Aziz Baş, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Taşmer Otomotiv Nejat Altan Taştan, Baybars Dağ, Çavuşoğlu Otomotiv-Abdurrahman Çavuşoğlu, Meltem Otomotiv-Metin Balta



Şeker Turizm Reyhan Şeker, Aslı Turizm-Ejder Çiçek



TUİDER ve Tamer Turizm Başkanı Mümtaz Er, EGETURDER Başkanı ve Öz İkizler Turizm Başkanı Özer Bür, Altur Turizm Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Baybars Dağ



İSTAB Başkanı Aziz Baş, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri Ahmet Akgenc, Bülent Doğmuş, Ceyhun Tetik, Vahit Kaya, Alber Turizm-Erdem Bayrak



Brey Otomotiv-Mustafa Şahin, Ergun Şahin, Rasim Başkan, Fuat Çağlar, Ataser Otomotiv-Anıl Ertunç, Şafak Kıyar, TEMSA-Mehmet Akiz, As Antalya Otomotiv Başkanı Ahmet Sabır



Alber Turizm firma ortakları Vahit Kaya, Erdem Bayrak ve Transay Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Aydın



TEMSA Direktörü Baybars Dağ, Fuso Canter Satış Müdürü Serdar Baş, Türker Turizm Başkanı Yekta Türker, Ahmet Akgenc



TEMS-Mehmet Akiz, Pilavcı Otomotiv Başkanı Hasan Pilavcı, Brey Otomotiv Başkanı Mustafa Şahin, Ergun Şahin, Rasim Başkan, Ataser Servis Müdürü Şafak Kıyar, Havaş-Cengiz Yüksel



Baybars Dağ, Aksu Tur Başkanı Şeref Karacan, Meltem Otomotiv Başkanı Metin Balta, As Antalya Otomotiv Başkanı Ahmet Sabır



Cirit Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Cirit, Günaydın Turizm firma sahibi Mehmet Günaydın, Kabacık Turizm sahibi Derviş Kabacık

YENİ PRESTİJ MUHTEŞEM BİR ORGANİZASYONLA TANITILDI

Taşımacılık sektörünün en önde gelen firma sahipleri ve meslek örgütlerinin başkan ve yönetim kurulu üyeleri Yeni Prestij tanıtımına katıldı.



Temsa CEO'su Evren Güzel, Abdurrahim Albayrak, Özer Bür



TEMSA CEO'su Evren Güzel, Satın Alma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür ve TEMSA çalışanları



Baybars Dağ, Şeref Oto Genel Müdürü Alpay Eriz, Çalıkıran Turizm-Salim Çalıkıran, Abdullah Çalıkıran



Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu ve firma sahipleri



Sakarya VIP Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın



TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ ve satış ekibi (soldan sağa) Hakan Özdoğan, Mustafa Gülyüz, Özkan Çelik, Fatih Demirel, Mehmet Akiz, İrfan Özsevim, Kenan Topaloğlu, Ferhat Baysal



Baybars Dağ, Metin Balta, Mert Kaan Balta firma sahipleri ile birlikte



Çavuşoğlu Otomotiv-Abdurrahman Çavuşoğlu, KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Enes Acar, Beker Turizm-Kani Kaçar, Aslı Turizm-Ejder Çiçek, Metsan Otomotiv ekibi Rıdvan Aslan, Serkan Coşkun, Ahmet Demir, Süleyman Küçükkeskin



Baybars Dağ, TOFED Genel Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan, Bülent Yıldız, IPRU-Ürün İlgin, As Urfa Turizm-Neşet Ergün



Coşkun Altın, Mehmet Altın, Levent Birant ile birlikte.



Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Metin Balta, Firma sahipleriyle...



GETAB Başkanı Sezai Gürses



Hanedan Turizm Başkanı Halil Sezer



TEMSA Satın Alma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür ve Taşıma Dünyası Genel Yayın Yönetmeni Erkan Yılmaz

KURBAN BAYRAMINIZ

Mübarek Olsun

Sevdiklerinizle birlikte sağlık, mutluluk,
huzur dolu *nice bayramlar dileriz.*

MÜMTAZ ER

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!



Bayramınızı Kutlarız.



TEMSA

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 SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.
T+90 212 403 02 02 info@temsa.com
F+90 212 403 84 84 temsa.com

Yolun sonu bayramsa,
her kilometre özlem, her mola bir umut olur...

KURBAN BAYRAMINIZ

Mübarek Olsun



0(232) 458 45 56
www.ozikizlerturizm.com

ÖZİKİZLER
50.yıl



**Bayram sevinci,
dostluk ve beraberlik ile
taçlansın!**

Bayramınız Kutlu Olsun!

SERKAN TEMİZSOY
Yönetim Kurulu Başkanı



Bağdat 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



Bayramınız Kutlu Olsun!

Kurban Bayramı'nın getirdiği sevgi, paylaşma ve dayanışma ruhu ile sağlık, huzur ve mutluluk dolu nice bayramlar geçirmenizi temenni ediyoruz.

ALİ GÜL

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



İyi Bayramlar!

Kurban Bayramı'nın getirdiği birlik, beraberlik ve paylaşma duygusuyla, sektörümüze emek verenleri ve değerli misafirlerimizi bu özel gün vesilesiyle yürekten kutluyoruz.

Nice güzel, huzurlu ve sağlıklı bayramlar geçirmenizi dileriz.

ÖZER BÜR

Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

YENİ PRESTIJ İLE HİKAYENİ DEĞİŞTİR

3 Yıl Sınırsız Kilometre Garantisi



MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi FUSO Canter Yetkili Servis & Bayi

İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

www.mapar.com.tr



MAPAR 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

[Instagram](https://www.instagram.com/mapartemsa) [Facebook](https://www.facebook.com/mapartemsa) [X](https://www.x.com/mapartemsa) [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/mapartemsa) /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



TEMSA



Enver Geçgel Turizm'e Maraton teslimatları sürüyor

TEMSA ile 10 adetlik Maraton anlaşması yapan ve ilk 4 adeti 2 Mayıs 2025 tarihinde filosuna katan Enver Geçgel Turizm yatırım planının ikinci partisini de yine 4 adet Maraton teslim alarak yaptı. Araçların teslimatını Enver Geçgel Turizm Genel Müdürü **Aziz Geçgel**'e TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ**

ve Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat** tarafından teslim edildi.

Sektör yolculuğuna yeni başlayan Enver Geçgel Turizm'in filosundaki Maraton araç sayısını bu teslimatla 8 adete yükseldiğini belirten **TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ**, "10 adetlik yatırım anlaşmasından

kalan 2 adeti de önümüzdeki günlerde teslim edeceğiz. Enver Geçgel Turizm'e Maraton araçlarımızın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. **Bu vesileyle tüm sektörümüzün Kurban Bayramını kutluyor, yeni sezonunda bereketli geçmesini diliyorum**" dedi. ■

TEMSA'dan Şanlıurfa Cesur Turizm'e 10 Maratonluk Dev Yatırım

Şanlıurfa Cesur Turizm'i devralan As ailesi, şehirlerarası yolcu taşımacılığı filosunu TEMSA Maraton araçlarıyla güçlendiriyor. İlk 6 araç Adana'da düzenlenen törenle teslim edildi.

Şanlıurfa merkezli şehirlerarası taşımacılık firması Cesur Turizm, 1 Mayıs 2025 itibarıyla **Adnan As**, **Mehmet Fatih As** ve **Celal As**'tan oluşan **As ailesi** tarafından devralındı. Yeni yönetim, sezon öncesi 10 adet TEMSA Maraton otobüs yatırımıyla dikkat çekti.

23 Mayıs'ta TEMSA'nın Adana'daki merkezinde düzenlenen teslimat töreninde, araçlar Temsa Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat** ve Teslimat Sorumlusu **Mustafa Gülleryüz** tarafından, Şanlıurfa Cesur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Adnan As** ve ekibine teslim edildi.



İlker Canbolat, "As ailesiyle iş birliğimiz uzun yıllara dayanıyor. TEMSA Maraton'un Şanlıurfa Cesur Turizm'in filosuna katılmasından memnunuz. Hayırlı olsun," dedi.

Mehmet Fatih As ise Şanlıurfa As Turizm'in ardından Cesur Turizm ile yola devam ettiklerini belirterek, "Filoyu TEMSA Maratonlarla yeniliyoruz. Araçlarımız konforlu, teknolojik ve yolcu memnuniyeti yüksek," dedi. Haziran ayında kalan

4 aracın da teslim alınmasıyla birlikte Cesur Turizm, toplam 10 Maraton'la yaz sezonuna hazır olacak.

Yeni araçlarla günlük 20 sefer hedefleyen şirket, Şanlıurfa-İstanbul hattı başta olmak üzere birçok güzergahta hizmet verecek. As, "Yatırımın karşılığını almak istiyoruz. Bu sektörde kalıcı olmak için doğru planlama şart," diyerek sektörel rekabetin yapıcı olmasının önemini vurguladı. ■



TEMSA'dan Yıldızhan Turizm'e Maraton

Turizm taşımacılığında deneyimli firmalardan Yıldızhan Turizm, filosunu TEMSA Maraton ile güçlendirdi. Teslimat, TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ** tarafından, Yıldızhan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Yıldızhan**'a, yönetim kurulu üyeleri **Yıldırım Yıldızhan** ve **Semih Yıldızhan** ile Operasyon Müdürü **Mehmet Avcı**'ya gerçekleştirildi.

Filolarında 7 TEMSA aracı bulunduğunu aktaran **Semih Yıldızhan**, "Yeni aracımızla Maraton sayımız 4'e yükseldi. Eylül ya da Ekim ayında 5'inci aracı da teslim alacağız" dedi. TEMSA ile uzun süredir işbirliği yaptıklarını vurgulayan Yıldızhan, performans, yakıt tüketimi ve satış sonrası hizmetlerden memnuniyetlerini dile getirdi.

2025'in ilk 5 ayında iş hacminin 2024 seviyelerinde sürdüğünü belirten Yıldızhan, yüksek maliyet artışlarına rağmen finansal yansımanın sınırlı olduğunu ifade etti. "Sezonun ikinci yarısına umutla bakıyoruz" diyerek sektörün zorlu koşullarına rağmen hedeflerinden vazgeçmediklerini söyledi. ■



TEMSA'dan Özkardeşler Turizm'e Maraton teslimatı

Personel ve öğrenci taşımacılığı ve VIP taşımacılık alanında hizmet veren **Özkardeşler Turizm** filosuna TEMSA Maraton kattı.

33 yıldır yolcu taşımacılığı alanında faaliyetini sürdüren **Özkardeşler Turizm** filosuna yeni Maraton araç katarak gücüne güç kattı. **Özkardeşler Turizm**'in satın aldığı Maraton aracın teslimatı TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü **Baybars Dağ** ve Bölge Satış Yöneticisi **Fatih Demirel** tarafından **Özkardeşler Turizm** yetkilisi **Atakan Kesici**'ye yapıldı. ■





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

İYİ 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



/arikan.turizm

Yıldırım Turizm ailesi Bayramı hep birlikte kutladı



1998 yılından beri personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Yıldırım Turizm yönetimi ve çalışanları her yıl geleneksel hale gelen mangal partisinde buluştu ve hep birlikte bayramlaşmanın coşkusunu yaşadı.

4 Haziran 2025 Çarşamba günü Yıldırım Turizm'in Seyrantepe'de bulunan merkez garajında geleneksel mangal partisinde bir araya gelen Yıldırım Turizm ailesi hem bayramlaştı hem de keyifli dakikalar geçirdi.

10 yılı aşkın süredir hizmet veren tedarikçi ve sürücülere teşekkür

Yıldırım Turizm'in sahibi **Esat Yıldırım**, milletçe yardımlaşmanın, paylaşmanın ve manevi değerlerin en güzel şekilde yaşandığı Kurban Bayramı'na ulaşmanın huzurunu hep birlikte yaşadıklarını belirterek, Bu mübarek günlerin, ülkemize huzur, milletimize sağlık ve sektörümüze bereket getirmesini temenni ediyorum. İnsan hayatına doğrudan dokunan ve yüksek sorumluluk gerektiren yolcu taşımacılığı alanında,

yılın her günü binlerce insanın güvenli, konforlu ve zamanında ulaşımını sağlamak için özveriyle çalışan ofis personelimiz, sürücülerimiz ve tedarikçilerimizle, geleneksel hale gelen Seyrantepe Merkez Garajı'ndaki mangal partimizde bir araya geldik. Bayramlaşarak birlik ve beraberlik duygumuzu pekiştirdiğimiz etkinlikte, 10 yılı aşkın süredir bizimle olan sürücü ve tedarikçilerimize de ayrıca teşekkür ettik. Bu yolculukta hep beraber zorlukları aştık ve önümüzdeki süreçte yine birlikte hedeflerimize koşacağız" dedi.

Kadın sürücü istihdamını desteklemek sorumluluğumuz

Yıldırım Turizm olarak kadın sürücü istihdamında da öncü olmak istediklerini de vurgulayan Esat Yıldırım, "Bu anlamlı yolculuğu daha kapsayıcı hale getirmek adına, sektörde kadın istihdamını desteklemeyi sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Toplumun her alanında olduğu gibi, taşımacılık sektöründe de kadınların güçlü bir şekilde var olması gerektiğine inanıyoruz. Bu inancımızla, ilk kadın sürücü arkadaşımızı kadromuza dahil etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Onların sektöre kattığı disiplin, güven ve zarafetin çok kıymetli olduğuna inanıyor, bu alandaki adımlarımızı kararlılıkla sürdüreceğimizi vurgulamak istiyorum" dedi.

2024'de iş süreçlerimize filo kiralama hizmetini de ekledik

1998 yılından beri profesyonel olarak yürüttükleri personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini açıklayan Esat Yıldırım, "2024 yılı itibariyle iş süreçlerimiz arasına filo kiralama hizmetini de dahil ettik. Önümüzdeki dönemde de pazarlama faaliyetlerimizi artırarak, kalite ve müşteri memnuniyetine dayalı hizmet anlayışımızı daha geniş kitlelerle buluşturmayı hedefliyoruz. Bu yolda teknoloji tabanlı hizmetlerimiz ile her geçen gün daha profesyonel, daha yenilikçi ve daha erişilebilir bir hizmet



Esat Yıldırım

anlayışıyla çalışmayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

Tüm sektör paydaşlarımızın Bayramını kutluyoruz

Yıldırım Turizm sahibi Esat Yıldırım sözlerini, "Bu duygu ve

düşüncelerle; iş görenlerimizin, müşterilerimizin, yolcularımızın ve tüm sektör paydaşlarımızın Kurban Bayramı'nı en içten dileklerle kutluyor, sağlık, mutluluk ve huzur dolu bayramlar diliyorum" diyerek tamamladı. ■



Kurban Bayramı'nın size, ailenize ve sevdiklerinize sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini dilerim.

Lütfen trafik kurallarına uyalım!

Esat Yıldırım

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!



Bayramınızı Kutlarız.



TEMSA

PİLAVCI OTOMOTİV

İstasyon Mah. No:150, Güney Yanyol Cd.
41400 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 656 46 44
www.pilavci.com.tr

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

T+90 212 403 02 02
F+90 212 403 84 84

info@temsa.com
temsa.com

Mercedes-Benz Türk'ün Omniplus On Dijital Servisi İlk olarak Öz İkizler Turizm'de

Mercedes-Benz Türk'ün firmalara, kaptanlara ve yetkili servislere yeni bir dijital servis ve filo yönetim sistemi olan Omniplus On Dijital Servisi, ilk olarak turizm taşımacısı Öz İkizler Turizm'in 18 aracında uygulanmaya başladı.

■ Erkan YILMAZ

Yapılan işbirliğine yönelik Öz İkizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Özer Bür**, Mercedes-Benz Türk Filo Satış Koordinatörü **Atakan Taşcıoğlu**, Otobüs Ürün Yöneticisi **Barış Şengül** ile bir araya geldiler. Omniplus On Dijital Servisi entegrasyonu ilk olarak Öz İkizler Turizm'in filosundaki 2024 model 8 araç ve 2025 model 10 araçta uygulanmaya başladı. Pilot aşamasında olan sistemi önümüzdeki süreçte Mercedes-Benz otobüs kullanıcılarının tamamına ulaştırmak istediklerine dikkat çeken Mercedes-Benz Türk yetkilileri, "2025 yılında



araçlarımıza getirdiğimiz 25 yenilikten biri olan Omniplus On Dijital Servis entegrasyonu ile otobüsle ilgili tüm raporlar müşterilerimizin hizmetine sunulacak. Turizm taşımacılığı alanında pilot firma olarak ilk aşamada Öz İkizler Turizm ile iş ortaklığı adımı attık. Otobüs kaptanlarına günlük çalışmalarında destek sağlayacak bu sistemin çıktılarını hep birlikte deneyimleyeceğiz." dedi.

Biz verilerle iş yapıyoruz

Öz İkizler Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür, bu sistemi araçlarında hayata geçiren ilk turizm taşımacısı olduklarını belirterek, "Mercedes-Benz Türk'ün Omniplus On Dijital Servisi uygulamasında firmamızı seçmesinden büyük mutluluk duyduk. Öz İkizler Turizm olarak her zaman veri akışının düzenli şekilde olmasını önemsiyoruz. Biz verilerle iş yapmayı seviyoruz. Filomuzdaki

Mercedes-Benz araçların performansı ile ilgili verileri de çok düzenli şekilde marka ile paylaşıyoruz. Araçlarımız her zaman yetkili servislerden hizmet alıyor. Bunun bir düzen içinde olması, hizmet kalitemizin hep en üst seviyede kalmasını sağlıyor" dedi.

Araç ve kaptan performansı takibi

Omniplus On Dijital Servisi uygulamasının 21 Mayıs 2025 tarihi itibarıyla uygulanmaya başladığına dikkat çeken Özer Bür, "3-4 ay sonra sistemin kazanımlarını hem biz hem de Mercedes-Benz Türk tarafı verilerle görüp daha iyi bir değerlendirme yapma imkanı bulacak. Ancak şu bir gerçek ki, yaşadığımız dünyada teknolojiyenin uzak kalarak işinizi sürdürmeniz mümkün değil. Aksine teknolojiye entegre olarak onun getirdiği kazanımlarla işinizi yönlendirmeniz çok önemli. Araçlarımızın ve kaptanlarımızın performansını anlık verilerle takip edebileceğiz. Mercedes-Benz Türk'ün Omniplus On Dijital Servisi uygulamasının çok olumlu sonuçları ve kazanımlarının olacağını düşünüyorum" dedi. ■

EGETURDER Başkanı Özer Bür:

S Yetki belgesi ve cezaların artması çok olumlu oldu

EGETURDER, Karayolu Taşıma Yönetmeliği Değişikliği'ne yönelik bilgilendirme toplantısı düzenledi. EGETURDER Başkanı **Özer Bür**, "Yönetmelik değişikliği ile servis taşıma belgesi olan (S) belgesi, özellikle iki il arasında yaşanan karmaşayı önleyecek. Yine Yönetmeliğin en olumlu taraflarından birisi kural dışı takograf kullanımına getirilen uyarı cezalarının çok artmış olması. Bu, sektörde hem taşıma güvenliğine büyük katkı sağlayacak hem de haksız bir rekabeti önleyecek" dedi.

Haber: Erkan YILMAZ

15 Mayıs 2025 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile ilgili EGETURDER Yönetimi bir bilgilendirme toplantısı düzenledi. EGETURDER Başkanı **Özer Bür**, toplantı sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

S Yetki belgesinin en güzel tarafı

Başkan **Özer Bür**, yeni düzenlemelere yönelik yaptığı açıklamada, "Servis taşımacılığına yönelik olarak getirilen D4 belgelerinin S yetki belgesine çevrilmesi özellikle iki il arasında yaşanan sorunları çözecek gibi görünüyor. Özellikle iki belediyeden görüş almadan tahditli olmayan araçların Bakanlığın vereceği S belgesine kayıt olmaları çok olumlu bir gelişme oldu. D4S belgesine kayıt, ilk etapta, 10 araç ile sınırlıydı. Daha sonra 20 oldu. Şimdi S yetki belgesi ile bu 100 özmal araca kadar çıkartıldı. Düzenlemenin bir olumlu tarafı da, yüzde 50 oranında bir kiralama yapılabilmesi oldu. Bir gü-



zelliik daha: Herkes kendi işini yapacak. S Belgesi aldığında servis taşımacılığı yapacak. D2 belgesi aldıysa turizm taşımacılığı yapacak. Bizim İzmir ile Manisa arasında özellikle çok yoğun bir personel taşımacılığı gerçekleştiriliyor Biz D2 belgesi ile çok personel taşındığını da gördük. İzmir'de belediyelerden evrakların onayının geç taşımaları göz yumuluyordu. Yaşanan bu büyük karmaşa S yetki belgesi ile önemli ölçüde önlenmiş oldu. Artık D2 belgesi ile personel taşınmayacak, ayrıca S belgesi ile de turizm faaliyeti olmayacak" dedi.

S Yetki belgesi ücreti

Özer Bür, S yetki belgesine yönelik belirlenen ücreti de değerlendirdi: "3 araç fazlası için 368 bin TL ödeme yapılacaktır. En fazla 3 aracı olanlar da yüzde 95 indirimle bunu alabilecekler. Tahditli bir plakanın 6-7 milyon TL olduğu bir ortamda 368 bin TL ücretin çok yüksek olduğunu düşünmüyorum."

Servis taşımacılığına tek bir düzen

EGETURDER Başkanı **Bür**, her ilde servis taşımacılığına yönelik tahdit veya tahsis gibi farklı uygulamaların bulunduğu dikkat çekerek, "Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın tüm ülke genelinde tek tip şekilde servis taşımacılığının yapılması şeklini belirleyecek kuralları içeren mevzuatı hayata geçirmesi büyük önem taşıyor. Zaten Bakanlık da bu yetkiye sahip olduğunu belirtiyor" dedi.

Cezaların artması çok olumlu olacak

Belgelerin kapsamı dışında kullanımına yönelik uyarı cezalarının arttırılmasının da olumlu olduğunu aktaran **Özer Bür**, "Şehirlerarası bir otobüs D2 belgeli bir otobüsle taşınması gereken grubu bir noktaya götürmüş ama daha sonra da otogardan tarifeli bir şekilde dönüş seferi yapıyor. Bu cezaların artması bu tür kural dışı taşımaların önlenmesine de katkı yapacak. Ancak benim Yönetmelik değişikliğinde gördüğün en can alıcı düzenleme ise takograf konusunda kural dışı kullanımlara yönelik getirilen cezalar. Yapılacak denetimlerle bu tür taşımaları yapanlara ceza kesilir de canları yansar bir daha yapmamayı tercih edeceklerdir. Başkasının şoför kartını takografa takarak sefere çıkılması önleneyecek. 75 uyarı cezası yaklaşık 45 bin TL'ye karşılık geliyor. Ayrıca Karayolu Taşıma Kanunu'nda idari para cezaları daha da artıyor; önümüzdeki dönemde yayımlanacak yeni Yönetmelikte nasıl bir cezalandırma yapılacağına dair uygulamaları göreceğiz. Ben en çok memnun eden düzenleme bunlar. Çünkü bu adımlar firmaları bir düzene sokacak. Biz insan taşıyoruz, bir kaza anında yaşanan kayıplar gerçekten çok üzüntü verici oluyor. Bu cezalar taşıma güvenliğini arttıracak. Bir yandan da her şeyi kuralına göre yapan firmaların yaşadığı haksız rekabeti önlemiş olacak. Aslında şunu da vurgulamak istiyorum; başkasının şoför kartı ile yola çıkan bir şoför kendi mesleğine de ihanet

etmiş oluyor aslında. UETDS verilerine yönelik doğru veri akışı yapılmadığında, cezalar daha büyük olacak. Bu, olumlu bir adım" dedi.

9 koltuklu araç kaydı...

Yönetmelik değişikliğinde çok anlamlı bulmadıkları düzenlemeyi **Özer Bür**, şu sözlerle açıkladı: "Yönetmelik değişikliği ile 2013 model ve öncesi 9 koltuklu araçların belgeye kaydına yönelik bir imkan getirilmiş. Burada araç yaşı 15 olarak belirtilmiş. Ancak özellikle 9 koltuklu araçlar VIP taşımacılık alanında kullanılıyor ve bu alanda bu kadar eski araçlar olduğunu ben hiç düşünmüyorum. Bu tür 9 koltuklu araçlar çok daha genç, hatta yepyeni"

Herkes için eşit şartların sağlanması

Özer Bür, toplantıya katılan herkesin ortak görüşünü şu şekilde açıkladı: "Bu iş herkes için artık eşit şartlarda yapılmasının sağlanması gerekir. Maliyetlerimiz çok yüksek, sürdürülebilir bir şekilde işi devam ettirmenin en önemli etkeni de herkesin eşit şartlara sahip olmasıdır. Hepimiz cezaların artmasından memnunuz, böylece kural dışı taşımacılık önlemlerle şartlar herkes için eşit olmaya başlayacak."

EGETURDER Başkanı **Özer Bür**, sözlerini Yönetmelik değişikliğinin sektöre hayırlı olmasını dileyerek tamamladı: "Karayoluyla seyahat edecek yolcularımızın güven içinde ulaşmalarının sağlanması ve uygulanacak yaptırımlarla şoförler üzerindeki endişelerin, kaygıların bitmesini diliyorum." ■

ARTAN CEZALARA DİKKAT

27 Mart 2025 TBMM'de kabul edilen değişiklik ile Karayolu Taşıma Kanunu'nda İdari Para Cezaları'nda yapılan yüksek artışların ardından bu kez TBMM Adalet Komisyonunda, trafik cezalarının artırılmasına yönelik düzenlemeleri de içeren Karayolları Trafik Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi kabul edildi.

TBMM Genel Kurulu'nda görüşülmesi sonrasında yasallaşması beklenen teklif ile Karayolları Trafik Kanunu'nda cezalarda büyük artışlar yaşanacak.

İşte cezalar

- Alkollü araç kullanma cezası (ilk yakalanma) 25000 TL (ikinci yakalanma) 50.000 TL, (üçüncü yakalanma) 150.000 TL
- Uyuşturucu/uyarıcı maddelerin ya da alkolün kandaki miktarını tespit amacıyla testi kabul etmemek 150.000 TL
- Aracı plakasız kullanma 46.000 TL
- Polislerin uyarısına ve işaretlere rağmen kaçanlara 200.000 TL
- Drift atma cezası 140.000 TL
- Ehliyetli araç kullanma cezası 40.000 TL
- Emniyet kemeri takmama cezası 2.500 TL
- Hız sınırını 6-10 km/sa aşanlara 2.000 TL, 11-15 km/sa aşanlara 4.000 TL, 16-20 km/sa aşanlara 6.000 TL, 21-25 km/sa aşanlara 8.000 TL, 26-35 km/sa aşanlara 12.000 TL, 36-45 km/sa aşanlara 15.000 TL, 46-55 km/sa aşanlara 20.000 TL, Hız sınırını 56-65 km/sa aşanlara 25.000 TL, Hız sınırını 66 km/s'ten fazla aşan sürücülere 30.000 TL
- Kırmızı ışıkta geçme cezası 10.000 TL / 15.000 TL / 20.000 TL
- Plakanın okunurluğunu engelleyecek değişiklikler 140.000 TL
- Takograf kartı kullanmayanlara veya manipülasyon yapanlara 75.000 TL
- Hurdaya çıkarılmış aracı kullanmak 46.000 TL
- Seyir halinde cep telefonu kullanma 5.000 TL
- Sahte plaka kullanma cezası 140.000 TL
- Şerit izleme-değiştirme kurallarına uymama 90.000 TL
- Takip mesafesine uymama cezası 5.000 TL
- Uyuşturucu madde etkisindeyken araç kullanma cezası 150.000 TL
- Sebepsiz el freninin çekilmesi, ani durması, kendi etrafında dönmesi 140.000 TL
- Yanış yapan motorlu araç sürücülerine 46.000 T. ■

Bayram coşkusunu paylaştığımız bu özel günde, tüm misafirlerimize sağlık, huzur ve mutluluk diliyoruz.

KURBAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN!



Kaan Özkaralı

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

TEMSA'dan Ege Hakan Turizm'e 4 Maraton

Turizm taşımacılığı alanında faaiyet gösteren İzmir merkezli Ege Hakan Turizm, TEMSA ile 4 adet Maraton anlaşması yaptı. Araçların ilk 2 adeti Adana'da düzenlenen törenle teslim edildi. Kalan 2 Maraton araç Haziran ayı içinde teslim edilecek.

■ Erkan YILMAZ

2010 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ege Hakan Turizm 4 adetlik Maraton yatırım anlaşmasından 2 adetini teslim aldı. Araçların teslimatı TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi tarafından Ege Hakan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Özkaralı'ya teslim edildi.

Ege Hakan Turizm'in filosunda 17 otobüs bulunduğunu ve bunların 7'sinin TEMSA markasından oluştuğunu belirten Mehmet Hakan Özkaralı, "Şu an yeni aldığımız otobüslerle filomuzdaki TEMSA markalı araç sayısı 7'ye ulaştı. Bunların 4'ü Maraton, 3 adeti Safir. Zaten uzun süredir TEMSA araçları kullanıyoruz ve herhangi bir sorun yaşamadık. Biz de yolcumuzda araçlardan memnun. Temsa alımında özellikle Sayın Baybars Dağ ve Fatih Demirel'in çok büyük katkıları oldu. Elimizdeki Safir araçları takasa verdik ve yeni Maraton araçlarımızı aldık. Bu işletme sürecini daha iyi yönetmek için önemli bir adım oldu. Artık bakım maliyetleri giderek artıyor ve sizin yeni araç yatırımı ile süreçleri yönetmeniz daha avantajlı olabiliyor. Yatırımları zamanında yapmak sermayenizi de

korumak anlamına geliyor. Sıfır ve ikinci el arasındaki makas çok açılmadan yatırımlarınızı gerçekleştirmek durumundasınız. İyi firmalar bu süreçleri iyi yönetmek istiyor" dedi.

İş var, kazanç yok

2025 yılının ilk 5 ayını da değerlendiren Mehmet Hakan Özkaralı şunları söyledi: İş açısından sorunumuz yok, iş var ama kazanç yok. 2024'ün ilk 5 ayı bundan biraz daha iyiydi. Yaşadığımız durum benim için geçerli değil. Tüm taşımacılar için aynı durum var. Kazancın istediğimiz seviyede olmamasının en büyük nedeni de maliyetlerimiz artarken biz fiyatlarımıza yeteri kadar artışlar yapamadık. Acenteler arasında çok yüksek bir rekabet var. Kurlar da artmadı. Bunu şu şekilde ifade etmek de mümkün; 'Güneş çarığı, çarık da ayağı sıkıyor' aslında. Acenteler de para kazanmıyor. O taraf içinde sıkıntı büyük. Ülkemiz için artık yabancı turist içinde pahalı hale geldi. Avrupa'da 20-25 Euro'ya iyi bir mekanda çok güzel bir yemek yiyebilirsiniz. Bunun TL karşılığı 1000 TL. Türkiye'de ise aynı yemeği bu fiyatlara yiyemezsiniz. Açıklanan resmi enflasyon ile hayatın içinde hissedilen enflasyon çok farklı" dedi.

Şartlar çok fazla değişmez

2025 yılının kalan 6 ayına yönelik de Mehmet Hakan Özkaralı'nın açıklaması şu şekilde oldu: Ben yılın geri kalanını da 5 ayın seviyesinde olacağını düşünüyorum. 15 Haziran-1 Eylül yavaş geçer. Eylül-Ekim ayı hızlı geçer ama şartlar çok fazla değişmez diye düşünüyorum. Umarız daha iyi olur. Ama işimiz çok zor" dedi.



TEMSA kullanan yine TEMSA alıyor

TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ'da Ege Hakan Turizm ile işbirliğinden memnun olduklarını belirterek, "4 adetlik Maraton anlaşmamızın 2 adetini teslim ettik. 2 adeti de

Haziran ayı içinde teslim edeceğiz. Bizleri bu işbirliklerinde en çok memnun eden nokta TEMSA kullanan müşterilerimizin yeni alımda da tercihinin TEMSA olması. Yeni Maraton araçlarımızın Ege Hakan Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Kemal Duman
— Turizm

Kalplerin yumuşadığı, güzel anıların
çoğaldığı bir bayram olsun.

İyi Bayramlar



BU BAYRAM GÖNLÜNÜZDE HUZUR,
EVİNİZDE SEVDİKLERİNİZ EKSİK OLMASIN.

Sevdiklerinizle
Mutlu Bayramlar



K koray tur

 **SESli**

KURBAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun!

 **ofses**



Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan:

Elektrikli araçlarla filomuzu büyütüyor, geleceğe daha temiz bir dünya bırakmak için adım atıyoruz

Elektrikli araçlarla filomuzu büyütüyor, geleceğe daha temiz bir dünya bırakmak için adım atıyoruz

■ Erkan YILMAZ

Havalimanı transferlerinde özel gruplara da hizmet veriyoruz. Bu hizmetleri artık daha çevreci araçlarla sunmak ve karbon ayak izimizi azaltma hedefimizle çıktığımız bu yolda, filomuzu sürdürülebilir teknolojilerle güçlendiriyor, doğaya olan sorumluluğumuzu işimizin her aşamasına yansıtıyoruz.

Turizm taşımacılığı alanının en önde gelen şirketleri arasında yen alan Antalya merkezli Aksu Tur sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda çevreye duyarlı ulaşım çözümleri ile sektöre öncülük ediyor. 3 adet tamamen elektrikli Citroen araçları **Aksu Tur Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Karacan**, Yönetim Kurulu Üyeleri Yusuf Karacan ve Kaan Karacan teslim aldı.

Bugün atacağımız adımlar yarının dünyasını şekillendirecek

“Hep birlikte atacağımız



adımlar hem bugünün hem de yarının dünyasını şekillendirecek” açıklamasını yapan Şeref Karacan. “Hem ofis elektriği-

mizde hem de elektrikli araçlarımızda kullanmak üzere ofisimize güneş enerji sistemi kurarak, sürdürülebilir enerji ile gelecek nesillerin ihtiyaçlarını korumak için gerekli olan kaynakları tüketmeden ve yeterlilikleri tehlikeye atmadan enerjimizi kendimiz üretiyoruz. Elektrikli araçlarımız hem çevreye duyarlı yapısıyla hem de sıfır emisyon avantajıyla operasyonlarımızda aktif rol üstlenecek” dedi.

Doğaya olan sorumluluğumuz işimize de yansıtıyor

Havalimanı transferlerinde

özel gruplara da hizmet verdiklerini belirten Şeref Karacan, “Bu hizmetleri artık daha çevreci araçlarla sunuyoruz. Karbon ayak izimizi azaltma hedefimizle çıktığımız bu yolda, filomuzu sürdürülebilir teknolojilerle güçlendiriyor, doğaya olan sorumluluğumuzu işimizin her aşamasına yansıtıyoruz. Çevre kirliliğiyle mücadele etmek artık sadece bir tercih değil, sorumluluktur. Daha temiz bir gelecek için yollarda olmaya ve filomuza elektrikli araçlarla büyütmeye devam edeceğiz” dedi. ■

Kurban Bayramınız Kutlu Olsun

Aksu Tur olarak, bu Kurban Bayramı'nda da yolunuz açık, sevdikleriniz yakın olsun diyoruz.

Kurban Bayramınızı en içten dileklerimizle kutluyor; sağlık, huzur ve güven içinde nice bayramlara ulaşmanızı diliyoruz.




aksutur
Limitsizsiniz...

EN GÜZEL BAYRAMLAR,
SEVDİKLERİMİZLE PAYLAŞTIKLARIMIZDIR.

HEP BİRLİKTE
Mutta Bayramları





Koluman Gaziantep'den Kır-Pet Petrol'e 11 adet Travego

Mercedes-Benz Türk, Koluman Gaziantep ve Kır-Pet Petrol arasında gerçekleşen iş birliği sonucunda Kır-Pet Petrol'e 11 adet Mercedes-Benz Travego 16 2+1 teslimatı yapıldı.

Yapılan teslimat

töreninde araçlar Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür Taşgün** ve Koluman Otobüs Grup Müdürü **Fevzi Kaplan** tarafından Kır-Pet Petrol Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet**

Kırmızıtoprak, Enver Geçgel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Enver Geçgel** Yönetim Kurulu Üyeleri **Aziz Geçgel** ve **Metin Geçgel**, İstanbul İşletmecisi **Gökmen Şenses** ve Gaziantep İşletmecisi **Eftal Savcı**'ya teslim edildi. ■



Zemzem Turizm Filosu Güçleniyor

Antalya merkezli Zemzem Turizm, personel taşımacılığı ve turizm transfer hizmetlerinde gerçekleştirdiği Mercedes-Benz Sprinter ve Vito araç yatırımlarıyla filosunu büyütmeye devam ediyor.

Zemzem Grup Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Yıldırım yaptığı açıklamada, müşteri memnuniyetini esas alarak hareket ettiklerini belirtti. Yıldırım, "Yeni araçlarımızla hizmet kapasitemizi artırırken, çevreci ve teknolojik donanımlı filomuzla sürdürülebilir taşımacılık anlayışımızı da

güçlendiriyoruz" dedi.

Yatırımlarının, sadece filo büyümesi değil, aynı zamanda kaliteli hizmet anlayışının da bir yansıması olduğunu vurgulayan Yıldırım, Zemzem Grup'un tüm iştirakleriyle birlikte büyümeye devam edeceğini ifade etti.

Zemzem Turizm, genç filosu ve hizmet kalitesiyle sektördeki liderliğini pekiştiriyor. ■



Alber Turizm olarak; paylaşmanın, birlik ve bereketin simgesi Kurban Bayramı'nızı en içten dileklerimizle kutluyor, sevdiklerinizle birlikte sağlıklı, huzurlu ve keyifli yolculuklar diliyoruz.

İyi Bayramlar!



ALBER TURİZM

www.alberturizm.com



HAVABUS
Havacılık Yolcu Servisi
GÜNAYDIN **İSTANBUL KONFOR**

Kurban Bayramı'nın bereketi yollarınıza ışık, sevdiklerinize kavuşmanın huzuru olsun.

*KURBAN
BAYRAMINIZ
KUTLU OLSUN*



KURBAN BAYRAMIMIZ

Kutlu Olsun

Kurban Bayramı'nda birlik, sevgi ve kardeşlik duygularıyla bağlılığımızı güçlendirelim. Manevi huzuru sevdiklerimizle paylaşarak umutla dolalım. Geleneklerimizi yaşatırken geleceğe ilham verelim. Tüm sevdiklerinize sağlıklı ve mutlu bir bayram dileriz.



RAMOTUR

fi Turizm Kurucu İcra Kurulu Başkanı İbrahim Neğiş: Dev Filolar, Piyasayı Ele Geçiriyor

Büyük hacimli firmaların haksız rekabeti, çok yakın zamanda sektörün tekelleşmesine sebep olacak noktaya gelecek.

3-4 sene önce ismi bile piyasada olmayan firmalar bir anda 300-400 araçlık özmal filosuyla piyasaya adım atıyor ve uzun yıllardır istikrarlı çalışan şirketlerin hizmet maliyetinin bile altında teklif vererek işi alıyorlar. Haksız yapılan rekabet sonucu bir tarafta ölçek gücünü kullanan ama hizmet kalitesi olmayan firmaların yaptığı, diğer tarafta, sektörde ismi bile bilinmeyen fakat araç parkı özmal dolu taşıma firmaların sektörü domine ettiğini gözlemliyoruz. Haksız rekabetin güçlenmesi KOBİ statüsündeki 20-30 senelik şirketlerin iflasına ve kapanmasına neden olduğu gibi zincirleme çalışanları ve tedarikçilerinin de bu durumdan zarar göremesine neden oluyor. Bu düzen değişmez yakın zamanda 2028/29 yıllarındaki tekelleşmeleri izliyor olacağız.

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

fi Turizm Kurucu İcra Kurulu Başkanı İbrahim Neğiş ile şirket merkezinde bir araya geldik. Sohbetimize başlarken kısaca kendisini tanımak ve fiTur Ulaşımın hikayesinden bahsetmesini istedik. İbrahim Neğiş, personel ve öğrenci taşıma sektöründe 26. yılını tamamladım. 1990'lı yılların sonlarında öğrencilik yaşamımızın son döneminde 2 ortak bir araç olarak yine kendi öğrenci arkadaşlarımızı taşımayla başlayan ve bu günlere gelen uzun bir serüven. Profesyonel olarak çalışmaya 2000 yılında servis taşımacılığı yapan o dönemin küçük, fakat sonrasında sektörün 15 yıl boyunca liderliği sürdüren bir firmanın yönetim kadrosunda yer alan yöneticilik hayatım oldu. 50 araçlık bir tedarikçi havuzunu 5 yıl içerisinde 6000 araçlık Gölçük'ten, Tekirdağ'a kadar bir filo haline getirdik. Yanlış yatırım kararları ve kontrolsüz mali büyüme politikası o şirketin piyasadan çekilmesine neden oldu. Esas hikâyede sektörde bundan sonra başladı. Şu an sektördeki yüksek araç hacmi olan firmalar o firmanın müşteri portföyünü paylaşarak hacimlerini bu sayede büyüttmüşlerdir. Kaliteli hizmet vizyonuna sahip birçok ekip arkadaşım da bu firmaların operasyonel yönetim kadrolarına geçtiler. Bende artık kendi yol haritamızı geldiğimizi düşünerek eski ekip arkadaşlarımdan oluşan bir kadro ile 8 yıl önce fiTurizm'i kurduk.



İbrahim Neğiş

Sektörde olmaz denilen pekçok şeyi başardık

Unvanımız Fütüristtik vizyonundan geliyor (Kendi zamanına göre ileriye gören bir akım) çalışma yaşamım boyunca sektörde olmaz denilen pek çok şeyi ekip arkadaşlarımla birlikte başardım. İnsanları olabileceğine inandırmak belki çalışma hayatının şifresi farkımızda burada ortaya çıkıyor. Sektörde pek çok firma sahibi meslektaşım geçmiş dönemde ekibimde çalışmış bu vizyona sahip kendilerini geliştirerek pazarda güzel bir yer edindiler. Şu anda sadece İstanbul değil merkezi İstanbul olan 16 ilde aktif taşıma hizmeti sağlıyoruz. Ankara ve İzmir'de şube ofislerimiz mevcut. Hizmet kalitemizin artması aslında çalıştığımız pek çok firmada özmal hacmimizi aktif kullanmamız kaynaklı olduğunu düşünüyorum. Bu sayede operasyonel zafiyetleri en asgariye indirerek, müşteri memnuniyetini arttırıyoruz. Öğrenci taşımacılığında butik ve marka değeri yüksek okullar ile çalışmaktayız. Taşımış olduğumuz okullarımız geçmişte hizmet aldıkları firmalarda yaşadıkları olumsuzluklardan kaynaklı, veliler ile ciddi sorunlar yaşamış ve bundan ders çıkarmışlardır.

Almak istedikleri hizmeti ve kaliteyi bizimle paylaşmaları sonrası, özmal ağırlıklı araçlar ile bu sorunların pek çoğunun ortadan kalkacağını kendilerine önerdiğimizde kabul ettiler ve istikrarlı şekilde bu çizgimizi devam ettiriyoruz. 2024 yılı özmal yatırımımızı yıl sonuna kadar yaptık,

aldığımız araçları bir sonraki yıl geldiğinde filo değişim anlaşmalı firmalarımıza vererek model yılımızı 1 yaş olarak tutmaya özen gösteriyoruz.

Gerek personel taşıma, gerekse öğrenci servis hizmet alım süreçlerinde şirketler ve okullar büyük hacimli firmaları tercih etmemeye başladılar.

Nedeni!! ölçek olarak yönettiği araç sayısı yüksek firmaları, sözleşme sonrası pek çok kriteri yerine getiremediği, yeterli kalifiye personeli olmayışı, sık taşeron araçların değişimi, işi yöneten kısımda proje müdürü değişimi hizmet süreçlerinde müşteri ve veli memnuniyetsizliğine oluşturmaktadır. Bu durum bizim gibi kaliteye ön planda tutarak hızlı çözüm üreten ve ulaşılan butik firmaları tercih etmelerine neden oluyor.

Firmamızı ön plana çıkaran bir diğer özellik eğitime verdiğimiz önem. Ofis ve saha çalışanlarımızı eğitim danışmanlarımız ile kendi kültür ve vizyonumuza uyum gösterecek şekilde yetiştirmeye özen gösteriyoruz. Müşteri ve velilerimizden gelen sorunları bir veri havuzunda toplayıp, özellikle eğitimler de sorunların çözümlerine yönelik nasıl bir yol izlediğimizi paylaşıyoruz.

Teknolojik anlamda kullandığımız yılların mesleki birikimi ile emek verilerek hazırlanan ve APP uygulaması da bulunan bir sistemimiz var. Sistem müşteri, veli, öğrenci kullanımına uyarlanmış detaylı bir alt yapıya sahip.

İşlerimizin sürdürülebilirliği ve kalitesinin korunması adına çalışan tedarikçilerimize tatmin edici hakediş bedelleri ödüyoruz. İş yöneten saha

çalışanlarımıza aylık hesaplanan prim sistemi ile istikrarlı çalışma ve aidiyet oluşturmaya çalışıyoruz. Üst yönetim ekibimize, şirkete olan aidiyetlerini arttırmak ve sürdürülebilir bir yapı oluşturmak adına 5 yıl çalışmaları halinde % dilimlerde toplamda %5'e kadar şirket hisse payı veriyoruz.

2024 yılı içerisinde bu sayede gayet verimli bir yıl geçirdik, paylaşmacı yapılanma modelimiz sayesinde sektörün kanayan yarası, şirket içi mali kaçaklarının önüne geçmiş olduk. 2025 yılı içinde zor bir sene bekliyoruz sektörümüzü ve ticari faaliyet gösteren tüm sektörleri. Yeni dönemde eylül ayına kadar her hangi bir yatırım planlamıyoruz banka maliyetlerinin ciddi yüksek olması kaynaklı beklemeye geçtik. Piyasa göstergelerinin olumlu yönde değişimi sonrası ilk yatırım hedefimiz yeni araç alma yönünde olacaktır.

2023 yılında aktif olarak turizm taşıma ve transfer faaliyetine başladık. Yurt içi organizasyonlar, şehir içi tam gün organizasyonları, havalimanı transferleri yapmaktayız. Özellikle kurumsal alanda bu çalışmaya ağırlık verdik. Bu alanda özmal araçlarımızı aktif kullanıyoruz dışardan tedarikçi kullanacak sayıda iş hacmini çok talep etmiyoruz, müşteri memnuniyetini zedeliyor ve elimizdeki kurumsal işlerimizin etkilenmesine neden olmasını arzu etmiyoruz.

Personel ve öğrenci taşımacılığının son dönemini ve gelişmeleri değerlendirmenizi istesek neler söylemek istersiniz?

2022-23 yılında enflasyonun yüksek olması kaynaklı ara dönem asgari ücret artışı ve tedarikçi rakamlarına zam talepleri taşıma firmalarını olumsuz yönde etkiledi. Fakat sektörde firmaların bu durumu müşterilerine ve velilerine düzgün şekilde anlatmaya başlayarak makul ölçülerde zam talepleri karşılık bulması ile durum biraz olsun bütçelerin olumlu yönde düzelmesini sağladı. Buradan cesaretle, firmalar birbirlerini emsal göstererek zam istememe ilişkimi keserler korkusunu yenmeye başladılar. Aslında bu planlamanın başta TOBB, İTO, İSTAB olarak planlı şekilde örgütlü bir çalışma ile yapılması mümkün olabilirdi. Bu konuda STK'lar serbest pazar diyerek firmaları kendi başlarına bıraktı. Bu durum bir süre sonra sürekli 3 ayda bir zam isteyen taşıma firmalarını doğurdu ve rakamların şişmesine neden olan bir balon yarattı. Hizmet alan müşteri ve okullar bunu 2025'de bütçelerindeki servis maliyetlerinin artması sonucu ihale yaparak düzenleme yoluna başvurdıklarında gördüler ki aldıkları teklifler hizmet aldıkları rakamlardan %15/20 oranında daha düşük olduğunu gördüler. Bu sebeple hizmet alımlarında firma değişimleri söz konusu oldu. Yeni gelen firmalar daha uygun maliyet ile sıfırdan araç tedarik etmesi, yüksek rakamla çalışan tedarikçinin işsiz kalmasına ya da eski çalıştığı rakamın altında işine devam etmesine neden oldu. Buradan çıkan sonuç sektörün aslında bir düzenleme kurulu olmayışı kaynaklı. Hep ticaret hukuku, serbest piyasa ekonomisi diyerek geçirtilen bir piyasaya döndük.

Devamı 47'te



fi Turizm Kurucu İcra Kurulu Başkanı İbrahim Neğiş: Dev Filolar, Piyasayı Ele Geçiriyor

Baştarafı 46'da

Bu durum haksız rekabetin güçlenmesi ve KOBİ statüsündeki 20-30 senelik şirketlerin ifasına ve kapanmasına neden oluyor. 3000-4000 araç çalıştıran firmaların 1-2 araçlık işlere teklif vermesi, 15-20 araç çalıştıran firmaların 100 araçlık projelere teklif vermesi gibi bir düzenin sektör temsilcisi STK'ların ve sektörün lider firma sahiplerinin önderliğinde bir planlamaya gidilmesi gerektiği yıllardır herkesin beklentisi. Maalesef kimse pastasından paylaşmak istemiyor ve bu bütün sektörün acımasızca ticari hayatını etkilemekte. Elbette resmi anlamda ilk etap da belki bir düzenleme yapılamaya bilir ama etik kurallar ve ortak bir temsil gücü olan STK'nın önderliğinde bir yönetim ile bir çerçeve içine alınıp firmaların ticari faaliyetlerini biraz daha rahat sürdürmesine neden olacaktır. Sektörün temsil eden STK'lar üyelerin menfaatlerini temsil eden kurumlar olmalıdırlar. Aksi halde yönetenlerin vizyonsuz ve katma değer sağlayacak fikirleri olmaz ise sadece tabeladan ibaret kalacaktır. Bu zihniyet değişmez ise çok yakın zamanda sektörde tekelleşmeleri 2027-28'de izliyor olacağız. Bunun ile bağlantılı diğer bir konu kontrolsüz bir şirketleşme var 2-3 evrak ile faaliyet alanına başlayabiliyorsunuz bu nedenle Avrupa ve Anadolu yakasının uç bölgelerinde (Tuzla, Kırac, Esenyurt, Hadımköy) benzeri ilçelerde ortalama 500-600' sayıları ulaşan taşıma firması var. Pek çoğu da pandemi sonrası ortaya çıkan firmalar inanılmaz şekilde teklifler vererek piyasayı zarara uğratmaktalar. Şöyle ki sanayi bölgelerinde hizmet alımı talep eden 3000'e yakın müşteri varken 500-600 taşıma firması olması her yönde şüphe uyandırıcı bir durumu ortaya çıkaracaktır. Devletin bu duruma belli bir süre sonra müdahale etmesi gibi bir durum ortaya çıktığında laiki ile işini yapan işletmelerinde zarar görmesine ya da etkilenmesine neden olacaktır.

Yeni bir kriz daha kapıda

Yeni bir kriz daha sektörümüzde kapıda öğrenci taşıma ruhsatlı araç üretimi durduruldu, kim bu kararı neden aldığı yönünde resmi bir açıklama olmadığı gibi bu durumun düzeltilmesi adına hangi resmi kurum ile çözüm aranacağı bir muamma. Hele ki bu süreç okulların açılması yakın zamana kadar kalırsa pek çok durumda kaos ve son dakika kaçamak yolları ortaya çıkaracaktır. Otomotiv üreticileri, üst yapıcılar, biz tüketici firmaların sektörlerinin temsil edildiği TOBB, Ticaret Odaları ve STK'ların bu konudaki gündemi resmi kurumlara taşınmalı ve aciliyet ile çözüm üretilmesi talep edilmeli. Gecikmesi yine maliyet artışları ve kaotik bir sürecin yaşanmasına neden olacaktır.

Kadın sürücü istihdamı

Özmal araçlar tarafında istihdam edilecek sürücü bulmanın her geçen gün zorlaştığını görüyoruz. Bunun için yeni insan kaynağı oluşturmalı, Kadın sürücü istihdamı ve iş gücü için kendi şirket bünyemizde bir çalışma başlattık. Fakat bunun sektörün geneline yayılması açısından Kamu kurumları ve STK'ların ortak bir proje başlatması ve bununla ilgili eğitim merkezleri oluşturulmalı. Buralara bizim gibi şirketlerin eğitim araçları



sponsorluğu sağlaması bu anlamda ciddi katma değer sağlayacaktır. Bu durum hizmet kalitesinin de artmasına neden olacaktır. Firmalarımızın bazıları buna katma değer sağlamak adına belli ölçüde KADIN sürücü taleplerini şartnamelerine eklemekteler bu Kamu kurumlarında yapılsa teşviki arttıracaktır.

Birkaç dönemdir İSTAB yönetimindeyim ve arkadaşlarımız ile son dönemde bu konuyu ciddi ele alıyoruz. Şuan yeni yönetZim seçim sürecine girilmesi kaynaklı, göreve gelecek yönetimin bununla ilgili ciddi bir çalışma yapması adına geri bildirimde bulunacağız. Eğer ki yeni yönetimde olur ve göreve devam edersek biz başlattığımız bu projenin hayata geçmesini sağlıyor olacağız.

Ülkemiz ve İstanbul özelinde büyük bir sektör kolunda faaliyet gösteriyoruz. Baktığınızda 300-400 bin insan ve aileleri ile 1 milyonu dolaylı yönden etkileyen bir piyasa. Bunun İstanbul'da İSTAB amiral gemisi konumunda 400'ü aşan üyesi ile sektöre yön veren bir STK'mız, aynı şekilde pek çok ilde benzer çatı STK'ları biliyoruz. Bunları bir araya getirerek ciddi birçok seslilik ve güç

oluşumu sağlamak adına benimde kurucular arasında olduğum TÜSFED adı altında bir Federasyonu hayata geçirdik. Pandemi süreci bir durağan sürece girdik pek çok ilden sektör STK'sı üyemiz ve yönetim kurulunda temsil ediliyorlar. 2025 yılı 2. Döneminde sektörün gelişimi ve ortak kararlar almak ve yenilikler üretilebilir. Bu federasyonun pek çok kamu kurumuna karşı bir saygınlığı olacağı kesin ve sektörün beklentilerinin çok sesli olarak gündeme gelmesi adına da daha aktif bir çalışmanın acil bir şekilde başlaması gerekir.

S belgesi hakkındaki düşüncelerimiz

İstanbul iline yakın olan, Tekirdağ ve İzmit illerindeki işletmelere servis hizmeti sağlarken D4S belgesi durdurulmuş ve uzun süredir bundan dolayı ciddi bir hizmet kaosu yaşanmaktaydı. Kısa bir süre önce bir düzenleme ile S belgesi adı altında resmileşen bir belge ile bu süreç çözüme kavuştu. Çok önemli ve başarılı bir çalışma olduğu kanaatindeyim sektörümüze hayırlı uğurlu olsun. ■



fi Turizm Kurucu İcra Kurulu Başkanı İbrahim Neğiş ile söyleşimizi Kozyatağı'nda bulunan şirket merkezinde Muammer Başkan ile birlikte gerçekleştirdik. Erkan YILMAZ

2028-2029 yıllarında tekelleşmeleri izliyor olacağız

Taşımacı firma olarak 15-20 sene süreyle hizmet verdikleri ve hiçbir sorunu olmayan işletmelere, iş hacmi büyük olan bir taşıma firması sözleşme yenileme zamanında baş döndürücü ve kafa karıştırıcı bir teklif vererek iş alıyolarlar. 2. Bir tehlike 3-4 sene önce ismi bile piyasada olmayan firmaların bir anda 300-400 araçlık özmal filo piyasaya çıkması ve bir önceki örnekteki gibi, uzun yıllardır istikrarlı çalışan şirkete hizmet maliyetinin bile altında teklif vererek işi alıyolarlar.

Sonucunda Kobi olarak hizmet sağlayan bir meslektaşımızın mali zarara uğramasına, esnaf çalışan tedarikçilerin mağduriyetine, ve belki de kısa süre sonra sektörden çekilmesine neden oluyorlar. Her iki örnekten yola çıkarak haksız yapılan rekabet sonucu bir tarafta ölçek gücünü kullanan ama hizmet kalitesi olamayan firmaların yaptığı, diğer tarafta, sektörde ismi bile bilinmeyen fakat araç parkı özmal dolu taşıma firmaların sektörü domine ettiğini gözlemliyoruz.

Sonuç olarak bu sorunların artması ve büyümesine neden olan en büyük etken, sektörün aslında bir düzenleme ve denetleme kurulu olmayışı. Ticaret hukuku, serbest piyasa ekonomisi diyerek geçirtilen bir piyasaya döndük. Bu durumda haksız rekabetin güçlenmesi ve KOBİ statüsündeki 20-30 senelik şirketlerin ifasına ve kapanmasına neden olduğu gibi zincirleme çalışanları ve tedarikçilerinin de bu durumdan zarar göremesine neden olmakta. Bu düzen değişmez yakın zamanda 2028/29 yıllarındaki tekelleşmeleri izliyor olacağız.

Kalifiye çalışan bulmak ciddi sorun

Son olarak ofis ve saha çalışan kadrolarımıza kalifiye çalışan bulmak büyük sorun kısa süreli çalışıp yer değiştiren çok sayıda çalışan var. Gerek tedarikçi, gerekse ofis ve proje müdürlerimizi ortak havuzdan buluyoruz. Bu konuda meslek liseleri ve üniversitelerin belli bölüm açması ya da mevcut bölümlerde buna yönelik bir çalışma başlatılması gerekiyor. Hava yolu şirket sayısı ve uçak sayısı ülkemizde belli ama buna karşın pek çok eğitim kurumu personel istihdamı adına bölüm açmakta. Bizim servis hostesi, araç sürücüsü, proje müdürü, ofis içi çalışanına ihtiyacımız tüm sektörlerden daha fazla. Bu sayede sektörün çizgisinin de olumlu yönde yükselmesine neden olacaktır. Sektörümüzdeki eğitilmiş insan sayısını arttırmamız her anlamda katma değer sağlayacağı tartışılmaz. Ben şuan aktif olarak kendi gelişimim ve sektörüm adına katma değer sağlamak adına Maltepe Üniversitesi'nde Siyaset Bilimi ve Uluslararası ilişkiler alanında yüksek lisans eğitimime devam ediyorum. Bu bilgi birikimimizi sektördeki STK'larda kullanmak ve ucu milyona dokunan bir kitlenin çok daha iyi şartlar ve yaşam kalitesi sahip olması en büyük arzum.

Personel
TaşımacılığıÖğrenci
TaşımacılığıVIP
TaşımacılıkOrganizasyon
Taşımacılığı

Değerli Müşterilerimiz ve İş Ortaklarımız

Kurban Bayramı'nın getirdiği sevgi, hoşgörü ve birliktelik duygularının tüm yaşamınıza yansımaları dileriz. Bu özel günlerde, sevdiklerinizle bir arada olmanın mutluluğunu yaşarken, biz de sizlere en iyi hizmeti sunmanın gururunu taşıyoruz.

Bayramınız Kutlu Olsun!

SEZİN

Sezin Uluslararası Taşımacılık Turizm Ticaret Ltd. Şti.

Sultan Orhan Mah. Yeni Bağdat Cad. No:526 D:3 Gebze/Kocaeli

Tel: 0262 721 01 41 www.sezinturizm.com.tr

Yönetmeliğe yakın bakış

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklik yapıldığında, okuyucularımıza elden geldiğince iyi bir şekilde duyurmaya çalıştık. Daha sonra bu konuda değerlendirmeye yapma ihtiyacını duydum. Şunu da belirtiyim ki, detaylarıyla ve geçici hükümleri ile birlikte hâlâ gözden geçirilmesi gereken hususlar var. Şimdilik bu konudaki ön görüşlerimi paylaşmaya çalışacağım.

S Plaka

Grup taşıma olması yönüyle tarifesiz taşımalar, belirli zamanlarda tekrarlanmaları yönüyle de tarifeli taşımalar benzeseler de bu taşımalar ikisinin karması olan farklı taşımalar olup, ayrı bir belgeye bağlanmaları doğru olmuştur. Yönetmelikte buna ilişkin geçiş hükümleri ve mevcut belge sahiplerinin hakları yer almakta olup umarım ki yeterli olurlar. Halen uygulandığını öğrendiğim 40 bin TL civarındaki D4S ücretine göre yeni 368 bin TL'lik S belgesi hayli pahalı görünüyor. Ancak bu durum sektöre yeni girecekleri ilgilendirmeli. Sadece 3 özmal araç çalıştıracak küçük servis taşımacılarına yüzde 95 indirim yapılması olumlu. Bu belgelere en fazla 100 özmal otobüs ve bunun yarısı kadar da sözleşmeli otobüs kayıt imkânı var. Bu kısıtlamalar büyük kapasiteli taşımacıların oluşmasını ve hizmet vermesini engelleyebilir. Başka isimli, ikinci bir S taşımacılık belgesi gerekebilir.

Buradaki otobüs kavramının sürücüsü dahil en az 10 koltuklu tüm yolcu taşıtlarının (minibüs ve 18-24 koltuklu otobüs dahil) yazılabileceği anlamında olmalıdır. Bu belgelere esas olarak tahditli plakalı taşıt kaydedilemeyecek, ancak özel izin halinde bu mümkün ve bence hiç gerek yok. Yine bir kapı açık bırakılmış.

Belge almak için hizmet verilecek müş-terilerle sözleşme şartı bulunuyor. Bu sözleşme bugün olup, yarın geçerli olmayabilir. Hiç yokken yarın müşteri bulunabilir. Bunun gerekçesini pek anlamış değilim.

8+1 koltuklu taşıtlar

Toplam 9 koltuğu olan bu taşıtlar öncelerde en az 9 koltuklu şeklinde tanımlanan otobüs içinde değerlendirildiği için belgelere otobüs olarak kaydedilip kullanılabiliyordu. Tanımların değişmesi sonrasında otobüs tanımından çıkıp en fazla 9 koltuklu olan otomobil tanımı içine girdiklerinden, otobüs olarak sayılma imkânını kaybettiler. Yani otobüsle taşımacılık belgelerinde kayıtlı olup kullanılmaları mümkün olmadı. Neyse ki, otobüsle taşıma belgelerine otomobil de yazılabilmesi imkânının getirilmesi bunlara bir kapı aradı. Ancak otomobillere getirilen şartlar çok ağır olduğundan, bu taşıt sahipleri otobüs sayılma haline göre büyük mağduriyet yaşadılar. Belirteyim ki, A otomobille taşıma belgelerinden bile ağır olan bu şartlar sağlanamazdı. Şimdi bunlara 2013 ve öncesinde olma şartıyla en fazla 3 yaş ve en az 2900 santimetre küp olma şartlarından muafiyet getirildi. Ancak yeni yaş sınırının 15 olması bu taşıtlara, modeline göre en fazla 2028 yılına kadar kullanım imkânı getiriyor. Daha sonrası yok.

Bu düzenleme taşımacıların otomobil kayıt ve kullanımı sorununu çözmiyor. Otobüsle taşıma belgelerine otomobil kaydı konusunun yeniden ele alınıp şartların iyileştirilmesi –örneğin, A otomobille taşıma belgelerindeki otomobillerin şartlarıyla taşıt kaydına imkân verilmesi- gibi çözümler düşünülebilir. Taşımacılar bu problemi netleştirip taleplerini daha iyi şekilde anlatmalılar.

Bu arada belirtiyim ki, otobüsle yolcu taşıma belgelerine otomobil kaydına imkân veren bir düzenleme görmedim. Sadece bu belgelere kaydedilecek otomobillerde aranacak şartlar belirtiliyor. Böylece buna imkân olduğunu da dolaylı olarak anlamış oluyoruz.

18-24 koltuklu otobüsler

B1 ve D1 belgelerine sadece 25 koltuk ve üstü otobüs kayıt imkânı çok eskiden beri bulunmaktadır. 2021 yılında 7 ay kadar bir süre ile 18-24 koltuklu otobüslerin kayıt imkânı geçici düzenleme ile geti-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

rildi. Bununla ilgili herhangi bir değişiklik bugüne kadar yapılmadı. Yani 2022'de süre dolduktan sonra bu taşıtların yeni kaydı mümkün olamadı, eskiden kaydedilenlerin kullanımları ile yetinildi. Şimdi önemli sınırlamalarla da olsa bu taşıtların devamlı biçimde kayıt imkânı Yönetmeliğe eklendi: 25 koltuk ve üstü özmal otobüs sayısının yüzde 20'si kadar 18-24 koltuklu otobüs belgelere kaydedilebilecek. Asgari özmaldan sayılmayacak. Bu taşıtlar sözleşmeli taşıt hesabına dahil edilmeyecek ve bu kapasitedeki taşıtlar sözleşmeli taşıt olarak kaydedilemeyecek. Taşıtlar 300 km'yi geçen hatlarda kullanılamayacak.

Düzenlemede, önceden verilen hakla kaydedilen taşıtların durumu da geçici maddede yer alıyor. Bunlara bazı muafiyetler verilmiş, belgelere kalma ve kullanılma imkânları devam ediyor. Ancak yerine yeni taşıt kaydetmek mümkün değil. Kaydedilmiş bulunan bu kapasitedeki sözleşmeli taşıtlar da belge yenilenmesinden sonra kullanılamayacak.

Burada, resen veya yetki belgesi iptali nedeniyle kayıtlı bulundukları yetki belgesi eki taşıt belgesinden düşülen özmal ve sözleşmeli taşıtlarla ilgili bir düzenleme var. Burada bunlar yerine 18-24 koltuklu 1 adet özmal taşıtın belgeye ilavesi söz konusu. Burada 1 Temmuz 2024 tarihi ile bu fıkranın yürürlüğe girişinden (15 Mayıs 2025) itibaren bir aylık süreden (15 Haziran 2025) söz ediliyor. Bu sürenin belgeye yeniden taşıt kaydı süresi olmadığını, sadece belirtilen aralıkta düşülmüş taşıtlar için olduğunu düşünüyorum. Bu durumda hak olan özmal taşıtın süre bulunuyor. Eğer belgeye taşıtın kayıt edileceği süre anlamında ise bu sürenin Kurban Bayramı tatili de düşünülmediğinden çok yetersiz olduğuna inanıyorum. Bu konuda netleştirme ve açıklık gerekiyor.

Konuyu kapatmadan belirtiyim ki Yönetmelikte 18-24 koltuklu otobüslerin ve belgelere kaydedilebileceğine ilişkin doğrudan bir ifade yok. Bunu bu otobüslerin kayıt şartlarına ilişkin düzenlemeden dolayısıyla anlıyoruz. Yani düzenleme olduğuna göre kayıt da mümkün diyoruz. Halbuki otomobillerdeki gibi bu türden düzenlemeler uygun yerde görülmeli. Belgere 25 koltuktan büyük otobüslerin yüzde 20'si kadar 18-24 koltuk otobüs yazılabilmesi özmal sözleşmeli ilişkisine yönelik 25'inci maddenin değil 24'üncü maddenin konusudur. Bu düzenleme burada yer almıyordu. Yine her belgeye en fazla 20 adet 18-24 koltuklu otobüs yazılabilmesi hususu da 25'inci maddenin değil 24'üncü maddenin konusudur.

Bir bakış açısı

Kullanımına izin verilen 25 koltuklu taşıt ile kullanımı sınırlandırılan 24 koltuklu taşıt arasında kullanım uygunluğu bakımından ne fark var?

25-30 koltuklu taşıtların kullanımında sınırlama olmadığı halde İstanbul-Ankara ve benzeri hatlarda ve büyükşehirlerin terminallerinde bu türden taşıtlar niye hiç görülmüyor? Çünkü kullanımı yanlış. Kimse, özel haller dışında, bu türden küçük taşıtları kullanmaz. 18-24 koltuklu taşıtlara izin verirken bu taşıtlar da gereksiz ve yanlış yerlerde kullanılmaz. Bunların ve diğer küçük taşıtların kullanımı sadece düşük kapasiteli hatlarda, düşük kapasiteli mevsim ve seferlerde, arıza ve benzeri istisnai hallerde, bayram ve benzeri taşıt kapasitesinin talebi karşılayamadığı dönemlerde söz konusu olabilir. Bırakınız da bu durumda kullanılsınlar. Otobüsçü, hatlarında verimli taşıt kullanma hesabını zaten yapar. Yapmazsa piyasa onu doğruyu yapmaya zorlar. Bu konudaki yanlışları mevzuatla önlemek gerekmez. Mevzuat bu taşıtların güvenli olup olmadığı yönüyle ilgilenebilir. B2-D2 belgelerinde bu türden taşıtlar hatta mini-

büs dediğimiz küçük otobüsler kötü biçim de mi kullanılıyor? Bunların kullanımına ihtiyaç olan haller yukarıda belirtildiği gibi zaman zaman tarifeli taşımalarda da olmaz mı? Bırakınız aşırı sınırlamaları da otobüsçü kendi doğru kararını kendisi versin. Eğer bu taşıtların kullanımı güvenlik yönünden uygun değilse diğer belgelere de yasaklayın, daha tutarlı olur. Hiç olmazsa eskiden beri var olan bu türden taşıtların sözleşmeli kullanım haklarını da verin. İsterseniz, halen olmayan 18-24 koltuklu özmal taşıt karşılığında 25 koltuk ve üstü sözleşmeli taşıt çalıştırabilme sınırlandırmasını veya yasağını getirebilirsiniz.

Tarife kullanma süresi

Önceden var olan 4 aylık asgari tarife kullanım süresi çok uzun olup özellikle de fiyat istikrarının olmadığı dönemlerde artan maliyetlere rağmen yeni tarife alınmanın gecikmesine neden oluyordu. Şimdi benim de önerdiğim bu süreyi 3 aya indirerek çok olumlu bir adım atıldı. Buradaki "yılta en fazla 3 tarife kısıtlaması" problem değil, ama olmasa da olabilir.

Ara terminal ücretleri

Kalkış ve varış noktası arasında ara terminalerde az yolcudan az ücret alınması nedeniyle terminal ücretinin o ara duraktaki biletle ücretinin yüzde 20'si ile sınırlandırılması faydalı olabilir. Ancak ilk kalkışın yapıldığı terminalerde ücretin fazla oluşu sorunu yok mu? Hepsini birden sistemsel olarak ele almak lazım. Tekel konumundaki terminali kullanma zorunluluğu getirip, terminal işletmecisinin insafına terk etmek nasıl mümkün olabilir? Aklıma iki öneri geliyor: Birincisi terminallerin kamusal sorumluluğu olan belediyelere yapıp işletilmesi, taşımacının özel sektörün eline bırakılmaması... İkincisi ise hem taşımacının, hem de terminal sahibinin menfaatlerini dengeleyecek bir tavan ücretin yayımlanması, uygulanması ve güncellenerek sürekli biçimde yürürlükte olması.

Terminal ücreti hizmet karşılığı alınan bir ücrettir. Bir vergi değildir. Taşımacının geliriyle ilişkilendirilmesi de her zaman doğru değildir. Bazıları, kalkış yapılan terminalerde çıkış ücretinin otobüsün taşıdığı en yüksek biletle ücretiyle ilişkilendirmek ister. İstanbul'dan Ankara'ya giden otobüs ile Erzurum'a giden otobüs aynı terminal hizmetini aldıkları için aynı ücreti ödemelidirler. Keza bir ara terminalde, az gelir elde eden firma veya sefer ile çok gelir elde eden firma veya sefer aynı ücreti ödemelidir. Geliri ile ilişkilendirmek doğru olmayabilir. Konu bütünüyle ayrıca ele alınmalı.

Kurye işletmeciliği

Kurye konusunun hayatımızda çok önemli hale geldiğini biliyoruz. Bu yönüyle bir düzenlemeye konu edilmesi de gerekliydi. Yapılan düzenleme bu ihtiyaca cevap verecektir diye düşünüyorum. Düzenleme önceden var olan dağıtım işletmeciliğinin kurye işletmeciliğine dönüştürülmesi olarak görülebilir. Tabii, kurye hizmetinin şartlarına göre bunun içeriği de düzenlendi.

Önce kurye işletmeciliği şartlarına bakalım... Kargo ve dağıtım işletmeciliğinde, araç ve sermaye gibi düzenlemeler önceden mevcuttu. Zamanla bunların tümüyle kaldırıldığını, yerine sadece posta düzenlemelerindeki yeterlilik belgesinin arandığını gördük. Şimdi dağıtım işletmeciliğinin yerine gelen kurye işletmeciliğinde yine araç ve sermaye konusunda bazı yeterlilikler aranması öngörüldü. Buna karşılık posta düzenlemelerindeki yeterlilik belgesinin aranan şartlar içerisinde olmadığını görüyoruz. İlk anda artık bunun aranmayacağı aklı geliyor. Ancak tanımına baktığımızda kurye işletmeciliğinde bu belgenin tanım içinde yer aldığını ve yine aranacağını görmekteyiz. Ben, böyle bir tanım anlayışını hiç uygun bulmuyorum. Önceden benzer değişimlere uğrayan kargo işletmeciliğinde ise araç ve sermaye gibi şartlar aranmaksızın posta düzenlemesindeki yeterlilik belgesi ile hala yetiniliyor. Tabii, kargo tanımı içerisinde böyle bir yeterlilik şartı da yer almıyor. Bu çelişkili durumu anlamakta

zorluk çekiyorum.

Yönetmeliğin 43'üncü maddesine 43-A başlığı ile kurye işletmecilerinin yükümlülükleri eklenmiş. Önceden bu maddede kargo ve dağıtım işletmecilerinin yükümlülükleri başlığı altında bunların yükümlülüklerine yer veriyordu. Nasıl olduğunu anlamadığımız bir fırtına bu yükümlülükleri alıp götürdü. Dağıtım işletmecilerinin giden yükümlülükleri, kurye işletmecilerinin yükümlülükleri olarak buraya şimdi geri döndü, ama kargo işletmecilerinin yükümlülükleri diye bir şey yine yok.

Kurye işletmecilerinin yükümlülüklerinin 12'nci fıkrasında adlarına M1 kargo yetki belgesi düzenlenenlerin P1 türü kurye işletmeciliğini, M2 kargo yetki belgesi düzenlenenlerin de P2 kurye yetki belgesi kapsamında faaliyette bulunabilecekleri belirtiliyor. Bu fıkradaki hususlar, başlıktaki kurye işletmecilerinin yükümlülüklerine uyan hususlar değil. Bunlar olsa olsa kargo yetki belgelerinin faaliyet alanını genişleten düzenlemeler olabilir. Böyle bir düzenlemenin yeri de burası değil, belgelerin tanım veya kapsam maddeleri olabilir. Diğer taraftan, bu yetki için M belgelerinde bir değişiklik, bir ek ücret vs. gerekip gerekmediği yer almıyor. Kargo işletmecilerinin yükümlülüklerinden söz edilmediğine göre, acaba kurye işi de yapacak olan kargo işletmecileri kuryelerin yükümlülüklerine ve ilgili diğer düzenlemelere tabi olacaklar mı? Bence bunlar önemli eksik veya çelişkiler.

Bilindiği gibi C1 ve K2 hususi taşıma belgeleri, belge sahiplerinin kendileriyle ilgili tüm yük taşımalarını yapabilecekleri anlamına gelir. Buna bu belgelerin sahiplerinin kendi kurye taşımalarını yapabilmelerinin de dâhil olması beklenir. Ancak kurye ile ilgili tanım ve düzenlemelerde kendi hususi kurye taşımalarını yapacak olanların da kurye belgesi alma zorunluluğunda oldukları gibi bir anlatım var. Eğer böyle ise bu çok tartışılacak bir düzenleme olacaktır.

Dağıtım işletmeciliğinde yük sınırı 5 kilogram idi. Kurye işletmeciliğinde bu 30 kilograama çıkmış. Yani kargo ve diğer yük taşımacıları tarafından yapılabilecek 5-30 kilogram aralığındaki yükler de kuryecilere geçiyor. Bu durum kargocular için bir kayıp olabilir.

Kurye sektöründe çalışanların önemli sorunlarının bir kısmının bu düzenlemelerle çözülebileceğini de düşünüyorum. Onların iş güvenliği ve hakları gibi iyileşmelerin olmasını bekliyorum. Burada, kurye olarak hizmet verecek olanlarda kurye faaliyet belgesi aranacak. Bu biraz kurye işletmeciliği belgesini çağrıştırıyor. Bunun yerine kurye mesleki yeterlilik belgesi veya kurye çalışma belgesi densesydi daha iyi olabilirdi. Bu çalışanların şoför olanları Yönetmeliğin şoförlerle ilgili şartlarına tabi olacaklar. Bilmem bunda uyum zorlukları olur mu? Bir de bir taşıt olmaksızın çalışanların kurye işi yapması hali var ki, bunu düzenlemek ve denetlemek biraz daha zor gibi görünüyor.

Bütün bunlara rağmen, zaman içinde kurye düzenlemesinin belki de iyileştirilerek önemli bir boşluğu dolduracağına inanıyorum.

Yetki konusu

Yönetmelikte zaman zaman bazı düzenlemelerin gerektiğinde değiştirilebileceği, yeni düzenlemeler yapılabileceği; ayrıca ek düzenlemeler getirilebileceği gibi açıklama türünden gördüğüm düzenlemeler yer alıyor. Bunların amacını anlamış değilim. Belki, haberiniz olsun, sürpriz olmasın anlamında işe yarayabilir. Bunun ötesinde, bunları yapmaya yetkimiz var anlamında ise hiç gerek yok. Bu yetkiniz kanundan geliyorsa ve varsa zaten vardır. Bunu Yönetmeliğe koyarak adeta yetkinizi gösterir gibi ifade etmenize, bir anlamda yetkiniz olduğunu hatırlatmaya hiç gerek yok. Yetki kapsamınızda olan düzenlemeyi istediğiniz zaman yaparsınız.

Yönetmelik değişiklikleri taşımacılara, çalışanlara, Bakanlığa ve tüm kamuya faydalı olsun. UETDS sistemi ile ilgili yeni düzenlemelerde ilk bakışta kusursuz ve olumlu gördüm.

Kurban Bayramınız kutlu olsun. ■

TÜM İSLAM ALEMİNİN

Kurban Bayramı Mübarek Olsun

Taşıdığımız her yolcu, ulaştırdığımız **her tebessüm** bizim için bir **bayram değerindedir.**



ÖZ LULUDAĞ
TURİZM

türker
turizm

Birlik, beraberlik ve huzur dolu bir bayram geçirmeniz dileğiyle...

Kurban Bayramınız KUTLU OLSUN



- ✓ Personel Taşımacılığı
- ✓ Öğrenci Taşımacılığı
- ✓ Kurye Hizmetleri
- ✓ Organizasyon Taşımacılığı
- ✓ VIP Taşımacılık
- ✓ Özel Gün Taşımacılığı

Fulya
TURİZM

Kahkahalarınızın arka fonu yol manzarası olsun.

KURBAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN



ECE
transfer & more

Yolculuklar Bayramla,
Bayramlar Sevdiklerle Güzel.

KURBAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN



Sevgiyle başlayan yolculuklar,
sevdiklerle tamamlanır.
Huzur dolu bir bayram dileriz.

Ailenizle
İyi Bayramlar



GRAND
BUS MARKET

Transay'dan GOSB'de Shell İstasyonu Yatırımı

Servis taşımacılığının öncü firması Transay, Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde Shell markasıyla yeni akaryakıt istasyonunu hizmete açtı.

Servis taşımacılığında 58 ilde 15.500'ü aşkın araçlık filosu ile hizmet veren Transay, Shell markasıyla iş birliği yaparak Gebze Organize Sanayi Bölgesi (GOSB)'de yeni akaryakıt istasyonunun açılışını gerçekleştirdi.

Açılış törenine Transay Yönetim Kurulu Başkanı **Halim Aydın**, GOSB Başkanı **Ercüment Sarıtaş**, Transay yöneticileri ve çok sayıda davetli katıldı.

Halim Aydın, törende yaptığı konuşmada, **"Bu istasyon yalnızca bir yatırım değil, 35 yılı aşkın emeğimizin ve vizyonumuzun sembolü"** diyerek istasyonun Transay'ın kalite, güven ve sürdürülebilirlik



vizyonunu yansıttığını vurguladı. Yeni istasyonla birlikte, Shell'in uluslararası hizmet standartlarının bölgeye taşınacağını belirten Aydın, **"Sürdürülebilir başarı ancak güçlü iş birlikleriyle mümkündür. Shell ve GOSB ile bu ortaklığı daha da ileriye taşıyacağız"** dedi.

Konuşmaların ardından istasyonun açılış kurdelesini protokol üyeleri tarafından kesildi. Transay, yeni Shell istasyonu ile sanayi bölgesine hem kalite hem de hizmette yeni bir soluk kazandırmayı hedefliyor. ■



Sadece şehirleri değil, gönülleri de birleştiren yolculuklarda birlikteyiz.

İyi Bayramlar



Endüstriyel teknoloji çözümleri ve sürdürülebilir karayolu ulaşımında 30 yıllık tecrübemizle tüm filolara kılavuzluk etmek için yola çıktık. Sürdürülebilir ulaşım ve filo yönetiminde uçtan uca çözüm merkezimiz FİLOMENTOR ile her seyahatinizde yanınızdayız.

Kurban Bayramınızı kutlar, güvenli yolculuklar dileriz.



MOBİL BİL
FiloMentor

Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği kuruldu

28 Mayıs 2025 tarihinde resmi kuruluşu tamamlanan dernek, Türkiye’de trafik kazalarının önlenmesi, güvenli ve sürdürülebilir bir ulaşım sağlanabilmesi için, taşıt üstü ve harici teknolojilerin etkin kullanılmasını sağlamak amacı ile kuruldu. Güvenli ulaşım teknolojileri alanında farklı uzmanlıklara sahip kuruculardan oluşan derneğin başkanlığını, Sürdürülebilir Karayolu Taşımacılığı Danışmanı ve Üsküdar Üniversitesi Öğretim Görevlisi Özgür Şener üstlendi.

Özgür Şener, Güvenli Ulaşım Derneği’ni neden kurduklarını, amaç ve hedeflerini Taşıma Dünyası ile paylaştı. “Güvenli ulaşım, başta insanlar olmak üzere trafikteki tüm canlıların sağlık bütünlüğünü koruyan, başta doğal kaynaklar olmak üzere tüm kaynakların verimli kullanımını sağlayan bir sistemler bütünüdür” açıklamasını yapan Özgür Şener, “Trafik kazaları, Ülkemizde büyük can ve mal kayıplarına sebep oluyor. Yaptığımız saha çalışmalarında, teknolojinin etkin kullanımı ile trafik kazalarının önlenildiğini gördük. Ülkemizde tehlikeli madde taşımacılığı yapan uluslararası bir firmada taşıt üstü yapaya zeka destekli donanım ve yazılım kullanımı ile Türkiye’nin tüm yollarında gerçekleştirilen yaklaşık 80 Milyon kilometre ve 2600 günün üzerinde bir süredir firmanın sürücülerinin kusurlu olduğu bir trafik kazası gerçekleşmemiştir. Bu uygulamaların başarısı, ülkemizde güvenli ulaşımın sağlanabilmesinin mümkün olduğunu göstermektedir. Derneğimiz bu kapsamda yapılacak tüm kamu ve özel sektör çalışmalarına destek verecek bir sivil toplum kuruluşu olacaktır.

Güvenli ulaşım teknolojilerine örnek vermek gerekirse; taşıt içi ve harici kamera sistemleri, araç takip cihazları, sensörler ve yapay zeka destekli analiz sistemleri ve bu sistemlerin yönetilebileceği yazılım, portal alt yapıları, sürdürülebilir mobilite sistemleri, akıllı şehircilik teknolojileri.

2023 yılında 6548 ve 2024 yılında 6351 insanımızı trafik kazalarında kaybettik

Özgür Şener, 2024 yılında meydana gelen trafik kazaları ve sonuçları ile ilgili verileri de aktardı: Ülkemizde 32 Milyonun üzerinde taşıt ve bu sayının üzerinde sürücü

belgesine sahip sürücü bulunmaktadır. 2024 yılında Ülkemiz karayolu ağında 2024 yılında toplam 1 milyon 444 bin 26 adet trafik kazası meydana geldi. Bu kazaların 1 milyon 177 bin 172 adedi maddi hasarlı, 266 bin 854 adedi ise ölümlü yaralanmalı trafik kazasıdır. Meydana gelen kazalarda 6351 insanımız hayatını kaybetti ve 385117 insanımız yaralandı.

Trafik kazalarının ülkemiz ekonomisine 350 Milyar TL’den fazla

Tüm bu geri döndürülemez kayıplarımızla birlikte, trafik kazalarının ülkemiz ekonomisine çok ciddi zararı olmaktadır. Emniyet Genel Müdürlüğü yetkililerinin paylaştığı resmi rakamlara göre 2021 yılında trafik kazalarının yarattığı ekonomik kayıp 108.000.000.000 TL’dir (Yüz sekiz milyar Türk lirası). 2021 yılı kayıptan yola çıkılarak 2024 yılı için yaklaşık 350-400 Milyar arasında bir mali kayıp öngörüsünde bulunmak mümkündür.

Derneğin çalışma alanları:

Güvenli ulaşımın sağlanmasına yönelik kamuoyu oluşturulması için aktif çalışmalar içinde olacaklarını vurgulayan Özgür Şener şunları söyledi:

Tüm bu manevi ve maddi kaybın önlenmesini amaçlayan Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği, güvenli ulaşım teknolojilerinin kullanımının

önemini ve faydalarını devletin ilgili kurumları, toplum, özel sektör, akademi, sivil toplum ve medya ile paylaşmak istiyoruz. Gerekli kamuoyunu oluşturmak için kurs, seminer, konferans, paneller düzenleyecek, yapılan çalışmaları duyurmak için gazete, dergi, kitap ve bülten gibi yayınlar hazırlayacağız. Dünyada aynı alanda faaliyet gösteren dernek ve sivil toplum kuruluşları ile iş



birliğini yaparak, dünyada bu kapsamdaki en son bilginin ülkemize getirilmesini ve ülkemiz yararına kullanılmasını sağlayacaktır.

Güvenli ulaşım her birey için temel bir haktır

Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği Başkanı Özgür Şener, güvenli ulaşımın her birey için temel bir hak olduğunu belirterek, trafik kazaları sosyal hayatı, ekonomiyi ve çevreyi olumsuz etkilemektedir. Trafik kazalarının toplumsal boyutta, can kayıpları, ömür boyu izleri kalan ciddi yaralanmalar, manevi hasarlar, yasal cezalar, kişilerin güvenli seyahat haklarının ellerinden alınması, ekonomik boyutta; , kullanılamaz hale gelen araçlar ve ekipmanlar, hasara uğrayan yol ve yol bileşenleri, iş ve iş gücü kayıpları, tazminatlar, sigortalar, sağlık kalitesi bozulan insanların ömür boyu işlerinin bozulması şeklinde ve çevresel boyutta; kısıtlı doğal kaynakların gereksiz kullanımı, kazaya karışan araçların taşıdıkları veya iş kazası olan yerdeki tehlikeli maddelerin toprağa, havaya karışması durumlarıdır. Derneğimiz gerçekleştirdiği faaliyetler ile tüm bu olumsuzlukların azaltılmasına destek olacaktır” dedi.

Taşıma Dünyası olarak Güvenli Ulaşım Derneği’nin hayırlı ve uğurlu olmasını ve ülkemiz için çok büyük can kaybı ve mali sonuçlar getiren trafik kazalarının azalmasında başarılı sonuçlar elde etmesini diliyoruz. ■



Eski yılları çok arayacağız!

Sektörümüz kışın zorlu şartlarından daralarak çıktı. Hakikaten, kış ayları istemediğimiz gibi geçti. Haziran ile birlikte Kurban Bayramı ve yaz tatili hepsi üst üste geldi ve sezon başlıyor. İçinde bulunduğumuz hareketlilik, geçmiş yıllarla mukayese edildiğinde ölçülebilir gibi değil. Yüzde 40-50 oranında daralma var. Bunu rakamlarla ifade etmem gerekirse, 2 Haziran 2025 günü İstanbul'dan 1400 otobüs kalkış yaptı; olması gereken ise 2500. Sektörümüz bu seviyeleri pandemi öncesinde görmüştü. Bayramla birlikte 2000 otobüsün kalkış yaptığını görebileceğiz. Yine 2500 seviyelerini görmek çok mümkün olmayacak gibi. Ekonomik durum sıkıntılı. Vatandaşlarımız artık eskisi gibi seyahat edemiyor. En önemli yolcu grubunu oluşturan öğrenciler de seyahat sıklıklarını çok düşürmüş durumda. Bayramda ve özellikle okulların tatil olması ile birlikte sezonda bir hareketlilik olacak ama hiçbir zaman geçmiş yıllarla mukayese edilir bir hareketlilik olmayacak. Eski yılları çok arayacağız.



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

Ceza kesmekle övünmek doğru değil

Bir yandan ekonomik sıkıntılar artıyor ama bir yandan da Karayolları Trafik Kanunu ve Karayolu Taşıma Kanunu ile cezalara yönelik büyük artışlar söz konusu. Bakan Sayın Abdulkadir Uraloğlu, yaptığı açıklamada, kurallara uymayan otobüsçülere 10 milyon TL civarında cezalar kestiklerini söylüyor. Ceza kesmekle övünmeleri doğru bulmuyoruz. Önemli olan trafik kazalarını önlemek. Cezaların arttırılması kazaların önlenmesinde bir etkidir ama otobüsçülere çok sudan sebeplerle cezalar kesiliyor artık. Bir saat değişikliği oldu, bu bildirilmedi diye otobüs firmasına hemen 25 bin TL ceza kesiliyor. Bunun gibi birçok ceza geliyor. Bir otobüsün 15-20 günlük kazancı bir anda elinden alınıyor. Cezaların bu

kadar ağır olması kabul edilebilir. Elektronik ortamda denetim yapılabildiği için en ufak bir hata kolaylıkla tespit edilebiliyor.

Cezalar çok ağır

İçişleri ve Ulaştırma Bakanlığı, bizim için cezalandırma bakanlığı haline geldi. Çok ciddi sıkıntılar var. Herhangi bir kasıt olmadığı halde bu yüksek cezalar çok ağır maliyetler yüklüyor. Bu cezalarla birlikte bu iş yürümez. Bu kadar ceza kesildiğinde, önümüzdeki süreçte zaten zor olan şoför bulma durumu daha da zor hale gelecek. Çok kolay kesilen cezalar nedeniyle kaptanlar limitleri dolduğu için sefere çıkamayacak. Şoför sorunu ülkemiz için hayati öneme sahip bir konudur. Bu cezaların yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor.

Fahiş fiyat suçlaması yanlış

Otobüs işletmecilerini her bayram öncesinde fahiş bilet fiyatları nedeniyle suçlamak da hiç adil değil. Firmaların aldıkları bilet tarifesindeki tavan ücreti bayram döneminde uygulamaları fahiş bir fiyat uyguluyor anlamına gelmez. Fahiş fiyat uygulayan firmaları elektronik

ortamda takip etmek çok kolay. Bu tür durumda zaten ağır cezalar geliyor ve firmalar bu yola başvurmuyor. Tavan ücretlerin uygulanması vatandaşa pahalı gelebilir ama artan maliyetleri otoyolların, köprü geçişlerinin, otogar çıkışlarının, personel ücretlerinin getirdiği maliyet yükünü kimse dikkate alıyor mu?

Herkes kurallara uysun, Bayramda can kaybı olmasın

İstanbul'dan Trabzon'a giden bir otobüs; giderken tam dolu, dönerken de en az yarısı dolu şekilde bir sefer gerçekleştiremezse para kazanma şansı yoktur. Bunun için de otobüs işletmeciliği her geçen artan zorluklarla daralmaya devam edecek. Riskleri de her geçen gün artmaya devam edecek. Bu noktada sektörün de iç denetimlerini arttırmaları gerekiyor. Cezalar çok ağır. Hem firmaları hem şoförleri üzecek seviyeye geldi. Herkesin kurallara uyması şart. Bayramda kazaların ve can kayıplarının yaşanmaması için herkesin trafik kurallarına dikkat etmesi gerekiyor.

Bu vesileyle herkesin Kurban Bayramını kutluyorum. ■



Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı sektörleri olarak, kamu hizmetine gönül vermiş tüm görevli arkadaşlarımızın, meslektaşlarımızın ve değerli vatandaşlarımızın Kurban Bayramı'nı kutluyor; sağlık, huzur ve güven içinde nice bayramlar diliyoruz

MUSTAFA YILDIRIM

Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

SÜMER YIĞCI

Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Sağlık Bakım Tırı 4. Sezonuna Başladı: Uzun Yol Şoförlerine Sağlık ve Bakım Hizmetleri

Mercedes-Benz Türk'ün Sağlık Bakım Tırı projesi, dördüncü sezonuna başladı. Proje, Türkiye genelinde 10 farklı noktada düzenlenecek etkinliklerle binlerce şoföre ulaşmayı hedefliyor.

■ Erkan YILMAZ

Mercedes-Benz Türk'ün 2022 yılında başlattığı Sağlık Bakım Tırı projesi, dördüncü sezonuna başladı. Proje, Türkiye'nin dört bir yanındaki kamyon şoförlerine sağlık ve bakım hizmetleri sunuyor. Bu sezon, Yeni Actros L eşliğinde yollara çıkan proje, Habur ve Kapıkule sınır kapıları da dahil 10 farklı noktada düzenlenecek etkinliklerle binlerce şoföre ulaşmayı hedefliyor.



Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, projenin sosyal sorumluluğunun en güzel örneği olduğunu söyledi. "Aktivite ile son 3 yılda yaklaşık 11 bin şoför kardeşimizin hayatına dokunduk. Onlarla birlikte zaman geçirdik. İş streslerinden bu mola vesilesiyle de olsa da bir miktar uzaklaşmaları için elimizden geleni yaptık." dedi.



Mercedes-Benz Türk Pazarlama İletişimi ve Müşteri İlişkileri Grup Müdürü Serra Yeşilyurt ise projenin her yıl ödül almasının mutluluğunu yaşadıklarını belirtti. "Bu proje sadece sektörden olumlu geri bildirimler olarak kalmadı. Aynı zamanda birçok iletişim ödülü de alıyor. Geçen sene aldığımız ödül ile son 3 yılda toplamda 22 ödül almış olduk" dedi. ■



Alper Kurt: "Aktivite ile son 3 yılda yaklaşık 11 bin şoför kardeşimizin hayatına dokunduk. Onlarla birlikte zaman geçirdik. İş streslerinden bu mola vesilesiyle de olsa da bir miktar uzaklaşmaları için elimizden geleni yaptık."



Etkinliğe, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Pazarlama İletişimi ve Müşteri İlişkileri Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü **Murat Kızıltan**, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel** katıldılar.

Prometeon Türkiye Turu 2025 Tamamlandı

"Her Koşulda Yanınızdayız" mottosuyla 24 şehir ve 27 lokasyonda gerçekleştirilen Prometeon Türkiye Turu, yaklaşık 7.000 kilometrelik yolculuğun ardından sona erdi. Prometeon, on binden fazla ticari araç sürücüsüyle sahada bir araya gelerek profesyoneller için sunduğu lastik çözümlerini aktardı.

Prometeon Türkiye'nin geleneksel Roadshow'unun devamı niteliğinde bu yıl 21 Nisan'da Kocaeli'den başlayan Prometeon Türkiye Turu 2025, 28 Mayıs'ta yine Kocaeli'nin İzmit ilçesinde sona erdi. "Her Koşulda Yanınızdayız" temasıyla yola çıkan Prometeon, 24 şehirdeki 27 lokasyonda iş ortakları ile birlikte ağır vasıta sürücüleriyle bir araya geldi. Yaklaşık 40 gün süren tur boyunca 10 binin üzerinde sürücüye ulaşıldı, 7 bin kilometreden fazla yol kat edildi.

Prometeon Türkiye Turu 2025 kapsamında kooperatifler, nakliyeciler siteleri ve kamyon garajlarında ağır vasıta sürücüleriyle birebir temas kurularak şirketin yenilikçi ürünleri tanıtıldı. Prometeon 02 Serisi'nin Türkiye yol koşullarına özel olarak geliştirilen R02 Pro Trailer M1, R02

Proway M1 Steer ve R02 Proway M1 Drive gibi yüksek performanslı lastikler sahada doğrudan hedef kitleyle buluşturuldu. Tur boyunca katılımcılara lastik kontrol istasyonlarında dış aşınma ve hava basıncı kontrolleri gibi bakım hizmetleri sunuldu.

A Milli Erkek Futbol Takımı Resmi sponsoru olan Prometeon'un bu iş birliğini vurgulayan futbol temalı oyunlarla katılımcılara keyifli anlar yaşattı. Ayrıca kamyon şoförlerine özel ücretsiz saç kesimi hizmeti ve "Siz Sürdükçe Dünya Döner" söyleşileri ile sürücülere hem bilgilendirici hem eğlenceli bir deneyim sunuldu.

Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü Ömer Tunaz, Prometeon Türkiye Turu'nun ardından yaptığı açıklamada şunları söyledi:

"Prometeon Türkiye Turu 2025'te "Her koşulda yanınızdayız" diyerek sahayı dinlediğimiz, sürücülerle güçlü bağlar kurduğumuz ve ürünlerimizi tanıttığımız çok değerli bir yolculuk oldu. Yaklaşık 7 bin kilometre yol yaparak 10 binden fazla sürücüye ulaştık. Türkiye'nin dört bir yanındaki ağır vasıta şoförleriyle birebir temas kurmak, onların ihtiyaç ve beklentilerini dinlemek bizim için çok kıymetliydi. Prometeon olarak, sürdürülebilirlik, güvenlik ve performans odağında geliştirdiğimiz ürün, hizmet ve gelecek planlarımızı sürücülerimizin ihtiyaçları ve onlardan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda daha da ileri taşımaya devam edeceğiz." ■





Başkent Lojistik'ten C520 Hamlesi: Zorlu Yüklere Güçlü Çözüm

Beton prekast taşımacılığına odaklanan Başkent Uluslararası Lojistik, filosunu 5 adet Renault Trucks C520 6x4 çekiciyle güçlendirdi.

Uluslararası lojistikte 50 yıla yaklaşan tecrübesiyle faaliyetlerini sürdüren **Başkent Uluslararası Lojistik**, ihracata yönelik beton prekast taşımacılığı için **Renault Trucks C520** modelini tercih etti. Ankara'daki **Ceyhan Otomotiv** tesislerinde düzenlenen teslimat törenine şirket kurucusu **İsmail Yaşın**, Yönetim Kurulu Üyesi **Yusuf Yaşın**, Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü **Özgür Fırat** ve diğer yetkililer katıldı.

Yusuf Yaşın, "Ağır yüklere karşı dayanıklılığı, yakıt verimliliği ve düşük işletme maliyetleri Renault Trucks C520'yi tercih etmemizde etkili oldu," dedi. Yeni araçlar, üretim tesislerinden limanlara yapılacak sevkiyatlarda görev alacak.

Özgür Fırat ise, "Başkent'in bu tercihi, C520 modelimizin ağır hizmetteki gücünü ve verimliliğini bir kez daha kanıtladı," diyerek iş birliğinden duydukları memnuniyeti dile getirdi.

Yatırım, **Renault Trucks Finansal Hizmetler**'in sağladığı uygun ödeme koşullarıyla hayata geçirildi. Başkent, bu adımla 2025'te ihracat lojistiğinde büyümeyi hedefliyor. ■



Oğuzhan Grup, 250. Tırsan Aracını Aldı

Tırsan, lojistik sektörünün köklü firmalarından Oğuzhan Grup'a 50 adet Tenteli Perdeli Multi-Ride teslim etti. Bu teslimatla birlikte filodaki Tırsan araç sayısı 250'ye ulaştı.

Lojistikte 55 yıllık tecrübesiyle dikkat çeken **Oğuzhan Grup**, araç filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, **Tırsan'ın Adapazarı Mega Üretim Kampüsü**'nde düzenlenen törenle 50 adet Tenteli Perdeli Multi-Ride aracı daha teslim alarak toplamda 250 Tırsan araca ulaştı.

Törene, Oğuzhan Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Şerafettin Kılıç** ve Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi **Özgür Ayçiçek** katıldı.

Şerafettin Kılıç, "1 kamyonla başladığımız yolculuk bugün yüzlerce araca ulaştı. Tırsan, kaliteli üretimi ve güçlü satış sonrası hizmetleriyle bizim için vazgeçilmez bir çözüm ortağı," dedi.

Özgür Ayçiçek ise, "Tırsan Tenteli Perdeli Multi-Ride, midilli ve yarı midilli çekicilerle tam uyum sağlayarak filolarda operasyonel verimliliği en üst düzeye çıkarıyor," açıklamasını yaptı.

Tırsan Multi-Ride araçları; **K-Fix yük güvenlik sistemi**, **Code XL sertifikası**, **kataforez kaplama ve mekanik çatı kaldırma sistemi** gibi özellikleriyle hem güvenli taşıma hem de hızlı yükleme avantajı sunuyor.

Bu iş birliğiyle Oğuzhan Grup, uluslararası taşımacılıkta daha güçlü ve verimli bir filo yapısına kavuşurken, Tırsan da sektörün ihtiyaçlarına yönelik akıllı çözümler geliştirmeye devam ediyor. ■

DAF Trucks Türkiye İzmir bayisi Meyeks Otomotiv'de müşteri buluşması

DAF Trucks Türkiye İzmir bayisi ve yetkili servisi **Meyeks Otomotiv**'de lojistik firma sahiplerine yönelik bir etkinlik düzenlendi. Etkinlikte İzmir'deki lojistik sektörünün önde gelen firmaların sahiplerine araçlarla ilgili bilgiler verilirken, **Meyeks Otomotiv** bünyesinde sunulan hizmetlerle bilgiler de aktarıldı.

■ **Cumhur ARAL/İZMİR**

Düzenlenen etkinliğe DAF Trucks Türkiye Genel Müdürü **Atilla Kaya** ve Türkiye Satış Koordinatörü **Mert Ersoylu** ile DAF Trucks İzmir Yetkili Satıcısı ve Servisi **Meyeks Otomotiv** Yönetim Kurulu Başkanı **Fatih Cömert**, Genel Müdürü **Mustafa Cömert**, Şube Müdürü **Ömer Gündem**, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Haydar Avin** katıldı.

Etkinlikte Öznil Lojistik'ten **Özkan Yılmaz**, Eknak Uluslararası Nakliyat **Ali Kapçı** ve **Özgün Kapçı**, Aslan Uluslararası Nakliyat'tan **Sevdiye Savaşan**, Med Trans Uluslararası Nakliyat'tan **İsmet Mersin**, Turcan Taşımacılık'tan **Çoşkun Turcan**, Öz mumcu Gıda'dan **Fatih Mumcu** ve Günaydın Lojistik'ten **Mehmet Günaydın** ile İzmir bölgesinde lojistik sektörünün en önde gelen firmaların sahipleri yer aldı.

DAF çekicilerin sağladıkları avantajlar

Gerçekleştirilen VIP Event etkinliğinde konuşan **DAF Trucks**

Türkiye Genel Müdürü Atilla Kaya, İzmir'de **Meyeks Otomotiv** ile birlikte DAF kullanıcılarına hizmet vermekten mutluluk duyduklarını belirtti. Atilla Kaya konuşmasında DAF Trucks'ın Türkiye'deki yapılanması hakkında bilgiler verdi ve satışını yaptıkları araçların müşterilere sağladığı avantajları anlattı.

Fabrika ziyareti programı

Atilla Kaya, DAF Trucks Türkiye'nin özel müşterileri için Hollanda'da bulunan fabrikalarına yönelik ziyaret programı düzenleneceği ve kullanmakta oldukları araçların tüm üretim aşamalarının bizzat gözlemlemelerinin sağlanmasını istediklerini belirtti.

Meyeks Otomotiv'in 40 yılı aşan tecrübesi

Meyeks Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Cömert ise yaptığı konuşmada, 1984 yılından beri organizasyon yapısını sürekli geliştiren ve hizmet ağını büyüten bir firma olarak hizmet vermeye devam ettiklerini belirterek, "DAF Trucks Türkiye'nin 2015 yılında ilk 3S plazası olarak faaliyetimize başladık. Meyeks Otomotiv olarak İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesinde 4 bin 600 m2 alana kurulu entegre yapısında müşterilerimize maksimum memnuniyeti için zaman kavramı olmaksızın satış, satış sonrası hizmetler ve yedek



parça konularında donanım ve deneyimi en yüksek seviyede olan ekip ile hizmet sunuyoruz" dedi.

Fatih Cömert, bu tür etkinlikleri çok daha sık yaparak müşterilerle

biraraya gelmek istediklerini ve onların beklentilerini, ihtiyaçlarını öğrenmeye ve onların iş süreçlerinde çözüm ortağı olmaya devam edeceklerini söyledi. ■





BAYRAMIN TADI SEVDİKLERİMİZLE GEÇİRDİĞİMİZ ANLARDA SAKLI.

Sevdiklerinizle bir araya geldiğiniz, sağlıklı, mutlu ve huzur dolu bir bayram dileriz. [Kurban Bayramı'nız kutlu olsun.](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.

