



22 yılda 100 bin kamyon, 4 yılda 100 bin kamyonla: Aksaray üretimde hız yükseltti. **6'da**

Bölgesel Terminal İşlevi Görecek BÜYÜKÇEKMECE CEP OTOGARI HİZMETE GİRDİ

■ İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), İstanbul'dan Trakya kentlerine gidecek yolculara hizmet verecek Büyükçekmece Cep Otogarı'nı hizmete açtı.

■ Otogarda, Trakya bölgesine yönelik tarifeli seferler düzenlenecek. Edirne, Kırklareli, Tekirdağ ve Çanakkale illeri ile bu illerin ilçelerine ulaşım mümkün olacak.

■ Günlük yaklaşık 5000 yolcunun giriş-çıkış yapması ve 250 seferin düzenlenmesi öngörülüyor



4 Aralık 2025 tarihinde gerçekleştirilen otogarin açılışı; **İBB Başkanvekili Nuri Aslan**, Büyükçekmece Belediye Başkanvekili **Hakan Çebi** ve Beylikdüzü Belediye Başkanvekili **Önder Serkan Çebi**'nin katılımlarıyla düzenlenen törenin ardından hizmete girdi. Törende, Aslan ve Hakan Çebi

birer konuşma yaptı. **Metrobüs son durağı, TÜYAP Fuar Merkezi** ve bölgedeki üniversitelere yakınlığıyla dikkat çeken cep otogarı; **4.500 metrekare** açık alanı, **500 metrekare** kapalı alana sahip. **Büyükçekmece Cep Otogarı**'nın yönetimi **Boğaziçi Yönetim AŞ** tarafından yürütülecek.

8'de



Mercedes-Benz Türk'ten Şoförlere Anlamlı Kutlama! **Dünya Şoförler Günü'nde sektörün kahramanları ile iki ayrı noktada buluştu**

Otobüs kaptanları ve kamyon şoförlerinin iki ayrı mekânda buluştuğu Dünya Şoförler Günü etkinlikleri yoğun ilgi gördü; bilgilendirici ve eğlenceli programlar gün boyu sürdü. **4'te**



10-11'de



5'te



Tırsan, Logitrans 2025'te Treyler Mühendisliğinin Yeni Standardını Tanıttı

TIRSAN; Özmer Lojistik, 60 adet, Corm Group 27 adet, Bars Lojistik'e 35 Adet, Nehir Lojistik'e 20 adet, Roma Express 3 adet treyler teslimatı gerçekleştirdi. **22'de**



HAVALINES ve Nişikli Turizm İstanbul Havalimanı'ndan karşılıklı Burgaz ve Varna seferleri başlattı

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Erdiç Nişikli, İstanbul Havalimanı'ndan Havalines-Havaist işbirliği ile Bulgaristan'ın Burgaz ve Varna kentine karşılıklı seferler düzenliyor. Nişikli Travel ile Bulgaristan'dan Edirne, Kırklareli, İstanbul, Bursa, Eskişehir, Kapadokya ve Mardin'e turlar düzenliyor. Sırada Diyarbakır, Şanlıurfa, Gaziantep ve Adana var.

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ **15-16'da**



Kaska Satış Müdürü Murat Karabulu: Kaska, 30 Yıllık Hafızasıyla Üst Yapıda 'Terzi Usulü' Üretim Sunuyor **23'te**



İSTAB Başkanı Aziz Baş: Herkes mevcudu korumanın peşinde

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili **Bülent Doğmuş** ve Genel Sekreter **Esat Yıldırım** ile dernek merkezinde bir araya geldik. Taşıma Dünyası'na 2025 yılını değerlendiren yöneticiler, 2026 yılı beklentilerini de paylaştı.

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ **17-18'de**



U Sağlık A.Ş. Filosuna 100 adet MAN TGE Ambulansı

U Sağlık A.Ş., Türkiye'de ilk kez MAN marka ambulansları filosuna katarak sağlık lojistiğinde yeni bir dönemi başlattı. Şirket, özel tasarlanmış **100 adet MAN TGE ambulans** siparişinin ilk 20'sini törenle teslim aldı. **19'da**



İmperial Group Enerji Filosuna, 10 Yeni MAN TGX Çekici Kattı

MAN **24'te**



Dr. Zeki Dönmez



Mustafa Yıldırım

Daralan pazar, artan maliyetler

21'de



Cumhur Aral

Veliahtlık Ve Otobüs İşletmeciliği

2'de



Korkut Akın

Yeni bir yıla girerken...

8'de



Güler Nakliyat Filosunu 50 Adet Scania Super Çekici ile Güçlendirdi

24'te

Veliahtlık Ve Otobüs İşletmeciliği

Tarihin en eski yönetim modellerinden biri olan monarşilerde “veliaht”, yönetim hakkını devralacak kişi anlamına gelir. Hükümdarlar için veliaht belirlemek, devletin devamlılığının bir şartı kabul edilirdi.

Geleneksel anlayışta veliaht belirlemenin ilk şartı kan bağıdır. Çünkü eski toplumlar da yönetim hakkı, tanrısal bir meşruiyet üzerinden hanedana ait görülürdü. Bu nedenle kan bağı, yalnızca hukuki bir gerekçe değil, aynı zamanda kutsal bir ayrıcalık olarak yorumlanırdı. Ancak modern yönetim anlayışında, bir görev veya makamın devri artık yalnızca biyolojik bağlarla açıklanamıyor. Günümüzün karmaşık dünyası, yönetim kapasitesinin soyla değil bilgi, tecrübe ve yetenekle şekillendiğini açıkça gösteriyor.

Yüzyıllar boyunca pek çok toplumda erkek çocuklara öncelik tanınmış; kadınlar ya dışlanmış ya da ikincil bir hak sahibi olarak görülmüştür. Oysa günümüzde liderlik vasfının cinsiyete bağlı olmadığı; vizyon, iletişim, duygusal zekâ ve yönetsel kabiliyet gibi alanlarda kadınların da en az erkekler kadar güçlü olduğu sayısız örnekle kanıtlanmıştır. Dolayısıyla modern anlamda veliahtlık için kadın ya da erkek olmanın hiçbir önemi



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

yoktur; önemli olan, görevi taşıyabilecek kapasite ve kararlılıktır.

Veliaht seçiminde asıl belirleyici unsur yetkinliktir. Bilgi birikimi, stratejik düşünme, kriz yönetimi, insan ilişkileri, etik duruş ve temsil kabiliyeti gibi unsurlar, liderliğin gerçek temel taşlarıdır. Bir yöneticinin veya liderin ardılı seçilirken dikkat edilmesi gereken konu da budur. Görevi devralacak kişinin ne soy bağı ne yaşı ne de cinsiyeti, yönetme yeterliliğinin önüne geçmemelidir. Bugün kurumsal dünyada uygulanan “liderlik havuzu”, “yetenek yönetimi” veya “ardıl planlaması” modelleri de bu anlayış üzerine kuruludur.

Otobüs işletmeciliği, ulaştırma sektörünün en canlı, en insan odaklı ve en fazla risk yönetimi gerektiren alanlarından biridir. İşte bu nedenle bu sektörün liderliği, herhangi bir koltuğun devri değil; bir emniyet zincirinin, bir marka itibarının ve binlerce insanın kaderinin teslim

edilmesidir. Tam da bu yüzden “veliahtlık” kavramı otobüs işletmeciliğinde çok daha hayati bir anlam taşır.

“Babadan oğula” anlayışı, pek çok taşımacı ailede hâlâ güçlü bir refleks olarak devam ediyor. Ancak günümüz otobüs işletmeciliği, yalnızca aile geleneğiyle sürdürülebilecek bir sektör değildir. Modern otobüsler birer teknoloji üssüne dönüştü. Filo yönetimi dijitalleşti, yolcu beklentileri değişti, güvenlik standartları keskinleşti, rekabet sertleşti. Böyle bir ortamda soy bağı, işletmeyi geleceğe taşımak için yeterli değildir; yetkinlik artık belirleyici güçtür.

Cinsiyet konusu da otobüs işletmeciliğinde hızla dönüşüyor. Erkek egemen bir alan olarak görülürken artık kadın şirket yöneticileri sektörde önemli roller üstleniyor. Kadınların özellikle yolcu iletişimindeki başarısı, disiplinli yaklaşımı ve detaycılığı, işletmelere büyük değer katıyor. Bu da gösteriyor ki bu sektörde koltuğun cinsiyeti değil, sorumluluğu taşıma kapasitesi önemlidir.

Otobüs işletmeciliği, insana hizmet sektörüdür ve hata sınırı yoktur. Yanlış filo kararı, hatalı kaptan seçimi veya geciken rota yönetimi, müşteri memnuniyetini bir anda sıfırlayabilir. Bu nedenle işletmeyi

devralacak kişinin soy bağı taşımasından daha önemlisi; sahayı okuması, ekip yönetebilmesi, teknolojiye ayak uydurması ve kriz anında soğukkanlı kalabilmesidir.

Kısacası, veliahtlık kavramı artık bir hak değil, bir sorumluluktur. Bu sorumluluk yalnızca yetenekli ellerde anlam bulur. Aksi takdirde, geçmişte pek çok defa görüldüğü gibi, liyakatsiz bir veliaht; yönetimi zayıflatır, kurumları yaralar ve toplumsal güveni sarsar.

Bugünün dünyası bizlere şunu öğretiyor: Liderlik soyla değil, çabayla; cinsiyetle değil, karakterle; gelenekle değil, yetkinlikle taşınır. Eğer geleceği sağlam temeller üzerine kurmak istiyorsak, veliahtlarımızı da bu anlayışla yetiştirmeli ve seçmeliyiz.

Sonuç olarak...

Yolcu taşımak, insan taşımaktır; insan taşımak ise güven taşımaktır. Bu nedenle otobüs işletmeciliğinde gerçek veliaht, soyunun değil tecrübesinin; unvanının değil emeğinin; ailesinin değil sektörün hakkını taşır.

Ve bu zor yolculukta liderlik -tıpkı iyi bir kaptanlık gibi- rotayı bilmekten çok, sorumluluğu taşımayı bilmekle mümkündür. ■



Otokar'dan Kış Öncesi Büyük Fırsat

“Otokar Servis Kampanyası” başladı: Araç sahiplerine yüzde 30 indirim ve ücretsiz check-up fırsatı.

Türkiye'nin öncü ticari araç üreticisi **Otokar**, kış ayları öncesi araç sahiplerinin bakım ihtiyaçlarına çözüm sunan yeni bir kampanya başlattı. **20 Aralık** tarihine kadar geçerli olan “**Otokar Servis Kampanyası**” kapsamında otobüs, kamyon ve pick-up sahipleri; yedek parça ve işçilikte **yüzde 30 indirim** fırsatından yararlanabilecek. Periyodik bakım yaptıran kullanıcılara ise ücretsiz check-up hizmeti sağlanacak.

Avantajlı bakım ve ödeme kolaylığı

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik kampanyalarıyla dikkat çekiyor. Bu kapsamda başlatılan

servis kampanyası, araçların kış koşullarına güvenle hazırlanmasını amaçlıyor. Kampanya süresince Otokar otobüs ve kamyon sahipleri uygun fiyatlarla bakım yaptırabilirken; **Tunland** kullanıcıları özel aksesuar paketlerine indirimli olarak ulaşabilecek.

Geniş kapsamlı indirimler ve erişim kolaylığı

Mekanik, elektrik, kaporta, cam, trim parçaları ile madeni yağ ve sıvıların tümü kampanya kapsamına alınırken, anlaşmalı servislerde araç sahiplerine **vade farksız 3 ay taksit** imkânı sunuluyor. Türkiye genelindeki yetkili servislerde geçerli kampanyadan yararlanmak için randevu almak yeterli.

Kullanıcılar **www.otokar.com.tr, 444 6 857 - Otokar Müşteri Hattı** veya Otokar'ın Android/iOS mobil uygulaması üzerinden tüm bilgilere 7/24 ulaşabiliyor. ■



TEMSA'dan Yolu Geçenler buluştu

TEMSA'da uzun yıllar görev yapan şimdi farklı alanlarda çalışan TEMSA eski yöneticileri bir yemek organizasyonu ile biraraya geldiler.

6 Aralık 2025 tarihinde Mehmet Çıkcıncı ve Necmi İba'nın gerçekleştirdiği organizasyon ile İstanbul'da bir araya gelen eski TEMSA çalışanları uzun bir süre sonra biraraya gelmenin ve birlikte çalıştıkları günleri anmanın mutluluğunu ve keyfini yaşadılar.

Organizasyonda eski TEMSA çalışanları Aykut Özüdoğru, Ersev Cöbek, Armağan Ayla, Haluk Türker, Ayhan Dayoğlu, Berrin Demiray,ERCÜMENT TEMEL, Süreyya Kadereniz, Mehmet Çıkcıncı, Niyazi Güneri, Figen Akat, Günay Sert, Hakkı Acarer, Handan Süer, İlker Civa, Serdar yapıcı, Özlem Geçer, Levent Yılmaz, Mutlu Eraslan, Metin Şahin, Necmi İba, Süleyman Gökalt, Hakan Perdecı, Cengiz Derindere, Ural İnal biraya geldi. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 15 • Sayı: 456 • 8 Aralık 2025

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Ediör

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

Full Stack Developer

Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon

0537 508 07 55

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Habuk Müavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.



AERODİNAMİK YAPI

MANEVRA KABİLİYETİ

GENİŞ GÖRÜŞ AÇISI

KARANLIK, YAĞMUR VE SİS GİBİ ZORLU
HAVA KOŞULLARINDA NET GÖRÜNTÜ KALİTESİ

SÜRÜŞ KONFORU VE GÜVENLİĞİ
DESTEKLEYEN KILAVUZ ÇİZGİLERİ

GELECEĞİ YANSITAN TEKNOLOJİ: **MIRRORCAM**

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Türk'ten Şoförlere Anlamlı Kutlama! Dünya Şoförler Günü'nde sektörün kahramanları ile iki ayrı noktada buluştu

Otobüs kaptanları ve kamyon şoförlerinin iki ayrı mekânda bulunduğu Dünya Şoförler Günü etkinlikleri yoğun ilgi gördü; bilgilendirici ve eğlenceli programlar gün boyu sürdü.

Mercedes-Benz Türk, ağır ticari araç sektörünün bel kemiği olan şoförlerle, bu yıl da Dünya Şoförler Günü kapsamında bir araya geldi. Şirket, hem kamyon hem otobüs şoförleri için iki ayrı etkinlik düzenleyerek, sektöre olan desteğini bir kez daha gözler önüne serdi.

Sağlık Bakım Tırı Reşadiye'deydi

Kamyon ve çekici şoförleri için BiMola Reşadiye tesislerinde gerçekleştirilen dokuzuncu "Sağlık

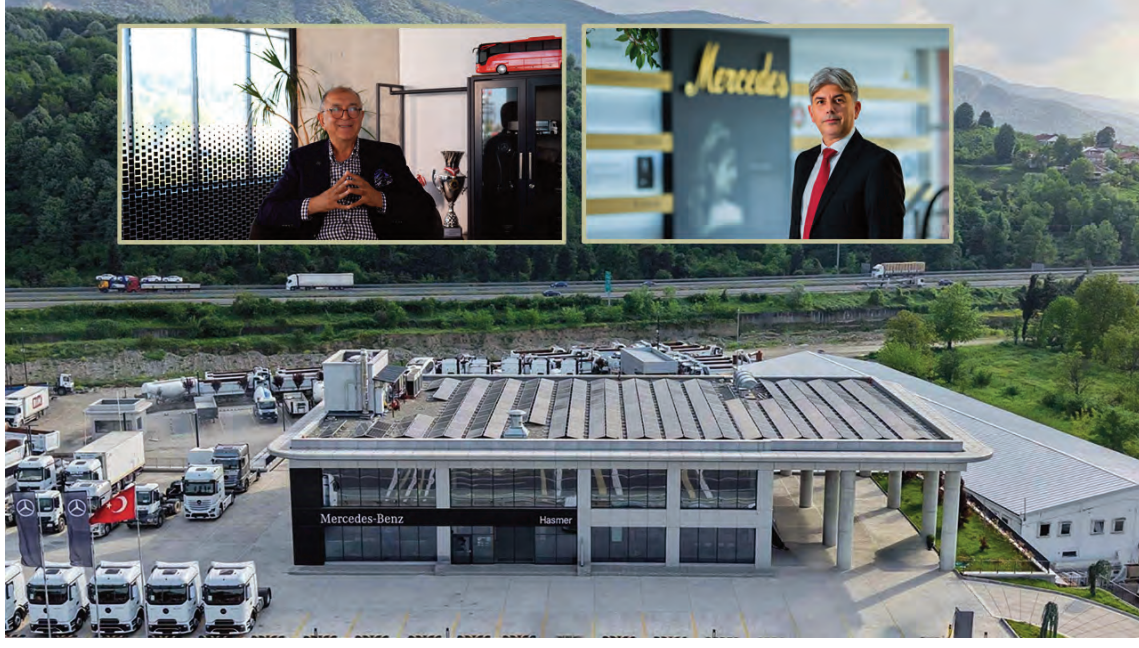
Bakım Tırı" buluşmasında şoförlere sağlık kontrolleri, kişisel bakım hizmetleri ve çeşitli aktiviteler sunuldu. Program, bugüne kadar Türkiye genelinde 15 binin üzerinde şoföre ulaştı.

Otobüs Kaptanlarıyla Büyük İstanbul Otogarı'nda Buluşma

Otobüs kaptanları ise Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlenen geleneksel etkinlikte ağırlandı. Katılımcılar 2026 model Travego ve Tourismo otobüsleri inceleme fırsatı bulurken, Mercedes-Benz Türk ekiplerinden ürün ve hizmetlerle ilgili detaylı bilgi aldı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama İletişimi Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, "Şoförlerimizin emeği, sektörümüzün sürdürülebilirliği için hayati. Onlarla her yıl bu özel günde buluşmak bizim için büyük bir anlam taşıyor" dedi. ■





Mercedes-Benz Türk, Bayi Ağına Hasmer Düzce ile Güç Katıyor

Ağır ticari araçlara özel inşa edilen Hasmer Düzce tesisi, bölgenin artan lojistik ve sanayi trafiğine hızlı ve kapsamlı hizmet sunacak.

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yapılanması kapsamında önemli bir adım daha atarak **Hasmer Otomotiv Düzce** tesisini hizmete açtı. Sadece ağır ticari araçlara özel olarak inşa edilen yeni tesis, Türkiye'nin kritik transit geçiş güzergâhlarından biri üzerinde konumlanıyor.

Kamyon ve Otobüs Kullanıcılarına Özel Hizmet

6.200 metrekarelik kapalı alana sahip tesis, **kamyon ve otobüs segmentine odaklı** hizmet anlayışıyla bölgedeki taşımacılık

sektörüne yüksek standartlarda servis sunmayı hedefliyor. **9 servis kanalında** günlük ortalama 30 araca hizmet verilebilen tesiste, **3.800 parça çeşidiyle 625 metrekarelik** yedek parça alanı da bulunuyor.

Müşteri Odaklı Vizyon, Yerel Katkı

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, yatırımın müşteri memnuniyeti, sürdürülebilir hizmet kalitesi ve yerel kalkınma açısından stratejik önem taşıdığını belirtti.

Hasmer Otomotiv Düzce Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam ise tesisin yalnızca fiziksel değil, sosyal yatırımlarla da bölgeye katkı sağladığını vurgulayarak, "EML'miz Geleceğin Yıldızı" projesiyle yerel gençliğe destek verdiklerini ifade etti. ■



Mercedes-Benz Türk'ün Bayi ve Yetkili Servis Yeniden Yapılanması Koluman Ankara ile Hız Kazandı

Mercedes-Benz Türk'ün Bayi ve Yetkili Servis Yeniden Yapılanması Koluman Ankara ile Hız Kazandı.

Mercedes-Benz Türk, Türkiye genelindeki bayi ve yetkili servis ağını modernleştirme stratejisi kapsamında önemli bir yatırımı daha hayata geçirdi. Yenilenen **Koluman Ankara** tesisi, kamyon ve otobüs müşterilerine özel tasarlanan yeni mimarisi ve gelişmiş hizmet altyapısıyla hizmet vermeye başladı.

Modern Altyapı ve Geniş Hizmet Alanı

Gölbaşı'nda yer alan Koluman Ankara, **6.000 metrekare kapalı, 29.000 metrekare açık** alanıyla bölgenin en kapsamlı ağır ticari araç hizmet merkezlerinden biri oldu. Daimler Truck'ın yeni global kimliğini yansıtan mimarisiyle dikkat çeken tesis, hızlı ve güvenilir operasyonlara odaklanan yapısıyla Mercedes-Benz Türk'ün

yeniden yapılanma vizyonunda önemli bir rol üstleniyor.

"Geleceğin Hizmet Modelini Tasarlıyoruz"

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, yeniden yapılanma sürecinin yalnızca mimari dönüşüm değil, hizmet süreçlerinin de geleceğe göre yenilenmesini içerdiğini belirterek, Koluman Ankara'nın bölge taşımacılığına önemli katkılar sağlayacağını söyledi.

Koluman'dan 60 Yıllık Tecrübe ile Yeni Yatırım

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Türkay Saltık, Ankara tesisinin 36 bin metrekarelik alanı ve modern yapısıyla müşterilere daha verimli hizmet sunacağını ifade etti. Yenileme sürecinin yıl içinde Mersin, Gaziantep, İstanbul ve Aksaray'daki Koluman lokasyonlarında da tamamlanması planlanıyor. ■



ARANAN GÜÇ BURADA!

Mercedes-Benz Arocs 4851 K, en zorlu şartlarda bile üstün performansı ile sınır tanımıyor.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Mercedes-Benz Türk, Aksaray'da 400 Bininci Kamyonunu Üretti

22 yılda 100 bin kamyondan, 4 yılda 100 bin kamyona: Aksaray üretimde vites yükseltti.

Mercedes-Benz Türk, 1986 yılında üretime başlayan Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 400 bininci kamyonunu banttan indirerek önemli bir kilometre taşına ulaştı. 400 bininci araç, markanın amiral gemisi Actros L 1848 LS modeli oldu. Bugüne kadar 70'ten fazla ülkeye 128 binin üzerinde kamyon ihraç eden fabrika, son beş yılda Türkiye'ye yaklaşık 4 milyar avro ihracat geliri sağladı.

Süer Sülün: "Aksaray, Türkiye'nin üretim gücünü dünyaya taşıyor"

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, bu başarıyı şöyle değerlendirdi:

"Kuruluşunun 22. yılında 100 bininci kamyonunu üreten Aksaray Kamyon Fabrikamız, bugün sadece 4 yılda aynı üretim rakamına ulaşarak önemli bir ivme yakaladı. Bugün Türkiye'de üretilen her 10 kamyondan 7'si Aksaray'dan çıkıyor. Fabrikamız artık sadece bir üretim noktası değil; 1800'ü aşkın çalışanıyla teknoloji, sürdürülebilirlik ve ihracat alanlarında da ülkemize katma değer sağlıyor."



Süer Sülün: "1800'den fazla çalışanımızla sadece üretmiyoruz; AR-GE, eğitim, kalite ve teknoloji alanlarında da Türkiye'ye katma değer sağlıyoruz. Bu başarı, ortak emeğimizin sonucudur."

Sülün, 2018'de açılan Aksaray AR-GE Merkezi'nin, **Daimler Truck global ağı içinde Mercedes-Benz kamyonlarının yol testi onayını veren tek merkez** olduğunu vurgulayarak, fabrikanın Türkiye'nin küresel ölçekteki sanayi dönüşümünde stratejik bir rol üstlendiğini ifade etti.

400 bininci kamyon, 40. yıl öncesi gelen tarihi başarı

Bugüne kadar 600 milyon

avronun üzerinde yatırım yapılan Aksaray Kamyon Fabrikası; üretim alanlarının yanı sıra kalite laboratuvarları, eğitim ve müşteri merkezleriyle entegre bir yapı sunuyor. 1986'da yalnızca 85 kamyon üreten tesis, bugün dört yılda 100 bin kamyon üretecek kapasiteye ulaşmış durumda. 2026 yılında 40. yaşına girecek olan fabrika, Türkiye'nin mühendislik gücünü küresel pazarlara taşımayı sürdürüyor. ■

Mercedes-Benz Türk'te Üst Düzey Atama:



Pedro Machado Afonso, Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Oldu

Mercedes-Benz Türk'te üst düzey bir atama gerçekleştirildi. Pedro Machado Afonso, 1 Ekim 2025'ten itibaren Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörlüğü görevini devralarak Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Üyeliğine atandı.

Türkiye'nin ağır ticari araç endüstrisindeki en önemli üretim üslerinden biri olan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon

Fabrikası'nda üst düzey bir atama gerçekleşti. 1 Ekim 2025'ten itibaren Pedro Machado Afonso, Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörlüğü görevine getirildi ve Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Üyeliğine atandı.

Kariyerine 1997 yılında başlayan Afonso, sonraki yıllarda Mercedes-Benz bünyesinde Çin, Brezilya ve Meksika gibi farklı lokasyonlarda görev alarak küresel operasyon, tedarik zinciri yönetimi, üretim stratejileri ve kalite yönetimi alanlarında önemli sorumluluklar üstlendi.

Son olarak Çin'de Daimler Truck AG bünyesinde Tedarik ve Tedarikçi Yönetimi Direktörü olarak görev yapan Afonso, 1 Ekim 2025'ten itibaren Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörlüğü görevini devralarak Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Üyeliği görevine başladı. ■



"400 bininci kamyon, birlikte yazdığımız uzun soluklu bir başarı hikâyesidir. Bu başarıda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyor, birlikte daha büyük hedeflere yürüyoruz."



"Her bir çalışanımız bu başarının mimarıdır. Aksaray'daki fabrikamızda ekip ruhu, mühendislik gücü ve azimle örnek bir üretim merkezi oluşturduk. Bu gurur hepimizin."



"İnsan kaynağımız en büyük gücümüz. Geleceği şekillendiren teknolojiler üretirken, çalışanlarımızın emeğiyle sadece kamyon değil, değer ve ilham da üretiyoruz."

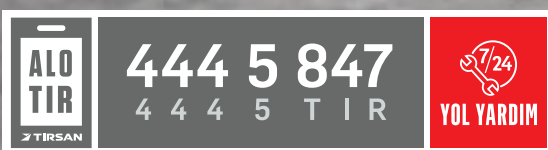


TREYLER MÜHENDİSLİĞİNDE YENİ STANDART

KARADA, TRENDE, GEMİDE EN SAĞLAM, EN GÜVENLİ, EN ÇEVİK

Tirsan, uzman Ar-Ge mühendislik ekibi ile Avrupa'nın en yüksek kapasiteli, ödüllü Ar-Ge Merkezlerinde Yeni Nesil Tenteli Perdeli'yi geliştirdi. Türkiye'nin dört bir yanındaki yollarda ve Tirsan'ın Mega Üretim Kampüsü'nde bulunan Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde 1,5 milyon kilometrelik test sürüşüyle en sağlam, en güvenli, en çevik treyler olduğunu tescilledi.

Tirsan, Yeni Nesil Tenteli Perdeli ile treyler mühendisliğinde yeni standardı belirlerken; karada, trende ve gemide rekabet gücünüzü en üst düzeye çıkarıyor.



TEST VİDEOSUNU
İZLEMEK İÇİN



tirsan.com

Büyükçekmece Cep Otogarı hizmete girdi

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), İstanbul'dan Trakya kentlerine gidecek yolculara hizmet verecek Büyükçekmece Cep Otogarı'nı hizmete açtı. Otogarda, Trakya bölgesine yönelik tarifeli seferler düzenlenecek. Edirne, Kırklareli, Tekirdağ ve Çanakkale illeri ile bu illerin ilçelerine ulaşım mümkün olacak. Günlük yaklaşık 5000 yolcunun giriş-çıkış yapması ve 250 seferin düzenlenmesi öngörülüyor

Günlük 5000 yolcuya hizmet verecek otogarın açılışı; İBB Başkanvekili Nuri Aslan, Büyükçekmece Belediye Başkanvekili Hakan Çebi ve Beşikdüzü Belediye Başkanvekili Önder Serkan Çebi'nin katılımıyla düzenlenen törenin ardından hizmete girdi. Törende, Aslan ve Hakan Çebi birer konuşma yaptı.

İstanbul'un ve çevre illerin önemli bir ihtiyacı giderecek olmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirten Nuri Aslan, "İstanbul'unuz bir dünya kenti. 16 milyonluk bir metropol. Bir ucundan diğer ucuna, ilçelerimizde binlerce vatandaşımıza ev sahipliği yapıyoruz. İstanbul'umuzda öyle ilçelerimiz var ki bazı illerimizden fazla nüfusa sahip. Bu da ulaşım hatlarımızın kentimizin tamamına yayılmasını gerektiriyor. Ekrem Başkanımız da göreve geldiği anda itibaren hem var olanları yenilemek hem de yenilerini eklemek için kolları sıvadı. Biliyorsunuz ilk işlerinden biri Büyük İstanbul Otogarı'nın yenilenmesi oldu. Yenileme öncesinde büyük bir keşmekeş halindeydi ve İstanbul'umuza hiç yakışmıyordu. Büyük İstanbul Otogarı'nda gerçekleşen değişimle, hemşehrilerimiz artık daha güvenli ve daha konforlu yolculuklar yapıyor. Bugün Büyük İstanbul Otogarı sosyal ve kültürel etkinliklerle yaşayan, çağdaş bir otogar olarak hizmet veriyor. Eski halinden eser kalmadı. Ekrem Başkan böyledir çünkü, yol arkadaşlarımız böyledir; onlar dokundukları her yeri güzelleştirirler," diye konuştu.

Trakya'ya yolculuk kolaylaşacak

Metrobüs son durağı, TÜYAP Fuar Merkezi ve bölgedeki üniversitelere yakınlığıyla dikkat çeken cep otogarı; **4.500 metre-**



kare açık alanı, 500 metre **kapalı alanı,** kafeterya ve yolcu hizmet alanlarıyla Trakya'ya yapılan yolculukları artık daha planlı ve erişilebilir hale getirecek. Bölgedeki mevcut durumda AVM'lerde, akaryakıt istasyonlarında veya metrobüs duraklarının altında yapılan güvensiz taşımacılık faaliyetleri, yeni otogar ile birlikte ortadan kaldırılarak düzenli bir sisteme kavuşacak.

Günde 5000 yolcu taşınması planlanıyor

Böylelikle **Büyükçekmece'den Trakya bölgesine** ve Trakya bölgesinden **Büyükçekmece'ye** seyahat eden vatandaşlar için daha güvenli, temiz, konforlu ve kontrollü bir yolculuk ortamı sağlanacak. Otogarda, Trakya bölgesine yöne-

lik tarifeli seferler düzenlenecek. **Edirne, Kırklareli, Tekirdağ ve Çanakkale** illeri ile bu illerin ilçelerine ulaşım mümkün olacak. Günlük yaklaşık 5000 yolcunun giriş-çıkış yapması ve 250 seferin düzenlenmesi öngörülüyor. Seferler ortalama 15 ila 30 dakika aralıklarla gerçekleşecek. Büyükçekmece Cep Otogarı'nın yönetimi, 7.000 kişilik kadrosuyla profesyonel tesis yönetimi hizmeti sunan **Boğaziçi Yönetim AŞ** tarafından yürütülecek. ■



Sosyal, siyasal, ekonomik, kültürel sorunlar yumağından kurtulmak için herkes gibi devletin de bir çabası var (var olması gerekir muhakkak). Ancak yaşananlar ışığında özellikle ekonominin içinde bulunduğu durum göz önüne alındığında yıllardır söylenegelen ama hiçbir icraat görülmemiş, yapılanların da iddia edilenlerin çok gerisinde kaldığını herkes kabul ediyor. Bir örnek bile yeterli ne demek istediğimi anlatmak için... Son yıllarda tüm ilgili ve yetkililer enflasyonun düşeceğini, her gelen yeni yılın bir öncekinden daha iyi olacağını iddia etti; ancak hiçbir düzelme görülmedi. Bu durum, ekonomi ile sınırlı da değil, barınma, beslenme, sağlık, eğitim gibi devletin asli sorumlulukları için de geçerli.

Umut yüklü bir başlığa rağmen bunca karamsar bir çerçeve çizince insan duvara toslanmış gibi oluyor. Yine de umudu üzmek gerektiği inancındayım.

Bir şeyler yapılacaksa...

İçinde bulunulan bu karamsar durumu

Yeni bir yıla girerken...



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

aşmanın biricik yolu, herkesin elini taşın altına koymasıyla açılacaktır. Bugüne kadar, görüşlerini beğendiğimiz, inandığımız siyasi parti ve liderlere oy ve yetki verdik. Yaşı belli bir seviyeye gelmiş olanlar hatırlayacaklardır, gelmemiş olanlar da küçük bir Google araştırmasıyla yıllar boyunca siyasal iktidarların söyledikleriyle yaptıklarının arasındaki makasın hemen hiçbir zaman kapanmadığını görecektir. Yani oy ve yetki vererek sorunların çözüme kavuşması mümkün değil. Ancak üzerinde durmak, sözcüğün tam anlamıyla denetlemek gerektiğini kabul etmemizin tam zamanı.

Söylenenler uygulamaya geçmediğinde hemen itiraz etmek, bu durumu kamuoyuna anlatmak için çalışmaya başlamak gerekir.

Türkiye'deki en örgütlü sektörlerin başında karayoluyla yolcu taşımacılığı geliyor. Ülkenin dört bir yanında hizmet veren, insanları bir yerden bir yere taşıyan yolcu taşımacılığı sektörünün her ilde bir derneği ve bu derneklerin oluşturduğu gerçekten güçlü ve güvenilir federasyonları var. Bulundukları şehirlerin önde gelen iş insanlarından olan sektör mensupları (otobüsçüler) sözlerine inanılır, kanaat önderi niteliğinde insanlar. Sektörel ilgili sorunları gündeme getirip de çözüm önerilerini sıraladıklarında -inanıyorum ki- kamuoyu oluşturabileceklerdir. Ezcümle, iş otobüsçülerde bitiyor. Sadece işletmeciler, firma sahibi ile de sınırlı değil bu; personel, kaptan şoför, servis, tamir ve bakım, hatta akaryakıt için de geçerli, eğer biraz olsun çaba harcanırsa.

Umut ve barış...

Ülkemizin uzun yıllar başına tebelleş olan "terör", artık yerini barışa bırakıyor. Giderek daha da güçlenecek barış, sadece kan dökülmesini değil ekonomik sorunları da engelleyecektir. Güneydoğu ve Doğu Anadolu'ya gezmek amaçlı turlar arttı son aylarda. Bu, tarihi ve doğal güzellikleriyle hepimizin gözbebeği ülkemizin ekonomik olarak da kalkınmasının ilk adımı olacaktır. Gidenler sadece bir şişe su alsalar -ki, çok daha fazlası olduğunu sizler de biliyorsunuz- oluşan ekonomik hareketliliğin gücünü hesaplayın. Devamını yine karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü mensuplarıyla o illerin esnaf ve sanayicileri birlikte getirecektir.

Gazetemizde 2025'in zorlu ve sorunlu bir yıl olduğunu anlatan otobüsçülerin 2026'ya bakışının ne kadar olumlu olduğunu okudunuz bile. Başlamak bitirmenin yarısıdır derler; öyleyse ilk adımı atalım.

2026 hepimiz için barış, verimlilik, kazanç yılı olsun. ■

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



 www.mapar.com.tr

    /maparman



Hasmer Bursa'da Hafif Ticari Dönemi Başladı



Mercedes-Benz Yetkili Acente ve Yetkili Servisi Hasmer Otomotiv Bursa Mudanya'da 6 bin 569 metrekarelik modern acentesinde hafif ticari araç satışlarına başladı.

Şehir içi ve şehirler arası taşımacılık sektörünün ihtiyaçlarına yönelik geniş ürün gamıyla hizmet veren Hasmer Bursa, Mercedes-Benz'in ticari araç segmentindeki güçlü modellerini müşterileriyle buluşturuyor.

Hasmer Otomotiv'in Bursa **Mudanya**'daki acentesinde **Vito, Sprinter, V Serisi, EQV** (Elektrikli V Serisi) ve **eSprinter** (Elektrikli Sprinter) modellerinin satışına başlandı. Böylece Hasmer Bursa, dizel hafif ticari araçların yanı sıra tamamen elektrikli ticari araç ürün gamını da sunarak sürdürülebilir taşımacılık çözümleri konusunda pazarda önemli bir konum elde ediyor.

Vizyonumuz: Müşteri memnuniyeti ve uzun vadeli işbirliği

Hasmer Otomotiv Bursa Hafif Ticari Araç (HTA) Satış Müdürü **Tamer Yazgan**, Bursa Mudanya'da ki acente ile

yüksek kalite satış ve satış sonrası müşteri memnuniyeti hedeflediklerini belirterek, "Bursa, 3 milyon 200 bini aşkın nüfusu ile birlikte ekonomik yönüyle Türk ekonomisinin gelişiminde çok aktif bir rol alan bir şehir. Bursa'da tekstil, otomotiv, makine-metal imalatı, tarıma dayalı sanayi ve gıda, mobilya gibi sektörler ön plana çıkıyor ve çok büyük katma değerler üretiliyor. İhracat sıralamasında ülkemizin 4'üncü sırada Bursa yer alıyor. Ayrıca zengin tarihi, doğal güzellikleri, canlı sosyal ve ekonomik yapısıyla Bursa aynı zamanda turizm açısından da ülkemizin en önde gelen şehirlerinden. Bu güzel şehirde vizyonumuz yalnızca araç satmak değil, yüksek kalite satış ve satış sonrası müşteri memnuniyeti ile uzun vadeli iş birliği oluşturmak" dedi.

Taşımacılık profesyonellerinin yeni adresi

Hasmer Bursa'nın



Hasmer Otomotiv Bursa Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Tamer Yazgan ve HTA Satış Danışmanı Recep Koçoğlu

taşımacılık profesyonellerinin yeni adresi olacağına inandıklarını da belirten **Tamer Yazgan**, "Satış hizmetlerine ek olarak HTA servis hizmeti ile de müşterilerimize kapsamlı bir yaklaşım sunulacak. Mercedes-Benz güvencesi altında verilen bakım, onarım ve yedek parça hizmetleri, işletmelerin araçlarını kesintisiz kullanabilmesi için

yüksek standartlarda yürütülüyor. Geniş Showroom alanı, uzman personel kadrosu ile Hasmer Bursa, bölgenin ticari araç kullanıcıları için önemli bir değer yaratmayı hedefliyoruz. Hasmer Bursa, güçlü ürün yelpazesi ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla taşımacılık profesyonellerinin yeni adresi olmaya hazır. ■



Hasmer Bursa'da Hafif Ticari Dönemi Başladı.

Vito ve Sprinter **şimdi satışta.**



Mercedes-Benz



Hasmer Otomotiv

Çağrısan Mahallesi, 2000. Sk. No: 1, 16940 / Mudanya - BURSA | 0224 666 08 88

📷 📺 in / hasmerotomotiv

TÜRSAB 26. Dönem Yönetimi Mazbatalarını Aldı



Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) 26. Faaliyet Dönemi Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Disiplin Kurulu üyeleri, TÜRSAB Genel Merkezinde düzenlenen törenle mazbatalarını teslim aldı. Mazbata töreninde konuşan **TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı Firuz Bağlıkaya**, genel kurul sürecine katkı sunanlara teşekkür ederek yeni dönemde görev alacak üyeleri tebrik etti.

Yeni Yönetim Görevine Başladı

22-23 Kasım 2025 tarihlerinde düzenlenen **26. Olağan Genel Kurulda** üyelerin oylarıyla seçilen yeni yönetim organları, 28 Kasım 2025 Cuma günü düzenlenen

törenle resmen görevlerine başladı. Törene; **Firuz Bağlıkaya**, Başkan Yardımcıları **Davut Günaydın** ve **Hasan Eker** ile yeni dönem Yönetim, Denetim ve Disiplin Kurulu üyeleri ve basın mensupları katıldı.

"Mesleğimizi Geleceğe Taşıyacak Adımları Birlikte Atacağız"

Mazbata töreninde konuşan Bağlıkaya, "Üyelerimizden aldığımız güçle yeni döneme büyük bir şevk ve özgüvenle giriyoruz. Geçtiğimiz dönemde çok çalıştık, yeni dönemde daha da fazlasını yapacağız" dedi. Yasada yapılması planlanan güncellemelerin

kararlılıkla sürdürüleceğini vurgulayan Bağlıkaya, "Yirmi altıncı faaliyet döneminde mesleğimizi korumak ve geleceğe taşımak için tüm gücümüzle çalışacağız" ifadelerini kullandı.

"Yeni Yönetimin Büyük Başarılar Getireceğine İnaniyoruz"

26. Olağan Genel Kurul Divan Kurulu Başkanı **Soner Bacaksız** da yaptığı konuşmada, yeni seçilen kurul üyelerinin sektör adına önemli başarılarla imza atacağına inandığını belirterek, Divan Kurulu'na duyulan güven için teşekkür etti. ■

TÜRSAB 26. Faaliyet Döneminde mazbatalarını alarak göreve başlayan Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Disiplin Kurulu Üyeleri şu isimlerden oluşuyor:

Yönetim Kurulu Asil:
Firuz Bağlıkaya
Davut Günaydın
Hasan Eker
Mert Vardar
Tülay Salihoğlu
Cevat Engin Şahin
Gürkan Özcan
Mehmet Akyıl
Abdulhamit Kuk

Yönetim Kurulu Yedek:
Öner Uygun
Kıvanç Meriç
Özgür İldır Öksüz
Şebnem Urgancıoğlu
Kerem Serkan Çoban

**Özgür Ersoy
Yeşim Yeşiltaş
Erhan Falay
İbrahim Değermenci**

Denetim Kurulu Asil:
Hakan Bayındır
Ayşegül Özkeleş
Yüksel Türemez
Denetim Kurulu Yedek:
Büşra Çelep
Cüneyt Özpamuk
Yonca Demetoğlu

Disiplin Kurulu Asil:
İbrahim Tanrıverdi
Seçkin Karakaya
Mustafa Gülmez

Disiplin Kurulu Yedek:
Mehtap Aram
Ali Tanrıverdi
Gonca Y. Orhan

TUİDER Üyeleri, TÜRSAB Seçimlerinde Oyunu Kullandı



Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) yönetimi ve üyeleri, TÜRSAB'ın 26'ncı Olağan Genel Kurulu'na katılarak oylarını kullandı.

■ Erkan YILMAZ

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) 26'ncı Olağan Genel Kurulu, 22-23 Kasım 2025 tarihlerinde İstanbul WOW Hotel Convention Center'da gerçekleştirildi. Genel kurul, son gün yapılan yönetim, denetim ve disiplin kurulları seçimleriyle tamamlandı. **Firuz Bağlıkaya, Aylin Özsağ, Muhammet Akkaya ve Eyüp Kartal**'ın aday olduğu seçimlere toplam **4.428** seyahat acentası temsilcisi katıldı.



Kesin olmayan sonuçlara göre, Firuz Bağlıkaya'nın listesi **4.331** geçerli oyun **3.053**'ünü alarak seçimi kazandı. Böylece **Bağlıkaya**, yeniden üç yıllığına **TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı** seçildi.

TUİDER yönetimi ve üyeleri de 23 Kasım 2025'te yapılan seçimli genel kurulda oylarını kullandı.

TUİDER Başkanı Mümtaz Er, Taşıma Dünyası'na yaptığı açıklamada şunları söyledi:

"Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği'nin 26'nci Olağan Genel Kurulu'nun ülkemiz, turizm sektörümüz, seyahat acentelerimiz ve taşımacılarımız için hayırlı olmasını diliyoruz. Genel kurulda yeniden başkanlığa seçilen Sayın Firuz Bağlıkaya'yı ve yeni yönetimi tebrik ediyor, başarılar diliyoruz." ■



TUİDER üyelerine yönelik sigorta konusunda işbirliği görüşmeleri yapıldı

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Yönetim Kurulu, **Mümtaz Er** başkanlığında toplandı. Toplantıya; **Koray Yılmaz, Canberk Demirgezer, M. Hakan Özkaralı, Serkan Temizsoy, Serdar Yiğit, Selahattin Üstün, Şenol Şahinoğlu, Reyhan Şeker ve Çiğdem Erdil** katıldı.

TUİDER merkez ofisinde gerçekleştirilen toplantıya ayrıca; Daimler Sigorta Aracılık Hizmetleri Sigorta Müdürü **Selçuk Yılmaz Kaplan**, Ali Osman Ulusoy Sigorta Aracılık Hizmetleri Genel Müdürü **Ayşe Saral Kul**, Sigorta Temsilcisi **Taylan Yücel** ve Hassoy Otomotiv Satış Müdürü **Cenk Soydan** da katılım sağladı.

Toplantıda, TUİDER üyelerine özel olarak yapılacak sigorta çalışmasının (kasko, ihtiyar mali mesuliyet sigortası, zorunlu koltuk ferdi sigortası ve özel filo çalışmaları

gibi) detayları paylaşıldı. Sektör mensuplarının ciddi gider kalemlerinden biri olan sigorta hizmetlerinin, tüm riskleri kapsayacak şekilde ve ihtiyaca uygun poliçelerle, özel fiyatlandırma ve avantajlı çarpanlarla sunulmasını sağlayacak modelin ayrıntıları görüşüldü.

Karşılıklı fikir alışverişiyle şekillenen toplantıda, ihtiyaçlara göre farklı poliçe paketlerinin üyelerin hizmetine sunulması kararlaştırıldı. Çalışmanın en kısa sürede TUİDER üyelerine duyurulması konusunda mutabakata varıldı.

TUİDER Başkanı Mümtaz Er, sektör mensuplarına fayda sağlamak ve karşılaşılan sorunlara ortak çözümler üretmek amacıyla toplantı ve çalışma faaliyetlerinin süreceğini belirtti. ■



Arıkan Turizm bir ilke imza attı ve turizm taşımacılığı alanında ilk Türkiye’de Bir İlke İmza Attı

MirrorCam (Aynasız) Tourismo’yu filosuna kattı

Turizm taşımacılığı alanında 32 yıldır hizmet veren Arıkan Turizm otobüs yatırımlarını sürdürüyor. Şirket, Mercedes-Benz Türk’ten MirrorCam (Aynasız) teknolojisine sahip Tourismo otobüsü teslim aldı. Aracın teslimatı Baş Kaptan **Ahmet Gökhan Kahyaoğlu**’na yapıldı. Aracın satışını **Mercedes-Benz Türk** bayii **Hassoy Otomotiv** gerçekleştirdi.

Yeni yatırımla ilgili Taşıma Dünyası’na açıklamada bulunan **Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan**, “Araçlarda teknolojik değişimler hızla hayata geçerken biz de hizmet sürecimizde yeni teknolojiye sahip araçları filomuza katıyoruz. Biz zaten her zaman yeniliklere açık bir firma olduk. MirrorCam teknolojisine sahip otobüslerin seyahat sürecine güvenlik açısından çok önemli katkılarının

olacağına inanıyoruz. Turizm taşımacılığı alanında bu teknolojiye sahip araçların daha fazla yer alması için de biz öncülük yapmak istedik. MirrorCam teknolojisine sahip Tourismo aracımızı kullandıktan sonra kaptanlarımızın da geri dönüşleri ile birlikte yeni yatırımlarımızı da bu yönde yapmaya devam edebiliriz” dedi.

Mercedes-Benz Türk ve Hassoy Otomotiv’e teşekkür

MirrorCam teknolojisine yönelik araç yatırımı sürecinde Mercedes-Benz Türk’ün kaptanlara da eğitim verdiğine dikkat çeken Murat Arıkan, “Bize her süreçte desteklerini veren Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Sayın **Osman Nuri Aksoy** ve ekibine, bayii **Hassoy Otomotiv’e** teşekkür ediyoruz” dedi. ■



Kâmil Koç, Dünya Şoförler Günü’nü Ankara’da Kaptanlarıyla Kutladı

Türkiye’nin ilk ve köklü seyahat firması Kâmil Koç, 30 Kasım Dünya Şoförler Günü’nü Ankara’da kaptanlarıyla birlikte özel bir etkinlikte kutladı. Etkinliğe Türkiye’nin farklı bölgelerinden 50’ye yakın kaptan katıldı.

Kaptanlara Teşekkür ve Hediye

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek ve yönetim kadrosunun da



katıldığı buluşmada, kaptanlara teşekkür sertifikaları ve hediyeler takdim edildi. Kaptanlar, yöneticilerle sahadaki deneyimlerini paylaştı.

“Kaptanlarımız Hizmet Kalitemizin Temelidir”

Filo Yönetimi Grup Müdürü Tayfun Akgün, “Kaptanlarımız, sahadaki operasyonlarımızın bel kemiğidir. Emekleri sayesinde binlerce yolcumuza güvenli ve konforlu yolculuk sunuyoruz” dedi. Akgün, 100. yıla doğru ilerleyen Kâmil Koç’un, Flix vizyonu ile hem Türkiye’de hem yurt dışında büyümeye devam edeceğini belirterek, tüm şoförlerin 30 Kasım Dünya Şoförler Günü’nü kutladı. ■



Anadolu Isuzu, SamAuto’yu satın aldı

Anadolu Grubu şirketi **Anadolu Isuzu**, uluslararası büyüme stratejisi kapsamında önemli bir adım atarak **Özbekistan** merkezli ticari araç üreticisi **SamAuto**’nun sermayesinin %75,2’sini devralmak üzere hisse devir sözleşmesi imzaladı.

Anadolu Isuzu’dan 80 Milyon Dolarlık Stratejik Yatırım

Türkiye’nin köklü ticari araç üreticisi Anadolu Isuzu, Japon Isuzu ve Itochu ortaklığıyla uzun yıllardır Özbekistan’da faaliyet gösteren SamAuto’nun çoğunluk hisselerini 80 milyon ABD doları baz bedelle devralmak üzere anlaşmaya vardı. 42 yıllık üretim deneyimi ve güçlü Ar-Ge yapıyla dikkat çeken şirket, bu hamleyle bölgesel rekabet gücünü artırmayı ve SamAuto’yu entegre üretim merkezi haline getirmeyi amaçlıyor.

“Türkiye’nin mühendislik gücünü dünyada daha güçlü temsil edeceğiz”

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, satın alma sürecinin küresel büyüme yolculuğu açısından kritik bir kilometre taşı olduğunu belirterek, yatırımın teknoloji, dijitalleşme ve ürün geliştirme alanlarında güçlü bir sinerji yaratacağını vurguladı.

Yeni Üretim ve İhracat Üssü

Anadolu Isuzu, 45’ten fazla ülkeye uzanan ihracat ağına SamAuto’nun üretim yetkinliklerini ekleyerek geniş bir coğrafyada etkinliğini artırmayı hedefliyor. **Bazı Anadolu Isuzu modellerinin SamAuto tesislerinde üretimi ve SamAuto ürünlerinin Anadolu Isuzu gamına katılması planlanıyor.** ■

Siirt’te Şehir İçi Ulaşıma Allison Destekli Konfor



Siirt Belediyesi, 2025 yılı ortasında filosunu **14 adet Allison tam otomatik şanzımanlı Isuzu Novociti Life** midibüsle güçlendirdi. Şehrin zorlu coğrafi ve iklim koşullarında test edilen araçlar, sürücü ve yolculara sağladığı konforla fark yaratıyor.

Dar ve Eğimli Sokaklara Uygun Performans

Şehir içi ulaşım filosundaki 57 aracın **25’i Allison donanımlı Isuzu Novociti Life** midibüslerden oluşuyor. **Ulaşım Hizmetleri Müdür Vekili Özgür Eker**, “Yüksek manevra kabiliyeti ve sarsıntısız vites geçişleriyle araçlarımız, Siirt’in eğimli ve dar yollarında güvenli ve konforlu ulaşım sağlıyor” dedi.



Her Mevsimde Verimli ve Güvenli Sürüş

Yazın 40°C’yi aşan sıcaklıklarda debriyaj aşınmalarını önleyen tork konvertörü, kışın ise kaygan zeminde daha dengeli sürüş imkânı sunuyor. Allison T3270R xFE™ tam otomatik şanzıman, **Kesintisiz Güç Teknolojisi™** ve xFE yakıt tasarrufu özelliği ile motor verimliliğini artırırken, bakım maliyetlerini de düşürüyor.

Sürücü ve Yolcu Memnuniyeti Ön Planda

Eker, “Sürücülerimiz araçları yormadan kullanabiliyor, yolcular ise sessiz, titreşimsiz ve akıcı bir yolculuk deneyimi yaşıyor” diyerek Allison teknolojisinin tüm paydaşlara kazanç sağladığını vurguladı. ■

TTDER Yönetim Kurulu Kasım Ayı Toplantısını Gerçekleştirdi

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER)'in Kasım ayı Yönetim Kurulu Toplantısı, 27 Kasım 2025 tarihinde dernek merkezinde yapıldı.

■ Erkan YILMAZ

Toplantıya, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, TTDER Başkan Yardımcısı Taşkın Arık, Yönetim Kurulu Üyeleri Hüseyin Satır, Halil Sezer ve Hasan Özgün, UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, TÜRSAB Eski Başkanı Başaran Ulusoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Filo Satış Koordinatörleri Selen Uludoğan ve Atakan Taşcıoğlu, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Sümer Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yıgıcı ve Varan Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Soğancı katıldı.

Toplantıda, turizm taşımacılarının güncel sorunları ve sektöre ilişkin çözüm önerileri ele alındı. ■



Bir şoför çalışan olarak şirketinden neler bekler?

30 Kasım'da Dünya Şoförler Günü kutlandı. Yolcu taşımacılığının tecrübeli kaptanları arasında yer alan Ramazan Tunç, "Bir Şoför Çalışan Olarak Şirketinden Neler Bekler" konulu 9 maddeden oluşan bir yazı yazdı.



Kaptan Ramazan Tunç

Ramazan Tunç, şoförlük mesleğinin sorunlarının çözümü için birlikte hareket etmenin önemine dikkat çekti: İlk çalışma konumuz olan "Bir Şoför Çalışan Olarak Şirketinden Neler Bekler?" bununla ilgili yaşadığımız tecrübeler ışığında sonuçlar çıkardım. Bundan sonraki konumuz "Şirket Yönetimi Şoföründen Neler Bekler?" olacak. Görüşlerini ifade etmek, hatta sıraladığımız maddelere yenilerini eklemek isteyenlerin katılımını bekleriz.

İlk çalışma konumuzla ilgili sonuçlar aşağıdadır.

1. Şoför maaşının gününde yatmasını ister. Özellikle özel günler öncesinde hesaplarına yatacak maaş, şoförün şirketine bağlılığını artıracaktır.
2. Sorun olduğunda yöneticisini arayan şoför, telefonuna cevap verilmesini ister. Şoför, sorununu anlayıp çözüm bulabilecek yöneticiye saygı duyar.

3. Kanun ve yönetmeliklere göre müsaade edilen limitlerde aracını kullanmak ister. Yöneticilerin talimatlarını buna göre vermesini bekler. Trafik Canavarı olmak istemez.
4. Kurumsal yapıya sahip bir firmada çalışmak ister. Kime bağlıdır, kim hangi konuda talimat verecektir, görevini hangi prosedüre göre yapacaktır bilmek ister. Kısaca profesyonelce çalışmak ister.

yapıya sahip bir firmada çalışmak ister. Kime bağlıdır, kim hangi konuda talimat verecektir, görevini hangi prosedüre göre yapacaktır bilmek ister. Kısaca profesyonelce çalışmak ister.

5. Gelişen teknoloji araçlara yeni sistemler ilave ettirdiği için kullanacağı araca ait eğitim görmek, kendini geliştirmek ister.
6. Her şartta kendisine insani ölçülerde davranılmasını ister.
7. Mesleki yeterlilik belgesi sahibi olarak işine ve o işi yapanlara saygı duyulmasını ister. Zaman zaman kendisinin de dinlenmesini, firmasına kazandırmak için çeşitli fikirlerinin ve tecrübelerinin olduğunun bilinmesini ister.
8. Yöneticilerinin adil davranmasını, çalışanlar arasında farklı muamele yapılmamasını ister.
9. Aynı işyerinde çalışacağı çalışma arkadaşlarının süzgeçten geçirilerek seçilmesini ister. Bir kişinin yapacağı hatanın herkese mal edileceğinin farkındadır ve kendisinin de o gözle görülmesini istemez. ■

Daralan pazar, artan maliyetler

Sektörümüzün en büyük sorunu yazımın başlığında yer alıyor ve bu sorun giderek büyümeye devam ediyor. Özellikle uzun mesafeli hatları havayolu taşımacılığı, orta mesafeleri tren, kısa mesafeli hatları da korsan taşımacılar alınca şehirlerarası yolcu taşımacılığının pazarı iyice daraldı. Büyük İstanbul Otogarı'ndan çıkan otobüs sayısı yüzde 50 azaldı. Bu Türkiye'de şehirlerarası yolcu taşımacılığı pazarının yüzde 50 daralması anlamına geliyor.

Onun için sektörümüzün artan maliyetlerine bakıp, bilet fiyatlarını karşılaştırdığımızda hemen havayolu taşımacılığının sektörümüzün üzerinde kurduğu fiyat baskısını görüyoruz. İstanbul'dan Bodrum'a uçak bilet fiyatı 900 TL'ye satılıyor. Ama sektörümüzün bu fiyatlara yolcu taşıma yapabilmesinin imkanı yok. Dünyanın her yerinde otobüs bilet fiyatını 1 lira alırsanız, tren 2 lira, uçak bilet fiyatı 3 lira kıstası üzerinden gidilir. Ülkemizde de bu şekilde bir seviye olması gerekirken bizde maalesef sübvansiyon ile sürdürülen havayolu taşımacılığı ve devletin yönetiminde olan tren bilet fiyatları otobüs bilet fiyatları ile yarışır halde. Bu yarış sonunda havayolu ve tren, şehirlerarası otobüs sektörünün pazarında 40-45 milyon yolcuyla almış durumda.

Büyük İstanbul Otogarı'ndan çıkış yapan otobüs sayısı

Büyük İstanbul Otogarı'ndan günlük çıkış yapan otobüs sayısı 1500'leri geçmesi gerekirken, 1000 adetlere bile ulaşmıyor. Bu durum pazarın ne kadar daraldığının bir göstergesi. Bu şartlar altında herkesin temkinli ve tedbirli olması gerekiyor. Yeterli doluluk oranı olmadan sefer yapmaması lazım. Havayollarının uçuş gerçekleştirdiği illere otobüslerin sefer yapması giderek zor hale geldi. Kısa mesafeli hatlara sektörümüzün ağırlık vermesi gerekiyor ama bu alanda da Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın korsan taşımacılığı önlemesi lazım.



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

Büyükçekmece Cep Otogarı

4 Aralık 2025 tarihinde Büyükçekmece Cep Otogarı'nın açılışı yapıldı. Bu otogardan çıkış parası da alınıyor ve minibüslerle Trakya hattına taşımacılık yapılıyor. Bakanlığın bu noktada, denetimleri ve yaptırımları arttırması ve özellikle D2 ve D4 belgeleri ile birlikte tarifeli taşımacılık yapma düzeninin engellenmesi gerekiyor. Büyükçekmece Cep Otogarı doğru noktada, ama biz orayı servis terminali olarak düşünüyorduk. Şu an orası cep otogarı olarak faaliyetini yürütüyor ve otogara uğramadan bütün Trakya'ya taşımacılık yapıyor. Bu giderek yaygınlaşan bir durum. Belediyelerin UKOME Kararları ile birlikte Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yetki alanlarına müdahale ediyor. Bunun engellenmesi lazım. Trakya hattına, Bursa ve Adapazarı'na yapılan seferlerin iyi denetlenmesi gerekiyor.

22 Aralık'ta sektör meclisi toplantısı

22 Aralık 2025 tarihinde gerçekleştireceğimiz TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Toplantısı'nda bu konuları gündeme getireceğiz. 69 yaş imkanı yıl sonunda bitiyor. Ancak şoför sorunu giderek büyüyor. 69 yaşla ilgili artık bunun geçici düzenlemelerden çıkartılarak kalıcı hale getirecek bir düzenleme hayata geçmeli. Bu konuyu da toplantı da gündeme getireceğiz. İlgili diğer bakanlıkların yetkililerinin de katılacağı bir toplantı olacak ve sektörümüzden geniş bir katılım bekliyoruz. Herkese iyi haftalar. ■



HAVALINES


NİŞİKLİ
 "SORUMLULUK TAŞIR"

Her Gün İstanbul Havalimanı - Burgaz - Varna
bg.havalines.com

Bulgaristan - İstanbul Havalimanı
Seferlerimiz Başladı


HAVALINES


NİŞİKLİ
 "SORUMLULUK TAŞIR"

Nişikli Travel, Bulgaristan'dan Türkiye'ye tur organizasyonlarıyla öne çıkıyor

HAVALINES ve Nişikli Turizm, İstanbul Havalimanı'ndan Bulgaristan'ın Burgaz ve Varna şehirlerine karşılıklı otobüs seferleri başlattı.

Seferler günde iki kez düzenleniyor ve yolculara havalimanından direkt ulaşım imkânı sunuluyor. Bu hizmet, özellikle **Rusya**

hava sahasının kapalı olması nedeniyle İstanbul üzerinden Bulgaristan'a geçmek isteyen yolcular için zaman kazandırıyor.

Nişikli Turizm, bu taşımacılığı Havalines-Havaist işbirliğiyle gerçekleştiriyor ve 1350 TL ücretle yolcu taşıyor.

Şirket, sadece Rus değil Bulgar,

Türk ve Ukraynalı yolcuları da taşıyor. Ayrıca **Nişikli Travel**, Bulgaristan'dan Türkiye'ye tur organizasyonlarıyla öne çıkıyor; Edirne, Kırklareli, İstanbul, Bursa, Eskişehir, Kapadokya ve Mardin'e düzenli turlar yapılmakta. Yeni hedef destinasyonlar arasında **Diyarbakır, Şanlıurfa, Gaziantep ve Adana** yer

alıyor. 2026 için beklentiler olumlu, otobüs filosu yenileniyor. Şirket, yatırımlarını kuyumculuk alanına da taşıdı. **TÜRSAB Trakya Bölge Temsil Kurulu 2. Başkanı olan Erdinç Nişikli**, turizme değer katmak için çalışmalarını sürdürüyor. ■

HAVALINES ve Nişikli Turizm İstanbul Havalimanı'ndan karşılıklı Burgaz ve Varna seferleri başlattı

Uluslararası yolcu taşımacılığı alanında 51 yıldır hizmet veren Nişikli Turizm İstanbul Havalimanı'ndan Havalines-Havaist işbirliği ile Bulgaristan'ın Burgaz ve Varna kentine 24 Kasım 2025 itibariyle düzenli seferler başlattı.

■ Erkan YILMAZ /
ÖZEL RÖPORTAJ

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Erdiñç Nişikli, 24 Kasım 2025 tarihinden itibaren İstanbul Havalimanı'nın Eksi 2. Kat İndirme Peronu 19 nolu Satış noktasından **Havalines-Havaist** ile işbirliği ile **Bulgaristan'ın Burgaz ve Varna** kentine düzenli seferler başlattıklarını söyledi. Seferlerin **İstanbul Havalimanı**'ndan her gün saat 05.00 ve 16.00 olmak üzere günde iki kez gerçekleştirildiğini belirten Erdiñç Nişikli, "Bulgaristan'dan da, yine Varna'dan sabah 04.00'te ve öğleden sonra 14.00'de otobüslerimiz hareket ediyor, Burgaz'dan da yolcu alıyor ve İstanbul Havalimanı'na indiriyor. Karşılıklı seferlerimiz bu şekilde oluyor" dedi.



Rusya hava sahası kapalı olunca...

Seferlere ilginin yoğun olduğunu belirten Erdiñç Nişikli, "**Rusya hava sahasının Avrupa'ya yönelik uçuşlara kapalı olması** nedeniyle Rus uçakları İstanbul Havalimanı'na iniş yapmak zorunda. Yolcular, İstanbul Havalimanı'ndan İstanbul Otogarı'na gelip Bulgaristan'a gitmek durumundaydı. Bu, yolculara çok büyük bir zaman kaybı yaratıyordu. Şimdi biz bu süreci daha hızlandırmak ve konforlu hale getirmek için İstanbul Havalimanı'nın taşımacısı Havalines-Havaist ile işbirliğine giderek havalimanından Bulgaristan'ın Burgaz ve Varna kentine 24 Kasım 2025 tarihi itibariyle direkt seferler başlattık. Kuzey Bulgaristan'a gidecek her yolcu havalimanında oluşturduğumuz bilet satış ofislerimizden biletini alıp yolculuğunu yapabiliyor. İstanbul Otogarı'nda satılan bilet ile havalimanında satılan bilete şu an için herhangi bir ücret farkı da yok. 1350 TL'ye taşıyoruz. Bu seferlere yönelik Türkiye ve Bulgaristan Ulaştırma Bakanlıkları tarafından lisanslar da alındı. Biz bu seferlere Rusya'nın hava sahası daha sonraki dönemde açılrsa bile devam edeceğiz. Seferlerde sadece Rus değil, **Bulgar,**



Erdiñç
Nişikli

Türk ve Ukrayna vatandaşlarını da taşıyoruz. Yolcu hareketliliğine göre sefer sayılarımızı da arttırabiliriz" diye konuştu.

2025 kötü bir yıldır diyemeyiz

2025 yılını da değerlendiren Erdiñç Nişikli şunları söyledi: "Yıl genelde Nişikli Turizm için iyi geçti, kötü bir yıldır diyemeyiz. Akaryakıt fiyatlarına gelen zamları herkes çok konuşuyor ama akaryakıtta gelen zamlar bir ölçüde firmalara artı bir avantaj da kazandırır. Çünkü artan maliyetlerle insanlar seyahatlerini daha çok toplu taşıma ile yapma yönünde bir anlayışa döner. Sadece akaryakıt maliyeti değil, özel araçla Bulgaristan'a giderken yeşil sigorta yaptırma zorunluluğu, köprü ve otoban ücretlerinde getirdiği maliyetlerde toplu taşımaya yönelten unsurlar oluyor. Kış aylarına gelmemize rağmen bizim tarafta yolcu talebi hâlâ iyi. 2024'ün yüzde 15 daha üzerinde yolcu taşıdığımızı söyleyebilirim" dedi.

Euro'ya geçiş toplu taşımaya yöneltecektir

1 Ocak 2026 itibariyle Bulgaristan'ın Euro kullanımına geçmesinin nasıl bir etkisi olacağına yönelik sorumuza Erdiñç Nişikli'nin cevabı, "Bir süre belki biraz alışmakta zorluklar yaşanabilir ama çok kısa sürede uyum sağlanacağını düşünüyorum. 2 Leva 1 Euro'ya dönüşecek. Şu an 2 Leva 1.20 sent yapıyor. Bu sürecin de toplu taşımaya olan talebi arttıracağını düşünüyorum" yönünde oldu.

Otobüslerimizde model yeniledik

Nişikli Turizm'in filosunda **17 otobüs** bulunduğunu belirten Erdiñç Nişikli, "Bu yıl içinde hep model yenilemeye gittik. 2026 yılında hedefimiz 2020 ve daha üstü modelli araçları filomuza katarak, yaş ortalamasını daha da gençleştirmek. Araçlarımızın bakımlarını çok düzenli şekilde yaptırmaya özen gösteriyoruz. Araçların genel temizliğine, personelimizin çalışma sürelerine çok dikkat ediyoruz. 2016 ve 2020 model

aracı aynı hatta koşturuyoruz. 2016 model araca binen yolcu, 2020 model araç ile arasında çok büyük fark göremiyor. İşimizin başında olduğumuz için süreçleri çok düzenli şekilde takip ediyoruz" dedi.

2026 beklentimiz olumlu

2026 yılından beklentilerinin olumlu olduğunu açıklayan Erdiñç Nişikli, şunları söyledi: "Önümüzdeki süreçlere hiçbir zaman karamsar bakmak istemiyorum.

Herkes olumsuz görüşler ifade etse de ben 'iyi olacak inşallah' diyorum. Bizim bir avantajımız da uluslararası taşıma alanında olmamız. Tabii, şehirler arasında yaşanan sıkıntıları biliyoruz. Trakya bölgesinde yerli firma da azaldı zaten. Bununla beraber bireysel otobüsçü de sektörde varlığını sürdüremez hale geldi." ■



Nişikli Travel turizm taşımacılığında fark yaratıyor

Nişikli Travel seyahat acentemiz ile Bulgaristan'dan ülkemize turist getirmede önemli bir seviyeye doğru koşuyoruz. **Edirne, Kırklareli** gününbirlik ve yatılı turlar yapıyoruz, her hafta 3-4 tur yapıyoruz. Sonra **İstanbul, Bursa, Eskişehir, Kapadokya** turları gerçekleştirdik. Farklı destinasyonlara yönelik talepler oluşunca **Mardin**'e de turlar düzenlemeye başladık. İki tur gerçekleştirdik. Çok güzel oldu. 2026 yılı için 7 ayrı tarihte Mardin turu açtık. Televizyonda yayınlanan dizilerin bunda çok büyük etkisi var. Hedefimizi büyütmek için **Diyarbakır, Şanlıurfa, Gaziantep ve Adana**'ya yönelik keşfe çıkıp otellerle anlaşmalar yapacağız. Ülkemize katma değer yaratmak için çalışmaya devam edeceğiz.



Erdiñç Nişikli TÜRSAB Trakya Bölge Temsil Kurulu'nda 2. Başkan

Erdiñç Nişikli, Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) Trakya Bölge Temsil Kurulu'nda 2'nci Başkan olarak görev yapıyor. Trakya Bölge seçimlerinde 3 adayın yarıştığını ve yüzde 97 katılım olduğunu belirten Nişikli, "TÜRSAB tarihinin en yüksek katılımlı seçimi oldu. Bölgemizde **130 acente** var. 57 oy aldık. Diğer gruplar ise 25 ve 24 oy aldılar. Biz güven tazelemiş olduk. Geçtiğimiz dönemde önemli çalışmalar yürüttük. Deprem bölgesine yardımlar gönderdik. Konsolosluklar ile vize sorunlarının çözümüne yönelik çok önemli çalışmalar yürüttük. Korsan acente faaliyetlerini önlemek adına da çalışmalar yürüttük. TÜRSAB'ın Edirne ofisinin açılışını yaptık. TÜRSAB Genel Kurulu'na katılarak Başkan **Firuz Bağlıkaya**'ya destek verdik. Sayın Bağlıkaya da güven tazeledi" dedi.

Her olumsuz gelişme turizme zarar veriyor

Turizm sektörü çok kırılgan bir sektör. Her olumsuz haber anında etkisini gösteriyor. **Balkanlar'dan gelen soğuk hava haberi, deprem olacağına yönelik haberler, son günlerde yaşanan zehirlenme haberleri yolculuk talebini tamamen etkiliyor.** Burada biraz da ulusal basının haberler yaparken sağduyulu olmasını bekliyoruz.



Yatırımlarımızı Nişikli Kuyumculuk olarak farklı bir alana taşıdık

Bu yıl Ağustos ayında **Kırklareli'nde Nişikli Kuyumculuk** olarak yeni mağazamızı hizmete sunduk. 50 yılı aşkın süredir taşımacılık alanında güvenin adresi olduk. Köklü bir aileyiz. Bu yatırımımız çok iyi gidiyor. İnsanların tepkileri çok olumlu oldu. Ailemizin çok büyük desteği var. Yatırımlarımızı farklı alanlara taşıyarak daha güçlü bir firma yapısı ile yolculuğumuza devam ediyoruz.

İSTAB Başkanı Aziz Baş: Herkes mevcudu korumanın peşinde

“Her işletme mevcut yapısını korumaya çalışıyor; çünkü aksi halde çarklar dönmüyor. Maliyetler yükseldikçe yeni yatırım yapmak zorlaşıyor ve personel azaltmak kaçınılmaz hâle geliyor. Ticari hayatın en zorlu dönemlerinden geçiyoruz; istikrarını koruyanlar ayakta kalacak.”

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili **Bülent Doğmuş** ve Genel Sekreter **Esat Yıldırım** ile dernek merkezinde bir araya geldik. Taşıma Dünyası'na 2025 yılını değerlendiren yöneticiler, 2026 yılı beklentilerini de paylaştı.

Ekonomik zorlukların arttığı, fabrikaların kapandığı veya yurtdışına taşındığı bir süreçte servis sektörünün yaşanan olumsuzluklardan nasıl etkilendiğini öğrenmek için görüştüğümüz İSTAB yetkilileri, sektörün yaşadığı zorlukları aktarıırken hem geride kalan yılı değerlendirdi hem de önümüzdeki yıl için beklentilerini dile getirdi.

İSTAB) Başkanı Aziz Baş

2025, beklentiler ölçüsünde bir yıl olmadı

“2025, herkesin istediği ve beklentileri ölçüsünde bir yıl olmadı” diyen Aziz Baş, sözlerini şöyle sürdürdü: “Taşlar yerlerine sağlıklı şekilde oturtulamadı. Küçülmelerin ve daralmaların yaşandığı bir yıl oldu. Her sektör, ayakta kalmak için büyük zorluklarla mücadele ediyor. Bu durum sadece bizim sektörümüz için geçerli değil; tüm sektörlerde firma sahipleri ve çalışanlar benzer sıkıntılar yaşıyor.

Yarınını göremediğinizde öngöründe bulunmanız mümkün



olmuyor. Bir işe ya da bir gayrimenkule yatırım yapacaksınız, ancak onun değerlendirilmesinin veya kazancının nasıl olacağını gösteren bir veri yok. Herkes yatırım yapmaya veya bir ürün almaya çekinir, korkar hâle gelmiş durumda. Nakitte kalmak zorunda hissediyorsunuz, ama bu durumu ne kadar sürdürebilirsiniz? Herkes artık paradan para kazanma arayışında.”

Herkes mevcudu koruma peşine düştü

Artan maliyetler nedeniyle bazı kurumların servis hizmetinden vazgeçtiğini gözlemlediklerini belirten Aziz Baş, şunları söyledi:

“Kapanan fabrikalar olduğu gibi küçülenler de var. Kurumlar, ayakta kalabilmek için kemer sıkma dönemine girdi. Ya personel sayısını azaltıyorlar ya da servis hizmetini kısmak, evden çalışma imkanını artırmak yoluna gidiyorlar. 2026 yılında bunun artarak devam edeceğini öngörüyoruz; çünkü bu ortamda kimse yeni yatırım yapmıyor.

Herkes mevcudu korumaya odaklandı, çünkü başka şekilde çarkı döndüremiyorsunuz. Maliyetlerin altında kaldığımızda yeni yatırım yapamıyor, personel çıkarmak zorunda kalıyoruz. Taşıma sektörü pandemi ile birlikte ciddi şekilde daraldı ve hâlâ telafi edilemeyen etkiler var. Bazı kurumlar pandemiyle başlattıkları evden çalışma uygulamasını, maliyet artışıyla birlikte genişletti. Hatta sadece servis

hizmetini azaltmakla kalmayıp, merkez ofislerini de küçültenler oldu. Pandemi ile bu değişimlerin kârlılığa etkisini gördüler.

Çalışma modelleri değişti; haftanın üç günü evden, iki günü ofisten çalışılması, personeli toplu taşımaya yönlendirdi. Biz, servis sektörünün piyasanın normal daralmasından daha fazla küçüldüğünü gözlemledik. İstanbul'da 60-65 bin servis aracı olduğu söyleniyor; bunların yüzde 30-40'ının boşa olduğunu düşünüyorum. Yol kenarında üç yıldır yerinden kalkmayan servis araçları görüyoruz. İnsanlar haklı olarak, ‘Bu şekilde iş yapacaksam, yapmam’ diyor. Plakanın değerinin artması için önce ticaretin işlemesi gerekiyor.”

2026 için umutlu olmak istiyoruz

“2026 için umutlu olmak istiyoruz; umudu ezmek ya da kırmak durumunda değiliz” diyen Aziz Baş, sözlerini şöyle sürdürdü: “Attığımız taş, ürküttüğünüz kaz’ diye bir tabir var. Dengeli davranırsanız bu ticaretten kazanç sağlayabilirsiniz. Ama şu an piyasada doğru bir fiyatlama görmüyorum. İş almak kolay; fiyatı indirirsiniz, işi alırsınız. Peki, aldığınız işten kazancınız ne oluyor? Verdiğiniz hizmetin üzerine ekleme yapmak zorunda kalabilirsiniz.

Belli bir noktadan sonra fiyatlamayı doğru yapmayanlar bunun sonuçlarıyla karşılaşacak.

Maliyette rekabetin ölçülü olması gerekiyor; sektörün kâr marjı zaten yüksek değil, olmamalı da. 100 liralık işe 200 lira teklif veremezsiniz. Kurumlar artık her maliyetin hesabını iyi biliyor. Sektör kendi dinamikleri içinde doğru adımlar atmalı; yanlış adım atanlar, doğru adımları da kirliliyor ve sektör kirleniyor.

Endişesiz insan yoktur, ama önemli olan geleceği görebilmek. Geleceğe karamsar bakmak istemiyoruz. Önümüzü görmek ve iyi bir yıl olmasını istiyoruz.”

Stabil kalanlar kendini kurtaracak

“Ticari hayatımızın en zor dönemini yaşıyoruz. Stabil kalanlar kendini kurtaracak” diyen Başkan Aziz Baş, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Zararına iş yapmadığınız sürece işinizi sürdürebilirsiniz, zararına iş yapanlar ise çok farklı noktalara gidecek. Sektörde tahsilat sorunları giderek artıyor ve vadeler uzuyor. Nakit akışını doğru yönetmek artık daha da güçleşiyor. Biz akaryakıtı, vergileri ve bakım masraflarını hep peşin ödüyoruz. Üstelik işletmeler uzun süredir finansmana erişim sorunu yaşıyor; erişseniz bile bu faiz ortamında ödemesi zor.

Bazı firmaların yaptığı araç alımlarının, yeni iş bağlantısından çok model yenileme amacı taşıdığını düşünüyorum.”

Mevzuatlardaki çelişkiler

Merkezi idare ile yerel idare arasında yıllardır mevzuat kaynaklı çelişkiler yaşandığını vurgulayan Aziz Baş, şunları söyledi:

“Bakanlıklar nezdinde bir karar alınıyor, Karayolları veya belediyeler nezdinde farklı kararlar veriliyor. Bu kararların birbirini yormadan ve zedelemekten ilerlemesi gerekiyor, ama maalesef çoğu zaman birbirleriyle çelişiyor.”

S belgesi sorunu

D4S belgesinin S belgesine dönüştürüldüğünü belirten Aziz Baş, şunları söyledi: “S belgesinin amacı belli: Birbirine komşu iller arasında personel ve öğrenci taşımacılığında kullanılması. Ancak belgenin açılımında açık ve net bir şekilde tahditli veya tahsisli plaka ile yapılar yazmamaktadır. Tahditli ve tahsisli plaka ile bu iş yapılamaz diye Danıştay 8. Dairesi'nin bir kararı var ve bu konu yıllardır çözülemez bir noktaya geldi. Buna göre Tahditli plakanın Bakanlık belgesine işlenmesi mümkün değil. Kamu otoritesinin işleyişi net bir şekilde belirlemesi gerekiyor; ‘Bu yasaya aykırıdır’ diyerek uygulamayı engellememeli.

İki il arasında servis taşıması sorunu halen çözülmedi. Bakanlık'tan alınan belgenin iki ilden onaylatılması gerekiyor. Niçin onaylatıldığı ise anlaşılır değil. Çözüm, açık şekilde belirtilmeli ve arkasında durulmalı.

Birçok firma ve bireysel taşımacı bu belgeyi aldı; ancak şu anda 17 bin TL para cezası kesiliyor. Sahada iki kamu kurumu anlayamadığı için biz mağdur oluyoruz. Mevzuatlar birbirleriyle çelişmemeli.”

Devamı: 18'de



İSTAB Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili Bülent Doğmuş, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri Vahit Kaya, Emre Ak, Denetim Kurulu Başkanı Süleyman Korkmaz, Denetim Kurulu Üyesi Recai Ergün

İSTAB Başkanı Aziz Baş: Herkes mevcudu korumanın peşinde

Baştarafı: 17’de

Kamera zorunluluğu ve panik butonu

Servis araçlarına getirilen kamera ve panik butonu zorunluluğuyla ilgili ciddi sorunlar yaşadıklarını belirten Aziz Baş, şunları söyledi:

“Bir araç satın alıyorsanız, mevcut mevzuata göre araca kamera takılması ve bu kameranın bir sistem üzerinden izlenmesi gerekiyor. Mevzuat, bu takibin 112 üzerinden yapılmasını öngörüyor. Ayrıca panik butonu zorunluluğu var. Ancak yeni alınan araçlarda bu buton bulunmuyor. Sizden sadece ‘ilerleyen dönemde takacağım’ şeklinde bir taahhütname alınıyor.

Kameraların izlenebilmesi için yazılım üzerinden takip edilmesi şart. Siber saldırılara açık olduğu gerekçesiyle yeni sisteme geçilmesi isteniyor ama bunu uygulayan bir kurum veya firma yok. Birçok firma ile anlaşma yapıldığı söyleniyor fakat üstyapı firmalarına bu ürünlerin ulaştığı görülmedi. Hangi ürün kullanılacak, kim takip edecek, nereden takip edilecek belli değil. Şu anda araçlardaki kameralar çöp mü oldu?

NVR dediler taktık, sonra DVR dediler onu taktık, şimdi ‘uzaktan erişim’ deniliyor. Ama ortada çalışan bir sistem yok. Kullanılan bir araç örneği bile yok. Yönetmelik yayımlandıktan sonra araç satışları durdu, üstyapı firmalarının elinde araçlar kaldı. Okullar açılmasına kısa süre kala yönetmeliği yürürlüğe aldılar ama ortada bir sistem yok. Olmayan bir hizmeti mi satıyorlar?

Sıfır çıkan araçlarda kamera ve panik butonu takılı bir model görmedik. Üretici yönetmeliğe uymuyor ama Bakanlık bizden talep ediyor. Üreticinin uyabileceği altyapı da yok. Araçlar geçici ruhsatla satılıyor; muayeneye gittiğinde kalacak. Ayrıca kararlar alınırken geriye dönük modellerden artık bu donanımlar istenmemeli.

Kanun koyucular sektöre danışmadan düzenleme yapıyor ama bu düzenlemeler sahadaki işleyişle uyumlu değil. ‘Ben yaptım oldu’ anlayışıyla olmaz. Sahaya inseler bunun nasıl uygulanamayacağını görecekler. Bu sektör yaptığı işden memnun, işini severek yapıyor. Ama bu tür belirsizlikler bizi gerçekten yıpratıyor. Kimse taşıdığı yolcunun, herhangi bir sebeble zarar görmesini istemez.

Öğrenci taşımacılığı küçülüyor

Başkan Aziz Baş: Öğrenci taşımacılığı her yıl küçülüyor. Veliler ya çocuklarını kendi araçlarıyla okula götürüyor ya da toplu taşımayı tercih ediyor. Hal böyle oluncada talep azalıyor ve öğrenci taşımacılığından elde edilen gelir ile maliyetler karşılanamaz duruma geldi” dedi.

İSTAB Başkan Vekili Bülent Doğmuş

Gelir artmadı, maliyetler yükseldi

İSTAB Başkan Vekili Bülent Doğmuş, araç fiyatları ve diğer maliyet kalemlerindeki artışların çok yüksek



İSTAB Başkanı Aziz Baş, Başkan Vekili Bülent Doğmuş, Genel Sekreter Esat Yıldırım

olduğunu, ancak bunun taşıma fiyatlarına yansıtılmadığını belirtti: “Yıllarca hafif ticari araç grubunda bir araç yatırım maliyeti yaklaşık 35 bin Euro’ydu. Şimdi bu rakam 85 bin Euro’ya yükseldi. Sadece son bir yılda araç fiyatları yaklaşık yüzde 35 arttı ve diğer ürün gruplarında da benzer artışlar var. Her ay araç fiyatları yükselmeye devam ediyor. Üstelik kurlar son iki yıldır nispeten sabit.

Sadece araç değil; lastik, bakım, şoför, sigorta ve SSK maliyetleri de ciddi şekilde arttı. Gelir seviyesi dengesi bir türlü sağlanamıyor; gelirler artmadı, hatta bazı durumlarda geriye gitti. Bu maliyetleri taşıma fiyatlarına yansıtamayan sektör mensupları ya işi bırakmak ya da farklı yollarla işlerini sürdürmek zorunda kalıyor. Ahlaklı ticaret yapmak giderek zorlaşıyor. Herkes ticaretin düzgün bir şekilde yapılmasını ister; sahip olduğunuz işletmeden kazanmak zorundasınız, yoksa bu işi neden yaparsınız? Bir yandan istihdam yaratmak veya mevcut yapıyı korumak da sorumluluklar arasında.

Şirketlerin ayakta kalabilmesi için elinizin güçlü olması gerekiyor, ama çoğu zaman olmuyor. Bazı işletmeler maliyetlerin altından kalkamadığı için fabrikalarını kapatıp yurtdışına taşınıyor; çünkü orada yatırım koşulları daha uygun. 200-300 kişinin çalıştığı bir fabrikanın kapanması, çalışanların işsiz kalması ve onları taşıyan servisçilerin de işsiz kalması anlamına geliyor. Bu durum hem çalışanlar hem de servis sektörü için büyük bir kayıp. Fabrikaların kapanması veya yurtdışına taşınması nedeniyle mevcut servis sektörünün yüzde 10’dan fazlasının etkilendiğini düşünüyoruz. Bunu otoparklarda yatan servis araçlarının artışından da görebiliyoruz; otoparklar dolu.”

İSTAB Genel Sekreteri Esat Yıldırım:

Parklanma sorunu yıllardır çözülemiyor

İstanbul’da uzun süredir çözilemeyen park sorunu hakkında konuşan İSTAB Genel Sekreteri Esat Yıldırım, şunları söyledi: “Kamunun ve yerel yönetimlerin elinde gün boyunca boş duran birçok alan var, hepsi atıl durumda. Şehrin içinde trafiği daha sağlıklı işletecek ve görüntü kirliliğini azaltacak adımlar atılsa, servis araçlarına parklanma imkânı sağlansa iyi olmaz mı? Servisçi

ne yapsın? İmkan sunulmadığında mecburen arka sokaklara gidiyor, park edilmemesi gereken yerlere araç bırakıyor.

Statların park alanları var; maç günleri dışında neden kullanılsın? En küçük cezalar 2 bin TL’yi buluyor. Bu nedenle şoförler çalışmak istemiyor. Herkes ticaretinden para kazanmak istiyor.”

Engelli personel çalıştırma zorunluluğu

Engelli personel çalıştırmak konusunda sıkıntı yaşamadıklarını belirten İSTAB Genel Sekreteri Esat Yıldırım, şunları söyledi:

“Çalıştırılm, ancak personelimizin yüzde 90’ı şoför, geri kalan idari personel. 100 kişi üzerinden engelli çalıştırılması doğru değil. Şoförün engellisini nasıl çalıştıracaksınız? Böyle bir personel yok. Devlet bulup çalıştırmamızı istiyor ama altyapımız yok. Ofis binası da engellilere uygun olmalı; kiracı olduğunuz binada bunu nasıl sağlayacaksınız?

Bizim asıl ihtiyacımız sürücü. Araçlar otoparklarda bekliyor, çalıştırılmıyor. Bu nedenle engelli çalıştırma zorunluluğu idari kadro üzerinden olmalı. Ayrıca dijitalleşme ile idari personel sayısı zaten azaldı. Şoför ve hostesler için muafiyet sağlanmalı.”

Günlük sigorta girişi

İSTAB Genel Sekreteri Esat Yıldırım, günlük sigorta girişlerindeki sıkıntılara değindi: “Günlük sigorta girişlerini yalnızca Pazartesi günleri yapabiliyoruz; diğer günlerde ise mümkün olmuyor. Örneğin, Salı günü personel işe başladığında sigorta kaydını giremiyorsunuz. Bu durum hem devlet açısından bir kayıp oluşturuyor hem de bizim, şoförlerimizi sigortasız çalıştırmak istemememiz nedeniyle zorluk yaratıyor. Maalesef, bu konuda yetkililerden henüz somut bir adım göremiyoruz.” ■

Comfort

Mega

Giga

Daha Modern, Daha Konforlu, Daha Güvenli: Sultan!

Sultan Comfort, Sultan Mega ve Sultan Giga, GSR II uyumlu ileri güvenlik donanımlarıyla artık daha emniyetli, düşük işletme maliyetleriyle daha kazançlı ve yolcular için daha konforlu.

Turizm ve servis taşımacılığının vazgeçilmezi Sultan otobüslerini yakından görmek için hemen bir Otokar yetkili satıcısına gelin.

444 6857 (444 OTKR) | www.commercial.otokar.com.tr | /OtokarAS | /OtokarTr | /OtokarTicariAraclar



U Sağlık A.Ş., MAN TGE Ambulanslarıyla Türkiye'de Bir İlke İmza Attı

U Holding bünyesinde faaliyet gösteren **U Sağlık A.Ş.**, Türkiye'de ilk kez MAN marka ambulansları filosuna katarak sağlık lojistiğinde yeni bir dönemi başlattı. Şirket, özel tasarlanmış **100 adet MAN TGE ambulans** siparişinin ilk 20'sini törenle teslim aldı.

Türkiye'de İlk MAN Ambulans Filosu

2019'dan bu yana hafif ticari araç segmentinde öne çıkan MAN TGE, U Sağlık A.Ş.'nin yeni yatırımında tercih ettiği model oldu. Teslimat töreni, U Sağlık A.Ş. Genel Müdürü **Fuat Uyan** ve MAN Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay**'ın

katılımıyla gerçekleşti. Yeni ambulanslar, geniş iç hacim, güçlü motor yapısı ve dayanıklı şasi özelliklerinin yanı sıra modern medikal ekipmanlar ve gelişmiş güvenlik sistemleriyle donatıldı.

"MAN TGE'ler Önemli Bir Görev Üstlenecek"

Kutlubay, MAN TGE'nin ambulans segmentine yeni bir standart getirdiğini belirtirken, Fuat Uyan ise yeni nesil ambulansların acil müdahale kalitesini artıracaklarını vurguladı. U Sağlık A.Ş., yıl boyunca filosunu genişletmeyi ve sağlık lojistiği yatırımlarını sürdürmeyi planlıyor. ■



ECUForce ikinci şubesini Gebze'de hizmete açtı

Yeni nesil araçlarda AdBlue, EGR ve elektronik sistem arızalarına kalıcı çözümler sunan **ECUForce**, artan talep doğrultusunda ikinci şubesini Gebze İstasyon Mahallesi'nde hizmete açtı. Açılış, 23 Kasım 2025'te sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti.

Yoğun Talep Yeni Şubeyi Getirdi

2017'den bu yana İstanbul Dudullu OSB Kadosan'da faaliyet gösteren ECUForce, özellikle ticari araçlarda sık görülen AdBlue, partikül filtresi, EGR ve sensör arızalarına yönelik yazılım tabanlı çözümleriyle tanınıyor. Kurucu **Mustafa Can Esen**, yeni şubenin bölgedeki yoğun ticari araç trafiğine hızlı ve düşük maliyetli hizmet sunmayı amaçladığını belirtti. Esen, bugüne kadar 50-60 bin araca çözüm ürettiklerini ve yetkili servislerin dahi araç yönlendirdiğini söyledi.

"Yüzde 100 Kalıcı ve Garantili Çözümler Üretiyoruz"

Esen, modern dizel araçların sensör sayısının artmasıyla işletmelerin ciddi masraflarla karşılaştığını vurgulayarak, "Amacımız en uygun maliyetle yüzde 100 kalıcı çözümler üretmek" dedi. Arızaların araçları korumaya alarak çalışmaz hâle getirdiğini hatırlatan Esen, ECUForce'un yazılım çözümlerinin araçların yolda kalma riskini önemli ölçüde azalttığını ifade etti.

Gebze Şubesi Kapasitesi ve Yeni Planlar

İstasyon Mahallesi'ndeki yeni şube, 150 m² kapalı alanı ve aynı anda iki midibüse hizmet verebilen yapısıyla faaliyete başladı. Servis önünde 7-8 aracın park edebileceği alan bulunurken, kapasitenin yetersiz kalması durumunda 500 m²'lik yeni bir tesis için hazırlık yapıldığı açıklandı. Şube, haftanın altı günü hizmet verecek. ■



Otokar'dan Türk Kızılay'a 5 Araçlık Teslimat

Türkiye'nin öncü otobüs üreticisi Otokar, Türk Kızılay'ın kan hizmetleri filosunu güçlendirmek üzere **5 adet Kent LF otobüs** teslimatı gerçekleştirdi. Teslimat, **Sakarya Arifiye** tesislerinde düzenlenen törenle yapıldı.

Kan Hizmetlerine Modern Destek

Türk Kızılay'ın kan başışı hizmetlerinde kullanılacak olan Kent LF araçlar, **kısa sürede mobil kan alma aracı** olarak hizmete başlayacak. Teslim edilen araçların satışı, **Otokar'ın yetkili bayisi Atalay Otomotiv** tarafından gerçekleştirildi.

Törende Üst Düzey Katılım

Teslimat törenine; **Kızılay Kan Hizmetleri Genel Müdürü Dr. Selami Kılıç**, **Grup Başkanı Şevki Uyar**, **Mali ve Destek Hizmetler Direktörü Erkan Oğuztürk**, **Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman**, **Yurt İçi Otobüs Satış Direktörü Murat Torun** ve **Atalay Otomotiv Yöneticisi Ali Rıza Atalay** katıldı.

Kent LF: Konfor ve Güvenlikte Öncü

Kent LF, alçak taban yapısı, çevreci motoru ve engelli erişimine uygun tasarımıyla öne çıkıyor. ABS, ASR, disk frenler ve kapı güvenlik sistemleriyle maksimum güvenlik sunan model, **şehir içi toplu taşımada** yüksek konfor ve düşük işletme maliyeti ile dikkat çekiyor. ■



Otokar'ın Otonom e-Centro Otobüsü Madrid'de Hizmete Başladı

Otokar, Avrupa'daki otonom toplu taşıma projelerinde önemli bir adım atarak, **Seviye 4+ otonom otobüsü e-Centro ile İspanya'nın başkenti Madrid'de** yolcu taşımaya başladı.

Madrid'de Sürücüsüz Toplu Taşıma Dönemi

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar tarafından geliştirilen **otonom e-Centro**, Madrid'de yer alan **Mercamadrid akıllı şehir bölgesinde** testleri tamamlayarak hizmete girdi. Araç, **Alsa** tarafından işletilecek ve trafik otoritesi **DGT** ile test merkezi **INSIA** tarafından yetkilendirildi.

Lansman etkinliğinde **Madrid Belediye Başkanı José Luis Martínez-Almeida** da aracı inceleyerek test etti.

7/24 Sürücüsüz, Emisyonsuz Ulaşım

Tüm yazılım ve test süreçleri Otokar tarafından geliştirilen e-Centro, **sürücüye ihtiyaç duymadan 7/24 çalışabiliyor**. Zorlu hava koşullarında ve farklı trafik senaryolarında güvenli çalışabilen otobüs, **sapma, U dönüşü, kavşak geçişi gibi gelişmiş manevraları** başarıyla gerçekleştiriyor. Bu teslimatla **İspanya**, Otokar'ın otonom aracını kullanan ilk Avrupa ülkesi oldu. ■



Öz İkizler Turizm ve Kemal Duman Turizm TTI İzmir Fuarı'na katıldı

Turizmin önemli buluşma noktalarından TTI İzmir – 19. Uluslararası Turizm Ticaret Fuarı ve Kongresi, 3-5 Aralık 2025 tarihleri arasında Fuar İzmir'de gerçekleştirildi. Fuara Öz İkizler Turizm ve Kemal Duman Turizm de katıldı.



■ **Cumhur ARAL/İZMİR**

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın himayesinde, İzmir Büyükşehir Belediyesi ev



sahipliğinde, İZFAŞ ve TÜRSAB iş birliğiyle düzenlenen TTI İzmir Fuarı, 54 ülkeden ve Türkiye'nin 30 şehriden profesyoneli bir araya getirdi. Toplamda 381 firmanın yer aldığı fuarda, Öz İkizler Turizm ve Kemal Duman Turizm de standlarıyla yer aldı.

“Fuar Daha Uluslararası Olmalı”

Öz İkizler Turizm, standında 1983 model Mercedes 302 otobüsünü sergileyerek ziyaretçilerin ilgisini çekti. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Özer Bür, “Fuarın uluslararası ölçeği pandemi sonrası zayıfladı. Yetkililerden fuarın yeniden uluslararası bir seviyeye çıkarılması için çaba gösterileceği sözünü aldık” dedi.

Sektöre dair değerlendirmelerde de bulunan Bür, yüksek beklentilerin yerine gerçekçi yaklaşımın önemine dikkat çekerek, “Turizm sektörü küresel krizlerden çok etkileniyor. Ayrıca, fırsatçılık ülkemizin imajını zedeliyor. Uzun vadeli düşünülmesi” ifadelerini kullandı.

Kemal Duman Turizm'den 2026 İçin Umutlu Beklenti

Kemal Duman Turizm Şirketi sahibi Kemal Duman ve Operasyon Sorumlusu Betül Duman, fuarda sektör temsilcileriyle buluştu. 2025'in ekonomik zorluklara rağmen iyi geçtiğini belirten Duman, “Kurların stabil kalması turizmi zorladı. Buna rağmen filomuzu iki katına çıkardık. 2026 için acentelerden umut verici bilgiler alıyoruz” dedi. ■



Öz İkizler Turizm, TTI İzmir 2025 standında sergilediği 1983 model Mercedes 302 otobüsüyle ziyaretçilerin nostaljik ilgisini çekti. Turizm taşımacılığının simgelerinden biri olan araç, fuarın en dikkat çeken unsurlarındandı.

FIAT Professional'dan Güçlü Adım: Yerli Ulysse Satışta!

Tofaş üretimi yerli FIAT Ulysse yollarda! 8+1 koltuk, üst düzey konfor ve lansmana özel kampanyalarla yeni Ulysse ticari konforun yeni tanımı!

FIAT Professional, orta ticari araç segmentindeki güçlü konumunu yerli üretim hamlesiyle pekiştiriyor. Tofaş Fabrikası'nda üretimine başlanan 8+1 koltuklu yerli FIAT Ulysse, lansmana özel fiyat ve kredi fırsatlarıyla satışa sunuldu.

Ticari Konforda Yeni Dönem

Yeni Ulysse, hem profesyonel yolcu taşımacılığı hem de büyük aileler için konfor ve teknolojiyi bir arada sunuyor. 180 HP gücündeki 2.2 Multijet motor, 8 ileri otomatik şanzımanla birleşerek yüksek performans sağlıyor. Lounge ve Konfor olmak üzere iki donanım seçeneğine sahip Ulysse, 3+3+3 koltuk düzeniyle 9 kişiye kadar geniş yaşam alanı sunuyor.

Altan Aytaç: “Ulysse ile ivme Artıyor”

FIAT Marka Direktörü Altan Aytaç, “Scudo'da yakaladığımız



başarıyı Ulysse ile sürdüreceğiz. Ulysse'nin yerlileşmesi, ürün gamımıza güç katacak ve rekabet avantajımızı artıracak” dedi. Aytaç, Scudo modelinin 2025'in ilk 10 ayında 6.425 adetlik satışla segment lideri olduğunu da belirtti.

Üst Düzey Donanım ve Kampanya

Ulysse, panoramik cam tavan, 10” multimedya ekranı, sürgülü kapılar, çift bölge klima gibi özellikleriyle öne çıkıyor. Lansmana özel 230 bin TL indirim ve 1 milyon TL'ye 6 ay %0 faizli kredi imkânı da sunuluyor. ■



Mevzuatta Şoför İstihdamı

Motorlu taşıtlar hayatımıza pek çok kolaylık getirirken, çeşitli ihtiyaçları da ortaya çıkarmıştır. Buna da bağlı olarak çeşitli işler ve meslekler ile mevzuat gereksinimleri gündeme gelmiştir. Karayolu motorlu taşıtları ile ilgili düzenlemeler esas olarak Karayolları Trafik Kanunu'nda bulunmakta ve zaman zaman güncellenmektedir. Bunun verdiği yetkiye dayanılarak detay hususlar Karayolları Trafik Yönetmeliği ile düzenlenmiştir. Yönetmelikler sıkça ve çok daha kolay güncellenebilmektedir. Tüm motorlu taşıtlarda en önemli ihtiyaç bunların sevk ve idaresidir. Gelişen teknolojiye rağmen hâlâ bu husus, yeterliliği olan kişilerce yapılmak zorundadır. Karayolu motorlu taşıtlarında genelde sürücü adı verilen bu kişilere yönelik düzenlemeler de ilgili Kanun ve Yönetmelikte yer almaktadır.

Karayolu yük ve yolcu taşımalarında gereken ek düzenlemeler Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği ile yapılmıştır. Taşımacı ve taşıt sonrasında önemli bir unsur olan sürücüler de bu düzenlemeler içerisinde ayrıca yer almaktadır.

Sürücü ve şoför ayrımı

Karayolu Taşıma Kanunu'nda sürücü ve şoför tanımları bulunmamaktadır. Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde ise şoför tanımına yer verilmiştir. Burada şoför; bir motorlu taşıtı karayolunda süren ve ilgili mesleki yeterlilik belgesine sahip olan sürücü olarak tanımlanmıştır. Sürücünün zaten taşıtı süreceği dikkate alındığında şoför, mesleki yeterlilik belgeli sürücü olmaktadır. Daha önceki Yönetmeliklerdeki tanımlarda taşıtın ticari olması hususu da yer almakta olup, bu husus sonradan tanımdan çıkarılmıştır ki, kanaatimce doğrudur. Şoförün kullandığı taşıtın ticari olması veya taşımanın ticari olması zorunlu değildir. Zira ticari olmayan özel/hususî taşıtlarda da şoförler görev yapmaktadır. Bunun yanı sıra Yönetmelik kapsamındaki hususî taşımalarda, kendi yük taşıtını hususî amaçlarla kullanan sürücülere şoför denilmesi pek uygun düşmemektedir. Kanaatimce şoför, sürücülük işini gelir veya kazanç elde etmek amacıyla yani profesyonel amaçlarla yapan kişidir. SRC zorunluluğuna tabi olmayan profesyonel sürücüler de şoför olarak nitelendirilir. Şoförün gerçek tanımının ne olduğunun ötesinde, mevzuatın tanım yerine bu ifadeyle neyi kast ettiği de yeterli olabilir: "Yönetmelikteki taşımalarda görev alan/alacak sürücü..." gibi.

Taşıma mevzuatında şoför düzenlemeleri

Kanun ve Yönetmeliğin kapsam maddelerinde özel olarak şoför yer almıyor. Çalışanlar içinde yer aldığı kabul edilebilir. Buna rağmen Karayolu Taşıma Kanunu'nun 5'inci maddesi, ticari araçlarda çalışan şoförlerden söz ettiği gibi 7'nci maddesinde nitelikli şoförden



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

söz edilmektedir. Kanunun, Yönetmelik başlıklı 34'üncü maddesi, şoförlerde aranacak şart ve niteliklerin Yönetmelik ile belirlenmesini öngörmektedir.

Yönetmelikte çokça yerde şoför ifadesi kullanıldığı gibi Yönetmeliğin taşıma işlerinde istihdam edilenlere ilişkin 32-35'inci maddelerinde yoğun olarak şoförler kapsamakta olup bu hususlara bakmak gerekir.

Madde-32 Çalışanların İstihdamı

Bu maddenin 1 ve 2'nci fıkralarında çalışanlara ilişkin olarak belge sahibinin yükümlülükleri yer almakta, ancak burada bir yaptırımları bulunmamaktadır. 4'üncü fıkrasında ise görevli şoförlerin UETDS sistemine bildirilmesi yükümlülüğü yine yaptırımsız olarak bulunmaktadır. Ancak bu hususun da yer aldığı Yönetmeliğin 40'ınci maddesindeki UETDS yükümlülüklerinde bu yaptırım zaten vardır. Yönetmeliğin bu 40'ınci maddesinde şoförlere ilişkin başka yükümlülükler yaptırımlı veya yaptırımsız biçimlerde ayrıca bulunmaktadır.

5'inci fıkrada kadın şoför istihdamının teşviki ile ilgili düzenleme yer almaktadır.

Madde-33 Çalışanların Hak ve Sorumlulukları

Bu maddede genel olarak yetki belgesi sahiplerinin sorumlulukları bulunmakta, çalışanlara ilişkin bir bent de yer almaktadır. Maddenin bir yaptırımı söz konusu değildir.

Madde-34 Şoförlerde aranacak nitelik ve şartlar

34-1.a'da, ilgili mevzuatın öngördüğü mesleki yeterlilik belgesine sahip olmaları istenmektedir. Zaten bu husus daha geniş olarak 32.3'te yer almaktadır. Bu durumda her taşıt için (aslında her taşıma için olmalıdır) hangi mesleki yeterlilik belgesinin gerektiği, ilgili mevzuattan bulunup uygunluğunun sağlanması gerekiyor.

Bunun yerine taşımalar için gereken mesleki yeterlilik belgeleri Yönetmelikte tanımlanarak veya belirtilerek; 'Şoförlerin yapacakları



taşımaya uygun mesleki yeterlik belgesine sahip olmaları' şartı ile 'Yetki belgesi sahiplerinin yapacakları taşımaya uygun mesleki yeterlilik belgesi sahibi şoför görevlendirmeleri' şartı getirilmelidir.

Belge sahipleri nasıl ki, hangi tür mesleki yeterlilik belgesi sahibi yönetici istihdam edeceklerini Yönetmeliğin 40'ınci maddesinin 34'üncü fıkrasından öğrenebiliyorlarsa, aynı şey şoförler için de bu Yönetmelikte bulunmalı, ilgili başka bir mevzuata bakılması gerekmemelidir.

34-1.b'de büyük otobüs (Şoför dahil 17'den fazla koltuklu) için 24 yaşı tamamlama şartı aranıyor. Daha önce 26 yaştan gün alma şeklinde olan bu husus artık kesinleştirilmeli ve tartışılmamalıdır.

34-1.c'de 66 yaşından gün almama şartı bulunuyor. Şu anda ise 66 yaş yerine Yönetmelikte hiçbir düzenleme yapılmaksızın 69 yaş uygulanıyor. Bunun Covid nedeniyle bir genelgeyle yapıldığını biliyoruz. Böyle önemli ve uzun süre uygulanacak bir düzenlemenin mutlaka Yönetmelik değişikliği ile yapılması gerekir. Bunun ötesinde bu yaş sınırı ihtiyaçlara göre değil, taşıma güvenliğine göre belirlenmelidir. Ancak kısa süreli beklenmedik, acil ihtiyaçlara yaş değişikliğiyle çözüm bulunabilir. Bunun ötesinde yaş ile şoför istihdamını kolaylaştırarak çözüm bulma taşıma güvenliğine aykırıdır.

Madde-35 Çalışma Süreleri

1'inci fıkrada çalışma ve dinlenme sürelerini belirleyen mevzuat sıralanarak yetki belgesi sahiplerinin bunlara uyumundan yaptırımsız olarak söz edilmekte, adeta bir hatırlatma yapılmakta.

2'inci fıkrada ise, takograf sürücü kartlarının kullanımından söz edilmekte. Burada takograf ve sürücü kartı kullanım zorunlulukları belirtilmeksizin sürücülere yönelik olası ihlaller belirtilmekte, yine şoförlere yönelik görülmekle birlikte bunlar yetki belgesi sahibinin sorumlulukları olarak yaptırımlarıyla yer alıyor. Bazı sürücüler takograf sürücü kartının daha geç yaşlarda da, TOBB tarafından verilmesini istiyor. Bu hususun bu Yönetmelikteki sürücü yaş sınırına göre yapıldığı bilinmeli.

Bu maddenin 4'üncü fıkrasında Bakanlıkça bu madde ile ayrıca bir düzenleme yapılabileceği belirtiliyor. Bunun amacını anlamış değilim. Bakanlık zaten yapabileceği bir şeyi, niye önceden haber versin ki? Böylece kendine

yetki alanı mı açıyor? Buna ihtiyacı yok ki. Bunlar yerine istediği düzenlemeleri yapıp buraya koyması gerekir.

Sonuç ve öneriler

1- Şoför; bu Yönetmelikteki taşımalarda görev yapan/yapacak sürücü olarak tanımlanmalıdır. Onun mesleki yeterlilik belgesi sahibi olacağı Yönetmelikte zaten belirtilmektedir.

2- Şoför mesleki yeterlilik belgeleri Yönetmelikte tanımlanarak veya belirtilerek şoförlerin buna uygun taşıma yapmaları ve taşımacıların da buna uygun şoför görevlendirmeleri şartı yer almalıdır.

3- Yetki belgesi sahiplerinin şoförlere ilişkin sorumluluk/yükümlülüklerinin tümüyle bu bölümde yer alıp 40'ınci maddeden çıkarılması veya bu bölümden çıkarılıp tamamının 40'ınci maddeye aktarılması seçeneklerinden biri tercih edilmelidir.

4- Taşıma güvenliğine aykırı şoför yaşı değişiklik talepleri artık sonlandırılmalı, özel haller dışında sürücü istihdam sorunlarının yaş artışı ile değil şoför istihdam piyasasını düzenlemekle çözüleceği kabul edilmelidir.

5- Covid nedeniyle gecici olarak getirilen 69 yaş düzenlemesi 2026'da 68 yaş ve 2027'de 67 yaş şeklinde yine geçici düzenleme yapılarak, 66 yaş şartına yumuşak biçimde geçilmelidir.

6- Yaş ve benzeri konularda taşımacılardaki ve şoförlerdeki bilgi eksiklik ve yanlışlıkları giderilmelidir.

7- Yaptırımı bulunmayan hatırlatma veya bilgilendirme amaçlı kurallara Yönetmelikte mümkün olduğunca yer verilmemeli, hatırlatma ve bilgilendirmeler başka yöntemlerle yapılmalıdır.

Büyükçekmece Cep Otogarı

Büyükçekmece'de tarifeli taşımacılara Büyük İstanbul Otogarı dışında kalkış/varış imkanı veren bir tesisin açıldığını öğrendim. Adı dışında çok memnun oldum. Bana göre adı Büyükçekmece Bölgesel Terminali gibi olabilir. Bölgedeki yolculara ve Trakya yönüne gidecek taşımacılara büyük kolaylık sağlayacak, banliyo treninin son noktaları gibi yoğunluklu bölgelerde benzer bölgesel terminaller çok uygun olacaktır. Kutlarım, hayırlı olsun. ■



Tırsan, Logitrans 2025'te Treyler Mühendisliğinin Yeni Standardını Tanıttı

Türkiye'nin güvenilir lider treyler üreticisi **Tırsan**, 19-21 Kasım tarihlerinde düzenlenen **Logitrans 2025 Fuarı**'nda lojistik sektörüyle bir araya geldi. Tırsan, fuarda **Yeni Nesil Tenteli Perdeli** aracını ve müşterilerinden gelen olumlu geri bildirimleri öne çıkardı.

"Lojistik Sektörünü Geleceğe Taşıyoruz"

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Avrupa'nın ilk ve tek treyler pistinde tanıttığımız bu aracımızı şimdi sektörle bir kez daha buluşturmaktan gurur duyuyoruz. Türkiye lojistik sektörünün büyüme azmini, Tırsan'ın Ar-Ge gücüyle

birleştirerek ülkemize değer katıyoruz" dedi.

Yeni Nesil Tenteli Perdeli, Sahada da Güven Veriyor

Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç, aracın kısa sürede operasyonlara dahil edilip müşterilerden tam not aldığını belirterek, "Ar-Ge ekibimizin geliştirdiği bu ürün, hem dayanıklılığı hem de operasyonel verimliliğiyle sektörde yeni bir standart oluşturdu" diye konuştu.

Testlerle Kanıtlanan Üstün Performans

24 özgün teknoloji ve 7 tasarım özelliğine sahip olan **Yeni Nesil Tenteli Perdeli**, Avrupa'nın en gelişmiş test pistinde 1,5 milyon km'ye yakın sürüşle onaylandı. Gemi, tren ve kara taşımacılığına uygun yapısı ve yüksek güvenlik standartlarıyla Tırsan, treyler mühendisliğinde yeni bir dönemi başlatıyor. ■



Tırsan Uzman Satış ve Satış Sonrası Ekibi



Corm Group, Intermodal Gücünü Tırsan ile Artırıyor

Corm Group, intermodal taşımacılıktaki kapasitesini artırmak amacıyla, **Tırsan**'dan **27 adet Tren Yükleme Tenteli Perdeli Multi-Ride** treyler teslim aldı. Teslimat, **Tırsan Adapazarı Mega Kampüsünde** düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

Yatırımla Rekabet Gücü Artıyor

Törene **Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, **Corm Group Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Sevindik**, **Kurucu Ortak Ömer Sevindik** ve **Tırsan Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç** katıldı. Nuhoglu, "Corm Group'un planlı büyüme stratejisini Tırsan'ın verimli ve yüksek kapasiteli ürünleriyle desteklemekten memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Taşıma Kapasitesinde Yeni Dönem

Cemal Sevindik, "Bu yatırım, hem taşıma kapasitemizi artırmak hem de Avrupa hattındaki intermodal

operasyonlarımızı büyütmek için önemli bir adım. Tırsan, teknik donanımı ve test edilmiş ürünleriyle güven verdi. İş birliğimiz sürecek" dedi.

Tırsan Multi-Ride: Esneklik ve Dayanıklılık

Multi-Ride treylerler, tren yüklemeye uygun tasarımı, K-Fix yük güvenlik sistemi, Code XL sertifikası ve her çekiciyle uyumlu yapısıyla **uluslararası taşımacılıkta verimliliği ve esnekliği artırıyor**. ■



Bars Lojistik, 35 Adet Tırsan Tenteli Perdeli Maksima Plus ile Filosunu Güçlendirdi

Avrupa ve Asya lojistik hatlarında güçlü varlığıyla öne çıkan **Bars Lojistik**, operasyonel kapasitesini artırmak için **35 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maksima Plus** treyleri filosuna kattı. Teslimat, Tırsan'ın Adapazarı'ndaki Mega Üretim Kampüsü'nde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

"Bars Lojistik'in Rekabet Gücünü Artıracak"

Törende konuşan **Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu**, Bars Lojistik'in büyüme vizyonuna dikkat çekerek, teslim edilen araçların firmanın rekabet gücüne katkı sağlayacağını söyledi. Nuhoglu, treylerin Avrupa'nın tek açık hava test pistinde 1.000.000 km'ye kadar onaylanan yüksek dayanım

seviyesine sahip olduğunu vurguladı.

"Sınırlarımızın Ötesinde Hizmet İçin Yine Tırsan"

Bars Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Deveci ise Avrupa ve CIS ülkelerinde zorlu rotalarda hizmet verdiklerini belirterek, Tırsan'ın Ar-Ge gücü, test süreçleri ve yaygın servis ağına tercih nedenleri arasında yer aldığını ifade etti. ■



Nehir Lojistik, Verimli Taşıma İçin Tırsan'ı Tercih Etti

Güvenilir lider **Tırsan**, Antep bölgesinin deneyimli firmalarından **Nehir Lojistike 20 adet Tenteli Perdeli Maxima Plus** teslim etti. Bu yatırımla şirketin filosundaki Tırsan sayısı 40'a ulaştı. Teslimat, Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, **Nehir Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ökkeş Ciro** ve **Nehir Ciro'nun** katılımıyla gerçekleştirildi.

"Rekabet Güçlerini Artıracağız"

Nuhoglu, Ökkeş Ciro'nun 50 yıla yaklaşan sektör tecrübesine dikkat çekerek, yeni yatırımların yüksek verim sağlayacağına inandığını ifade etti. Tırsan'ın Ar-Ge Merkezi'nde test edilerek onaylanan treylerlerin rekabet avantajı sunacağını vurguladı.

"İlk Tercihimiz Tırsan"

Ökkeş Ciro ise filonun 40 araca ulaştığını belirterek, zamanında ve güvenli taşımacılık için Tırsan'ın çatı kaldırma sisteminin sağladığı verimliliğe dikkat çekti. Ciro, "Tırsan ile zamanda tasarruf ediyor, rekabet avantajı elde ediyoruz. Bu nedenle treyler yatırımlarımızda ilk tercihimiz Tırsan" dedi. ■



Roma Express, Operasyonlarını Genişletiyor: 3 Adet Tırsan Treyler Yatırımı

Güvenilir lider Tırsan, minivan taşımacılığında deneyimli Roma Expresse ilk treylerlerini teslim etti. Firma, özmal filosuna kattığı 3 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi-Ride araç ile uluslararası karayolu taşımacılığı hizmetlerini genişletti. Teslimat, Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde; Roma Express Yönetim Kurulu Başkanı **Emre Güral** ve Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi **Recep Demircin**in katılımıyla gerçekleşti.

"Treyler ile Taşımacılığa Özmal Araçlarla Başlıyoruz"

Emre Güral, 40 yılı aşkın tecrübeleriyle müşterilerine hızlı ve güvenli hizmet sunduklarını belirterek, yeni araçların filonun ilk treylerleri olduğunu vurguladı. Güral, tüm

rotalarda treyler taşımacılığına özmal araçlarla başladıklarını söyledi.

"Tırsan ile İş Birliği Kurarken Tereddüt Etmedik"

Güral, yatırım öncesinde Tırsan'ın üretim tesisleri ve test pistini ziyaret ettiklerini belirterek, şirketin Ar-Ge gücüne ve test süreçlerine duydukları güvenin altını çizdi.

Recep Demirci ise Roma Express'in ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmaktan memnuniyet duyduklarını ifade etti. ■



Kaska, 30 Yıllık Hafızasıyla Üst Yapıda 'Terzi Usulü' Üretim Sunuyor

Kaska Satış Müdürü Murat Karabulut, firmanın kökenlerini sektör lideri bir geçmişe dayandırırken, eksi 18 dereceli soğuk zincirden kapalı kasalara kadar her ihtiyaca özel üretim yaptıklarını vurguladı.

Ticari araç üst yapı sektörünün köklü oyuncularından Kaska, resmi kuruluşu 2008'e uzansa da 30 yıllık kurumsal hafızasıyla frigorifik kasalardan kayar çatılı sistemlere kadar geniş bir ürün yelpazesinde özel çözümler üretiyor. **Kaska Satış Müdürü Murat Karabulut**, şirketin deneyim ve ustalık birikimiyle ihtiyaçlara "terzi usulü" yanıt verdiğini vurguladı.

Soğuk Zincirde Verimlilik ve Esnek Yükleme Çözümleri

3,5 tondan 16 tona kadar tüm ticari araç sınıflarına üretim yapan Kaska, özellikle **+4 ile -18 derece arasında çalışan frigorifik kasalarıyla** öne çıkıyor. Karabulut, yüksek yoğunluklu izolasyonun yakıt tüketimini düşürdüğünü belirterek, kayar brandalı-kayar



çatılı sistemlerin uzun yüklerde hızlı lojistik akışı sağladığını ifade etti. Panelvanlarda -18 dereceye kadar izolasyon ve koruma uygulamaları da firmanın uzmanlık alanları arasında yer alıyor.



Bürokratik Süreçler Üreticiyi Zorluyor

Karabulut, üst yapı üreticilerinin en büyük sorunlarından birinin TSE, kontrol ve muayene süreçlerindeki bürokratik yük olduğunu söyledi. Bir

aracın birden fazla kez tesisten çıkması, geçici belge ihtiyacı ve kalibrasyon işlemlerinin maliyetleri artırdığını dile getirdi.

Panelvanlara Talep Artıyor, Elektrikli Araçlarda Menzil Belirleyici

Kantar denetimlerinin panelvan satışlarını artırdığını belirten Karabulut, kamyon ve kamyonetlerde elektrikli dönüşümün ise menzil sorunları çözülmeden hızlanmayacağını ifade etti.

2026 Hedefi: Toplam 2000 Üretim

Kaska, 2024'ü toplam 1.040 üretimle kapatırken, 2025 sonunda panelvanda 900, kasada 600 adede ulaşmayı hedefliyor. Karabulut, 2026 hedeflerini "Toplam 2.000 üretim" sözleriyle açıkladı. ■



Platinum Rent, Kiralamamanın Güvenilir Adresi Olmaya Devam Ediyor

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. güvencesiyle hizmet veren Platinum Rent, geniş ürün gamı ve sektörel çözümleriyle iş ortaklarının tüm kiralama ihtiyaçlarına tek noktadan yanıt veriyor.

Geniş Ürün Yelpazesi, Esnek Kiralama Modelleri

2008'den bu yana sektörde faaliyet gösteren **Platinum Rent**, yol yapım ekipmanlarından forklift ve jeneratörlere, iş makinelerinden depo ekipmanlarına kadar çok sayıda ürün grubuyla kiralama hizmeti sunuyor. Şirketin sunduğu hizmetler, düşük yatırım maliyeti, finansal kontrol, operasyonel verimlilik ve kesintisiz çalışma gibi avantajlar sağlıyor.



Caner
İstanbul

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. 2. El ve Kiralama Direktörü Caner İstanbul, "Mobil servis operasyonumuzla sahada anında müdahale ederek, iş ortaklarımızın iş sürekliliğine katkı sağlıyoruz" dedi.

Yaygın Servis, Kesintisiz Destek

Platinum Rent, yüksek model ve düşük saatli kiralama

filosunun yanı sıra yaygın servis ağı, bakım-onarım desteği, ikame makine temini ve operatör eğitimleriyle öne çıkıyor. Yeni stratejisiyle yalnızca kendi markalarıyla sınırlı kalmayarak, farklı marka ekipmanlarla da alternatif çözümler sunuyor. ■

IVECO'dan Kışa Özel Bakım Fırsatı: Ücretsiz Check-Up ve Tüm Modellerde İndirim

Aralık 2025 boyunca IVECO yetkili servislerinde ağır vasıtalar için ücretsiz check-up ve tüm modellerde parça ve işçilik indirimleri sizleri bekliyor.

IVECO, kış şartlarına hazırlık ve güvenli sürüş sağlamak amacıyla aralık ayı boyunca geçerli olan iki özel satış sonrası kampanya başlattı. Aralık ayı boyunca uygulanacak kampanyalar kapsamında, ağır vasıta sahiplerine ücretsiz check-up hizmeti sunan IVECO, aynı zamanda tüm modelleri için parça ve işçilikte %20'ye varan indirim fırsatları içeren bir kış bakım kampanyasını da hayata geçiriyor.

Ağır Vasıta Check-Up Kampanyası ve İndirim Avantajları

Aralık 2025 boyunca geçerli olan kampanya, IVECO ağır vasıta sahiplerine ücretsiz check-up olanağı sağlıyor. Check-up sonucunda, değişimi gereken parçalar için %20'ye varan indirim fırsatları sunuluyor. Bu fırsatlar her şasi numarası için yalnızca bir kez kullanılabilir olup, kampanya yalnızca ağır vasıtalar için geçerli.

Tüm IVECO Modellerinde Yaşa Özel Kış Bakım Kampanyası

Aralık ayı boyunca sürecektir olan ikinci kampanyada ise 2 yaş üzeri araçlarda %20'ye varan

işçilik indirimine ek olarak kampanyaya katılan yetkili servislerde gerçekleştirilen periyodik yağ ve filtre bakımları için %30'a varan farklı avantajlar sunuluyor.

Her İki Kampanya İçin Sürpriz Hediyeler

IVECO yetkili servislerinde kampanyalardan yararlanan müşterileri sürpriz hediyeler bekliyor.

Kampanya Koşulları

Her iki kampanya da 1-31 Aralık 2025 tarihleri arasında geçerli ve yalnızca katılım sağlayan IVECO Yetkili Servislerinde uygulanacak. Kampanyalar yabancı plakalı araçlar için geçerli olmayacak. Ayrıca ruhsat sahibinin, T.C. vatandaşı olması, T.C. Vatandaşı değilse bile Türkiye'de süresiz ikamet iznine sahip olması şartı aranmaktadır. ■



İmperial Group Enerji, Operasyonel Gücünü 10 Yeni MAN TGX Çekiciyle Artırdı



Yenilenebilir enerji sektöründe faaliyet gösteren Imperial Group Enerji, saha ve lojistik operasyonlarını güçlendirmek amacıyla filosunu 10 adet MAN TGX 18.540 LL_SA Professional çekiciyle genişletti. Teslimat, MAN Metinler Bayii'nde düzenlenen törenle gerçekleşti.

İmperial Group Enerji Filosuna 10 MAN TGX Daha Ekledi

2020'den bu yana fotovoltaik güneş enerjisi teknolojilerinde verimli ve sürdürülebilir çözümler geliştiren firma, yeni yatırımıyla operasyon kapasitesini önemli ölçüde artırdı. Teslimat törenine Imperial Group Enerji Filo Müdürü **İbrahim Ayaz**, Satın Alma Müdürü **Yasin Koç**, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Bölge Satış Koordinatörü **Nurettin Aktemur** ve MAN Metinler Bayii Satış Müdürü **Engin Altuntaş** katıldı. Şirket ayrıca 2 adet MAN TGX 33.580 siparişi verirken, gelecek yıl 100 araçlık yeni bir yatırım planlıyor.

“MAN, Enerji Projelerimize Güç Katıyor”

Ayaz, “MAN'ın yüksek performans ve dayanıklılığı, geleceğin enerjisini inşa etme vizyonumuza önemli katkı sağlıyor” dedi. MAN'ın teknolojik üstünlüklerinin saha süreçlerini hızlandırdığını vurguladı.

“Ağır Hizmette Üstün Performans”

Nurettin Aktemur, TGX modellerinin yüksek beygir gücü ve yakıt verimliliğiyle ağır projelerde önemli avantaj sunduğunu ifade etti.

“7/24 Hizmetle Yanlarındayız”

Engin Altuntaş ise güçlü servis ağıyla müşterilere kesintisiz destek verdiklerini belirterek yeni teslimatın hayırlı olmasını diledi. ■



Güler Nakliyat Filosunu 50 Adet Scania Super Çekici ile Güçlendirdi

Lojistik sektörünün köklü şirketlerinden **Güler Nakliyat**, filosunu 28 adet **Scania 560S**, 10 adet **Scania 500S** ve 12 adet **Scania 500R Super** olmak üzere toplam 50 yeni çekiciyle büyüttü. İstanbul merkezli şirket, yurtiçi parsiyel taşımacılık, depolama ve proje lojistiği faaliyetlerinde kapasitesini önemli ölçüde artırdı.

Teslimat Töreni Tuzla'da Gerçekleşti

Yeni araçlar, **Scania Tuzla Yetkili Satıcı ve Servisinde** düzenlenen törenle Güler Nakliyat'ın sahibi **Naci Güler'e**; **Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat**, **Scania Tuzla Satış ve SSH Müdürü Volkan Kahya** ve **Erçal Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim**

Erçal tarafından teslim edildi.

“Verimliliğimizi En Üst Seviyeye Taşıyoruz”

Naci Güler, Super serisinin yakıt performansı ve teknoloji üstünlükleri nedeniyle Scania'yı tercih ettiklerini belirterek yatırımın hizmet kalitesini artıracığını söyledi.

“Super, Lojistik Firmalarının Gücünü Axrtırıyor”

Bayazıt Canbulat ise Super çekicilerin yakıt verimliliği, dayanıklılık ve düşük işletme maliyetleriyle büyük lojistik firmalarının öncelikli tercihi olduğunu vae ■

Ant Lojistik, Scania P460 ile Filosunu Genişletiyor

Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden **Ant Lojistik**, 15 adet **Scania P460**'ı filosuna dahil etti.

Operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir filo yönetimi hedefi doğrultusunda 2024 yılında filosuna 31 adet araç daha ekleyen **Ant Lojistik**'in, önceki yıllarda filosuna dahil ettiği araçlar ile filosundaki toplam **Scania sayısı 63'e yükseldi**.

Ant Lojistik'e 15 yeni aracı Kocaeli Kartepe'de bulunan tesislerinde gerçekleşen törenle teslim edildi. Teslimat törenine Ant Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Can Eker**, Scania Satış Müdürü **Bayazıt Canbulat**, Scania Gebze Yetkili Satıcı ve Servis Müdürü **Mehmet Fatih Yurtçu** katıldı.

Ant Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi **Can**



Eker, Ant Lojistik olarak, büyüme stratejilerinin merkezinde verimli ve çevreci operasyonlar bulunduğunu belirterek, yakıt tasarrufu başta olmak üzere şehir içi ve bölgesel ölçekli operasyonlarda verimlilik ve uzun ömürlü kullanım açısından öne çıkan Scania P460 modelinin sektördeki güçlerini artırdığını söyledi.

Kocaeli merkezli Ant Lojistik, filosuyla yurt içi ve yurt dışı araç taşımacılığı hizmeti sunmaktadır. Taşımacılık hizmetlerinin yanı sıra, firma tarafından gümrüklü ve gümrüksüz otomotiv depoları yönetimi, ekspertiz ve elleçleme gibi katma değerli hizmetler de verilmektedir. ■



Tur Transit Lojistik, 45. yılını yeni MAN araç yatırımıyla taçlandırdı

Uluslararası lojistik sektörünün köklü markalarından **Tur Transit Lojistik**, 45. yılını 10 adet yeni **MAN çekici** yatırımıyla kutladı. Firma, bu adımla operasyonel kapasitesini ve çevresel sürdürülebilirlik vizyonunu bir adım ileri taşıyor.

“Güçlü Filomuzla Sürdürülebilir Büyümeye Devam”

Törende konuşan **Tur Transit Lojistik İcra Kurulu Başkanı Melis Yüksel**, “45. yılımıza, verimli, güvenli ve çevre dostu MAN araçlarıyla giriyoruz. Yeni çekicilerimiz, zamanında ve hasarsız teslimat hedeflerimize

katkı sağlayacak” dedi.

“Lider Firmaların Tercihi Olmaktan Gururluyuz”

MAN Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Özgür Tutumlu, “Tur Transit'in bizi tercih etmesi, güvenilir çözüm ortağı yaklaşımımızın bir göstergesidir” ifadelerini kullandı.

MAN Mertsan Bayii Satış Müdürü Mustafa Kaynar ise teslimatın iş birliklerini daha da güçlendirdiğini belirtti.

MAN çekiciler, **yüksek taşıma kapasitesi, üstün yakıt verimliliği ve gelişmiş güvenlik donanımlarıyla**, Tur Transit Lojistik'in entegre hizmet yapısına güç katacak. ■



Schmitz Cargobull'dan Artife ServisOne'a “Yılın En Başarılı Yetkili Servisi” Ödülü

Schmitz Cargobull Türkiye, 2025 yılı için “**Yılın En Başarılı Yetkili Servisi**” unvanını Artife ServisOne'a verdi. 11 Kasım'da Arnavutköy'deki Artife ServisOne tesislerinde düzenlenen törene sektörün önemli isimleri katıldı.

“Bu Ödül Ekip Ruhu ve Sadakatin Göstergesi”

Törende konuşan **Schmitz Cargobull Türkiye Genel Müdürü M. Kerem Taş**, “Bu ödül, yalnızca performansın değil, müşteri memnuniyetine adanmışlığın ve ekip ruhunun da bir göstergesidir. Türkiye, 2030 vizyonumuzda en stratejik pazarlardan biri” dedi.

Global Yedek Parça Satış Direktörü Christian Renfordt ise Artife ServisOne'ın başarılarını, “global mükemmellik kültürünün örnek temsilcisi” sözleriyle değerlendirdi.

Artife ServisOne'dan Teşekkür Mesajı

Servis Müdürü İlhan Şentürk, 10 yılı aşkın süredir süren iş birliğinin bu ödülle taçlandığını belirtti. **Mürsel Yazıcı** ve **Murat Azak** ise “Bu başarı, her gün üzerine koyarak çalışan bir ekibin eseridir” açıklamasında bulundu. ■



Özmer Lojistik 20. Yılında Tırsan ile Güçleniyor

Mersin merkezli Özmer Lojistik, 20. yılında filosuna 60 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler ekleyerek demiryolu taşımacılığındaki kapasitesini artırdı.

Tırsan'ın Adapazarı Mega Fabrikası'nda düzenlenen teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Özmer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Öztürk ile yönetim kurulu üyeleri katıldı.

“20 Yıllık Birlikteliği Güçlü Yatırımlarla Taçlandırıyoruz”

Tören konuşmasında Çetin Nuhoglu, “20. yılını kutlayan Özmer Lojistik'in büyümesini ve ikinci neslin işin başında oluşunu takdirle karşılıyoruz. Teslim edilen araçlar, şirketin hem karada hem demiryolu taşımacılığında gücünü artıracaktır.” dedi.

Özmer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Öztürk ise, “Tırsan'la uzun yıllara dayanan iş birliğimiz var. 20. yılımıza özel yatırımı, teknolojisine güvendiğimiz



Tırsan ile yapmaktan memnunuz.” ifadelerini kullandı.

Multi Ride ile Esneklik ve Verimlilik

Teslim edilen Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treylerler, farklı çekici türleriyle uyumlu yapısı, tren yükleme sistemine uygunluğu ve yüksek yük güvenliği özellikleriyle öne çıkıyor. Araçlar, Özmer Lojistik'in uluslararası taşımacılıktaki rekabet gücünü artıracak. ■



Safir Proje Mühendislik, 23 Adet Meiller Damper ile Operasyonel Gücünü Artırıyor

“En güçlü, en yenilikçi ve en güvenli Volvo artık AGİT filosunda”

Kazı, dolgu, nakliyat ve geri dönüşüm alanlarında faaliyet gösteren Safir Proje Mühendislik ve Geri Dönüşüm A.Ş., filosunu 23 adet 23 m³ Meiller damper ile güçlendirdi. Teslimat, firmanın İstanbul tesislerinde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

23 Yeni Meiller Damper Teslim Edildi

Dayanıklılığı ve yüksek taşıma kapasitesiyle öne çıkan Meiller, ağır hizmet sahalarında sunduğu verimlilikle sektörün tercih edilen markaları arasında yer alıyor.

Yeni damperlerin teslimat törenine Meiller Tuzla Yetkili Satıcı ve Servis Müdürü Volkan Kahya, Erçal Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Erçal, Safir Proje Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Feyzullah Kahraman ve Yönetim Kurulu Üyesi Cabir Kahraman katıldı.

“Operasyonel Verimliliğimizi Artıracağız”

Feyzullah Kahraman, yeni Meiller damperlerin sahadaki kapasiteyi yükselteceğini ifade ederken, Meiller Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli, ürünlerin zorlu koşullarda maksimum dayanıklılık ve güvenilirlik sunduğunu vurguladı. ■

Sürat Kargo, Efsane Kasım'da Günlük 900 Bin Gönderiyle Rekor Kırdı

Sürat Kargo, Kasım ayındaki e-ticaret kampanyalarında gösterdiği performansla, günlük 900 bin gönderi taşıyarak yeni bir rekora imza attı. Toplam taşıma hacmi 11,5 milyon adede ulaştı.

E-ticaretin yoğunlaştığı Kasım ayında Sürat Kargo, sorter yatırımları, dijital altyapı projeleri ve ek personel desteğiyle artan talebi başarıyla karşıladı. Şirket, 2024 Kasım'da 750 bin olan günlük gönderi rekorunu bu yıl 900 bine yükseltti.

Gönderi Hacminde Yüzde 10'luk Artış

En çok gönderi yapılan iller İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Bursa olurken, oransal artışta Kocaeli öne çıktı. Genel Müdür Cem Oğuz, “Günlük bazda yüzde 10'luk artış, bize duyulan güvenin göstergesidir” dedi.

Veriyle Tahmin, Teknolojiyle Hız

Cem Oğuz, sezonluk



yoğunlukları önceden tahmin ettiklerini belirterek, “Sorter sistemleri, rota optimizasyonu ve ek vardiyalarla teslimat sürelerini minimuma indirdik” açıklamasını yaptı. ■

Renault Trucks Türkiye Satış Direktörlüğüne Yusuf Adıgüzel Atandı

Renault Trucks Türkiye, satış organizasyonunu güçlendirme stratejisi kapsamında önemli bir atama gerçekleştirdi. Ağır ticari araçlar sektörünün deneyimli yöneticilerinden Yusuf Adıgüzel, şirketin yeni Satış Direktörü olarak göreve başladı.



İTÜ Makine Mühendisliği mezunu olan Adıgüzel, 2008'den bu yana otomotiv ve ticari araç sektöründe satış, filo yönetimi ve kamu projelerinde üst düzey sorumluluklar üstlendi. Yeni görevinde Renault Trucks'ın satış stratejilerine liderlik edecek Adıgüzel, müşteri deneyimini

geliştirmeye odaklanacak.

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Adıgüzel'in 17 yıllık deneyimi ve müşteri odaklı vizyonunun markanın stratejik hedefleriyle güçlü uyum taşıdığını belirterek, dönüşüm sürecinde kilit rol üstleneceğini vurguladı. ■



Mercedes-Benz Sprinter Kamyonet Türkiye Yollarına Geri Döndü

Mercedes-Benz Sprinter, farklı sektörlerin yük taşımacılığı ihtiyaçlarına çözüm sunmak üzere şasi-kamyonet versiyonuyla yeniden Türkiye pazarında satışa sunuldu. Araç, 3,5 tondan 5,5 tona kadar farklı taşıma kapasiteleriyle ve 1.950 litrelik dizel motoruyla dikkat çekiyor.

Farklı Sektörlere Uygun Esnek Konfigürasyon

Sprinter Kamyonet, iki farklı gövde uzunluğu, klasik veya çift kabin, arka ya da dört tekerlekten çekiş ve çift tekerlek opsiyonu gibi alternatiflerle yeniden satışta. 170 bg ve 190 bg güç seçeneklerine sahip motoruyla,

hem şehir içi hem de uzun yol taşımacılığına uygun.

Güvenlik ve Teknoloji Standardı Yükseliyor

Standart GSRII güvenlik donanımlarına ek olarak, araçta MBUX multimedya sistemi, akıllı telefon entegrasyonu, dijital dikiz aynası ve LED farlar gibi donanımlar da sunuluyor.

“Yük Taşımacılığında Yeni Bir Alternatif”

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, “Sprinter ile pazara yön verdik. Kamyonet versiyonumuzla farklı sektörlerde daha uygun fiyatlı ve esnek çözümler sunacağız” dedi. ■

Sürat Lojistik'ten 24 Bin Tonluk Tahliyede 19 Saatlik Rekor

Sürat Lojistik, sadece 2 yılda lojistik sektörünün dikkat çeken oyuncularından biri olmayı başarırken, şimdi de 24 bin tonluk yükü sadece 19 saatte tahliye ederek rekor kırdı. Bu başarıyla şirket, 2-3 günü bulan tahliye süreçlerini bir günün altına indirmeyi başardı.

“Bu Süre Yeni Referans Noktamız”

Rekoru değerlendiren Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türel, “Planlama, ekip uyumu ve ekipman verimliliğiyle bu başarıyı yakaladık.



24 bin tonluk yükü bir günden kısa sürede tahliye ederek, bu süreyi istisna değil yeni bir standart olarak kabul ediyoruz” dedi.

Müşterilere Hızlı Operasyon, Düşük Maliyet

Kırılan rekor yalnızca hız değil, aynı zamanda maliyet avantajı sağlıyor. Tahliyenin kısa sürede tamamlanması, demuraj maliyetlerini azaltırken, müşterilere dispeç kazancı olarak geri dönüyor. Böylece Sürat Lojistik, sadece operasyonel mükemmeliyet değil, müşteri odaklı değer üretimi ile de öne çıkıyor. ■

Hayırlı Yolculuklar



obilet