/tasimadunyasi /tasimadunyasi /tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 14 • Sayı: 448 • 19 Mayıs 2025 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı

Kutlu olsun.

Mercedes-Benz Türk,
19 Mayıs'ı Samsun'daki Yıldız Kızlarla Kutladı

15'te

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde beklenmeyen değişiklikler yapıldı

YÖNETMELİK SÜRPRİZİ

■ Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde beklenenden farklı olarak değişiklikler yapılarak 15 Mayıs 2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

■ Yolcu ve yük taşımacılarını ilgilendiren önemli değişiklikler yapıldı. Değişiklikte yeni düzenlemeler, değiştirilen hususlar ve geçiş imkanları yer alıyor.

Dr. Zeki DÖNMEZ

İşte öne çıkanlar;

✔S, Servisle yolcu taşıma belgesi ve bununla ilgili düzenlemeler getirildi.

✔Belli sınırlamalarla da olsa 18-24 koltuk kapasiteli koltuklu otobüslerin belgelere kaydına kalıcı olarak imkan yaratıldı. 20 adeti geçmemek üzere 25 koltuktan büyük özmal otobüs sayısının yüzde 20'si kadar 18-24 koltuklu özmal otobüs belgelere kaydedilip 300 km'ye kadar olan taşımalarda kullanılabilecek.

✔9 koltuklu eski otomobiller bazı muafiyetlerle geçici düzenleme ile belgelere kaydedilebilecek.

✔ Taşımalarda görev yapacak şoförlerin ve bunların takoğraf yoluyla denetimlerine ilişkin yeni esaslar getirildi.

✔ Kadın şoför istihdamı teşvik edilecek.

✔ UETDS bildirim zorunlulukları genişletildi. Aykırılıklara ilişkin cezalandırma düzenlemeleri geldi.

✔ Terminal çıkışlarında biniş yapan yolculardan alınan ücretin yüzde 20'sinden fazla çıkış ücreti alınamayacak.

✔ Ücret tarifesi önceki tarifenin üzerinden 3 ay geçtikten sonra alınabilecek. Yılda 3 kez tarife değiştirilebilecek. (Ayrıca güncellemeler! söz konusu olabilecek?)

✔ Kamu kurum ve kuruluşlarına hizmet veren A1'lerde yapılanma yenilendi.

✔ Dağıtım işletmeciliği faaliyeti kurye işletmeciliğine dönüştürüldü. Bununla ilgili çok sayıda düzenleme getirildi. M1 ve M2'lerde bu hizmeti verebilecek ve isterlerse bu belgelere geçebilecek.

✔ Kaçak yakıt taşımacılığına önlem amaçlı düzenlemeler getirildi. Ek depolar incelenip ceza verilecek.

✔ Yeni Yönetmelik ile değişen uygulamalara geçiş için zaman veriliyor, kolaylık getiriliyor.

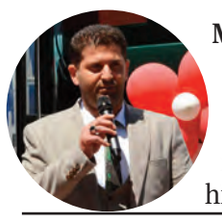
12-13'te

FSM Demirbaş ve Kuveyt Türk'ten Iveco Crossway otobüsler için Sağlam Kampanya

Iveco Bus yetkili satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv Kuveyt Türk işbirliği ile 2 yıl garantili 12 metre 55+1 koltuklu Iveco Crossway otobüslere yönelik "Sağlam Kampanya" adıyla yeni kampanyasını duyurdu. Sabit taksitli kredi ödeme imkanı ile Iveco Crossway otobüsler, 24-36-48-60 ay vade seçenekleri ile müşterileriyle buluşacak.

5'te

Manisa Yıldızı Seyahat yola çıktı



Manisa Yıldızı Seyahat Kurucu Başkanı Haşim Angi: "Eşimiz, dostumuz, halkımız Manisa'nın bir arabasıyla sefere çıkma, seyahat etme özgürlüğüne sahip olsun, daha rahat etsin, kendi evindeymiş gibi hissetsin istedik."

4'te

Enver Geçgel Turizm'den 10 Maraton Yatırımı

Şanlıurfa merkezli Enver Geçgel Turizm yola çıktı. Şirket, TEMSA ile 10 Maraton anlaşması yaptı. Araçların ilk 4'ü törenle teslim edildi.

6'da

Mercedes-Benz Türk, Bayi ve Yetkili Servis Ağı,

Kamyon ve Otobüse Özel Hizmet Yapılanmasına Geçiyor

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün: Kamyon ve otobüs müşterilerine özel yeniden yapılandırdığı bayi ağıyla Türkiye genelinde hizmet süresini kısalttı; arızaya 2,5 saatte müdahale, 4 saatte yola dönüşle ağır vasıtada kesintisiz operasyon sağlıyor.

8'de

MAN Ankara Tesisi eMobilite Üssüne Dönüşüyor

MAN Otobüs Birimi Başkanı Barbaros Oktay: MAN Truck & Bus, Ankara'daki otobüs fabrikasını Ürün Geliştirme Merkezi (PDC) olarak yeniden yapılandırdı. Elektrikli otobüs üretimine 2025 ortasında başlaması planlanan tesis, ilk eCoach modelini 2026'da üretime alacak.

10'da

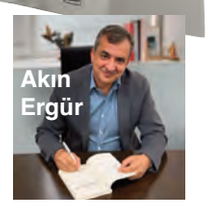
Özköprü Turizm & Malitur Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Köprü, Mercedes-Benz tercihlerinin ardında yalnızca ürün kalitesinin değil; satış sonrası hizmetlerdeki profesyonel yaklaşımın da etkili olduğunu belirtti.

15'te

Özköprü Turizm & Malitur,

Filosunu 5 Yeni Mercedes-Benz Tourismo ile Güçlendirdi

Akın Ergür'ün 'Satın Alma Sanatı ve İnsan' kitabı okuyucularını bekliyor



Temsa Satın Alma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür, Satın alma profesyonellerine rehber niteliğinde olacak 'Akın Ergür ile Muhabbetler, Satın Alma Sanatı ve İnsan' kitabını yayımladı.

Kariyer hedefleri geniş olan ve bir işletmenin her alanını kavramak isteyen herkes okuyabilir. Profsyonel çalışma hayatında olan herkes, içinde ilgisini çekecek unsurlar bulacaktır. **17'de** ■ *Erkan YILMAZ*

Otokar'a Enerji Verimliliği Ödülü

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla gerçekleşen törende ödülü, **Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural** teslim aldı.

4'te

Dr. Zeki Dönmez

Yönetmelik tartışmaları

16'da

Mustafa Yıldırım

Yönetmelik değişikliği üzerine

14'te

Cumhur Aral

Otobüsler Değişti... Otobüsçü?

2'de

MANCI Kemal Otomotiv'den Ece Transfer'e MAN TGE teslimatı

10'da

Otobüsler Değişti... Otobüsçü?

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Türkiye'de şehirlerarası yolcu taşımacılığı, yıllar içinde sessiz ama köklü bir değişim yaşadı. Eskiden sadece bir yerden bir yere ulaşmak olarak görülen otobüs yolculuğu, artık yolcunun beklentilerinin ve teknolojik gelişmelerin şekillendirdiği kapsamlı bir hizmet hâline geldi. Bu değişimde otobüslerin geçirdiği evrim kadar, bu araçları işleten otobüsçülerin dönüşümü de dikkat çekici. Bugün yeni bir otobüs tasarlanırken içine konan her teknoloji, yolculuk anlayışını yeniden tarif ediyor. Peki otobüs bu kadar değişmişken, otobüsçü de aynı oranda değişti mi?

Otobüs üreticileri, günümüzde model yenileme planlarını uzun vadeli stratejilerle yapıyor. Türkiye'deki büyük üreticiler ortalama 10 yılda bir modeli tamamen yeniliyor. Bu, sadece dış görünüşü değil; şasi, motor, yazılım ve güvenlik teknolojilerinde de köklü değişiklikleri içeriyor. Model ömrünün ortasında, yani genellikle beşinci yılda yapılan makyaj ise aracın yüzünü tazeliyor. Bu dönemde ön-arka tasarım güncelleniyor, iç mekânda ergonomi artırılıyor, sürüş ve yolculuk konforu geliştiriliyor. Çünkü rekabet çok sert. Hem yurtiçi hem ihracat pazarlarında öne çıkabilmek için otobüs artık daha sessiz, daha konforlu, daha dijital ve daha ekonomik olmak zorunda. Euro normları, güvenlik regülasyonları, yakıt tüketimi hedefleri ve müşteri beklentileri üreticiyi sürekli değişmeye mecbur bırakıyor. Ama mesele sadece aracın kendisiyle sınırlı değil.

Bugünün yolcusu eskiye göre çok daha bilinçli, karşılaştırmacı ve talepkâr. Koltuk konforu artık temel bir beklenti. Ama onun ötesinde herkes priz arıyor, USB portu soruyor, Wi-Fi olup olmadığını kontrol ediyor. Klimaların sessiz çalışması, aydınlatmanın göz yormaması, kabinin titreşimsiz ve sessiz olması gibi konular da tercih sebebi. Artık insanlar sadece ulaşmak istemiyor, rahat ulaşmak, bağlantıda kalmak, zamanını verimli geçirmek istiyor. Bu da otobüs firmalarının sadece araç kalitesiyle değil, sundukları bütün hizmet zinciriyle rekabet etmelerini zorunlu kılıyor.

Otobüsçü de bu süreçte ciddi bir değişimin içinden geçiyor. Eskiden otobüsçülük bir meslekti; usta kaptanların, sadık yolcuların, belli mola yerlerinin olduğu bir düzendi. Kaptan şoförler saygı görür, yolcularla birebir ilişki kurulur, otobüs firmaları güvene dayalı yolcu bağlılığıyla çalışırdı. Bugün ise taşımacılık giderek kurumsallaşıyor. Büyük filo sahipleri dijital biletleme sistemlerine yatırım yapıyor, müşteri hizmetleri ekipleriyle yolcu geri bildirimlerini izliyor, filo yönetim yazılımlarıyla rotaları optimize ediyor. Sürücülerin performansı verilerle ölçülüyor, araçların anlık tüketimi merkezi olarak takip ediliyor. Kısacası otobüsçülük artık sadece direksiyon başında usta olmakla değil, teknolojiyle uyumlu, veriyle çalışan bir yapı kurmakla mümkün oluyor.

Ancak bu dönüşümde en zorlanılan alanlardan biri insan kaynağı. Yeni nesil kaptan yetişmiyor; sektörde nitelikli şoför bulmak her geçen gün daha da zorlaşıyor. Bunun yanında yolcunun sabrı azalıyor, sadakati düşüyor. Eskiden bir markaya bağlılık varken, bugün yolcu biletini cep telefonundan alıyor, üç firmayı karşılaştırıyor, fiyat ve hizmete göre karar veriyor. Bu da otobüs firmalarının sadece araç kalitesiyle değil, hizmet süreçleri, personel kalitesi ve dijital altyapısıyla fark yaratmasını zorunlu kılıyor.

Sonuç olarak değişim kaçınılmaz. Otobüs değişti, teknoloji değişti, yolcu değişti. Şimdi sırada otobüsçü var. Ayakta kalmak isteyen firmalar, sadece yeni model araç almakla yetinmemeli. O aracın etrafında örülen hizmet ekosistemini de aynı hızda yenilemeli. Çünkü bu yeni dönemde sadece tekerlek değil, veri de dönüyor. Yolculuk artık sadece bir mesafe değil, bir deneyim. Ve bu deneyimi kim daha iyi sunarsa, yolcunun tercihi de o olacak.

Ülkemizin esas değişimin başlangıcıdır **19 MAYIS....**

1919 yılında, çağının çok ötesinde vizyoner bir liderin başlattığı bağımsızlık ve kurtuluş savaşının ana rahmine düştüğü gündür.

Olmasaydı, olmazdık…

Bir gün bile aklımızdan çıkarmamız gereken düşünce olmalı her birimiz için.

Geleceğe taşıması için Gençlere emanet edilmiş bayramdır, **19 MAYIS GENÇLİK ve SPOR BAYRAMI KUTLU OLSUN.** ■

Kadın TIR Sürücülerine Teşvik Geldi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, taşımacılık sektöründe kadın sürücü istihdamını artırmak için harekete geçti. **15 Mayıs 2025 tarihli Resmi Gazete**'de yayımlanan yönetmelik değişikliğiyle, kadın sürücülere yönelik resmi teşvikler yürürlüğe girdi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, 30 Kasım Dünya Şoförler Günü'nde UND'yi ziyaretinde Kadın TIR Sürücü Akademisi projesine destek sözü vermişti. Bakanlık, bu açıklamadan altı ay sonra somut adımlar attı. Yeni düzenlemeyle, kadın şoför istihdam eden firmalara taşıt kartı ücretinde %95 indirim sağlanacak. Ayrıca, **son bir yılda taşıt sayısının %10'u kadar kadın sürücü istihdam eden firmaların yetki belgeleri üç ay süreyle ücretsiz uzatılacak.**

UND Başkanı Şerafettin Aras, "Bu teşvik, sürücü açığını kapatmada ve kadınların sektörde daha görünür olmasında çok önemli bir adımdır" dedi. **Bakan Uraloğlu** da kadın şoförlerin sektöre yeni bir soluk getireceğini vurguladı. ■

19 MAYIS

Atatürk'ü Anma
Gençlik ve Spor Bayramı

Kutlu Olsun

obilet

Manisa Yıldızı Seyahat yola çıktı

Angi Hafriyat sahibi Haşim Angi tarafından kurulan Manisa Yıldızı Seyahat, Manisa Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde düzenlenen görkemli törenle yola çıktı.

14 Mayıs 2025 Çarşamba günü düzenlenen açılışa Yunusemre Belediye Başkanı **Semih Balaban,** AK Parti Manisa Büyükşehir Belediye Meclisi Grup Başkanvekili **Berk Mersinli**, CHP Yunusemre İlçe Başkanı **Mehmet Arslan**, Yunusemre Belediye Başkan Yardımcıları **Özge Arslan**, **Mesut Doğan**, Has Otomotiv İkinci El Otobüs Satış Danışmanı **Hüseyin Küçükakın** ve Taşıma Dünyası Gazetesi Yazarı **Sami Acerüzümoğlu** katıldı.

Haşim Angi

En yüksek seviyede konforlu hizmeti Manisalılara sunacağız

Manisa Yıldızı Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Haşim Angi törende yaptığı konuşmada en yüksek seviyede konforlu hizmeti sunma gayreti içinde olacaklarını belirterek şunları söyledi: "Bize destek olan herkese firmamız adına teşekkür ediyoruz. Manisa Yıldızı Manisa'nın gerçekten yerel bir firması olması vaadiyle biz bu yola çıktık.

Manisa'dan tüm illere hemen hemen her gün seferler düzenleniyor. Bu süreçte biz Manisa Yıldızı olarak Manisa halkına hitap eden bir firma olacağız. Eşimiz, dostumuz, halkımız Manisa'nın bir arabasıyla sefere çıkma, seyahat etme özgürlüğüne sahip olsun, daha rahat etsin, kendi evindeymiş gibi hissetsin istedik. Rabbim bize bu yolda ilerlemeyi, filomuzu güçlendirmeyi nasip etsin. 6 otobüsle başlıyoruz. Şuan için günlük 12 sefere tekabül ediyor. Her gün Dikili'den, Ankara'dan araçlarımız çıkacak. Aynı şekilde Manisa'dan 2 aracımız Antalya'ya gidecek. Antalya'dan gece seferimiz Manisa'ya olacak. Bursa, Balıkesir, İstanbul, Aydın, Denizli, Nazilli, Ankara, Uşak, Afyon seferlerimiz var şuanda. Manisa otogarında ihale olacak. Manisa Büyükşehir Belediye Başkanımız Ferdi Zeyrek'e teşekkür ederim. İhale sürecini başlattığı için. İhaleye girip otogarda yazıhane almak istiyoruz. En yüksek seviyede konforlu hizmeti Manisalılara sunacağız" diye konuştu.

Manisa'nın Yıldızı inşallah Türkiye'mizin yıldızı olur

Yunusemre Belediye Başkanı Semih Balaban, "Manisa'mız için hayırlı olsun. Açılışını yapmanın mutluluğunu, heyecanını yaşıyorum. Benim bir felsefem var. Manisa'da yaşayan herkes Manisalıdır. Bu Manisa'ya bir hizmettir. Ben üniversite yıllarında muavinlik yaptım. Bu sektörü de bilirim. Her zaman söylerim muavinlik en önemli mesleklerden biridir. Hayatımız hep bu şekilde mücadeleyle geçti. Manisa'nın Yıldızı inşallah Türkiye'mizin yıldızı olur. Kazasız belasız hemşerilerimizi taşır. Emeği geçenlere bol kazançlar diliyorum. İnşallah Manisa'dan Türkiye'nin yıldızı çıkar ulaşım sektöründe" dedi.

Sami Acerüzümoğlu, Hüseyin Küçükakın, Manisa Yıldızı Seyahat Kurucu Başkanı **Haşim Angi**'ye 'hayırlı olsun' dileklerini ilettiler.

AK Parti Manisa Büyükşehir Belediye Meclisi Grup Başkanvekili Berk Mersinli, CHP Yunusemre İlçe Başkanı Mehmet Arslan da birer konuşma yaparak Manisa Yıldızı firmanın hayırlı olmasını dilediler. ■

İstanbul-Ankara-Yıldızeli Yüksek Hızlı Tren (YHT) seferleri ile entegre çalışacak.

Tokat Belediyesi TOKBÜS Filosunu Otokar Giga Otobüsle Güçlendirdi

39+1 kişilik Otokar Sultan Giga otobüsler, Tokat ile Yıldızeli Garı arasında gidiş-dönüş taşımacılık hizmeti veriyor.

Tokat Belediyesi Teknik Birimler Şantiyesi'nde araçları inceleyen Belediye Başkanı Mehmet Kemal Yazıcıoğlu, vatandaşlardan gelen yoğun talep doğrultusunda kapasitenin artırıldığını belirterek, yeni otobüslerin tam donanımlı, güvenli ve konforlu olduğunun altını çizdi. Yazıcıoğlu, "Vatandaşlarımız artık TOKBÜS'te mağduriyet yaşamayacak. Yeni araçlarımız güvenlik kameraları ile donatıldı, her şey kayıt altında olacak. Daha konforlu ve sağlıklı ulaşım sunmayı hedefliyoruz" dedi.

Yeni sistemle YHT bileti alan yolcular, TOKBÜS araçlarında da koltuk seçimi yapabiliyor. Bilet sisteminin entegre çalıştığını belirten Başkan Yazıcıoğlu, bu uygulamanın ulaşım sürecini kolaylaştırdığını ifade etti.

Yazıcıoğlu ayrıca TOKBÜS projesinin hayata geçirilmesinde emeği geçen başta MHP Tokat Milletvekili Av. Yücel Bulut olmak üzere Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Devlet Demiryolları ve belediye çalışanlarına teşekkür etti. Projenin, Tokat'ın ulaşım altyapısına önemli katkı sağladığı belirtildi. ■

Otokar'a Enerji Verimliliği Ödülü

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticilerinden Otokar, sürdürülebilirlik odaklı projeleriyle ödüller kazanmaya devam ediyor. Şirket, Sakarya Arifiye fabrikasında hayata geçirdiği "Fabrika Atık Isı Geri Kazanım Projesi" ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın düzenlediği 10. Verimlilik Proje Ödülleri'nde, Enerji Verimliliği kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar'ın ödüllü projesiyle, doğalgaz tüketiminin %47'sini oluşturan proseslerde yaklaşık %8 oranında tasarruf sağlandı. Bu sayede yılda 182 bin 760 metreküp doğalgaz tasarruf edilirken, 349 ton karbon salınımı da önlendi. Projenin geri dönüş süresi ise yaklaşık 1,6 yıl olarak hesaplandı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla gerçekleşen törende ödülü, **Otokar Genel Müdür Yardımcısı Onur Vural** teslim aldı. Vural, "Enerji verimliliği ve karbon ayak izimizi azaltmaya yönelik çalışmalarımız sürdürülebilir üretim vizyonumuzun temelini oluşturuyor. Bu çabalarımızın ödüllendirilmesi bizim için büyük bir motivasyon" dedi.

Bu yılki yarışmaya 57 ilden 613 proje başvurusu yapıldı. Finale kalan 93 proje arasından 33'ü ödüle değer bulundu. ■

Odeon Turizm, Halka Arz Sürecini Resmen Başlattı

30 yılı aşkın tecrübesi ve operasyon gücüyle Türk turizminin önde gelen markalarından Odeon Turizm halka arz sürecini resmen başlattı. Sermaye piyasalarında yerini almaya hazırlanan şirket, SPK'ya esas sözleşme değişikliği için başvurusunu yaptı.

Coral Travel Group bünyesinde Türkiye'de destinasyon hizmetleri alanında faaliyet gösteren Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş., halka arz sürecini başlattı. Şirket, **Sermaye Piyasası Kurulu**'nun (SPK) inceleme ve onayına tabi olmak kaydıyla gerçekleştirilmesi planlanan halka arz kapsamında, kayıtlı sermaye sistemine geçiş ve esas sözleşmesinin sermaye piyasası mevzuatına uygun hale getirilmesi amacıyla SPK'ya başvuru yaptı.

Odeon Turizm İşletmeciliği A.Ş. bünyesinde; Türkiye'de faaliyet gösteren destinasyon hizmetlerinin yanı sıra; bağlı ortaklıkları olarak, otel işletmeciliği alanında faaliyette bulunan **Seven Seas Life** ve **Marvida Family Eco** otellerinin sahibi **Otium Otelcilik Turizm Ticaret A.Ş.**, Türkiye'de tur operatörlüğü alanında faaliyette bulunan **Coral Seyahat A.Ş.** ve güvenlik hizmetleri alanında faaliyette bulunan **Odeon Güvenlik Koruma ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş.** şirketleri bulunuyor.

"Halka Arz ile Stratejik Büyüme Hamlesi"

Odeon Turizm'in halka arz süreci, yalnızca şirketin kurumsal gelişimi açısından değil, aynı zamanda ulusal ve uluslararası ölçekteki büyüme stratejileri bakımından da kritik bir dönüm noktası niteliği taşıyor. Finansal şeffaflık, yatırımcı güveni ve sürdürülebilir kurumsal yapı gibi alanlarda önemli kazanımlar sağlaması beklenen bu adım, Odeon Turizm'i daha güçlü, rekabetçi ve global ölçekte erişimi yüksek bir yapıya dönüştürmeyi hedefliyor.

Coral Travel Group Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Bektaş, halka arz sürecine dair şunları söyledi:

"Odeon Turizm'in halka arzı, sadece bir finansal adım değil; aynı zamanda sürdürülebilir büyümeye, şeffaflığa ve kurumsallaşmaya olan bağlılığımızın da güçlü bir göstergesi. Bu sürecin, hem sermaye piyasalarına hem de Türk turizm sektörünün geleceğine değer katacağına yürekten inanıyoruz."

30 Yılı Aşkın Deneyimle Geniş Hizmet Ağı

1992 yılında Antalya'da, turizme yenilikçi bir soluk getirme vizyonuyla doğan Odeon Turizm, müşteri memnuniyeti odaklı anlayışı ve hizmet kalitesiyle kısa sürede Türkiye'nin önde gelen destinasyon hizmetleri şirketlerinden biri haline geldi.

Bu başarıda, şirketin yolculuğundaki önemli dönüm noktaları, teknolojik altyapıya yaptığı stratejik yatırımlar ve sürekli gelişim anlayışı kilit rol oynadı. Bugün Odeon Turizm, Türkiye pazarında genişleyen faaliyet ağıyla sektöre değer katmaya devam ediyor.Odeon Turizm, Türkiye'de belli başlı tüm destinasyonlarda, konaklama, transfer, rehberlik, tur organizasyonları ve kurumsal etkinlikler gibi hizmetler sunuyor.

Kalite ve Mükemmelliği Tescilli

Odeon Turizm, Türkiye'de seyahat acenteliği hizmetlerinin tamamını kapsayan ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi belgesini alan ilk şirket olma unvanını taşıyor. Aynı zamanda ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 14001 Çevre, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve ISO 39001 Yol Trafik Güvenliği gibi uluslararası yönetim sistemlerine de sahip.

Hizmet İhracatının Gurur Tablosunda

Odeon Turizm, Türkiye'nin hizmet ihracatında en güçlü temsilcilerinden biri olarak öne çıkıyor. Her yıl Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından **"Seyahat Acenteliği Hizmetleri"** alanından **hizmet ihracatı ödülüne layık** görülen Odeon Turizm, yer hizmetleri alanında Türkiye'nin lider şirketlerinden biri olarak yalnızca operasyonel kabiliyetiyle değil, aynı zamanda Türkiye ekonomisine sağladığı katma değerle de fark yaratıyor. ■

Havalimanlarında Yolcu Sayısı:

İç hatlarda azaldı, dış hatlarda arttı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü verilerine göre 2025 yılının ilk 4 ayında havalimanlarında yolcu sayısı artış gösterdi.

DHMİ verileri üzerinden yapılan analize göreTürkiye havalimanlarında yolcu trafiği (gelen-giden) 2025 yılı Ocak-Nisan döneminde %3,8 artarak 61,81 milyondan 64,19 milyona ulaştı.

Yolcu sayısı, yurt dışı hatlarda %7,7 artışla 35,41 milyona ulaşırken, yurt içi hatlarda %0,6 düşüşle 28,78 milyona geriledi. ■

Havalimanlarında Hizmet Verilen Yolcu Sayısı (Ocak-Nisan)

	Ocak-Nisan 2024	Ocak-Nisan 2025	Değişim %
YURTDIŞI HATLAR	32.868.310	35.413.937	7,7
YURTİÇİ HATLAR	28.950.375	28.783.776	-0,6
TOPLAM	61.818.685	64.197.713	3,8

Enver Geçgel Turizm'den 10 Maraton Yatırımı

Şanlıurfa merkezli Enver Geçgel Turizm yola çıktı. Şirket, TEMSA ile 10 adet Maraton anlaşması yaptı. Araçların ilk 4 adeti düzenlenen törenle teslim edildi.

Haber: Erkan YILMAZ

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında hizmet yarışına yeni bir firma daha katıldı. 27 Nisan'da ilk seferini gerçekleştiren Şanlıurfa merkezli Enver Geçgel Turizm, ilk etapta TEMSA ile 10 adet Maraton anlaşması yaptı. 10 araçlık anlaşmanın ilk partisi olan 4 araç, 2 Mayıs 2025 tarihinde düzenlenen törenle Adana'da TEMSA Otobüs Bölge Satış Yöneticisi **İlker Canbolat** tarafından Enver Geçgel Turizm Genel Müdürü **Aziz Geçgel**'e teslim edildi.

Enver Geçgel Turizm kalitesi ve konforuyla fark yaratacak

Araçların teslimatı sonrasında **Aziz Geçgel** hem firmanın kuruluşuna yönelik, hem yeni yatırımlar, hem de hedefler hakkında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Aziz Geçgel, firmanın kuruluşu ile ilgili şunları söyledi: Firmamızın kurucusu Astor Enerji Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sayın Enver Geçgel. Sayın Enver Geçgel'de şehirlerarası alanda kalitesiyle ve konforuyla fark yaratacak bir firmayı hayata geçirmek istedi ve firmanın ismini de kendi ismiyle kurdu.

1.5 yıl içinde 150 adetlik otobüs filosu

Hızlı bir şekilde yeni otobüs yatırım süreci başladıklarına ve şu anda filolarında tamamı özmal 51 adet 2025 model otobüs bulunduğunu belirten Aziz Geçgel, "1.5 yıl içerisinde bu sayının 150 otobüse çıkarılması yönünde bir plan var. Şu an filomuzda bireysel otobüsçü yok. Bizim hedefimiz; öncelikle hizmet sürecinde kendi kalitemizi yolcumuza gösterip, daha sonra da bizim anlayışımıza uyan bireysel otobüsçüleri aramıza katmak" dedi.

Hedef Türkiye'nin her yerine sefer

Enver Geçgel Turizm'in Şanlıurfa, Diyarbakır ve Ankara merkezli olarak Türkiye'nin her yerine sefer düzenleme hedefi bulunduğunu belirten Aziz Geçgel, "Bölgesel bir firma hedefiyle değil, ulusal ölçekte bir firma olma stratejisi ile harekete geçildi. Yolcu memnuniyeti, onların güvenliği bizim en birinci önceliğimiz olacak" dedi.

10 TEMSA Maraton yatırımı

Aziz Geçgel, 10 adet TEMSA Maraton yatırımı ile ilgili de şu açıklamalarda bulundu: İlk etapta TEMSA ile 10 adet Maraton anlaşması yaptık. İlk 4 adetini teslim aldık. Kalan araçlarımız da çok kısa sürede bize teslim edilecek. TEMSA tercihimizde en önemli etken yerli marka olması. Enver Geçgel Turizm'in filosunda her zaman TEMSA marka otobüsler çok güçlü şekilde yerini alacak. Maraton otobüslerin konforundan, performansından memnunuz" dedi.

Sektörden beklentimiz yüksek

Zor süreçlerin yaşandığını ancak sektörden beklentilerinin yüksek olduğunu belirten Aziz Geçgel, "Firmayı kurduğumuz anda bölge insanımızın büyük ilgisi ile karşılaştık. Bundan büyük mutluluk duyduk. İlerleyen günlerde 33 sefer yapma planımız var. Şu an günde 7 sefer İstanbul yapıyoruz. Tüm seferlerimiz doldu. Biz firmamız ile bu süreçte fiyat rekabeti ile değil, hizmette rekabeti üst seviyeye taşımak istiyoruz. Her firma ile hizmet yarışında olmak bizi mutlu edecektir. Bölgemizin 1 numaralı firması olup, başarımızı tüm Türkiye geneline yaymayı istiyoruz" dedi.

Birlikte çıktığımız bu yolculuk uzun yıllar devam edecektir

TEMSA Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Enver Geçgel Turizm'in sektördeki yolculuğunun çok başarılı olmasını dilediğini belirterek, "Bu yolculuk hikayesinin başlangıcında TEMSA Maraton araçlarımızın da bulunması bizleri çok mutlu ediyor. Bu yolculuğun hayırlı, uğurlu olmasını, başarılı bir şekilde hedeflerine ulaşmasını diliyorum. TEMSA Maraton araçlarımızın da Enver Geçgel Turizm'e bol kazanç getirmesini diliyorum. Birlikte çıktığımız bu yolculuğun uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" dedi. ■

TEMSA, Türk Loydu Sertifikalı İlk Türk Batarya Üreticisi Oldu

Mobilite alanında elektrifikasyona odaklanan TEMSA, lityum-iyon temelli **Marine Batarya Sertifikası**'nı alarak Türkiye'de bir ilke imza attı. Türk Loydu tarafından verilen sertifikayla TEMSA, denizcilik sektöründe kullanılabilecek güvenli batarya paketleri üreten ilk Türk şirketi oldu.

Adana'daki Ar-Ge merkezinde geliştirdiği bataryalarla uluslararası standartları karşılayan TEMSA, yurt içi ve yurt dışında gerçekleştirilen testlerin ardından Türk Loydu'ndan sertifikasını aldı. Sertifika, 8 Mayıs 2025'te düzenlenen törenle TEMSA yetkililerine teslim edildi.

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığıyla faaliyet gösteren şirketin **CEO'su Evren Güzel**, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "TEMSA olarak vizyonumuzu sadece karayoluyla sınırlandırmıyoruz. Elektrifikasyonun dönüştürücü gücünü mobilitenin her alanına taşıyoruz. Aldığımız bu sertifika, teknolojik kabiliyetimizin ve kalite anlayışımızın güçlü bir göstergesi" dedi.

Geliştirdiği batarya çözümlerini sadece kara taşımacılığıyla sınırlı tutmayan TEMSA, denizcilik başta olmak üzere yeni sektörlere açılarak küresel rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. ■

Adana Karayolları Bölge Müdürlüğü'ne D-Max

Anadolu Isuzu, Adana'ya 6 adet D-Max 4x2 AT teslimatı gerçekleştirdi.

Anadolu Isuzu, Adana Emkar Peyzaj Turizm Nakliyat İnşaat Taşıma Oto Kiralama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'ne, Adana Karayolları Bölge Müdürlüğü'nde hizmet aracı olarak kullanılmak üzere 6 adet D-Max 4x2 AT teslimatı yaptı.

Teslimat törenine; Emkar Firma Sahibi **Sebahattin Yıldız**, Isuzu Adana Yusuf Baysal Bayisi Yönetim Kurulu Başkanı **Hilmi Baysal**, Yönetim Kurulu Üyesi **Ahmet Baysal** ve Satış Müdürü **Metin Semir** ile Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış Direktörü **Yusuf Teoman** ve Anadolu Isuzu Bölge Satış Sorumlusu **Serkan Serttaş** katıldı.

D-Max, arazi şartlarındaki gücünü günlük hayata da taşıyor. D-Max, uzun ömürlü ve dayanıklı motoru, üst düzey güvenlik donanımları, sürüş konforunu artıran iç ve dış tasarımı ve teknolojik özellikleri ile pazarda öne çıkıyor. ■

ŞEHRİN ASLANI HER İŞTE YANINIZDA

MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs 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

MAPAR İZMİR

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
7410 Sok. No:18, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

Acil
Servis: 0 530 373 93 93

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

mapar

www.mapar.com.tr

/maparman

MAN

Mercedes-Benz Türk, Bayi ve Yetkili Servis Ağı,

Kamyon ve Otobüse Özel Hizmet

Yapılanmasına Geçiyor

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ürün grubuna odaklı hizmet verecek yeni bayi ve yetkili servis ağı yapılanması ile Türkiye genelinde büyük bir dönüşüme imza atıyor. 2021 yılında, küresel olarak Daimler AG'den ayrılan Daimler Truck AG'nin global stratejisi doğrultusunda Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servis ağı da tamamen kamyon ve otobüs müşterilerine özel hizmet sunacak şekilde yeniden yapılandırılıyor.

Haber: Erkan YILMAZ

Yeni yapılanmaya yönelik düzenlenen basın toplantısında Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü **Can Balaban** açıklamalar yaptı.

Bayilerimize teşekkür ediyoruz

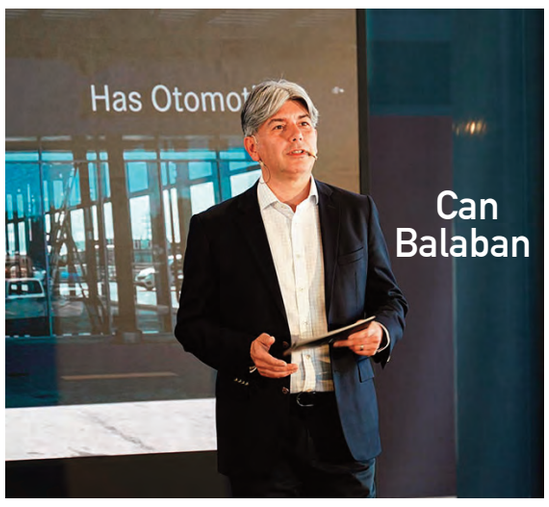
Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, açıklamalarına üretim ve distribütör ayağında olan gelişmeleri paylaşarak başladı: "Otobüs, kamyon, hafif ticari araç ve otomobil ürün grubuyla birlikte faaliyet gösteren şirketimizde, 2021 yılında globali takip ederek bir bölünme yaşandı. Mercedes-Benz Türk olarak ağır vasıta ürün gruplarıyla faaliyetlerimize devam ediyoruz. Mercedes-Benz Otomotiv de hafif ticari araç ve otomobil olarak faaliyetlerine devam ediyor. Ürün gruplarındaki bu ayrışımın ardından müşteri temas noktalarını da elden geçirmeye giriştik. Öncelikle bütün bayilerimize teşekkür ediyoruz. Çok kısa süre içerisinde Daimler Truck organizasyonu içerisinde, örnek olacak şekilde bir yatırım atağına geçtik. 3,5 milyar lirayı aşkın bir yatırımdan bahsediyoruz. Bu yatırım tutarı sadece bina ve altyapı için ayrıldı; bunun içinde eğitim, teknoloji ve dijitalleşme yok. 2026 yılının sonunda bitecek müthiş bir dönüşüm. Bütün Türkiye, an itibariyle şantiyedir. En doğusundan en kuzeyine, güneyine kadar hemen hemen her ilde şantiyemiz var. Kamyon ve otobüsün ihtiyaçları tabii ki otomobilden ve hafif ticari araçtan daha farklı. Lokasyonlar uygunsa oturum şeklimizi değiştiriyoruz, değilse yeni lokasyonlar oluşturuyoruz. Mercedes-Benz Türk olarak 7 bini aşkın doğrudan çalışanımız ve Türkiye genelinde istihdam edilen 2 binden fazla bayi ağı çalışanımız da ülkemize sağladığımız katkının bir göstergesi. Elbette ki, bu dönüşüm sadece fiziki yatırımı değil insan gücüne yatırımı da odağına alıyor. Tüm bu dönüşüm neticesinde 100 kişilik bir istihdam artışı da sağlandı. Türkiye'nin yedi bölgesine yayılmış bu yapı sayesinde bir yılda servislerimize giren 150 binin üzerinde kamyon ve otobüsün de tekeri aralıksız dönmeye devam edecek. Bence bu dönüşüm, herkes için 'kazan-kazan' oldu. 4 ürün grubu yerine sadece ağır vasıta müşterisinin ihtiyaçlarına göre kendi organizasyonunu şekillendirmek çok önemli. İlk yatırım Bursa Odabaşı Otomotiv ile başladı. Konya, Kayseri, Erzurum yakın zamanda açılacak."

Tek markayız

"Türkiye'nin her yerinde olan tek markayız" açıklamasını yapan **Süer Sülün**, "Bayilerimize giren-çıkan araçları anlık olarak takip ediyoruz. Kaç saat serviste kalmış, görüyoruz. Ticari aracın beklemesi en büyük kusur. Türkiye'nin herhangi bir yerinde arıza yapan bir araca en geç 2,5 saatte ulaşıyoruz. 4 saatte arabayı tekrar yola koyuyoruz. Ağır vasıta için bu hizmet süresi çok kıymetli" dedi.

İlk 4 ay kötü değil

Süer Sülün, 2025 yılının ilk 4 ayını da değerlendirdi: "Geçen seneye nazaran biraz daha düşük. Nisan ayında kamyon pazarında yüzde 14 daralma vardı, bu Mart ayında yüzde 23'tü. Tabii, bir daralma yaşanıyor, ama Türkiye'nin normal pazar seviyesinin altına inmeyecek. Kamyon pazarının 35-40 bin bant arasında biteceğini, şehirlerarası otobüs pazarının 700 adet seviyesinde olacağını planlıyoruz. Tabii, bu şimdilik. Dünyada yaşanan ekonomik ve politik kararların pazara da etkisi büyük oluyor."



Gerçekleştiren ilk ülke olacağız

"Müşteri deneyimini merkezine alan, daha verimli daha çevik ve daha sürdürülebilir bayi ağı yapısı oluşturmak adına biz bu dönüşüm sürecini gerçekleştiriyoruz" açıklamasını yapan **Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban**, "58 yıla dayanan köklü bir geçmişe sahip olan şirketimiz ve bayi ağımız bugün önemli bir değişimin içerisinde. Bu süreç 2021 yılında Daimler AG'nin global olarak başlattığı ayrı bir yapılanma ile ilişkili. Bayi ve yetkili servislerimiz, tamamen otobüs ve kamyon grubuna hizmet verecek şekilde, yeniden yapılanıyor. Bu dönüşüm

14 yeni tesis yatırımıyla geri kalan tesislerimizde yenilenmeler ve kurumsal kimlik dönüşümlerini de içeriyor. Tabii, böyle bir dönüşüm sadece tesislere yapılan fiziki bir yatırımla sınırlı değil aynı zamanda insan kaynaklarımıza ve süreçlerimize de yatırım yapmaya devam ediyoruz. Çatı şirketi tarafından tetiklenen bu dönüşümü tüm dünyaya örnek olacak şekilde ilklerle yapıyoruz ve tüm hedeflenen çalışmalar tamamlandığında 3,5 milyar lirayı aşan yatırımla birlikte Daimler Truck global ağında bunu gerçekleştirmiş ilk ülke olacağız. Bu çalışmadaki önceliğimiz, özellikle kamyon ve otobüs müşterilerinin beklenti ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayacak, bunlara yönelik hizmet edecek bir yapı kurmak. Ağır vasıta müşterilerinin de en temel istekleri hız, kalite ve sürdürülebilirlik. Çünkü araçların servislerde geçirdiği süre, işletmede kullanılamayan bir zaman anlamına geliyor. Yani müşterilerimiz araçlarından kazanç elde edemiyorlar, hedefimiz ve amacımız bu süreyi en aza indirmek" dedi.

#daimayanındayız

Müşterilerin daima yanlarında olduklarını belirten Can Balaban, "Bugün kamyon ürün grubunda 20 ilde, 27 bayi, 46 yetkili servis otobüs grubunda ise 14 bayi ve 20 ilde 28 yetkili servisle hizmet veriyoruz. Bu veriler de gösteriyor ki, ülke genelinde bayi ve yetkili servislerimizle müşterilerimize çok yakın konumdayız, müşterilerimizin #daimayanındayız. Dönüşüm kapsamında, Şanlıurfa, Dilovası ve Nakkaş Çatalca'da kurulacak yeni servislerimizle birlikte müşterilerimize daha da yakın olacağız ve kapasitemizi arttıracağız.

Kamyon müşterileri kendi park yerlerine daha yakın, rahatça manevra yapabilecekleri yerler istiyorlar. Biz de yatırımlarımızda bunları dikkate alıyoruz" dedi.

2026 yılı sonunda tamamlanacak

"İlk fiili yatırım, 2023 yılı sonunda Bursa'daki Odabaşı bayimizin yetkilendirilmesiyle yapıldı" açıklamasını yapan Balaban, "2024 yılı itibarıyla Düzce, İzmir ve Adana'da sadece ağır ticari araçlara özel yeni tesis yatırımları tamamlandı. Şanlıurfa'daki yeni yatırım da geçtiğimiz ay devreye alındı. Kocaeli, İstanbul, Konya, Kayseri, Erzurum, Trabzon gibi şehirlerde de yeni tesislerin inşaatı ya da projelendirilmesi sürüyor. Türkiye genelinde bu dönüşümü 2026 yılı sonuna kadar tamamlamayı hedefliyoruz. 3,5 milyar lirayı aşkın yatırım tamamen bayilerin kendi öz kaynakları ile yapılacak. Dönüşüm tamamlandığında, Türkiye genelinde 400 civarında kamyon ve otobüse hizmet verecek işyerimiz olacak, kapasitemiz yüzde 15 artacak" dedi.

29 ilde 33 laboratuvar

Kalifiye insan kaynağı yetiştirilmesi konusundaki yatırımları yalnızca yetkili servislerdeki çalışanlarla sınırlı tutmadıklarını belirten Can Balaban, "Aynı zamanda sektöre ve bayilerimize insan kaynağı yetiştirilmesi amaçlı, 2014 yılında başlattığımız "EML'miz Geleceğin Yıldızı" programıyla mesleki eğitimi destekliyoruz. Türkiye genelinde 29 ilde açtığımız 33 Mercedes-Benz Laboratuvarı ile endüstri meslek liselerinde 4 binden fazla öğrencinin nitelikli eğitim almasına katkı sağladık. Gururla söylerim ki, bu programdan mezun olan öğrencilerin önemli bir bölümü bayi ağımızda ve yetkili servislerimizde istihdam ediliyor. Tesislerimize ve insan kaynağımıza yaptığımız yatırımı aynı zamanda çalışma sistemlerimize yaptığımız yatırımla da destekliyoruz. Dijitalleşme adımlarımız kapsamında, Daimler Truck AG ile birlikte servis etkinliğini arttırmak için sistem altyapılarımızı da geliştiriyoruz. Türkiye'ye özel olarak geliştirdiğimiz Servis Takip Sistemimiz, bu alanda attığımız en stratejik adımlardan biri. Türkiye genelindeki tüm yetkili servislerimize giriş yapan araçları gerçek zamanlı olarak tek tek izleyebiliyor, bakım ve onarımda hangi aşamalarda olduğunu görebiliyoruz. Gerektiğinde destek olabiliyoruz, bu sayede operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyetini önemli ölçüde arttırmayı hedefliyoruz. Geçen yıl, tüm markaların müşterileri ile bağımsız bir kuruluş tarafından yapılan memnuniyet araştırması sonuçlarında satışta ve serviste bir numara olduğumuzu memnuniyetle gördük. Tüm bayilerimize, hem markamıza duydukları güven ve bağlılıkları için hem de bu dönüşümde hiç tereddüt göstermeden bizimle birlikte hareket ettikleri için şükranlarımı sunuyorum" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk'ün Servis Sözleşmesi Hizmeti Yoğun İlgi Görmeye Devam Ediyor

Mercedes-Benz Türk'ün otobüs müşterilerine sunduğu Servis Sözleşmesi Hizmeti, avantajlı koşullarıyla yoğun talep görüyor. "Tek Niyet Memnuniyet" anlayışıyla hayata geçirilen servis sözleşmesi kapsamında, müşteriler belirlenen süre boyunca seçtikleri paket doğrultusunda bakım ve onarım işlemlerini yetkili servislerde gerçekleştirebiliyor.

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

2024 yılı içerisinde satışı gerçekleşen yaklaşık 500 adet sıfır kilometre Mercedes-Benz marka otobüs için müşteriler **"Servis Sözleşmeleri"**nden yararlandı. Mercedes-Benz Türk tarafından 2024 yılında 10 adet ve üzeri servis sözleşmesi paketi satın alan müşterilere özel sertifika takdimi gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, servis sözleşmesine yönelik yaptığı açıklamada; "Türkiye genelinde **28 otobüs yetkili servisimizle** yüksek kalitede ve yenilikçi hizmet sunuyoruz. Satış sonrasında müşterilerimizin beklentilerinin ötesinde çözümler üretmeyi hedefliyoruz. Servis sözleşmelerimizin başarısının ardında müşterilerimizin markamıza duyduğu güven yatıyor" ifadelerini kullandı.

Farklı paket seçenekleriyle her ihtiyaca çözüm sunuluyor

Müşterilerine üç farklı paket sunan Mercedes-Benz Türk, **Baz Paket** ile 3 yıllık periyodik bakım, **Ekonomik Paket** ile aşıntı parça değişimi, **Tam Paket** ile ise uzatılmış garanti hizmetini de kapsayan kapsamlı çözümler sunuyor. Bu hizmet, bakım maliyetlerini öngörülebilir hale getirirken araçların kullanım ömrünü de artırıyor.

Mercedes-Benz Türk, satış sonrası süreçlerde müşterilerine operasyonel güvence sağlamaya ve memnuniyet odağını sürdürmeye kararlılıkla devam ediyor. ■

MAN, Ankara Fabrikasında Elektrikli Otobüs Üretimine Geçiyor

MAN Truck & Bus, Ankara'daki üretim tesisini eMobilite'ye uygun hale getirerek elektrikli şehir içi ve şehirlerarası otobüs üretimine başlıyor. Şirket, sürdürülebilir ulaşım hedefleri doğrultusunda 2026 itibarıyla eCoach modelini de piyasaya sunmayı planlıyor.

Barbaros Oktay

Ankara Tesisi eMobilite Üssüne Dönüşüyor

MAN Truck & Bus, Ankara'daki otobüs fabrikasını Ürün Geliştirme Merkezi (PDC) olarak yeniden yapılandırdı. Elektrikli otobüs üretimine 2025 ortasında başlaması planlanan tesis, ilk eCoach modelini 2026'da üretime alacak.

"Amacımız CO_2 Nötr Üretim"

MAN Otobüs Birimi Başkanı Barbaros Oktay, elektrikli tahrik sistemlerinin olgunlaştığınıbelirterek, "Ankara tesisimizi CO_2 nötr hale getirmek için 2030'a kadar çalışacağız. Enerji ve çevre dengesinde önemli bir noktadayız" dedi.

Geliştirme ve Testler Ankara'da Gerçekleşiyor

MAN Ürün Geliştirmeden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Frederik Zohm, Ankara'nın tüm otobüs geliştirme faaliyetlerinin yürütüldüğü merkez haline geldiğini açıkladı. 830 kişilik kadrosuyla çalışan PDC'de prototipleme, proje yönetimi ve test süreçleri gerçekleştiriliyor.

41 Milyon Euro'luk Yatırım ve Yüksek Teknoloji Altyapısı

Toplamda 41 milyon Euro yatırım yapılan PDC, 300.000 metrekarelik alana sahip. Merkezde test rampaları, 1,4 kilometrelik pist, Ar-Ge ofisleri ve müşteri özel taleplerine yönelik modifikasyon alanları bulunuyor.

Elektrikli Üretimde Küresel Güç

MAN, Polonya'daki Starachowice tesisinde elektrikli şehir içi otobüs üretimini sürdürüyor. Güney Afrika'daki tesiste ise Afrika kıtasının ilk e-otobüs teslimatları gerçekleştirildi. Nürnberg'de ise batarya üretim hattı faaliyet gösteriyor.

Sadece Elektrikli Araçlar Değil, Sürdürülebilir Üretim de Hedefte

Şirket, yalnızca elektrikli araç üretimini değil, üretim süreçlerini de karbon nötr hale getirmeyi amaçlıyor. Yenilenebilir enerji kaynakları ve güneş panelleriyle desteklenen sistemler, bu dönüşümün temelini oluşturuyor.

2050 Hedefi: Sıfır Emisyonlu Bir MAN

MAN, 2050 yılına kadar sera gazı nötr bir şirket olmayı hedefliyor. Elektrifikasyon yatırımları ve uluslararası iş birlikleriyle bu hedef doğrultusunda emin adımlarla ilerliyor. ■

MANCI Kemal Otomotiv'den Ece Transfer'e MAN TGE teslimatı

Man Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Bayii Mancı Kemal Otomotiv Antalya merkezli turizm taşımacısı Ece Transfer'e MAN TGE teslimatı gerçekleştirdi.

■ Erkan YILMAZ

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş'nin İstanbul Tuzla'daki TOPUSED tesislerinde düzenlenen törenle 2025 model MAN TGE Mancı Kemal Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Bölge Satış Müdürü Vahit Akkuş tarafından Ece Transfer Yönetim Kurulu Başkanı Tuba Akartuna ve Yönetim Kurulu Üyesi Taner Akartuna'ya teslim edildi. Teslimat töreni sonrasında Mancı Kemal Otomotiv HTA Bölge Satış Müdürü Vahit Akkuş ve Ece Transfer Yönetim Kurulu Başkanı Tuba Akartuna Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu.

MAN TGE Ece Transfer ile Antalya yollarında

"MAN markasının konfor ve performansı, Ece Transfer firmasıyla Antalya yollarında buluştu" açıklamasını yapan Vahit Akkuş şunları söyledi: MAN TGE 5.160 16+1 koltuklu VIPLion model araç, siyah renk seçeneğiyle Ece Transfer firmasına teslim edildi. Yolcu taşımacılığında üst düzey konfor sunan VIPLion donanımı, güçlü 160 HP motoru ve MAN güvencesiyle birleşerek Ece Transfer'in hizmet kalitesine değer katacağına ve işbirliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz. Yeni araç Ece Transfer'e hayırlı, uğurlu olsun,, bol kazançlar getirsin. Mancı Kemal Otomotiv olarak, müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutuyor ve MAN kalitesini Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırmaya devam ediyoruz.

Aracın teknolojik donanımı ve konforunu çok beğendik

Ece Transfer Yönetim Kurulu Başkanı Tuba Akartuna, turizm sezonuna yönelik beklentilerin olumlu olması nedeniyle yeni araç yatırımı yaptıklarını belirterek, " Mancı Kemal Otomotiv ile çok uzun süredir iyi bir diyalog sürecimiz vardı. Ancak bu diyalog süreci yeni araç yatırımına dönüşmemişti. İlk kez MAN TGE yatırımı için konuşmaya başladık. Sayın Vahit Akkuş süreçle çok yakından ilgilendi. Teşekkür ediyoruz. Aracın teknolojik donanımı ve konforunu çok beğendik. İlk alım maliyeti açısından da sağlanan imkanlar uygundu. MAN TGE 5.160 16+1 koltuklu VIPLion model araç. Otomotik vites. Araçta teknolojik donanım geliştirmeler yapılırken sadece yolcular değil, şoförlerin de rahatlıkla kullanılması düşünülmüş. Çarpışma asistanları, kameralar, otomatik vites, şoför aracı kullanırken bel kısmına masaj yapan bir koltuğunda bulunması şoförün sürüşünü çok daha konforlu hale getiriyor. Ayrıca Antalya turizm sezonunda çok yüksek bir hava sıcaklığına sahip. Araba çalışmadığı süreçte klimanın gücü de düşer, ancak TGE'de çift klimalar sayesinde bekleme anında araçta hava sıcaklığında konforu sağlamak mümkün. Bu Antalya gibi bir şehirde çok büyük avantaj. Motor sesinin de içeriye yansımaması çok güzel olmuş. Bütün bu gelişmeler bizi yine önümüzdeki süreçte MAN TGE yatırımına yönlendiriyor" dedi.

Büyük otobüs yatırımı

Ece Transfer firmasının filosunda 36 araca ulaştıklarının da bilgisini veren Tuba Akartuna, "Yılın başında 1 adet büyük otobüs yatırımı planımız vardı. Ancak yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeler ışığında bu yatırımı biraz öteledik. Küçük araç tarafında çok deneyimli olduğumuz için endişe duymadan aldık ancak büyük araç tarafında biraz daha bekleyelim yönünde bir karar oluştu" dedi.

Tekerlerimiz Nisan ayı ile birlikte dönmeye başladı

2025 yılının da 2024 seviyelerinde geçmesini beklediklerini de açıklayan Akartuna, " Bu yılın 2024'den farkı turizm sezonunda yoğunlaşma biraz daha erken başladı. Tekerlerimiz Nisan ayının hemen başında dönmeye başladı. Ancak şunu da ifade etmemiz gerekiyor. Hala yabancı turist için ülkemiz pahalı konumunu koruyor. Bu önemli bir dezavantaj oluşturuyor. Bir gelişmede Rus parası Ruble Türk parasına karşı daha değerli oldu. 1 Ruble 0.20'den, 0.44'e kadar geldi. Her ne kadar Türk lirasının değer yitirmesi olumlu olmasa da bu durum Rus turistler için de bir avantaj sağladı. Bu yıl içinde Ekim ayına kadar rezervasyonlarda bir sıkıntı görünmüyor. Herhangi bir olumsuzluk yaşanmaz ise..." dedi. ■

www.tasimadunyasi.com
facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 14 • Sayı: 448 • 19 Mayıs 2025
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

Editör
Korkut AKIN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
İç Kapı No: 26
34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

19
MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI
Kutlu Olsun
mapar
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde beklenmeyen değişiklikler yapıldı

YÖNETMELİK SÜRPRİZİ

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde beklenenden farklı olarak değişiklikler yapılarak 15 Mayıs 2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. Yolcu ve yük taşımacılarını ilgilendiren önemli değişiklikler yapıldı. Değişiklikte yeni düzenlemeler, değiştirilen hususlar ve geçiş imkanları yer alıyor.

İŞTE YENİ DÜZENLEMELER

S BELGESİ DÜZENLEMESİ

S, Servisle yolcu taşıma belgesi ve bununla ilgili düzenlemeler getirildi.

- 1 öz mal otobüsle asgari kapasiteye sahip olunması, 100 bin TL sermaye şartı aranıyor.

Servis hizmeti verilecek yer/ firma/ kurum ve kuruluş sözleşmelere sahip olunması gerekiyor.

S Yetki Belgesi Ücreti 368 bin 188 TL olarak belirlendi.

3 araç ve altında olanlar S belge ücretini yüzde 95 indirimli olarak ödeyerek belgesini alabilecek.

S yetki belgelerine en fazla 100 adet özmal otobüs kaydedilebilecek.

- UKOME kararı veya trafik komisyonu kararı ile B3, D3 ve S belgelerinde tahditli plaka araçlar da kaydedilebilecek.

- S Yetki belgelerine özmal taşıt sayısının yarısını geçmemek üzere sözleşmeli otobüsler kaydedilebilece

Yetki belgesi kayıtlı her bir taşıtla en fazla 3 farklı yerin/firmanın/kurumun/kuruluşun servis faaliyeti gerçekleştirilebilir. Hizmet verilen yerler taşıt kartında yazılması zorunlu.

- A1-B2, D2 ve S belgesine kayıtlı taşıtların yetki belgesi kapsamı dışında kullanılması halinde yetki belgesi sahibine 50 uyarma verilecek. Bir takvim yılı içerisinde 10 kez uyarma düzenlenmesi ve bu uyarmaların tebliği halinde yetki belgesi iptal edilecek.

- Mevcut D4 servis belgeleri değişikliğin 29'uncu maddesi ile Yönetmeliğe eklenen 12'inci geçici maddeye göre S yetki belgesine dönüştürülecek.

18-24 KOLTUKLU TAŞITLAR DÜZENLEMESİ

B1-D1 18-24 koltuk kapasiteli koltuklu otobüslerin belgelere kaydına kalıcı olarak imkan yaratıldı.

20 adeti geçmemek üzere 25 koltuktan büyük özmal otobüs sayısının yüzde 20'si kadar 18-24 koltuklu özmal otobüs belgelere kaydedilip 300 km'ye kadar olan taşımalarda kullanılabilecek. 300 km'yi aşana 20 uyarma verilir.

Halen B1 ve D1 yetki belgesine kayıtlı taşıtlarla ilgili usul ve esaslar geçici 2'inci madde ile değiştirilen 4'üncü fıkra ile düzenlenmiştir.

9 KOLTUKLU ESKİ OTOMOBİLLER

9 koltuklu eski otomobiller bazı muafiyetlerle geçici düzenleme ile belgelere kaydedilebilecek.

1/1/2026 tarihleri arasında, sürücüsü dahil 9 koltuk kapasitesine sahip otomobil cinsi taşıtlardan, 2013 ve öncesi model olan taşıtların B2 veya D2 yetki belgesi eki taşıt belgesine ilave edilmek istenilmesi halinde; bu taşıtlar için 24 üncü maddenin ikinci fıkrasının (m) bendinin (2) ve (3) numaralı alt bentleri uygulanmaz. (Silindir hacminin 2900 cm3 küpten büyük olması ve ilk müracatta 1 yaşından faaliyeti boyunca da büyük olmaması) Ancak, bu fıkraya göre yetki belgesi eki taşıt belgesine ilave edilecek taşıtlarla ilgili olarak;

a) Bu fıkra her bir taşıt için bir defaya mahsus olmak üzere uygulanır.

b) Taşıtların 15 yaşından büyük olmaması şarttır.

c) Taşıtlar için düzenlenen taşıt kartlarının geçerlilik süreleri, (b) bendiyle belirlenen yaş şartını aşmayacak şekilde verilir.

ç) 24 üncü maddenin üçüncü fıkrasına göre yapılan re'sen düşüm ve aynı yetki belgesine yeniden ilave işlemleri saklıdır."

TAKOĞRAF KULLANIMI

Taşımalarda görev yapacak şoförlerin ve bunların takoğraf yoluyla denetimlerine ilişkin yeni esaslar getirildi.

Yetki belgesi taşıt belgesinde kayıtlı bulunan ve takograf sürücü kartı kullanım zorunluluğu bulunan taşıtları süren şoförlerin;

a) Sürüş esnasında başkasına ait veya geçersiz takograf sürücü kartı kullandıklarının,

b) Takograf sürücü kartı olmadan taşıt kullandıklarının ihlale konu olan taşıtın kayıtlı olduğu yetki belgesi sahibine her bir ihlal için 75 uyarma verilir.

Takograf kullanması zorunlu olan taşıtların takograf cihazı veya tertibatlarında, ilgili mevzuatına göre takograf denetim yetkisi bulunan personel tarafından, manipülasyon düzeneği tespit edilmesi halinde, ihlale konu olan taşıtın kayıtlı olduğu yetki belgesi sahibine 75 uyarma verilir.

KADIN ŞOFÖR İSTİHDAMI TEŞVİK EDİLİYOR

Yetki belgesi sahiplerinin Ocak ayı sonuna kadar Bakanlığa yapacakları başvuru üzerine, Bakanlık tarafından başvurunun yapılmasından bir önceki takvim yılına ilişkin yapılacak kontroller neticesinde,

Aralıksız olarak 6 ay ve daha fazla istihdam ettikleri hir bir kadır şoför için 1 defaya mahsus olmak üzere iki taşıt ilave işleminde 1 taşıt için yüzde 95 indirim uygulanır.

Kontrolün yapılacağı yılın sonu itibarıyla yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı toplam birim taşıt sayısının %10'u kadar kadın şoförün aralıksız olarak 1 yıl ve daha fazla istihdam ediliyor olması halinde, yetki belgesinin yenilenmesi sırasında 17 nci maddenin birinci fıkrasındaki süreye üç aylık süre eklenir. Bu bende göre eklenecek toplam süre her bir yetki belgesi yenileme dönemi için altı ayı geçemez.

Verilmiş sürelerin haksız yere verildiğinin sonradan tespit edilmesi halinde, verilen süreler, ilgili yetki belgesinin ilk yenilenmesi sırasında sürelerden düşülür."

U-ETDS BİLDİRİM ZORUNLULUKLARI

U-ETDS bildirim zorunlulukları genişletildi. Aykırılıklara ilişkin cezalandırma düzenlemeleri geldi. Taşımada/ seferde görevlendirilecek şoför bilgileri, taşıta binilecek ve taşıtın sürüşüne başlanacak terminal ara, ara durak indirme/ bindirme noktası yerleri belirtmeleri suretiyle UETDS sistemine işlemeleri, iletmeleri,

İşlenen, iletilen bilgilerin, aynı taşıma/ sefer için mücbir sebepler haricinde değiştirilmemesi veya iptal edilmemesi,

Taşımada/ seferde görevlendirilecek şoförün fiili olarak faaliyet göstereceği zaman diliminde, bir başka taşıma/ sefer için aynı şoför bilgilerini UETDS sistemine işlememeleri/ iletmemeleri zorunludur.

"(8) Bu Yönetmelik kapsamında faaliyet gösteren yetki belgesi sahiplerinin U-ETDS'ye bilgi/veri iletme yükümlülükleriyle ilgili olarak;

a) 40 ıncı maddenin üçüncü ve dördüncü fıkralarındaki zorunluluk kapsamında;

1) Hiçbir bilgi/veri iletilmemesi durumunda her sefer için 45 uyarma,

2) Yapılan sefere ilişkin veri iletilmesine rağmen taşınan yolcuya dair hiçbir bilgi iletilmemesi durumunda her sefer için 15 uyarma,

3) Yapılan sefere ilişkin veri iletilmesine rağmen taşıtta görevli hiçbir şoför bilgisinin/verisinin iletilmemesi durumunda her sefer için 15 uyarma,

4) Yapılan sefere ilişkin veri iletilmesine rağmen sefer süresince hiçbir ATS bilgisi iletilmemesi durumunda her sefer için 15 uyarma,

5) Yolcunun beyan ettiği ve Bakanlığa bildirilen/iletilen varış noktasından önce inen yolculara ilişkin bilgilerin, bu hususun gerçekleştiği andan itibaren 30 dakika sonrasına kadar bildirilmemesi/iletilmemesi durumunda her yolcu için 5 uyarma,

6) İletilen seferde, sefer başına (gidiş veya dönüş) 20 adedi geçmemek üzere eksik/yanlış bilgi/veri iletenlere, her eksiklik/yanlışlık için 2 uyarma,

b) 40 ıncı maddenin altıncı fıkrasındaki yükümlülükler kapsamında yapılan sefere ilişkin;

1) Hiçbir bilgi/veri iletilmemesi durumunda her sefer için 20 uyarma,

2) Yapılan taşımaya ilişkin veri iletilmesine rağmen taşınan eşyaya dair hiçbir bilgi iletilmemesi durumunda her sefer için 10 uyarma,

T.C.
Resmî Gazete

Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği
Hukuk ve Mevzuat Genel Müdürlüğünce Yayımlanır

15 Mayıs 2025 PERŞEMBE | Sayı : 32901

YÜRÜTME VE İDARE BÖLÜMÜ

YÖNETMELİKLER

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığından:

KARAYOLU TAŞIMA YÖNETMELİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR YÖNETMELİK

3) Yapılan taşımaya ilişkin veri iletilmesine rağmen taşıtta görevli hiçbir şoför bilgisinin/verisinin iletilmemesi durumunda her taşıma için 10 uyarma,

4) İletilen taşımada, taşıma başına 10 adedi geçmemek üzere eksik/yanlış bilgi/veri iletenlere, her eksiklik/yanlışlık için 1 uyarma,

c) 32 nci maddenin dördüncü fıkrasının;

1) (a) bendine göre bilgi/veri işlenmemesi/iletilmemesi durumunda her sefer/taşıma için 10 uyarma,

2) (b) bendine aykırı şekilde bilgilerin değiştirilmesi veya iptal edilmesi durumunda her sefer/taşıma için 5 uyarma,

3) (c) bendine aykırı şekilde şoför bilgilerinin işlenmesi/iletilmesi durumunda her sefer için 30 uyarma, yetki belgesi sahibine verilir. Ancak, bu fıkraya göre yaptırım uygulanan firmanın, bu kabahatinin sonradan suç unsuru teşkil ettiğinin tespiti halinde, yetki belgesi sahibine ayrıca 150 uyarma verilir. Bu fıkranın;

i) (a) bendinin (1) numaralı alt bendinin uygulanması halinde, (a) bendinin diğer alt bentleri ile (c) bendinin (1) ve (2) numaralı alt bentleri,

ii) (a) bendinin (3) numaralı alt bendinin uygulanması halinde, (c) bendinin (1) ve (2) numaralı alt bentleri,

iii) (b) bendinin (1) numaralı alt bendinin uygulanması halinde, (b) bendinin diğer alt bentleri ile (c) bendinin (1) ve (2) numaralı alt bentleri,

iv) (b) bendinin (3) numaralı alt bendinin uygulanması halinde, (c) bendinin (1) ve (2) numaralı alt bentleri,

v) (c) bendinin (1) veya (2) numaralı alt bentlerinin uygulanması halinde, (a) bendinin (6) numaralı alt bendi veya (b) bendinin (4) numaralı alt bendi, uygulanmaz."

Devamı 13'te

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde beklenmeyen değişiklikler yapıldı

YÖNETMELİK SÜRPRİZİ 2

Baştarafı 12'de

TERMİNAL ÜCRETLERİ

Terminal çıkışlarında biniş yapan yolculardan alınan ücretin yüzde 20'sinden fazla çıkış ücreti alınamayacak.

Yetki belgesi sahipleri; terminallerini ara durak olarak kullanan yetki belgesi sahiplerinin taşıt belgelerinde kayıtlı her bir taşıt için, terminalden taşıta binecek yolculara ilişkin düzenlenmiş bilet ücreti toplamının %20'sinden fazla çıkış ücreti alamaz. Bu bendin uygulanmasını teminen, U-ETDS sistemine işlenen/iletilen ilgili veriler, Bakanlıkça T1/T2 yetki belgesi sahipleriyle kısmen paylaşabilir

ÜCRET TARİFELERİ

Ücret tarifesi önceki tarifenin üzerinden 3 ay geçtikten sonra alınabilecek. Yılda 3 kez tarife değiştirilebilecek. (Ayrıca güncellemeler! söz konusu olabilecek?)

"(6) Bakanlığa bildirilecek/iletilecek ücret tarifelerinin yeniden belirlenme periyotlarıyla ilgili olarak;

a) Bir önceki ücret tarifesinin (varsa) uygulanmaya başlandığı tarihten itibaren asgari üç aylık sürenin geçmiş olması kaydıyla ücret tarifeleri, bir takvim yılı içinde en fazla üç defa yeniden belirlenebilir.

b) Tarifeli yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunan yetki belgesi sahipleriyle ilgili olarak;

1) Hat çizelgelerinde kayıtlı bulunan taşıma hattı ve/veya taşıma güzergahlarına ilişkin ücret tarifelerinin bir bütün olarak ve aynı zamanda belirlenmesi zorunludur.

2) Hat çizelgelerine yeni ilave edilecek taşıma hattı veya taşıma güzergahlarına ilişkin yeni belirlenecek ücret tarifeleriyle ilgili olarak (a) bendinde öngörülen üç aylık süre kısıtlaması ile (1) numaralı alt bentte belirlenen zorunluluk dikkate alınmaz.

3) Hat çizelgelerinde daha önce kayıtlı bulunmaktayken pasif hale getirilmiş taşıma hatlarının yeniden aktif hale getirilmesi ve bu taşıma hatlarına ilişkin daha önce bildirilmiş/iletilmiş ücret tarifelerinin yeniden belirlenmesinin istenilmesi halinde, taşıma hatlarına ilişkin bir önceki ücret tarifelerinin uygulanmaya başladığı tarih esas alınmak kaydıyla, (a) bendiyle belirlenen süre ve sayı kısıtlamalarının dikkate alınması zorunludur.

4) Ücret tarifesinin uygulanmaya başlandığı tarihten itibaren iki iş günü içinde Bakanlığa yapılacak yazılı müracaat ve Bakanlık tarafından verilecek izinle, bildirilen ücret tarifesi, (a) bendinde öngörülen üç aylık süre kısıtlaması dikkate alınmadan her bir yeniden belirleme periyodu içinde bir defaya mahsus olmak üzere güncellenebilir.

c) Bakanlık, taşıma maliyetlerine etki eden unsurların önemli orandaki artış ve azalışlarını dikkate alarak (a) bendinde öngörülen süre veya sayıyı değiştirebilir."

A1'LERDE YENİ DÜZENLEME

Kamu kurum ve kuruluşlarına hizmet veren A1'lerde yapılanma yenilendi.

KURYE İŞLETMECİLİĞİ

Dağıtım işletmeciliği faaliyeti kurye işletmeciliğine dönüştürüldü. Bununla ilgili çok sayıda düzenleme getirildi. M1 ve M2'lerde bu hizmeti verebilecek ve isterlerse bu belgelere geçebilecek.

P türü yetki belgeleri için başvuranlardan;

a) P1 yetki belgesi için başvuranların en az, 5 adet özmal motorlu taşıta sahip olmaları ve 100.000 Türk Lirası sermaye veya işletme sermayesine sahip olmaları şarttır.

b) P2 yetki belgesi için başvuranların en az, 30 adet özmal motorlu taşıta sahip olmaları ve 500.000 Türk Lirası sermaye veya işletme sermayesine sahip olmaları şarttır.

c) En fazla 3 adet motorlu taşıt ile faaliyet göstermek üzere P1 yetki belgesi müracaatında bulunan gerçek veya tüzel kişilerden, asgari kapasite ile sermaye şartı ve 40 ıncı maddenin otuz dördüncü fıkrasının (b) bendinde yer alan şart aranmaz ve bunların yetki belgesi ücretlerinde %85 indirim uygulanır."

P türü yetki belgesi ile ilgili olarak;

P1 ve P2 yetki belgeleri eki taşıt belgelerine, ticari veya hususi motosiklet veya moped veya ticari kamyonet veya ticari otomobiller kaydedilebilir.

P1 veya P2 yetki belgesi eki taşıt belgelerine kaydedilecek motosiklet veya moped cinsi taşıtların 10 yaşından büyük olmaması şarttır.

P1 ve P2 yetki belgesi eki taşıt belgelerine kaydedilecek kamyonet

cinsi taşıtlardan, asgari kapasiteyi sağlayacak sayıda taşıtların ilk başvuru ve faaliyet süresince 20 yaşından büyük olmaması şarttır.

P1 ve P2 yetki belgesi eki taşıt belgelerine kaydedilecek otomobil cinsi taşıtlar asgari kapasite hesabında dikkate alınmaz.

P1 yetki belgesi için sağlanması gereken asgari kapasite hesabında, finansal kiralama sözleşmesi veya uzun süreli kiralama sözleşmesi yoluyla temin edilen taşıtlar da dikkate alınır.

P1 veya P2 yetki belgesi eki taşıt belgelerine kaydedilecek motosiklet veya moped cinsi taşıtlarda taşıma kutusu bulunması halinde, bu taşıma kutularının ilgili mevzuata uygun olması ve araç tescil kayıtlarına işlenmiş olması şarttır."

P2 yetki belgesi eki taşıt belgesine, özmal taşıt sayısının 10 katını geçmemek üzere sözleşmeli taşıtlar kaydedilebilir.

P1 yetki belgesi eki taşıt belgesine sözleşmeli kamyonet veya otomobil, P2 yetki belgesi eki taşıt belgesine sözleşmeli otomobil kaydedilmez."

Birinci fıkrada öngörülen hükümler saklı kalmak kaydıyla, bu Yönetmelik kapsamında faaliyet gösterecek kuryelerin;

İlgili mevzuatın öngördüğü kurye faaliyet belgesine sahip olmaları,

b) Devletin güvenliğine karşı suçlar, anayasal düzene ve bu düzenin işleyişine karşı suçlar, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma veya kaçakçılık suçları ile Türk Ceza Kanununun 81, 82, 102, 103, 104, 105, 109, 148, 149, 179/3, 188, 190, 191, 226 ve 227 nci maddelerindeki suçlardan, arşiv kayıtları hariç olmak üzere, adli sicil kayıtlarının bulunmaması, şarttır.

(4) Bu maddenin üçüncü fıkrasında belirlenen şartları haiz olmadan çalışan veya bu şartları haiz olmayan kuryeyi/kuryeleri faaliyetleri için görevlendiren/çalıştıran P1 veya P2 yetki belgesi sahiplerinden;

a) (a) bendine aykırı davranan yetki belgesi sahiplerine her bir kurye için ayrı ayrı olmak üzere 3 uyarma,

b) (b) bendine aykırı davranan yetki belgesi sahiplerine her bir kurye için ayrı ayrı olmak üzere Kanunun 26 ncı maddesinin birinci fıkrasının (e) bendinde belirtilen miktarda idari para cezası, verilir."

KACAK YAKIT TAŞIMACILIĞI

Kaçak yakıt taşımacılığına önlem amaçlı düzenlemeler getirildi. Ek depolar incelenip ceza verilecek. Taşıtlarda yakıt depolarının Sanayi Bakanlığı tarafından yayımlanan motorlu araçlara yönelik tip onayı mevzuat gereklerine uygun olması zorunluluğu bulunuyor. Bunun ihlali halinde her ihlal için 50 uyarma,

Suç konusu teşkil edebilecek taşıma faaliyetinin gerçekleştirilmesi amacıyla zula olarak tabir edilen özel olarak hazırlanmış gizli/özel tertibat ve yer/bölme yapılamaz. Bu kuralın ihlali halinde her ihlal için yetki belgesi sahibine 150 uyarma cezası verilecek.

Yeni Yönetmelik ile değişen uygulamalara geçiş için zaman veriliyor, kolaylıklar getiriliyor. Geniş kapsamlı olan Yönetmelik değişikliğinde yukarada aktarılmaya çalışılan ana düzenlemeler dışında detaylara ilişkin hususlarda bulunmaktadır. İlgililer kendileri ile ilgili detayları değişiklik metninden veya Yönetmeliğin değişiklikler işlenmiş yeni şeklinden takip etmelilerdir.

İHLAL SAYISINA DİKKAT

Geçiçi durdurma ve yetki belgesi iptali başlıkla 70'inci maddenin 3'üncü fıkrasındaki uyarmaların 150'yi aşması halinde 150'nin altına düşürmeyenlerin faaliyetlerinin durdurulmasına ilişkin uyarma sayısı 500'e yükseltildi. Yine 70'inci maddenin

"(4) Yetki belgesi sahipleri hakkında yapılacak değerlendirme neticesinde;

a) Bir takvim yılı içinde bu Yönetmeliğin;

1) 35 inci maddesinin ikinci fıkrasının,

2) 69 uncu maddesinin sekizinci fıkrasının;

i) (a) bendinin (1) numaralı alt bendinin,

ii) (b) bendinin (1) numaralı alt bendinin,

iii) (c) bendinin (3) numaralı alt bendinin,

ihlal edilmesi nedeniyle, yetki belgesi sahibine toplamda 1.000 ve daha fazla uyarma verilmiş olması ve bu uyarmalara ilişkin düzenlenen ihlal tespit tutanaklarının tebliğ edilmiş olması halinde, yetki belgesi sahibine ayrıca 500 uyarma verilir.

b) (a) bendine göre düzenlenen ihlal tespit tutanağının/tutanaklarının tebliğ edildiği tarihten sonra, (a) bendinin uygulamasına esas teşkil eden uyarmalar dikkate alınmadan, aynı takvim yılı içinde (a) bendinin yeniden ihlal edilmesi halinde, (a) bendi hükümleri tekraren uygulanır.

c) Her takvim yılı başında, bir önceki takvim yılına ilişkin yapılacak değerlendirme neticesinde; değerlendirme yapılan yıl içinde (a) bendine göre düzenlenmiş ve tebliğ edilmiş ihlal tespit tutanağı sayısının, değerlendirmeye konu takvim yılı sonunda, yetki belgesi eki taşıt belgesinde kayıtlı taşıt sayısı;

1) 100 ve altında olanlar için, 5 defa ve üstü olması,

2) 100'ün üzerinde olanlar için, taşıt sayısının % 5'i ve daha fazla olması, halinde, ilgili yetki belgesi iptal edilir. Bu bent kapsamında yapılacak hesaplamada virgülden sonraki rakamlar dikkate alınmaz." ■

Yönetmelik değişikliği üzerine

Mustafa Yıldırım
TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde 15 Mayıs 2025 tarihinde değişiklikler içeren Yönetmelik yayımlandı. Bakanlık yetkilileri uzun bir çalışma yapmışlar. Kurye İşletmeciliği alanına yönelik kapsamlı şekilde yeni düzenlemeler var. Gerçekten büyük ihtiyaçtı bu. Önemli olan bunun uygulamalarıdır. Herkes biran önce uyum sağlamaya çalışmalıdır. Bunun dışında yine yük taşımacılığı alanına yönelik düzenlemeler de var.

S Belgesi doğru bir düzenleme

Yolcu taşımacılığı alanına yönelik ise taleplerimizin bir çoğunun karşılandığını söyleyemeyiz. D4 ile S Belgesi düzenlemesi getirildi. Bu düzenleme de bir ihtiyaçtı. Çünkü servis taşımacıları iki büyükşehir arasında yaptıkları taşımalarda sorunlar yaşıyorlardı. Birbirine yakın illerde taşıma faaliyetlerini yürütebilmek için yeni bir yapılanma ihtiyaçtı. Öz mal noktasında düzenlemeler yapıldı. Sektörden gelecek tepkileri değerlendireceğiz. S Yetki Belgesi için en fazla 100 özmal araç kaydedilebilecek. Neden 100 özmal sınırlaması konulmuş bu enteresan.. Bakanlık S Yetki Belgesi düzenlemesini hayata geçirirken yine UKOME tarafını da işin içinde tutmuş, halen iki başlılığın devam ettigi görülüyor. Dolayısıyla bu iki başlılığın önüne geçilmesi gerekiyor.

Sıkı bir denetim ve yaptırım

S Yetki belgesi doğru bir adım ama bu araçlarla iki il arasında korsan şekilde tarifeli bir yolcu taşımacılığı yapılmasının da önüne geçilmesi gerekiyor. Çok sıkı deetim ve yaptırımların olması şart. Hatta Bakanlığın sektörle işbirliği yaparak ihbar sistemini kurulması gerekiyor. Bu belgenin sağlıklı bir şekle oturtulması için zaman gerekecek. 4925 ile Büyükşehir Belediyesi Kanunu arasında sınırların iyi çizilmesi şart.

Toplu Ulaşım Yasası çıkmalı

Ben hep söylüyorum; Toplu Ulaşım Yasası'nın çıkarılması gerekiyor. Toplu Ulaşım Yasası'nda şehiriçi toplu taşıma faaliyetlerinin tanımlanması gerekiyor. Belediyelerin yetkisi dahilinde olan taksi, dolmuş, minibüs, halk otobüs gibi tamamen Toplu Ulaşım Yasası kapsamına alınması lazım. Uluslararası, şehirlerarası yolcu taşımacılığını da tamamen 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği kapsamında yeniden düzenlenmesi lazım. Bizim beklentimiz buydu. İnşallah bundan sonraki süreçte olur.

Ara durak terminallerden alınacak ücretler

Yine Yönetmelikte ilginç olan düzenlemelerden birisi de; 'terminallerden çıkan otobüs ara durak terminallerden çıkış yapan otobüsten terminal yönetimi bilet ücretlerinin yüzde 20'sinden fazlasını alamaz kuralı' Bu çok ciddi sıkıntılar da doğrulabilir. Eskiden Bakanlık, nüfus ölçeğine göre terminal ücretlerini belirleyen bir tarife yayımlardı. Bu çok daha doğru bir yöntemdi. Şimdi Terme'den, Çarşamba'dan çıkan otobüs ara durak olarak Samsun Otogarı'nı gösterdiğinde çıkış parasını o zaman daha az ödeyecek. Firmalar büyük terminallerde tam para ödememek için kalkış noktalarını ilçelere çekecek. Aynı şey İzmir'de Kuşadası ve Aliağa'dan kalkacak otobüsler için de olacaktır. Burada şu düzenleme yapılabilirdi; 'Büyükşehirlerin olduğu otogarlar ara durak olarak kabul edilemez' Büyük terminallerden çıkan otobüsçülürin günahı niye daha fazla ücret ödeyecek? Biz bu süreci izleyeceğiz ve yaşanacak sıkıntıları Bakanlığa aktaracağız. Ayrıca 'ara duraklarda alınan toplam yolcunun bilet ücretinin yüzde 20'sinden fazlasını alamaz' ise düzenleme bu da ayrı bir sıkıntı olacaktır. Bunun yolsuzluklara neden olmaması gerekiyor.

18-24 koltuklu araçlar kalıcı oldu

Bakanlık bu düzenlemeyi yaparken tabiki bir takım talepleri dikkate alarak yapmıştır.

8+1 koltuklu araçlar

Bakanlık 8+1 koltuklu araçlara yönelik 2013 model öncesi araçların kaydına imkan getirdi. Ama sektörün beklediği asıl 2013 sonrasında alınan 8+1 koltutklu 14 bin dolayında aracın D2 belgesine kaydının sağlanması ve motor silindir hacminin aranmamasıydı. 2013 model öncesi araçların sektörde çok fazla olduğunu düşünmüyorum. Yönetmelikte 15 yaş sınırı da var. 2013 model araç 2028'e kadar kullanılabilecek. 2012, 2027, 2011'de 2026. Düzenleme bizim beklediğimiz şekilde çıkmadı.

Ücret tarifelerinin 3 ayda alınması doğru

Bunu biz talep etmiştir. Firmalar kış ve yaz ayları arasında fiyat uygulamalarını kendi menfaatleri çerçevesinde uygulama imkanına sahip oldular.

Kadın şoför istihdamını teşvik etmek doğru

Yönetmelikte kadın şoför istihdamına yönelik teşviklerin verildiğini görüyoruz. Bu da doğru bir adım. Ancak kadın veya erkek ayrımı olmadan en önemli adımın bu mesleğe adım atacakların doğru bir eğitim alması gerekiyor. Bunun Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı'nın ortaklaşa yürüteceği bir eğitim süreci olabilir. Toplu taşıma sürücülerinin meslek tanımının iyi yapılması da gerekiyor. Her ehliyet alanın trafiğe çıkmaması şart.

*

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımızı kutluyoruz.

Mercedes-Benz Türk, 19 Mayıs'ı Samsun'daki Yıldız Kızlarla Kutladı

Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin birlikte yürüttüğü "Her Kızımız Bir Yıldız" programı çerçevesinde, 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'na özel olarak Samsun'da bölge ziyareti gerçekleştirildi. Yıldız Kızlarla bir araya gelinerek hem bayram coşkusu paylaşıldı hem de onların duygu ve düşüncelerini yakından dinleme imkânı elde edildi. Sadece burs desteğiyle sınırlı kalmayan program; aynı zamanda Yıldız Kızların kişisel gelişime katkı sunarak kendilerini tanımalarına, farkındalık kazanmalarına ve geleceğe dair hedeflerini bilinçli şekilde belirlemelerine olanak tanıyor.

Ağır ticari araç sektörünün öncü markası Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) iş birliği ile hayata geçirilen **"Her Kızımız Bir Yıldız"** programına bu kez Samsun ev sahipliği yaptı ve 19 Mayıs'ın tarihsel mirasını yaşatmak için bugünün umut dolu Yıldız Kızlarıyla bir araya gelindi.

Buluşma kapsamında düzenlenen kişisel gelişim ve farkındalık atölyelerinde öğrenciler; güçlü ve gelişime açık yönlerini keşfetme, özgüven kazanma ve hedeflerine odaklanma fırsatı buldular. Eğitim içerikleri, Yıldız Kızların kendilerini daha yakından tanımalarını, yaşadıkları toplumda aktif ve güçlü bireyler olarak yer almalarını destekleyecek şekilde tasarlandı.

Mercedes-Benz Türk ve ÇYDD ekipleri, öğrencilerle birebir iletişim kurarak onların ihtiyaçlarını, beklentilerini ve ilham verici hikayelerini dinledi. Bu temaslar, programın sadece burs desteği değil, aynı zamanda manevi bir destek ağı sunduğunu bir kez daha gözler önüne serdi.

Bu özel etkinliğin rotası için; **19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı** kutlamaları için özel olarak, **Mustafa Kemal Atatürk'ün 19 Mayıs 1919'da Kurtuluş Mücadelesi**'ni başlatmak üzere ayak bastığı Samsun seçildi. Öğrenciler, etkinlik öncesinde **Bandırma Vapuru**'nu ziyaret ederek, Cumhuriyet'e doğru atılan ilk adımları da keşfettiler.

20 Yılı Aşan Umut Yolculuğu

2004 yılından bu yana yürütülen "Her Kızımız Bir Yıldız" programı, bugüne dek Türkiye'nin 63 ilinden **6.500'e yakın öğrenciye** yaklaşık **20.000 burs desteği** sağladı. Her yıl, **750 lise** ve yaklaşık **250 üniversite öğrencisi** olmak üzere **1.000 kız öğrenciye destek** veriliyor. Program, sadece burs ve eğitim desteğiyle sınırlı kalmayıp, öğrencilerin sosyal, kültürel ve kişisel gelişimlerini de odağına alıyor.

Farklı şehirlerde düzenlenen bölge ziyaretleri, "Her Kızımız Bir Yıldız" programının etkisinin sürdürülebilirliğini sağlıyor. Mercedes-Benz Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği, genç kızların eğitim hayatında ve toplumsal yaşamda güçlü bireyler olarak yer almalarını desteklemeye kararlılıkla devam ediyor. ■

Özköprü Turizm & Malitur, Filosunu 5 Yeni Mercedes-Benz Tourismo ile Güçlendirdi

Turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Özköprü Turizm & Malitur, filosunu 5 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+2 otobüsle genişletti. Teslimat töreni, Hasmer Otomotiv'in Düzce'deki merkezinde gerçekleştirildi. Teslim edilen araçlar, yüksek konfor, güvenlik ve yakıt verimliliği sunarak firmanın kalite odaklı hizmet anlayışını daha da ileriye taşıyacak.

Törene Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Özköprü Turizm & Malitur Yönetim Kurulu Başkanı **Aziz Köprü**, Genel Müdür Muhammet **Ali Köprü** ve Ürün ve Paket Turlar Müdürü **Muhammet Fatih Köprü**'nün yanı sıra Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Zafer Sağlam** da katıldı.

Teslimatla birlikte firmanın filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısı 12'ye çıktı. Firma ayrıca bu yatırımda Mercedes-Benz Kamyon Finansman hizmetlerinden faydalandı.

Özköprü Turizm & Malitur Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Köprü, Mercedes-Benz tercihlerinin ardında yalnızca ürün kalitesinin değil; satış sonrası hizmetlerdeki profesyonel yaklaşımın da etkili olduğunu belirtti. "Kalite ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir anlayışla hareket ediyoruz. Yeni yatırımlarımızla yolcu deneyimini daha da iyileştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ise, Özköprü ile 2022'de başlayan iş ortaklığının güçlenerek devam ettiğini belirtti. "Müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel çözümler sunarak sektöre yön veriyoruz. Bu teslimat da güvene dayalı ilişkimizin bir göstergesidir" diye konuştu.

Filo Satış Grup Müdürü Ahmet Burak Batumlu da açıklamasında, Özköprü'nün filosunun tamamen Mercedes-Benz otobüslerden oluştuğuna dikkat çekerek, markanın turizm sektöründeki deneyimiyle firmalara değer kattığını ifade etti.

Hasmer Otomotiv'den Zafer Sağlam ise "Bugüne kadar 17 araçlık teslimat gerçekleştirdik, bu güçlü iş birliğinin süreceğine inanıyoruz" dedi. ■

Yönetmelik tartışmaları

Dr. Zeki Dönmez
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yönetmelikte değişiklik yapılması beklentisinden hareketle, bazı önerilerimi önceki yazılarımda sunmuştum. Kanundaki idari para cezalarında değişiklik yapılması sonrasında, bunun detaylarının Yönetmelikle belirlenecek olması, Yönetmelik değişikliğini zorunlu hale getirdi. Bundan hareketle yolcu taşımacılığı belgelerinin ele alınmasını amaçlayan önerilerime geçen yazımda yer verdim, bu konunun tartışılmasını arzuladım. Nitekim epey bir tartışmanın yapıldığını gözlemledim. Buna da bağlı olarak, bu konu üzerinde tekrar durmak istiyorum.

Belge türleri

Önerimde, eskiden olan 4 belge aynen korundu. B1-B2 belgeleri, sadece yurtdışı taşıma yapacak şekilde tanımlandı. Ek olarak tüm yurtdışı taşımaları, tüm yurtiçi taşımaları, tüm tarifeli taşımaları ve tüm tarifesiz taşımaları yapabilecek 4 yeni belge önerildi. Öneride tüm taşımaları yapabilecek bir belge daha yer aldı. Bu belgelere ilişkin olumlu ya da olumsuz önemli görüşlerle pek karşılaşmadım. Bu konuda bir geri dönüş olmasından memnun olurdum.

Belge çeşitlendirmesi

Adı geçen 9 belgenin önerilmesinde herkesin yapabileceği taşımaların, varsa tümünü bir belgeyle yapmasından hareket edildi. Herkes bir belge ile yetinebilsin istendi. Böylece bir belge takip edilecek, tüm taşıtlar bu belgeye yazılabilecek ve uygun tüm taşıtlar taşımacının yapacağı tüm taşımalarda kullanılabilecek. Çeşitlilik Bakanlığın işlerini çoğaltır diye düşünenler olmuştur. Herkes Bakanlığı düşüneceğine kendi işine uygunluğa bakmalı. Bakanlık teknolojiyi de kullanarak bu takibi yapabilir. Üstelik her taşımacıyı sadece bir belge ile takip etme kolaylığı olacak.

Asgari özmal kapasiteleri

En çok ilgi çekip tartışılan husus özmal kapasiteleri oldu. Bazıları önerdiğim rakamları nereden bulduğumu, hangi kıstasla belirlediğimi sordu. Bunun yerine az veya çok bulduklarını yazmalarını beklerdim. Buna karşın önemli bir çoğunlukta, asgari özmal kapasitelerinin arttırılması görüşü yer aldı. Bunun gerekçesi olarak da taşımacı sayısının azaltılması önerisi açıkça belirtildi. Bazıları bunu küçük taşımacıların elenmesi, piyasaya yeni giriş yapamaması şeklinde dile getirdiler. Sözüm ona böylece pazarı tanzim edecek, rekabeti sınırlayacak ve daha iyi bir taşıma düzeni kurulacaktı.

İşin özü

Ülkemiz, serbest piyasa ekonomisini benimsemiştir. Mevcut iktidar da bana göre bu görüştedir. Karayolu Taşıma Kanunu'nda taşımaların serbest rekabet ortamında gerçekleşeceği yer almaktadır. Tanımlanan bu anlayış içinde rekabetin azaltılması, engellenmesi gibi yollar kapalıdır. Keza arz-talep dengesini gözetmek, devletin görevleri arasında yoktur. Arz-talep dengesi piyasada sağlanır. Rekabetten de kamu yararı beklenir. Taşımacılık dışındaki tüm ekonomik faaliyetlerde de durum budur. Hal böyleyken hiçbir gerekçeyle rekabetin ve pazara girişlerin engellenmesi veya azaltılması mevzuatla yapılamaz, önerilemez. Yönetmelikle bunlar yapılmaya kalkışılırsa, rekabetin korunması, tüketicinin korunması gibi mevzuatla da çelişir. Bu nedenle, bu türden taleplerin Bakanlıkça dikkate alınmayacağını düşünüyorum. Bu türden çabalar boşa enerji harcamak ve Bakanlığı meşgul etmekten başka işe yaramazlar.

Mali yeterlilik

Asgari özmal kapasite belirlenmesinin amacı bazılarının taşımacı olmasını engellemek değil, taşımacılarda belirli bir mali yeterlilik olmasını sağlamaktır. Önerimde, bu yöndeki kendi kanaatlerime göre hareket ettim. Buradan hareketle mali yeterlilik yüksek olsun diye yeni öneri yapmak ve böylece bazılarının taşımacı olmasını engellemek de mümkün olmamalıdır. Bazı ülkelerde sadece 1 özmal taşıtla bile mali yeterlilik sağlanıp taşımacılık yapıldığını biliyorum.

Asgari özmal yaşı

15 yaşındaki taşıtlarla mali yeterlilik sağlamanın pek kolay olmadığını, bu nedenle mali yeterlilik açısından asgari özmal taşıt yaşının düşürülmesini, örneğin 10 olmasını önerdim. Buna pek görüş alamadım. Aslında asgari özmal kapasiteyi arttırmak yerine bunu savunsalar, amaçlarına daha makul şekilde ulaşabilirler. Üstelik bu özmal taşıtların taşımalarda daha çok kullanılması imkanı da olur.

Özmal-sözleşmeli ilişkisi

Bu başlık altında üç konuyu ele aldım.

Birincisi, taşıtların kapasitesi… Mevcut Yönetmelikte özmal küçük otobüsler karşılığında sadece özmal sözleşmeli küçük otobüs çalıştırılabileceği zaten var. Ben bunu da geçerek özmal otobüsün sadece bir miktar üzerinde olan koltuk sayısındaki otobüslerin çalıştırılabilmesini önerdim. Buna da pek bir görüş gelmedi. Ben önerimin doğruluğundan neredeyse eminim.

İkinci husus olarak… Özmal taşıt yaşı ile sözleşmeli taşıt yaşı arasında fazla fark olmamasını önerdim. Böylece bir kenarda yatıp duracak yaşlı özmallar karşılığında, genç sözleşmeli otobüslerin kaydedilmesinin önüne geçmek istedim. Bunun da doğru olduğunu iddia ediyorum.

Üçüncü husus... Özmal ve sözleşmeli otobüs oranlarına ilişkin idi. Ben, bunun 2 veya 3 olabileceğini belirttim. Tartışılıp biri benimsenebilir. Sadece yurtdışı taşıma yapan B1-B2 ve B1-2 belgeleri için '1' gibi özel bir rakam daha olabilir. Önemli olan diğer tüm belgeler için tek bir rakam olmasıdır. Halen B belgeleriyle yurtiçi taşıma da yapılabileceği halde B belgesi sahipleri ayrıca yurtiçi belge de alıyorlar. Bunun nedeni yurtiçi belgelere daha fazla sözleşmeli taşıt yazılabilmesidir. Hem yurtiçi hem yurtdışı taşıma yapabilecek belgelerde aynı oran olursa kimse ayrı bir belge almak durumunda kalmaz. Önerimde, herkes sadece bir belge alabilsin zorunluluğu yer almamıştır. Bunu zorunlulukla yapmak yerine, bu oranı eşitleyerek ihtiyaç duyulmamasını sağlamak daha doğru olacaktır.

Diğer konular

Belgelere ilişkin önerimin tartışılarak hayata geçirilmesini beklemekle birlikte, Yönetmelik değişikliğinin tek konusu bu değildir. Diğer konular benim önerilerimde yer aldığı gibi taşımacıların diğer beklentileridir. Bundan da ötesi, değiştirilen idari para cezalarının en azı ile en çok arasındaki 10 katlık alanda nasıl uygulanacağıdır ki, bu çok önemlidir. Buna ilişkin bir taslak yayınlanıp tartışılsa iyi olur. Ben 6 aylık sınırlamanın Yönetmelik hazırlığı için yetmeyebileceğini düşünüyorum. Gerekirse bir süre gecikebilir; yeter ki. İyi bir Yönetmelik hazırlansın. Taşıma Kanunu sonrasında da Yönetmelik çıkarılırken süre aşımı olduğunu hatırlıyorum. Yine olabilir.

Not 1:

Taşımacılar Taşıma Kanunu'na ve ilgili diğer kanunlara rağmen Yönetmelikle rekabetin engellenmesini veya azaltılmasını isteyebiliyorlar. Bu ne cesaret! Ayrıca 'Şurada toplantı yapıp, fiyatlarda anlaşma sağladık. Rekabeti bitirdik' gibi suç teşkil edecek duyurular yapabiliyorlar. Rekabet Kurumu gündemine gelirse çok zorda kalabilirler. Orada haklılıklarını anlatacaklarını sanmasınlar. Bakanlık da onları kurtarmaz, kurtaramaz. Dikkatli olunmalı Bakanlık da buna el atmalı.

Not 2:

Bu yazı 15 Mayıs 2025 tarihinde yayımlanan yeni Yönetmelik değişikliğinden önce hazırlanmış olup aynen yayınlanmıştır. Yeni durumu gelecek yazılarımda değerlendireceğim. Şimdiden belirteyim ki, hala yeni bir Yönetmelik değişikliği yine gündemdedir.

*

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramınızı Kutluyorum. ■

Akın Ergür'ün 'Satın Alma Sanatı ve İnsan' kitabı okuyucularını bekliyor

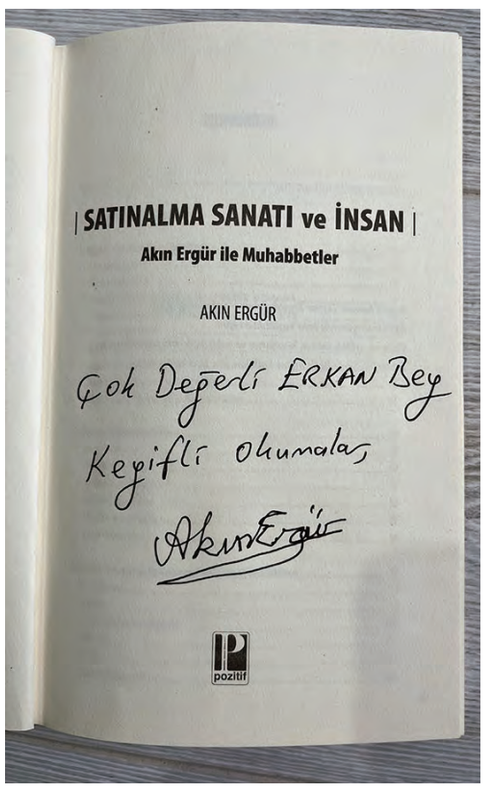
Temsa Satın Alma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür, Satın alma profesyonellerine rehber niteliğinde olacak 'Akın Ergür ile Muhabbetler, Satın Alma Sanatı ve İnsan' kitabını yayımladı.

■ Erkan YILMAZ

Pazitif Yayınları tarafından basılan kitap da Akın Ergür, satın alma alanında 30 yıllık deneyimini okuyucularla paylaşıyor.

Akın Ergür'ün, 'Satın Alma ve İnsan' kitabının girişi 'Muhabbet' bölümü ile başlıyor:

Akın Ergür, 'Adı üstünde muhabbet... En az iki kişi olmalı ve keyifli muhabbetin şartları sağlanmalı. Bu şartlar nedir derseniz; öncelikle fiziksel olarak bir arada olmak yetmez, ruhen de orada olabilmek gerekir. Muhabbeti paylaşırken ise samimi olmak, karşılıklı olarak keyif almak, ortak paylaşımlar yapmak ve belki bir şeyler öğrenmek çok önemli unsurlardır. Her sohbet bize yeni bir pencere açabilir, yeter ki açık fikirli olalım. Bazen en beklenmedik insanlardan, en değerli hayat derslerini alabiliriz' diyor ve



amacını da aktarıyor: İşte benim amacım da tüm bu atmosferi sizlere hissettirebilmek. Belki de hayatınızda ilk defa bir kitabı okurken biriyle muhabbet edeceksiniz. Benimle.

Kitabı kimler okumalı

Akın Ergür devamında, İyi de kitabı kimler okumalı? diyor ve ekliyor: Öncelikle satın alma uzmanları tabi ki, sonra da iş dünyasına katılmak isteyen üniversite öğrencileri. Kariyer hedefleri geniş olan ve bir işletmenin her alanını kavramak isteyen herkes okuyabilir. Profesyonel çalışma hayatında olan herkes, içinde ilgisini çekecek unsurlar bulacaktır.

Kitapta neler var

Akın Ergür, "Peki bu kitapta neler var? sorusunu yöneltiyor ve okuyucusuyla kurduğu muhabbet duygusu ile cevaplıyor:

Bu kitapta en az üç tedarikçiden teklif alın, çapa kullanın gibi her yerde bulacağınız standart satın alma bilgilerini görmeyeceksiniz. Onun yerine; yeni bir ürün veya hizmetin doğumundan itibaren proje yönetimi, teklif alma ve değerlendirme, doğru tedarikçi seçimi ve uzun süreli tedarikçi yönetimi gibi konularda oluşan farklı durumları aktaracağım. Bu durumlar içinde nasıl müzakere etmelisiniz, tedarikçinizle nasıl iletişim kurmalısınız gibi konuları irdeleyecek, liderlik yetkinlerinizi geliştirmek ve farklı bakış açıları edinmek için tüyolar elde edeceksiniz. Böylece hem kişisel hem de şirket hedeflerine ulaşmanın yollarına dair yeni bir bakış açısı edinebileceksiniz. Bu kitapta öncelikle 'insan' göreceksiniz. İlişki yönetiminden liderliğe, müzakereden kişisel gelişime, farklı bakış açıları geliştirmekten imaj yönetimine kadar birçok alana dair gözlem, izlenim ve tecrübeleri samimiyetle aktardım. Hatta kitabı okurken satırlarda kendinizi göreceğinizi sıklıkla, 'Aynısı benim de başıma geldi veya çok benzerini yaşadım' diyeceğinizi düşünüyorum.

Keyifli muhabbete herkes davetli

Akın Ergür, herkesi muhabbete davet ediyor: Okurken kendinizi bulabileceğiniz, belki bir kelimesinden ilham alabileceğiniz ve zaman zaman yüzünüzü güldürmeyi arzu eden bu keyifli muhabbetimize hepinizi davet ediyorum.

Akın Ergür

1969 doğumlu Akın Ergür, ODTÜ Makine Mühendisliği mezunu. İngilizce ve İtalyanca biliyor. Ankara'da kısa bir dönem TEPE Prefabrikte Üretim Mühendisi olarak çalışmasının ardından 1995 yılbaşında Tofaş Satın Alma'da göreve başlıyor. Satınalmanın çeşitli birimlerinde görev yaptıktan sonra üç yıl kadar Fiat İtalya'da iki büyük ve birçok küçük proje sorumlusu olarak çalışıyor. Türkiye'ye döndükten sonra Satınalma Proje ve Metot Yöneticiliği görevi ile yönetim kademesine adım atmış ve yaklaşık on beş yıl Satınalma alanında çeşitli birimlerde yönetici olarak görev almış. Bir buçuk yıl kadar kadar Tofaş Ar-Ge'de Seri ve Yeni projeler Maliyet Yönetimi, Ar-Ge Proje Planlama, Ar-Ge Metot ve Kaynak Planlama sorumluluğunu yürütüyor. Sonrasında bir buçuk yıl kadar Tofaş İstanbul'da Yedek Parça ve Hizmet Satınalma görevinin ardından Mayıs 2023 tarihi itibari ile Temsa'da Satınalma Direktörü olarak görev yapmaya başlıyor. Halen Temsa Satın Alma ve Tedarik Zinciri Direktörlüğü görevine devam ediyor. Akademik hayatta Bahçeşehir Üniversitesinde Yüksek Lisan ve Mühendislik 4. Sınıf öğrencilerine Lisans dersleri veren Akın Ergür aynı zamanda Profesyonel Koç Ünvanına da sahip. 'Akın Ergür ime Muhabbetler' adını verdiği seminer programı çerçevesinde çeşitli kurum ve kuruluşlarda konuşmalar yapıyor. Aynı zamanda TUSMOD Otobüs Üretim Başkanı olarak da çalışıyor.

Satın Alma Sanatı ve İnsan kitabı üzerine notlarım...

Sayın Akın Ergür'ün tarafıma imzalı olarak gönderdiği kitabı aldığımda muhabbete yönelik yaptığı davete katıldım ve gerçekten okurken Satın Alma Sanatı ve İnsan sürecinde bir gazeteci olarak da süreçlerin benzer yanlarını gördüm ve kitaptan bende kendime birçok notlar çıkardım... Notlar öncesinde Sayın Akın Ergür'e adıma imzalı kitabı gönderdiği için de çok teşekkür ediyorum ve bende herkese Sayın Akın Ergür'ün muhabbetine katılmayı tavsiye ediyorum.

İşte bazı notlar...

- Satın Alma demek İNSAN demek. İnsanın olduğu yerde de sadece teknik meseleler değil, insan ruhun, zihnine, hayatına dair her şey vardır.

- Otuz yıldır aynı işi yapmanın sırrı nedir diye sorarsanız, cevabı çok basit: Sevmek. İşimi tutkuyla sevdim, seviyorum; her anını aşkla yaşadım, yaşıyorum. Her sabah aynı heyecan ve saygıyla başladım güne. Bu benim karakterimdi hem de işimle beraber tüm hayata yayılan yaşam tarzım.

- İşimi adeta oyuna dönüştürdüm. Tıpkı basketbolda olduğu gibi, her ana stratejik hamlelerle dolu. Saldırı, savunma, sevinç, üzüntü..Ama bunların hiçbiri için uzun süre duraksamaya vaktiniz yok. Her gün yeni bir hamle, yeni bir taktik geliştirmeye hazır olmalısınız.

- Tıpkı sahada olduğu gibi iş hayatında da kazanmanın formülü belli. Doğru takımı kuracaksın, etkili strateji geliştireceksin, gerektiğinde taktik değiştireceksin ve rakibi iyi analiz edeceksin.

- Eğer iyi bir satın alma uzmanı olacaksanız, dünyadan haberdar olmalı ve riskleri öngörebilmeli hem de yönetmelisiniz...

- Strateji hedefe giden yolda bir araçtır. Araç değişebilir ama varış noktanız değişmemelidir.

İşini yönetmek için en önemli yetkinliklerden biri, olaylara bütünsel bakabilmektir.

- İş takibi başarının temel anahtarıdır.

- "Güç bilgidir" Başarılı bir müzakerenin temelinde bilgi yatar. Müzakere bir alışveriştir. Almak istediğinizin karşılığında siz de bir şeyler verirseniz. İkna sizin için ucuz bir çözümdür.

Scania, Global Pazarlama Strateji Toplantısı Türkiye'de Gerçekleştirildi

Scania tarafından her yıl farklı bir ülkede gerçekleştirilen 'Bölgesel Pazarlama Toplantısı' bu yıl Scania Türkiye ev sahipliğinde İstanbul'da düzenlendi.

Toplam 8 ülkeden 19 Scania yöneticisinin katılımıyla düzenlenen toplantılarda, ülkeler arası bilgi ve deneyim paylaşımının yanı sıra 2025 yılı hedefleri ile pazarlama stratejileri görüşüldü.

Toplantılarda, sektörel trendler, dijitalleşme ve müşteri deneyimi gibi konular ele alınırken, Scania'nın bölgesel ve küresel vizyonu çerçevesinde farklı ülkelerde pazarlama süreçlerindeki örnek uygulamalar paylaşıldı. 'Bölgesel Pazarlama Toplantısı' çerçevesinde marka stratejileri, pazarlama iletişim faaliyetleri ile bölgesel uygulamaların değerlendirilmesi gerçekleştirilirken aynı zamanda müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler tartışıldı.

"Türkiye pazarının önemi bir kez daha vurgulandı"

'Bölgesel Pazarlama Toplantısı' kapsamında Türkiye pazarının dinamiklerini paylaşma fırsatı bulduklarını belirten Doğuş **Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu,** "Türkiye'nin Avrupa, Orta Doğu ve Asya arasındaki stratejik konumu, ağır vasıta sektöründe kritik bir rol oynamaktadır. Sürdürülebilir ulaşım çözümleri ve dijital dönüşüm odaklı stratejilerimizle, müşterilerimize her zaman en yüksek değeri sunmayı hedefliyoruz. Bu buluşma, Scania'nın küresel vizyonu ile yerel deneyimlerimizi birleştirmek adına son derece verimli geçti" şeklinde değerlendirdi.

Toplantıların ardından, Scania'nın Türkiye'deki yetkili satıcısı ve servis noktası olan **Doğuş Otomotiv Gebze** tesisini ziyaret eden katılımcılar, satış ve servis süreçlerini yerinde inceleyerek operasyonel akışlar hakkında detaylı bilgi aldılar. ■

Renault Trucks, Hatay'da Taşımacılık Profesyonellerini Bir Araya Getirdi

Renault Trucks, 2025 yılı etkinlik serisi kapsamında düzenlediği **Renault Trucks FEST** ve **Optifuel Challenge** organizasyonlarını bu kez Hatay'da gerçekleştirdi. Adana yetkili bayisi **İkikardeş Otomotiv** ve Hatay servisi **Dablan Otomotiv**'in ev sahipliğinde düzenlenen etkinliklerde bölgedeki taşımacılık sektörü temsilcileri yoğun ilgi gösterdi.

Optifuel Challenge, ekonomik ve sürdürülebilir sürüş bilincini artırmak amacıyla düzenlendi. Hatay etabında, sürücüler Renault Trucks T 480 Turbo Compound çekicilerle en düşük yakıt tüketimini sağlamak için yarıştı. Üç gün süren yarışta, Özuzunbağ Uluslararası Taşımacılık'tan **Retif Kayabölen** birinci olurken, Ramtaş Lojistik'ten **Hamza Bakımcı** ikinci, Yeni Ender Uluslararası Nakliyat'tan **Sezgin Ördek** ise üçüncü oldu. Dereceye giren sürücüler ödüllerini Renault Trucks FEST kapsamında aldı.

Renault Trucks FEST, ağır yük, uzun yol, dağıtım ve inşaat taşımacılığına yönelik araçların sergilendiği, yeni teknolojilerin tanıtıldığı interaktif bir platform sundu. Katılımcılar, araç verimliliği, konfor ve yakıt tasarrufu gibi yenilikleri doğrudan deneyimleme fırsatı buldu.

Festival boyunca Renault Trucks uzmanlarıyla sektörel bilgi paylaşımı yapıldı.

KRONE Türkiye de etkinlikte yer alarak treyler çözümleriyle sahadaki gelişmeleri değerlendirdi ve yeni iş birlikleri için görüşmeler gerçekleştirdi.

İkikardeş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Uğur İkikardeş, etkinliğin Hatay'da taşımacılığa değer katan bir buluşma olduğunu belirterek, sektörel dayanışmanın ve yeniliklerin paylaşılması açısından verimli geçtiğini ifade etti. ■

CEVA Türkiye'nin iSDanbul Projesiyle Lojistik Gücü Küresel Arenada

CEVA Türkiye, iSDanbul projesiyle mühendislik ve lojistikteki yetkinliğini uluslararası ihalelere taşıyor. Asya Pasifik ve Avrupa'da aktif rol üstlenen ekip, müşteri odaklı çözümleriyle öne çıkıyor.

Yasal onay bekleyen Borusan Tedarik satın alması da CEVA'nın Türkiye'deki varlığını güçlendirecek.

Global deneyimlerle desteklenen iSDanbul ekibi, teklif süreçlerini hızlandırıyor, çözüm kalitesini artırıyor ve mühendislikte fark yaratıyor.

CEVA Türkiye, yerel tecrübesini küresel vizyonla harmanlayarak CEVA'nın dünya çapındaki rekabet gücüne katkı sunuyor. Kıdemli Başkan Yardımcısı **Hakan Çetin**, projenin Türk mühendislerin yetkinliğini uluslararası ölçekte gözler önüne serdiğini vurguluyor. ■

Hasmer Otomotiv'den Kökez Nakliyat'a 15 Sprinter Panelvan

Mercedes-Benz Otomotiv bayii Hasmer Otomotiv Bolu merkezli uluslararası nakliye alanında faaliyat gösteren Kökez Nakliyat'a 15 adet Sprinter Panelvan PRO EU 3.5T 170 BG tip araçtan teslimatı yaptı.

Araçlar firma sahibi **Yılmaz Bakırcı**'ya Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Showrom Müdürü **Tamer Yazgan** tarafından teslim edildi.

Firma sahibi Yılmaz Bakırcı yaptığı açıklamada 1992 yılından beri Bolu merkezli olarak uluslararası nakliye tarafında faaliyet gösterdiklerini belirterek, "Her zaman müşteri odaklı çalışarak, kendimizi sürekli geliştirme çabası içindeyiz. Kaliteli ve güvenli hizmet sürecinde yeni araç yatırımlarımızı da yapıyoruz. Bu noktada tercihimiz Mercedes-Benz Sprinter araçlar oluyor. Hasmer Otomotiv ile de yıllardır işbirliği içinde olmaktan mutluyuz. Her süreçte gösterdikleri ilgi ve destekler için de teşekkür ediyoruz. İşbirliğimizin uzun yıllar devam etmesini istiyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Showrom Müdürü **Tamer Yazgan**'da Kökez Uluslararası Nakliyat ile işbirliklerinin uzun yıllardır devam etmesinin çok önemli olduğunu belirterek, "Kökez Nakliyat'a teslim ettiğimiz Sprinter panelvan araçlarımızın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Müşterilerimizin sadece satış değil satış sonrası süreçte de yanlarındayız. İşbirliğimizin uzun yıllar devam etmesini diliyoruz" dedi. ■

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklikler yapıldı

KURYE İŞLETMECİLİĞİ

Dağıtım işletmeciliği faaliyeti kurye işletmeciliğine dönüştürüldü. Bununla ilgili çok sayıda düzenleme getirildi. M1 ve M2'lerde bu hizmeti verebilecek ve isterlerse bu belgelere geçebilecek.

Dr. Zeki DÖNMEZ'in açıklamaları 12-13'üncü sayfalarda.

Ahmet Öztaş Lojistik'ten 20 Tırsan Silobas Yatırımı

Silis kum taşımacılığı alanında uzmanlaşan Ahmet Öztaş Lojistik, filosuna 20 adet Tırsan yatay silobas ekleyerek araç sayısını 35'e çıkardı. Teslimat, Tırsan'ın Adapazarı'ndaki üretim kampüsünde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

Törene Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoğlu**, Ahmet Öztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Öztaş** ile şirket yöneticileri katıldı. Teslim edilen araçlarla birlikte Ahmet Öztaş Lojistik, verimlilik odaklı büyümesini sürdürüyor.

Teslimat töreninde konuşan **Çetin Nuhoğlu**, "Silobas ürünlerimiz Avrupa'nın en hafif ve en verimli modelleri arasında yer alıyor. Ahmet Öztaş ile iş birliğimiz uzun yıllara dayanıyor ve bu yeni yatırımla güçlenerek devam ediyor" dedi.

Ahmet Öztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Ahmet Öztaş** ise, "Taşımacılıkta verimlilik temel kriterimiz. Tırsan araçları ile bu kriterleri karşılıyoruz. 2006'dan bu yana iş birliğimiz devam ediyor ve memnuniyetimiz artarak sürüyor" ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin ve Avrupa'nın en hafif silobaslarını üreten Tırsan, 31 m^3'ten 90 m^3'e kadar farklı hacim seçenekleri sunuyor. ADR'li, damperli, yatay ve

konteyner tiplerinde üretilebilen silobaslar, çimento, plastik hammaddeler ve gıda ürünlerinin taşınmasında tercih ediliyor. ■

TIRSAN'DAN TRANS-AVUSTURYA'YA 20 TREN YÜKLEMEİ TREYLER TESLİMATI

Trans-Avusturya, filosunu Tırsan'dan aldığı 20 adet tren yüklemeli tenteli perdeli treyler ile güçlendirdi. Şirketin Tırsan araç sayısı 40'a ulaştı.

Adapazarı'ndaki Tırsan Mega Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Trans-Avusturya Yönetim Kurulu Başkanı **Serdar Sağlam** ile Tırsan Satış İcra Kurulu Üyesi **Özgür Ayçiçek** katıldı.

Trans-Avusturya, başta Avusturya ve İsviçre olmak üzere Avrupa genelinde parsiyel ve komple taşımacılık hizmeti sunuyor. Şirket ayrıca farklı taşıma modları ve depolama çözümleriyle entegre lojistik sunuyor.

Serdar Sağlam, "Yeni araçlarla rekabet gücümüzü artırıyoruz. Tırsan'ın mühendislik desteğinden oldukça memnunuz," dedi.

Tırsan yetkilisi **Özgür Ayçiçek** ise, "K-Fix yük bağlama sistemi ve tren yükleme uyumluluğu, operasyonel verimliliği artırıyor," ifadelerini kullandı.

Tırsan'ın teslim ettiği T.SCS X+ araçlar, Code XL standardına uygun yapısı ve farklı vagon türleriyle uyumlu tren yükleme sistemleriyle dikkat çekiyor. ■

Serhatlı Lojistik, DHL Taşımaları İçin 10 Yeni Tırsan Treyler Teslim Aldı

Lojistik sektöründe taşımacılık ve depolama alanında faaliyet gösteren Serhatlı Lojistik, **Tırsan'dan 10 adet Tenteli Perdeli Multi Ride treyler** teslim alarak filosunu güçlendirdi. Yeni araçlar, DHL Freight ile yürütülen yurt içi ve Avrupa operasyonlarında kullanılacak.

Tırsan'ın Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde düzenlenen teslimat törenine Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoğlu**, Serhatlı Lojistik Genel Müdürü **Ferhat Alageyik** ve DHL temsilcileri katıldı.

Tören sırasında konuşan **Nuhoğlu**, Tırsan mühendisliğinin dayanıklılık ve verimlilikte sektöre öncülük ettiğini belirtti. Yeni

treylerlerin Serhatlı'nın operasyonel gücünü artıracağını vurguladı.

Serhatlı Lojistik Genel Müdürü Alageyik ise, DHL ile büyüyen iş birliklerinin bu yatırımla daha da güçlendiğini söyledi. Lojistik hizmetlerinde geniş bir yelpazede hizmet sunduklarını belirten Alageyik, "Tırsan araçlarının kalitesi ve güvenilirliği, yatırım kararımızda etkili oldu" dedi.

Teslim edilen Tenteli Perdeli Multi Ride treylerler, **çift süspansiyon sistemi, K-Fix yük güvenlik sistemi, Code XL sertifikası, KTL kaplama, mekanik çatı kaldırma mekanizması, kayar çatı ve perde özellikleri** gibi birçok ileri teknolojiye sahip. Ayrıca 7,2 ton forklift yüküne dayanıklı tabanı ve gümrük mevzuatına tam uygunluğu ile uluslararası taşımacılık için ideal çözüm sunuyor. ■

Yeşil Lojistik Belgesi nedir, nasıl alınır?

Ali Demircan
Lanes Lojistik Operasyon Direktörü

Çevresel sürdürülebilirlik artık lojistik sektöründe rekabet avantajına dönüşüyor. Karbon ayak izini azaltan ve kaynakları verimli kullanan işletmeler, Yeşil Lojistik Belgesi ile hem çevreye hem de işine değer katıyor.

Yeşil Lojistik Belgesi, bir lojistik firmasının veya lojistik faaliyetleri olan bir işletmenin, çevresel sürdürülebilirlik ilkelerine uygun hareket ettiğini ve bu alanda belirli standartları karşıladığını gösteren uluslararası geçerliliği olan bir sertifikasyondur. Bu belge, işletmelerin karbon ayak izini azaltma, enerji verimliliğini artırma, atık yönetimini optimize etme ve doğal kaynakları koruma gibi konularda attığı somut adımları tesciller.

Günümüzde çevresel sürdürülebilirlik, işletmelerin başarısında kritik bir faktör haline gelmiştir. Lojistik sektörü de bu dönüşümün önemli bir parçası olarak, çevresel etkilerini en aza indirme ve daha yeşil uygulamaları benimseme sorumluluğu taşımaktadır. İşte tam da bu noktada Yeşil Lojistik Belgesi, işletmeler için hem çevresel performansı artırmanın hem de rekabet avantajı elde etmenin anahtarı haline geliyor.

Yeşil Lojistik Belgesi'ne sahip olmak, işletmelere pek çok önemli avantaj sunar:

- **Çevresel Performansın İyileştirilmesi:** Belgelendirme süreci, işletmelerin çevresel etkilerini analiz etmelerine ve iyileştirme alanlarını belirlemelerine yardımcı olur.
- **Maliyet Tasarrufu:** Enerji verimliliği ve kaynak optimizasyonu sayesinde operasyonel maliyetlerde düşüş sağlanır.
- **Müşteri ve Paydaş Beklentilerini Karşılama**: Çevreye duyarlı tüketiciler ve iş ortakları için sürdürülebilirlik giderek daha önemli bir tercih sebebi haline gelir.
- **Rekabet Avantajı Elde Etme:** Yeşil lojistik uygulamaları, işletmeleri sektörde farklılaştırır ve tercih edilen iş ortağı yapar.
- **Yasal Düzenlemelere Uyum:** Gelecekte çevresel düzenlemelerin sıkılaşması beklenirken, bu belge işletmeleri proaktif bir yaklaşımla yasal zorunluluklara hazırlar.
- **Kurumsal İmajın Güçlenmesi:** Çevreye duyarlı bir işletme imajı, marka değerini artırır ve itibarını güçlendirir.
- **Sosyal Sorumluluk:** Yeşil lojistik, işletmelerin çevreye duyarlı ve topluma karşı sorumlu bir şekilde hareket etmelerine olanak tanır. Bu yaklaşım, firmaların sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarını desteklerken, aynı zamanda toplumsal sorumluluklarını yerine getirmelerine ve kurumsal itibarlarını güçlendirmelerine katkı sağlar.
- **Gelecek Dostu:** Yeşil lojistik, doğal kaynakların sürdürülebilir kullanımını destekleyerek, gelecek nesillerin bu kaynaklardan faydalanabilmesini ve sağlıklı bir çevrede yaşamlarını sürdürebilmelerini güvence altına alır.

Yeşil Lojistik Belgesi Nasıl Alınır?

Yeşil Lojistik Belgesi almak için izlenen süreç, işletmenin lojistik operasyonlarının çevresel etkilerini analiz etmekle başlar. Bu değerlendirme aşamasında, iyileştirme yapılması gereken alanlar belirlenir. Ardından, çalışanlara yeşil lojistik prensipleri ve uygulamaları hakkında eğitimler verilir. Bu eğitimlerin amacı, çevre dostu uygulamaların tüm organizasyon tarafından benimsenmesini sağlamaktır.

Sonraki adımda, belirlenen iyileştirme planları hayata geçirilir ve sürdürülebilir uygulamalar operasyonlara entegre edilir. Bu uygulamalar, filo yönetimi optimizasyonu, alternatif yakıt kullanımı, intermodal taşımacılığın teşviki, ambalaj optimizasyonu ve atık yönetimi gibi alanları kapsayabilir.

Yeşil lojistik uygulamaları başarılı bir şekilde hayata geçirildikten sonra, uluslararası geçerliliği olan bir belgelendirme kuruluşu seçilir. Bu kuruluş, işletmenin yeşil lojistik uygulamalarını denetler. Denetim başarılı olursa, işletmeye Yeşil Lojistik Belgesi teslim edilir.

Belgenin geçerliliğini sürdürebilmek için sürekli iyileştirme çalışmaları yapılır ve belirli periyotlarla denetimler tekrarlanır. Bu süreç, işletmenin çevre dostu lojistik uygulamalarını devamlı olarak geliştirmesini ve sürdürülebilirliğini sağlamasını amaçlar.

Sürdürülebilirliğe Katkı Sağlıyor

Yeşil Lojistik Belgesi yalnızca çevreye duyarlı bir yaklaşımın simgesi değil, aynı zamanda ticari bir avantajdır. Karbon salınımının azaltılmasıyla operasyonel maliyetlerde düşüş sağlanırken, yeşil lojistik yatırımları sayesinde müşteri güveni ve marka itibarı da artar. Ayrıca uluslararası pazarlarda çevreci sertifikalara sahip olmak, ihalelerde ve iş ortaklıklarında önemli bir rekabet avantajı sunar. ■

AÇTIĞI YOLDA,
BİZE HER ŞEY ONU HATIRLATIR.

Yolculukların en anlamlısı 19 Mayıs sabahında Bandırma Vapuru ile başladı, sonu cumhuriyete vardı. Bu anlamlı yolculuğun bir parçası olmaktan dolayı gurur duyuyoruz, gençliğin umudunu geleceğe taşımak için çalışıyoruz.

19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.