

2026'da ticari araç pazarının seyrini belirleyecek 3 etken:

YENİLEME, TAKAS, FİNANS

■ 2026'da Türkiye ticari araç pazarında ikinci elin gücü, finansmana erişimle birleşecek; otobüs ve kamyonunda yenileme yılı olacak.

2026 yılına girerken Türkiye ticari araç pazarında dikkatler yeniden **ikinci el, takas ve finansman olanakları** üzerinde yoğunlaşıyor. Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü **Didem Daphne Özensel**, Taşıma Dünyası'na verdiği özel röportajda, 2026'nın **büyümeden çok yenilemeye odaklı** geçeceğini vurguladı.



2025 yılında öngörülerini birebir gerçekleşen Mercedes-Benz Türk ikinci el yapılanması, **BusStore ve TruckStore markalarıyla**, iç pazarda ikinci el araçların

güvenilir değerle buluşmasında etkin rol oynamaya devam ediyor. **Takas taleplerinin artması, araç yaş ortalamasının yüksekliliği ve finansmana erişimde yaşanan**

zorluklar, 2026'da müşterilerin ikinci el çözümlerine yönelimini daha da hızlandıracak.

Otobüs ve kamyon pazarında takasın yoğunlaşacağı, sıfır araç alımlarında ise yenileme ihtiyacının öne çıkacağı bir yıl bekleniyor. Şubat ve Mart aylarında pazarın hareketleneceğini öngören Özensel, **müşteri memnuniyetini, güçlü ikinci el değeriyle buluşturduklarını** ifade ediyor.

Aynı zamanda, **Mercedes-Benz Kamyon Finansman** desteğiyle özelleştirilmiş finansal çözümler sunulması, sektörde **terzi dikim modellerle** sürdürülebilir araç dönüşümünü destekliyor. 2026'da ikinci elin gücünü, **yenilenen bayi yapısı ve güvenilir alım-satım altyapısı** taşıyacak.

26'da



Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 2025'i değerlendirdi, 2026 beklentilerini açıkladı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü **Serkan Sara**, Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, Müşteri Hizmetleri Direktörü **Aydın Yumrukçal**, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** katıldı.

12'de



Tüm Otobüscüler ve Yazihane İşletmecileri Derneği (TÜMOYİD) Genel Kurulu'nu 18 Aralık 2025 tarihinde yaptı. Genel kurulda tek aday olarak gösterilen **Kadir Başboğa**, TÜMOYİD Genel Başkanı oldu.

31'de



17'de

Melih Üst Yapı Otomotiv AŞ Başkanı Melih Mis: **İç pazarda hedefimizi yakaladık, ihracatımızı da büyüttük**

2025'te yüzde 7 büyüme hedefimize zorluklara rağmen ulaştık; ihracatta yüzde 22 seviyesine çıktık. Frigorifik kasa ve panelvan izolasyonda iç pazarda talep artıyor, dış pazarda istikrarlı büyüme sürüyor. Yeni şubemiz yolda!



23-24'te

Mars Logistics'ten 70 Milyon Euro'luk Stratejik Yatırım Hamlesi

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi **Gökşin Günhan** yatırım kapsamını şöyle açıkladı: "Bu yıl 1.000 yeni römork, 310 çekici ve 100'e yakın bitmiş araç vagonu ekliyoruz. İstanbul, Bursa ve Trabzon'da yeni açacağımız 70 bin m²'lik depolar, hem operasyonel esnekliğimizi artıracak hem de müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini yeni bir seviyeye taşıyacak."



45'te



TUİDER'den Mercedes-Benz Türk fabrikasına ziyaret

8'de

Scania'dan 2025 değerlendirmesi ve 2026 beklentileri

Doğuş Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü **Ozan Akbal**, 2025 yılını değerlendirirken, 2026 yılı beklentilerini de açıkladı. Akbal, Scania olarak yeni dönemde kamyon satışlarına daha çok odaklanacaklarını, bunun için özel bir yapılanma kurduklarını söyledi.



44'te

TAYSAD: Çinli Markalar Geliştirmede Avrupa'dan İki Kat Hızlı, Türk Tedarikçisi Yön Arayışında

20'de



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçünün istekleri!

32'de



Mustafa Yıldırım

2026, 2025'ten çok daha zorlu bir yıl olacak

43'te



Cumhur Aral

En çok ihtiyacımız olan şey

2'de



Korkut Akın

Umudu üzmüyoruz!

8'de

Mercedes-Benz Türk'ten Taşıma Dünyası'na 25. Yıl Plaketi

Mercedes-Benz Türk'ün sektörel basına yönelik geleneksel olarak gerçekleştirdiği Yıl Sonu Buluşması'nın 4'üncüsü 24 Aralık 2025 tarihinde gerçekleşti.



ERKAN YILMAZ, TOLGA BİLGİSU, MİRAY DEMİREL, MUAMMER BAŞKAN

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ve şirket direktörlerinin katıldığı Yıl Sonu Buluşması'nda sektörel basın alanında uzun yıllardır çalışan gazetecilere plaketleri sunuldu. Taşıma Dünyası olarak **Erkan Yılmaz** ve **Muammer Başkan**'a 25. Yıl Plaketini Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu** ve Kurumsal İletişim Direktörü **Miray Demirel** sundu.



TAŞIMA DÜNYASI YAYIN ANAYASASI

Amaç ve Kapsam

Taşıma Dünyası Gazetesi ve Tasimadunyasi.com; ulaştırma, taşımacılık ve lojistik sektörlerine yönelik bağımsız, tarafsız ve kamu yararını esas alan bir yayıncılık anlayışıyla faaliyet gösterir.

Yayınlarımız; karayolu yolcu taşımacılığı başta olmak üzere lojistik, ticari araçlar, mevzuat, sektör politikaları, güvenlik ve sürdürülebilirlik alanlarını kapsar.

Temel İlke

Taşıma Dünyası'nın temel ilkesi, "**Sektörün Hafızası**" olmaktır.

Geçmişi kayıt altına alan, bugünü doğru aktaran ve geleceğe referans oluşturan yayıncılık anlayışı benimsenir.

Editöryal Bağımsızlık

Yayın politikası; ekonomik, siyasi veya ticari baskılardan bağımsız olarak belirlenir.

Editöryal kararlar yalnızca kamu yararı ve gazetecilik ilkeleri doğrultusunda alınır.

Sorumluluk Alanları

- Taşıma güvenliği
- Yolcu, taşıyan ve taşıtan hakları
- Çevre ve sürdürülebilirlik
- Sektörel verimlilik
- Bilinçli rekabet ve etik ticaret

Taşıma Dünyası, bu alanlarda toplumsal ve sektörel sorumluluk bilinciyle yayın yapar.

Yayın Kurulu

Sektörün Hafızası

2026

Yeni yılda da taşımacılığın emeğini, güvenliğini ve geleceğini merkeze alan yayıncılıkla yolumuza devam ediyoruz. Gerçeğin, kamu yararının ve sektörün ortak aklının izinde... 2026 tüm sektörümüze sağlık, güvenlik ve bereket getirsin.



En çok ihtiyacımız olan şey

Takvimlerin bir yılı daha kapattığı bugünlerde, toplumsal hafızamızda yankılanan ortak bir kelime var, Adalet. Ticarete, siyasette, eğitimde, hukukta...

Hayatın hangi alanına dokunsak, eksikliğini hissediyoruz. Çünkü adalet yalnızca mahkeme duvarlarına yazılmış bir temenni değil; bir ülkenin ayakta kalabilmesi için gerekli en temel yapı taşıdır.

Bu noktada Hz. Ömer'e atfedilen o meşhur söz akla geliyor: "Adalet mülkün (devletin) temelidir." Ne var ki bu sözün mahkeme salonlarında hâkim kürsüsünün arkasında asılı kalması, tek başına hiçbir şey ifade etmiyor. Asıl ihtiyaç duyduğumuz şey, bu ilkenin günlük hayatta karşılık bulması; ticarete, siyasette, sokakta, aile içinde, devlet yönetiminde gerçekten yaşatılmasıdır. Çünkü adalet, sadece duvarda bir hat levhası olarak durduğunda değil, kararlarımıza ruh verdiğinde değerlidir.

2025 boyunca ülke olarak pek çok tartışmanın içinde savrulduk. Fiyatların, beklentilerin ve sabrın dalgalandığı ticaret dünyasında güven, adaletin en somut çıktısı hâline geldi. Bir sözün, bir taahhüdün değerini yitirdiği noktada ticaret sadece mal ve para



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

değişimi olmaktan çıkar; belirsizlik üretir. Oysa esnafından uluslararası nakliye şirketlerine kadar her kesim bilir ki ticaret, adaletli davranıldığında bereketlenir. Fiyat politikasından sözleşmelere, müşteri ilişkilerinden rekabete kadar tüm alanlarda "hakkaniyet" kaybolduğunda sistem çürümeye başlar.

Siyasette ise adalet, yalnızca seçim dönemlerinin sloganı değildir. Siyaset kurumunun güvenilirliği; şeffaflık, liyakat ve hesap verebilirlik üzerine kurulur. Bunlar yoksa demokrasi ritmini kaybeder, toplum yönünü şaşırır. Son yıllarda vatandaşların birbirine değil, bilgiye değil, yargıya değil; sosyal medyadaki yankı odalarına kulak vermesi boşuna değildir. İnsanların adil bir söz, adil bir karar, adil bir temsil arayışı giderek büyüyor. Çünkü adalet, siyasetin sadece zemini değil, meşruiyetinin kaynağıdır.

Eğitim ise adaletin kök saldığı ya da çoraklaştığı yerdir. Nitelikli eğitime erişimdeki fırsat eşitsizlikleri, ülkenin geleceğini sessizce kemiren en büyük sorunlardan biri olarak duruyor. Bir öğrencinin kaderinin doğduğu semte göre belirlenmesi, yıllardır taşıdığımız yaraların en derin olanı. Adil bir eğitim sistemi kurulmadıkça ne toplumsal sınıflar arasında geçiş mümkün olur ne de ülke gerçek potansiyeline ulaşır. Zira eğitimde adalet, ekonomik ve sosyal adaletin annesidir.

Ve elbette hukuk... Herkesin eşit olduğu, kararların tutarlılık taşıdığı, yalnızca güçlülerin değil güçsüzlerin de sığınabildiği bir adalet sistemi olmadan hiçbir alanda ilerleme bekleyemeyiz. Hukukun adil işlemediği toplumlarda insanlar hak aramayı bırakır, zamanla kurumlardan umut kesilir. Hâlbuki hukuk, devlet ile vatandaş arasındaki en güçlü güven sözleşmesidir; zedelenirse, devlet de toplum da sarsılır.

2025'i bitirirken tek bir büyük dersle yüz yüzeyiz: Ekonomik sorunlar teknik değil, ağırlıklı olarak adalet sorunudur. Gelir dağılımındaki uçurum kapanmadıkça; ticaret kuralları herkese eşit uygulanmadıkça, hukuk güven vermedikçe ve siyaset

öngörülebilir olmadıkça sürdürülebilir bir büyüme mümkün değildir.

2026'ya girerken gerçek ihtiyacımız; sadece yeni tedbirler, paketler veya vaatler değil. Ekonominin ruhunu güçlendirecek tek şey, adaletin tüm kurumlarda yeniden canlanmasıdır. Çünkü adalet yalnızca huzurun değil, refahın da temelidir. Ekonomik geleceğimizi belirleyecek olan şey budur: Adaletin duvarda değil, hayatın her alanında kendini göstermesi.

Bu nedenle yeni yıl, yalnızca takvim değişimi değil; ticarete dürüstlüğün, siyasette şeffaflığın, eğitimde eşitliğin ve hukukta hakkaniyetin yeniden tesis edildiği bir başlangıca dönüşmelidir.

Umut etmek yetmez; bu dört sütunu güçlendirmek için hepimizin sorumluluğu var. Birey olarak, kurum olarak, toplum olarak... 2026'ya adaleti önceleyen bir bakış açısıyla girebilirsek, bu ülkenin kaderi değişir. Çünkü adalet, üzerine aydınlık bir gelecek kurulabilecek tek sağlam zemindir.

2026 yılının bu yıldan daha iyi geçmesi dileklerimle, Hepinize sağlıklı ve mutlu yeni bir yıl dilerim. ■

2026 Yolculuğumuz Umutla ve Huzurla Başlasın

Attığımız her adımda yeni rotalar,
yeni buluşmalar, yeni kucaklaşmalar var.
Bu yılın size güven, neşe ve
bolluk getirmesini dileriz.

Mutlu Yıllar!



2026
2025



Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek.

Kâmil Koç 100. Yıla Dijital Vizyonla Gidiyor

Genel Müdür
Çağatay Kepek:
"Kâmil Koç'un
hikâyesi,
Türkiye'nin
yolculuğunun
hikâyesidir"



iş birliğiyle rota optimizasyonu, talep tahmini ve fiyatlandırma algoritmaları gibi birçok dijital altyapıyı Türkiye'ye adapte etti.
"Kaptanlık bir vitrin mesleğidir"

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, Afyon Kocatepe Üniversitesi'nde düzenlenen Lojistik Zirvesi'nde öğrencilerle bir araya gelerek şirketin 100 yıla yaklaşan serüvenini, dijital dönüşümünü ve Flix iş birliğiyle hayata geçirilen yenilikleri paylaştı.

"Köklerden geleceğe dijital dönüşüm"

Kepek, "1926'da Türkiye'nin ilk seyahat firması olarak başladığımız bu yolculukta, Flix'in yenilikçi teknolojileriyle küresel vizyonumuzu güçlendiriyoruz" dedi. Kâmil Koç, Flix

Sektörde kaptanlığın yalnızca bir meslek değil, çok boyutlu bir uzmanlık alanı olduğunu vurgulayan Kepek, kaptanlara özel eğitimler ve kariyer planlamalarıyla sektörde fark yaratıklarını söyledi.

"Sürdürülebilirlik ve müşteri deneyimi önceliğimiz"

Veri odaklı yönetim anlayışıyla sürdürülebilir operasyonlar hedeflediklerini belirten Kepek, "Geleceğin beklentilerini öngören inovatif sistemlerle seyahat deneyimini yeniden tanımlıyoruz" dedi. ■

HOŞ GELDİN 2026

Bol seyahatli, sağlıklı,
huzurlu ve mutlu bir yeni yıl dileriz!

obilet

Zorunlu trafik sigortasında yeni dönem: Teminatlar artırıldı, indirim oranı düşürüldü

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunca (SEDDK) zorunlu trafik sigortasını düzenleyen yönetmelikte değişikliğe gitti. Buna göre, otomobil teminat limitleri yüzde 33 artırılırken Riskli Sigortalar Havuzu kapsamındaki araçlarda 7. basamak indirim oranı yüzde 40'tan yüzde 30'a düşürüldü. Ayrıca yapılan düzenlemeyle, gerçek kişi adına kayıtlı olsa bile aynı araç grubunda 5'ten fazla aracı bulunanlar için trafik sigortasında tüzel kişi fiyatlaması uygulanacak.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk

Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik bugünkü Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, 1 Ocak 2026'dan itibaren geçerli olacak gerçek kişi işleten adına düzenlenecek poliçelerin primlerinin tespitinde kullanım türü, aynı araç grubunda 5 (dahil) araca kadar özel, 5 araçtan sonra ise tüzel olarak dikkate alınır hükmü getirildi. Söz konusu değişiklik ile filo olarak işletildiği halde gerçek kişi gibi bildirim yapılan poliçeler için 5 araçtan sonra tüzel kişi fiyatlaması yapılacaktır.

Düzenlemeye göre trafik sigortasında tüm araç gruplarında teminat limitleri artırıldı. Buna göre, otomobil araç grubunda 2026 yılı teminat limitleri yüzde 33 artırılarak araç başına maddi 400 bin lira, mağdur başına bedeli 3 milyon 600 bin liraya yükseltildi. Diğer araç gruplarında da söz konusu orana göre güncelleme yapıldı.

7. basamakta uygulanan indirim oranı yüzde 30'a düşürüldü

Riskli Sigortalar Havuzu kapsamındaki taksi, minibüs, otobüs ve otobüs (31 koltuk üstü) türündeki araç gruplarında 7. basamakta uygulanan yüzde 40 indirim oranı yüzde 30'a düşürüldü.

Düzenlemeye, sürücü dahil koltuk sayısı 10 ve üzeri araçlarda sağlık gideri, sakatlanma ve ölüm teminatları için kaza başına asgari sigorta teminat tutarlarında da değişikliğe gidildi.

Buna göre, 10-17 koltuklu

minibüslerde sağlık gideri, sakatlanma ve ölüm teminat tutarı 6 milyon 75 bin liradan 8 milyon 80 bin liraya çıkarıldı.

18-30 koltuklu otobüslerde sağlık gideri, sakatlanma ve ölüm teminat tutarı da 15 milyon 795 bin liradan 21 milyon 8 bin liraya yükseltirken, söz konusu oranlar 31 ve üstü koltuklu otobüslerde 31 milyon 590 bin liradan 42 milyon 15 bin liraya çıkarıldı.

Düzenlemeye göre, araç ruhsatında yazmak kaydıyla ayakta yolcular için aynı teminat tutarları, sürücü dahil 18-30 koltuğa kadar 10 milyon 3 bin liraya, sürücü dahil 31 ve üstü koltuklu araçlarda 10 milyon 247 bin liraya yükseltildi. ■



BAŞSAĞLIĞI

Sektörümüzün duayenlerinden ve
Fındikkale Turizm sahibi
Sabri Karataş'ın değerli eşi

Sn. Fatma Karataş'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

Tezdoğan Turizm'den 2026'ya Güçlü Adım

Yeni Tourismo yatırımıyla filo büyürken, Hakan Tezdoğan sektörel zorluklara rağmen umutlu konuştu.

Erkan YILMAZ/ ÖZEL HABER

Mercedes-Benz Türk bayii **Hassoy Otomotiv** Tekirdağ merkezli **Tezdoğan Turizm**'e 1 adet 2+2 koltuklu **Tourismo 15** teslimatı gerçekleştirdi.

2007 yılından bu yana taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren, Tezdoğan Turizm'e Tourismo'nun teslimatını Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** tarafından Tezdoğan Turizm sahibi **Hakan Tezdoğan**'a yapıldı. Törende kaptanlar da hazır bulundu.

Tezdoğan Turizm firma sahibi Hakan Tezdoğan hem yeni yatırım hem de 2026 yılına yönelik beklentilerini Taşıma Dünyası ile paylaştı.

Taşımacılıkta 2007'den bugüne istikrarlı büyüme

Taşımacılık sektörüne 2007 yılında öğrenci servis taşımacılığı ile adım attıklarını belirten Hakan Tezdoğan, faaliyet alanlarının zaman içerisinde turizm taşımacılığına doğru genişlediğini ifade etti. Ailesinde taşımacılıkla ilgilenen kimse olmamasına rağmen sektöre tamamen tesadüfen girdiklerini vurgulayan Tezdoğan, öğrenci taşımacılığı sürecinde edinilen operasyonel deneyimin ve gerçekleştirilen küçük ölçekli tur organizasyonlarının, firmayı turizm taşımacılığı alanında uzmanlaşmaya yönlendirdiğini belirtti. Bu doğrultuda gerçekleştirilen araç yatırımlarıyla birlikte 2015 yılında seyahat acentesi belgesinin alındığını vurgulayan Tezdoğan, "Tezdo-

ğan Turizm markasıyla turizm taşımacılığı alanındaki faaliyetlerimizi kurumsal bir yapıya kavuşturduk. Bugün filomuzda 20 civarında araç bulunuyor. Yeni Tourismo yatırımıyla birlikte filomuzdaki büyük otobüs grubu 6 araca ulaştı" dedi.

Hassoy Otomotiv ile işbirliği

Mercedes-Benz Tourismo yatırımını uzun süredir planladıklarını ifade eden Hakan Tezdoğan, ön ödemeli sürece biraz alışmanın zorluklarını yaşadığını belirtirken Hassoy Otomotiv ile kurulan iş birliğinin süreci hızlandığını söyledi. Tezdoğan, "Mercedes-Benz yatırımı yapmak istiyorduk. Bu süreçte Hassoy Otomotiv'den Selim Saral ve ardından Cenk Soydan ile gerçekleştirdiğimiz görüşmeler çok belirleyici oldu. Hassoy Otomotiv'in yakın ilgisi ve desteğiyle Tourismo yatırımımızı hayata geçirdik" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Tourismo tercihi

Hakan Tezdoğan, Mercedes-Benz Tourismo tercihini de şu şekilde açıkladı: Tourismo araçlar hem koltuk konforu hem de teknolojik donanımları ile gerçekten çok güzel araçlar. Mercedes-Benz Türk araç alımı sırasında kaptanlarımıza da eğitimler verdiler. Kaptanlarımız teknolojisinden ve sürüş konforundan çok memnunar. Ben de onların memnuniyeti doğrultusunda çok mutluyum. Filomuzdaki Tourismo sayısı 2 adet oldu. MirrorCam donanımlı



araçları da gözlemliyoruz. Biraz alışma süreci olacak. Sanırım önümüzdeki süreçte bu araçlardan alacağız" dedi.

2025 nasıl geçti

2025 yılından genel anlamda memnun olduğunu da vurgulayan Hakan Tezdoğan, "İş anlamında çok sorunumuz yok. Tabii daha önce dile getirilen görüşlerde olduğu gibi karlılık anlamında tüm sektör mensupları sorun yaşıyor. Tabiki cirolar artıyor görünüyor ama bu karlılığın yüksek olduğu anlamına gelmiyor. İşletme maliyetini aracın cirosuna koyduğunuz zaman artan ciro karlılık olarak görülmüyor. Biz hem yurtiçi hem yurtdışı turlar düzenliyoruz. Ülkemizde yaşanan enflasyon ortamında çevre ülkelerin yerli turist için daha cazip hale geldiği bir dönem yaşıyoruz ve yurtdışı turlara ilgi yoğun. Karlılık seviyesinin az olmasında en büyük etkende sektöre girişlerin çok kolay olması ve rekabetin çok yoğun şekilde yaşanmasını söyleyebilirim. Zorluklara rağmen 2024'e göre daha iyi bir yıl geçirdiğimizi söyleyebilirim" dedi.

2026 yılı beklentileri

Hakan Tezdoğan, 2026 yılı beklentilerini de şu şekilde açıkladı: Özellikle kış se-

zonu zorlu geçecek. Bu sadece bizim sektörümüz için değil her sektör için geçerli olacak gibi görünüyor. Veriler ve artan maliyetler bunu gösteriyor. Ancak kış sezonundan sonraki süreç için ben 2026'dan daha da umutlu olduğumuzu söyleyebilirim. Enflasyondaki düşüşle birlikte maliyetlerde bir düşüş olacak ve seyahat oranlarının artacağına inanıyoruz. Tabii turizm sektörü her olumsuz gelişmeden çok fazla etkileniyor. Umarız önümüzdeki süreçte olumsuz değil olumlu gelişmeler olur. 2026 yılında yine filomuzdaki araçları yenileme çalışmalarına ve yeni Mercedeks-Benz Tourismo yatırımlarına devam etmeyi planlıyorum.

Tourismo 15 Tezdoğan Turizm'e hayırlı olsun

Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Tezdoğan Turizm ile gerçekleştirilen işbirliğinden memnun olduklarını belirterek, "Yeni Tourismo 15 2+2 koltuklu aracımız Tezdoğan Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun ve bol kazançlar getirsin. Tezdoğan Turizm ile işbirliklerimizin önümüzdeki süreçte devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■



Hassoy Otomotiv olarak tüm müşterilerimizin Yeni Yılını en içten dileklerimizle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hassoy Motorlu Vasıtalar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Söğütlü Mahallesi Adnan Kahveci Bulvarı Söğütlü Beldesi No:75/A Trabzon
Tel: 0 462 696 61 61

İkinci el araçlarda 6 ay ve 6 bin kilometre düzenlemesi 1 Temmuz 2026'ya kadar uzatıldı



İkinci el motorlu kara taşıtlarının pazarlanması veya satışının, ilk tescilinden itibaren 6 ay ve 6 bin kilometre geçmeden yapılamaması ve ilan kısıtlaması uygulamaları, 1 Temmuz 2026'ya kadar devam edecek.

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan "Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 27 Aralık 2025 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal edenler, motosiklet, otomobil ve arazi taşıtlarının pazarlanmasını veya satışını, ilk tescil tarihinden itibaren 6 ay ve 6 bin kilometre geçmedikçe 1 Temmuz 2026'dan önce doğrudan veya dolaylı olarak yapamayacak.

Ayrıca, ikinci el motorlu kara taşıtlarının üretici veya distribütör tarafından tavsiye edilen güncel satış fiyatının üzerinde bir fiyattan ilan yoluyla pazarlanamaması uygulaması da 1 Temmuz 2026'ya kadar uzatıldı.

Öte yandan, vergi ya da meslek odası kaydı bulunan işletmeler için 1 Nisan 2026'ya kadar yapılan yetki belgesi başvurularında lise mezuniyet şartının aranmamasına yönelik düzenleme yapıldı. ■



Zirveye Çıkan Yol Güvenden Geçer!

2025 yılında bizimle yola çıkan tüm iş ortaklarımıza teşekkür ederiz. İşimize duyduğumuz tutku ve her gün daha iyisini gerçekleştirme heyecanıyla, yeni yılda da tek çatı altında sunduğumuz bütüncül hizmet anlayışımızla yanınızda olmaya devam edeceğiz.

Güveni birlikte büyüttüğümüz bu yolculukta, yeni hedeflere aynı kararlılıkla ilerliyoruz.

@mercedesbenzotobus

Akçaburgaz, Süleyman Şah Caddesi No:6, 34522 Esenyurt/İstanbul
Telefon: 0212 867 43 00 Fax: 0212 867 44 37

BUSSTORE
Pre-owned Mercedes-Benz and Setra Buses



Mutlu Yıllar
2026

Güvenli ulaşımın adresi Sennik Turizm, yeni yılın tüm yolcularımıza sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini diler.

Yönetim Kurulu
Uğur Şennik Ümit Şennik

SENNİK®
turizm

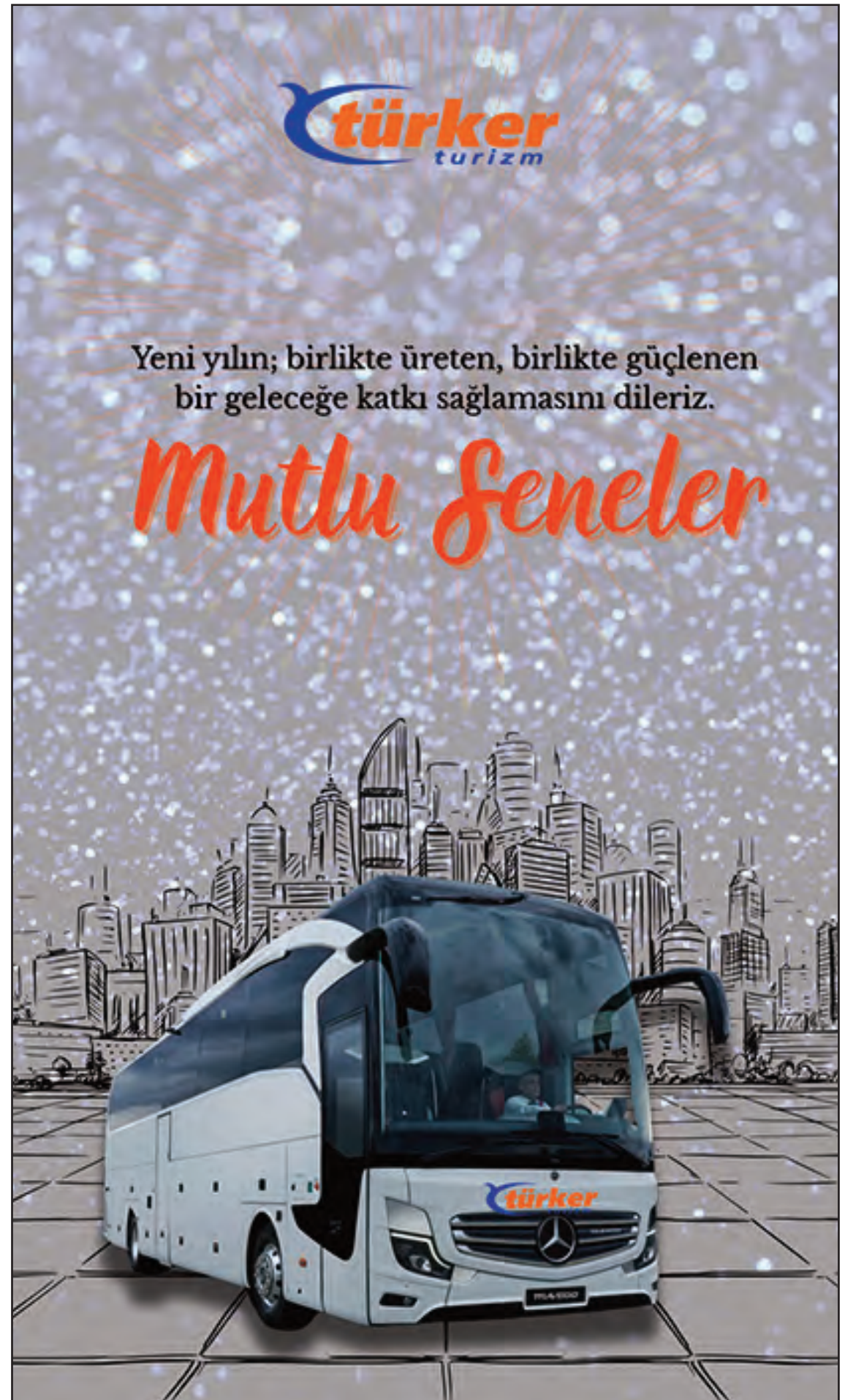
<https://www.sennikturizm.com/>



Mutlu Yıllar
2026

Bu yıl, hayallerinize bir adım daha yaklaşacağınız bir yıl olsun.

ALBER TURİZM
www.alberturizm.com



türker
turizm

Yeni yılın; birlikte üreten, birlikte güçlenen bir geleceğe katkı sağlamasını dileriz.

Mutlu Seneler

HER ZAMAN HER YOLDA BİRLİKTEYİZ



MAPAR BURSA

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

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



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

 www.mapar.com.tr



MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis FUSO Canter Yetkili Servis

7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10



Acil
Servis: 0 530 373 93 94

    /mapartemsa



MAPAR MERKEZ OFİSİ

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No:42 - 44 İkitelli/İSTANBUL
Tel : 0 212 671 27 35 - 36
Fax : 0 212 671 27 44





TUİDER'den Mercedes-Benz Türk fabrikasına ziyaret

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Yönetim Kurulu ve üyeleri **Mümtaz Er başkanlığında Mercedes-Benz Türk'ün daveti ile fabrika ziyareti gerçekleştirdi.**

15 Aralık 2025 tarihinde gerçekleşen ziyarete **Koray Yılmaz, Ali Rıza Arık, Aziz Köprü, Canberk Demirgezer, Ethem Gökçen Aşamaz, Mert Yılmaz, Murat Arıkan, M. Serdar Yiğit, Reyhan Şeker, Serkan Temizsoy, Semih Yıldızhan, Oğuzhan Öztürk, Ömer Bulut ve Çiğdem Erdil** katılım sağladı.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu**, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü **Özgür**

Taşgın, Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü **Cem Demirel** ve ekiplerinin ev sahipliği yaptığı organizasyonda; TUİDER Yönetim Kurulu ve üyeleri üretim tesislerini gezerek, otobüslerin yapım aşaması, kullanılan son teknoloji ve imalat bandı hakkında detaylı bilgilendirildiler. Akabinde 2026 model Turismo üzerinde yapılan yenilikler tanıtıldı, araç içerisinde geniş kapsamlı bilgi aktarıldı.

Özellikle **2026 model Turismo** üzerinde yapılan yeniliklerin yanı sıra Mercedes-Benz Türk yazılım ekibi tarafından geliştirilen, şehir içi ve şehirlerarası otobüslere yönelik dijital hizmetler sunan çevrimiçi platformun da tanıtımı yapıldı. İçerisinde hem **teknik araç verilerini** hem de **filo takip sistemi** özelliklerini ihtiva eden

baştan uca hizmet veren bir dijital servis hizmeti olan OMNIplus On anlatıldı.

Buna göre **OMNIplus On**; otobüslerin teknik durumunu sürekli olarak denetleyen ve servis yönetimi için otomatik olarak etkili eylem önerileri oluşturuyor. Böylelikle daha yüksek araç kullanılabilirliğinin yolu açılıyor. Proaktif bakım önerileri ile araç sağlığını en üst düzeye yükseltiyor. Bununla birlikte otobüs filonuzu hiç olmadığı kadar verimli bir şekilde yönetebilmenizi sağladığı aktarılan sistem ile filo takip sistemine ek olarak; detaylı yakıt tüketimi değerleri ile birlikte işletme verilerinin de yakından takip edilmesini kolaylaştıran, filoda görev yapan kaptanların araç kullanım kabiliyetlerini ekonomiklik ve güvenlik

açısından skorlayarak tüm verilere erişimi sağlayan sistemin de sunumu yapıldı. Ayrıca lansmana özel 2025 ve 2026 model yılı Mercedes-Benz otobüslerinde OMNIplus ON paket kapsamı aktivasyon tarihinden itibaren 1 yıl süre ile ücretsiz hizmet sağlayacağının da bilgisi TUİDER üyeleri ile paylaşıldı.

Mercedes-Benz Türk ve TUİDER, çözüm ortaklıklarını geliştirerek devam ettirecekleri projelerin de görüşüldüğü toplantı öğle yemeği sonrası sona erdi.

TUİDER Başkanı Mümtaz Er, ziyaret sonunda yaptığı açıklamada, üyelerimiz adına Mercedes-Benz Türk ailesine göstermiş oldukları misafirperverlikten ötürü teşekkür ederiz" dedi. ■



Yeni bir yıla girerken eskisinin muhasebesi yapılıyor, geleceğe yönelik plan ve projeler gözden geçirilirken, muhtemel aksamalar da dikkate alınıyor. Geçmiş yıllarda, üreticiler yeni yılın ürünlerini çoktan sattıklarını ifade ederdi yıl sonu toplantılarında. Bu kez, öyle olmadı. Belirsizlik o denli yoğun ki, bırakın bir bütün yılı, bir ayı, hatta bir haftayı bile göremiyorlar. Peki, ne olacak? En son gittiğimiz bir toplantıda, "olası seçim"den bahsetti ilgili yönetici. Ufukta seçim görünüyor mu? Burada biz biziz, kulağınıza fısıldayayım, ben göremiyorum. Bunun türlü nedenleri, art arda yaşananlar, petrol bunalımı, savaşlar, Karadeniz'de saldırılan gemiler, düşürülen İHA... Bu yazıyı okurken belki de artmıştır. Umarım artmaz, umarım ekonomi de düzeler, hiç öyle gözük müyorsa da...

Her ne olursa olsun...

Onca seçim geldi geçti, onca iktidarlar yönetti bizleri, onca teknolojik değişim yaşandı ama sektör anlamında değişen ya da

Umudu üzmüyoruz!



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

elde ne var? Sıfır.

Gelin bunu başka işlerinize de uyarlayabileceğiniz bir anekdotla anlatmaya çalışayım.

Büyük kentlerin uzağında, güzel mi güzel, şirin mi şirin bir köyde, yaşlı bir karı koca yaşamış. Bir gün fareden kurtulmak için bir kaplan kurmuş ev sahibi, üzerinde de kocaman bir peynir parçası. Fare bunu görünce, önce tavuğa gitmiş, "Bu kaplan beni öldürebilir. N'olur yardım et" demiş. Tavuk, kendisinin bahçede ve kümeste yaşadığını, kendisiyle hiçbir ilgisi olmayan kaplan için bir şey

yapamayacağını söylemiş. Fare az ileride oynayıp zıplayan kuzunun yanına koşmuş, ona da anlatmış durumu. Kuzu da kendisiyle ilgisi olmayan bir konuda, hele de sahipleriyle arasının bozulmasını istemediğini söyleyip zıplamasına devam etmiş. Fare, düşünceli düşünceli ne yapacağını araştırırken, inekle karşılaşmış, "İnek kardeş, etinden sütünden, derinden hatta tersinden bile yararlandıkları için sahiplerini ikna etmeye bana yardımcı olabilir misin" diye sormuş. İnek, olanca azametiyle böbürlenerek şöyle bir başını sallamış ve "Olmaz" demiş.

Birkaç gün geçmiş geçmemiş, kadın, bir gece duyduğu, çıtırtılar üzerine ne olduğunu anlayabilmek için mutfağa girmiş. Karanlıkta fark edemediği için kapana basmış ve yaralanmış. Eşi de kalkmış, el birliğiyle sarmışlar yarasını, bir şey olmaz deyip yatmışlar tekrar. Ancak kadın, her geçen gün kötüleşmiş, ateşi çıkmış. Adam, ilaç olsun diye

tavuğu yakalamış, kesmiş ve suyuyla çorba yapmış, etini de karısına yedirmiş ki, bir an evvel ayağa kalsın. Ancak kadıncağız, iyileşeceği yerde daha kötü olmuş, hastaneye götürmüşler, epey uzun kalmış hastanede, iyileşti diye taburcu etmişler. Köylüler, "geçmiş olsun"a gelmişler, cümbür cemaat. Adam ayıp olmasın diye kuzuyu kesmiş ve onları ağırlamış. Kadın ne yazık ki, hayata tutunamayıp birkaç gün sonra ölmüş. Cenaze ve yapılacak masraflar için elde yok avuçta yok, mecburen ineği kasaba satmış. Fare hayatta kalmış ama ona yardımcı olmak istemeyen diğerleri yokmuş artık.

Sorunlarımız hepimizin, çözümünü de hepimizin birliğinde... Ya hep beraber ya hiçbirimiz. Ya el ele verip gerek sektörel gerekse sosyal ve siyasal sorunlarımız için bir çözüm arayacağız ya da yavaş yavaş, teker teker kapanıp gideceğiz.

2026 yılı birlik ve birlik için mücadele yılı olsun. ■

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!

Mutlu Yıllar
2026



TEMSEA

ŞEREF OTO

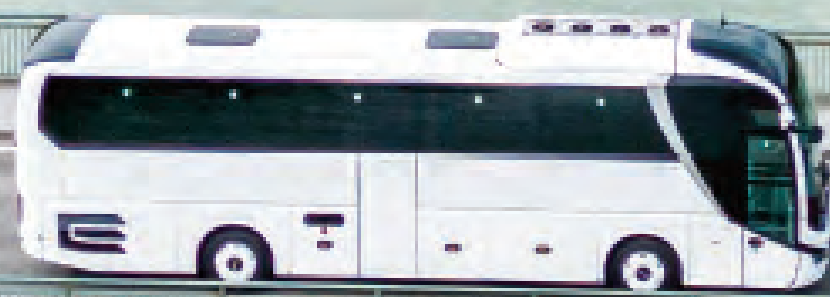
Satış
Kızılırmak, Mevlana Blv.
No:146/A,
06520 Çankaya / Ankara
T: +90 312 284 81 81
F: +90 312 284 81 80
satis@serefoto.com

Şeref Oto Servis
Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,
06105 Etimesgut / Ankara
T: +90 312 278 38 48
F: +90 312 284 47 37
serefoto@serefoto.com

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

MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 94 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

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

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



HOŞ GELDİN 2026

2026 Yılına Merhaba!

Yeni yılda da konfor, güven ve kaliteyi Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırmaya devam ediyoruz.

Tüm yolcularımıza sağlık, mutluluk ve başarı dolu bir yıl dileriz.

Nice güzel yolculuklara birlikte çıkmak dileğiyle...

Mutlu Yıllar!

TRANSAY

HALİM AYDIN
Yönetim Kurulu Başkanı



<https://transay.com.tr/>



2026
Mutlu Yıllar!

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı



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

www.arikanturizm.com



/arikanturizm



/arikan.turizm

Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. 2025'i değerlendirdi, 2026 beklentilerini açıkladı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin geleneksel Yıllık Değerlendirme Toplantısı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıya, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Hafif Ticari Araçlar ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Katıldı.

Toplantıda, sektör ve şirket bazında 2025 yılına dair değerlendirmeler ve 2026'ya ilişkin öngörüler paylaşıldı.

■ Erkan YILMAZ

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara:

2025 yılında siyasi ve ekonomik gelişmeler ağır ticari araç pazarına inişli-çıkışlı bir süreç yaşattı. İlk çeyrek tamamen

farklıydı. Daha sonra farklı gelişmeler yaşandı. İlk çeyrekte müşterilerimizden gelen talepler karşısında 2025'in rekor bir sene olacağını öngörüyoruz. Yüksek faize, enflasyona ve kurların baskı altında tutulmasına rağmen sermayesini korumak isteyen müşteriler araç taleplerini patlatmıştı. Siyasi olarak da güzel bir atmosfer vardı.

Mart ayındaki siyasi gelişmeler pazarı çok etkiledi

Ancak Mart ayının ortasından sonra siyasi gelişmelerle birlikte ekonomik durumumuz bir anda tepe taklak oldu. Ticari araçlarda direkt bu gelişmelerden negatif etkilendi. Herşeye rağmen biz müşterilerimizin yanında olmaya devam ettik. Finans kampanyaları ile müşterilerimize destek olmaya çalıştık. Kredilerde de daralma yaşandı. Krediye ulaşamayan müşterilerimizin takas alımlarını tüm hızla devam ettik.

Pazar 12 ton ve üstü 35 bin adetlerde kapanıyor

Bütün bunlara rağmen 2025 yılı son 10 yılın ortalamasının çok üstünde bir pazarla kapanıyor. Mart ayındaki gelişmeler yaşanmasıydı. Türkiye tarihinin en yüksek pazarı olabiliirdi. 12 ton üstünde 35 binler civarında bir pazar bekliyoruz. 10 senenin ortalaması yaklaşık 30 bin. Yine 2025'i iyi bir pazarla kapatıyoruz. 2025 yılında perakende müşterilerimiz yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmeler sonucunda araçlarını yenileyemediler. Kredilere ulaşamadılar. Yüksek faizler zaten yatırım yapmayı engelledi. Özellikle krediye ulaşma imkanı bulabilen filo müşterileri çok büyük yatırımlar yaptılar. Her zaman olduğu



gibi MAN olarak mega projelerde tercih edilen marka oldu. Hem yaşam boyu maliyetlerimiz ile hem yurtdışı finansman seçeneklerimizde büyük teslimatlar yaptık. Böyle enflasyonist ortamlarda müşteriler sermayelerini korumak veya gelecekte araçlar daha pahalı olur düşüncesi ile yatırım yapmak istiyorlar. Maliyetlerini de düşürmek istiyorlar. Beklentilerimizin üzerinde bir pazar oldu. Yüzde 60'lar civarında çekici, yüzde 40'lar civarında kamyon olarak gerçekleşiyor.

Çok iyi bir Aralık ayı geçiyor

Özellikle vergisel sebeplerle yatırım yapan çok fazla müşteri var. Benim sektörde 21. yılım. Ben 21 yıldır vergi sebebiyle bu kadar alım yapan firma duymamıştım. Aralık ayı pazarı yüksek çıkacak. Biz MAN olarak yüzde 10-15 oranında satışlarımızı arttırdık.

2026 yılında da büyük teslimatlar devam edecek

İlk 6 ayda enflasyonla mücadelenin yine 2025 yılında olduğu gibi tüm hızıyla devam edeceğini düşünüyoruz. Faizler kademeli düşmeye devam edecek. Ama ilk 6 ay 2025'e paralel bir seviye olacak. İkinci yarı yıl için çok daha pozitif beklentilerim var. Muhtemel seçim tarihinin açıklanması ile yeniden parasal bir genişleme bekliyorum. Faizlerin düşmesi ile birlikte yeniden kredilerin açılması ve müşterilerimizin ertelenen taleplerini gerçekleştireceği bir 2026 yılı bekliyorum.

Pazar payımızı ve sıramızı koruyoruz

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu:

Türkiye'de son 3 yılda ortalama 1000 adet seyahat otobüsü satılıyor. Bazen bunun altında, bazen bunun üstünde gerçekleşiyor. Özellikle yolcu taşımacılığı sektörü her zaman kazanmadığını dile getiriyor ama bir yandan da rekabet müşteriyi yeni araç alımına yönlendiriyor. Sabit duran pazarda başarıyı müşteri memnuniyeti ve pazar payı ile ölçeriz. MAN yüksek satış adetlerini ve yüksek müşteri memnuniyetini koruyor. 3 markalı seyahat otobüs pazarında 180 civarında satışla ikinciyiz. 9-10 markalı toplam otobüs pazarında 3'üncüyüz. Bize verilen kontenjan sınırlı olmasına rağmen son iki senedir payımızı ve sıramızı koruyoruz. Son 4 yılda otobüs tarafında 8 ödül almayı başardık.



180 adete yakın seyahat otobüsü satışı yaptık. 2026 hedefi; 200-250 arası satmak

2024 yılında 980 adet seyahat otobüs pazarı olmuştu. Bu yıl 1000 adet seviyesinde bir pazar bekliyoruz. Dolayısıyla 180 adet satış ile yüzde 18 pazar payı ile ikinci sırada olduğumuzu gururla söyleyebilirim. Eğer aracımız olsaydı, vergisel sebeplerle 20-40 adet daha satabilirdik. 2026'da yine Türkiye pazarında 1000 adetlik seyahat otobüs pazarı beklentimiz var. Bizim de hedefimiz; yine 1000' adetlik pazarda 180 olan satış adetlerimizi 200-250 adetlere çıkarmayı hedefliyoruz. Biz bu sene 2026 yılına yönelik otobüste planladığımız satışın yüzde 30-35 civarının bağlantısını yaptık.

Neoplan Skyliner

Türkiye'de bu sene bir müşterimize 2 adet çift katlı otobüs Neoplan Skyliner sattık. 81 kişilik. 23-24 litre yakıt tüketimine sahip. Avrupa'da Neplan Skyliner sektör lideri.

Erzurum ve Hatay servisimizi açtık...Gaziantep servisi açacağız

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal:

Erzurum'da ana yol üzerinde 4200 metrekairelik yeni bir moden tesisi yılbaşında hizmete aldık. Hem bölge müşterilerine hem de yoldan geçen transit araçlara hizmet vermeye başladık. Ayrıca MAN üretim tarafının İsveç'te yaptığı kış testlerinin bir kısmını buraya taşıdı ve Erzurum'un karlı ortamında gerçekleştirdi. Yılın ikinci yarısında yeni hizmet noktamız Hatay servisimizi hizmete aldık. 6-7 yıldır Hatay noktasında eksiktik. Mersin bölge bayımız orada bir servis açarak çok hızlı şekilde Hatay ve bölge müşterilerimize hizmet etmeye başladık. Gelişiminden de çok memnunuz. Gaziantep projemiz devam ediyor. İstanbul'da 1, Ankara'da 2, Konya'da 1 olmak üzere 4 servis noktasında kendimiz hizmet veriyoruz. Gaziantep 5'inci noktamız olacak.

Eğitim

Eğitim saatlerini yüzde 12 arttırdık. Toplam teknisyen sayımız yüzde 6 artmış. Eğitim alan personel sayısı ise yüzde 93 seviyesine ulaşmış. Her yıl çok ciddi eğitim süreçlerimiz oluyor. Her yıl Eylül veya Ekim ayında Antalya'da ustaları, yedek parça çalışanlarını bir araya getirdiğimiz ustalar günü ve yedek

parça çalıştayımız oluyor. Eğitim gelecek yıllarda da odak noktamız olmaya devam edecek.

Yedek parça satışı

Yaptığımız kampanyalar ile toplam yedek parça satışını yüzde 8 arttırdık. Servislerde orjinal yedek parça kullanımını yüzde 13 arttırdık. Amacımız servisler müşteri çekmek ve orjinal parça kullanımını teşvik etmek. MAN'ın orjinal yedek parçada iki yıl garanti hizmeti var. Servise gelen müşterilere yüzde 40'a varan indirimlerimiz mevcut. Bakım paketleri çok büyük ilgi görüyor. 20 yıldır bakım paketi satıyoruz ve bu konuda MAN sektörde öncü. Bayilerimizle ortaklaşa yerinde bakım hizmetleri de sunuyoruz. Özellikle kendi servislerimizde hayata geçirdiğimiz bir aplikasyon var. Müşteri kabulden, yedek parça seçimine, onarıma, onarımdan aracın teslimine kadar entegre bir programla kağıda dokunmadan müşterilerimizin tamir etme imkanına sahibiz. Müşteri kabul noktalarında tabletlerle bir takım verilerin aktarılmasının sağlanarak müşteriye daha kaliteli hizmet vermeye çalışıyoruz. Bayilerimizi kendi aplikasyonumuza adapte etme çalışmamız 2026 yılı içinde başlayacak. Bir MAN aplikasyon çalışmamız daha var. Müşterilerimize kampanyaları duyuracağımız, araçlarını takip edebilecekleri, teknik bilgiler alabilecekleri bunu da 2026 yılı içinde müşterilerimizin hizmetine sunmayı hedefliyoruz.

550 civarında HTA satışı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araçlar (HTA) ve İkinci El Satış Direktörü Cumhuriyet Katıldı:

Hem HTA satış hem de ikinci el tarafı olarak güzel bir yıl geçirdik. Ekip olarak çok uyumlu bir çalışma sürecimiz var. Özellikle yeni donanımlara yönelik getirilen uygulamalar, üst yapı sektöründe bazı süreçlerde sıkıntılar yarattı. Hala sancıları devam ediyor. Ötelenmiş taleple birlikte bu yıl hafif ticari araç pazarında yüzde 7 oranında bir yükselme görüyoruz. 2026 yılında biraz daha iyi bir pazar seviyesi bekliyoruz. Büyük filo alımlarına şahit olduk. 4x4 araçlarda ÖTV değişikliği yaşadık. Özellikle karavan, çift kabin kamyonet müşteri tarafını çok etkiledi. Kantar uygulaması biraz belirsizlik yarattı. Her şeye rağmen bu seneyi 550 adetlik bir satışla kapatıyoruz. Bunun 200 adeti yolcu grubu oldu. Bu bizim açımızdan yeterli görmediğimiz fakat önceki yıllara göre çok ciddi bir artış elde ettiğimizi gösteriyor. Bu da bizi 2026 yılında daha büyük hedeflere yönlendiriyor. Gelecek yıl 750 adetler civarında satmayı planlıyoruz. Bu seviye MAN dünyasında ilk 9 ülke arasına sokacak. Hedefimiz ilk 5 ülke arasına girmek. Bizim hedefimiz birkaç yıl içerisinde 1200-1300 adetlere ulaşmak. 2026 yılında faizlerin düşmesini bekliyoruz. Eğer çok büyük bir olumsuzluk olmaz, kur patlaması yaşanmaz ise pazarda olumlu bir süreç yaşayacağız.

400 ikinci el kamyon, 50 adet ikinci el otobüs

TopUsed olarak her zaman müşteri odaklı şekilde çalışmalar yürütüyoruz. Gerek kamyon, gerek otobüs tarafına destek olduk. Yaklaşık 400'ün üzerinde ikinci el kamyon, 50'ye yakın ikinci el otobüs ve 50'ye yakında ikinci el hafif ticari araç satışı ile yılı kapatacağız. Birçok aracımızı uzatılmış garanti kapsamında satıyoruz. TopUsed pazarda kendini ispat etmiş, belirli bir yere gelmiş ikinci el ticari araç markası oldu. 2026 yılında güzel çalışmalar içinde olacağız. ■



MUTLU YILLAR 2026



*Yeni yılın; sağlık, huzur ve başarı getirmesini temenni ederiz.
Mapar Otomotiv olarak 2026'da da güvenle yanınızdayız.*



**YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN**



M U T L U Y I L L A R

Birlikte yol aldık, birlikte büyüdük.
Yeni yılda da **dayanışmayla, emekle** ve **güvenle** yan yana
olmaya devam edeceğiz.

Yeni yılın hepimize sağlık, huzur ve başarı getirmesini diliyoruz.

MÜMTAZ ER

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ



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

Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.

Çınarlı Mah. 1587 Sk. No:2/1601 Ater Towers, Konak / İZMİR

T: 0232 449 60 60 F: 0232 449 10 70 Gsm: 0530 361 71 19

e-mail: hakan@hakanturizm.com www.hakanturizm.com

Yolumuz Açık Olsun Hoş Geldin 2026



 **GURSEL**

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

İSTAB'dan Akümsan Araç Dönüşüm Teknolojileri Tesislerine ziyaret

İstanbul Taşımacılar Birliği (İSTAB) yönetimi ve dernek üyeleri İstanbul Esenyurt'ta bulunan Akümsan Akü Malzemeleri ve Araç Dönüşüm Teknolojileri A.Ş.'ye bir ziyaret gerçekleştirdi. Akümsan yöneticileri araç dönüşümüne yönelik yaptıkları çalışmalar hakkında bilgiler verdi.

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN / ÖZEL HABER

Türkiye ve dünya genelindeki otomotiv ve endüstriyel akü üreticilerine, akümülatör kutusu ve kapakları üretmek üzere 1979 yılında İstanbul'da kurulan Akümsan, 1.5 yıl önce Araç Dönüşüm Teknolojileri'ne yönelik yeni bir yapılanmaya gitti. İstanbul Esenyurt'ta bulunan Akümsan'ın lojistik merkezinde oluşturulan dönüşüm merkezine İSTAB yönetimi ve dernek üyeleri bir ziyaret gerçekleştirdi.

18 Aralık 2025 tarihinde gerçekleşen ziyarete İSTAB Başkanı Aziz Baş, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri Metin Uludağ, Vahit Kaya, Murat Erdoğan, Ahmet Akgenç, İbrahim Başlantı, Adem Koç, Dursun Ali Camadan, Battalgazi Ulukaya, İSTAB üyesi firma sahipleri Adem Oral ve Fehim Gevrek katıldı. Ziyarete Akümsan Araç Teknolojileri Yöneticileri hafif ticari araçlara yönelik dönüşüm süreçlerine ilişkin teknik altyapı ve üretim uygulamaları hakkında bilgiler verdiler.

Akümsan, üst yapı alanında güçlü ve standartlara uyumlu bir oyuncu olarak konumlanıyor

Akümsan'ın yeni iş kolu kapsamında; başta personel taşıma araçları ve okul servisleri olmak üzere, özel amaçlı ticari araçlar için otomotiv standartlarına uygun, mevzuata uyumlu ve seri üretime elverişli üst yapı çözümleri geliştirdiğine dikkat çeken Akümsan Yöneticileri "40 yılı aşkın süredir akümülatör malzemeleri imalatında edindiği mühendislik, kalite ve üretim tecrübesini yeni iş kollarına taşıyan Akümsan, üst yapı alanına stratejik bir giriş yaptı. Şirket, köklü sanayi altyapısını ve disiplinli üretim yaklaşımını, ticari araçlara yönelik üst yapı çözümleriyle birleştiriyor. Bu doğrultuda firma, MAN ile



yürüttüğü teknik değerlendirme, kalite denetimleri ve süreç onaylarını başarıyla tamamlayarak "Onaylı Üst Yapıcı" statüsüne kabul edildi. Söz konusu statü, Akümsan'ın tasarım, mühendislik, üretim ve kalite süreçlerini OEM kriterlerine tam uyumlu şekilde yönettiğini tescilliyor" açıklamasını yaptılar.

Müşteri portföyünün genişletilmesi hedefleniyor

Akümsan yöneticileri, önümüzdeki dönemde benzer teknik ve ticari iş birliklerini farklı OEM üreticilerle de hayata geçirerek müşteri portföyünü genişletmenin de hedeflendiğini ifade ettiler: Şirketin üst yapı alanındaki rekabet gücü; güçlü mühendislik ve ürün geliştirme altyapısı, tasarımdan başlayan bütüncül kalite anlayışı ile

ölçeklenebilir ve sürdürülebilir üretim kabiliyeti üzerine inşa ediliyor. İç pazarın yanı sıra yurt dışı pazarlarda da aktif olmayı planlayan Akümsan, akümülatör malzemeleri alanında yıllardır sürdürdüğü ihracat deneyimini üst yapı iş koluna da taşıyarak önemli bir sinerji yaratmayı amaçlıyor. Yapılan yatırım; nitelikli istihdamın artırılması, yerli mühendisliğin desteklenmesi ve ülke sanayisinin katma değerli üretim kapasitesinin güçlendirilmesine katkı sağlamayı hedefliyor.

Akümsan'ın mevcut araç dönüşümünde yıllık üretim kapasitesi 1.500 araç seviyesinde bulunuyor. Ancak tesisin fiziksel altyapısı, iş akışları ve teknik organizasyonu; herhangi bir ilave büyük yatırım gerektirmeden, yalnızca vardiya ve hat optimizasyonu ile çok kısa bir süre

içinde yıllık 2.500 ve 3.500 araç seviyelerine çıkabilecek bir yapılanmaya her an hazır olduğunu ifade etti.

İSTAB Başkanı Aziz Baş da Akümsan yöneticilerinin gösterdikleri ilgi ve bilgilendirmelerden çok memnun olduklarını belirterek, "Araçların dönüşüm süreçlerinin çok teknolojik bir şekilde yürütüldüğünü görmek memnuniyet verici. Özellikle yapılan işlemler sonrasında araçların servis garantili olarak kullanıcıya sunuluyor olması da çok önemli. Bizlere aktarılan bilgilerden ve Akümsan yöneticilerinin gösterdiği ilgiden çok memnun olduk. Önümüzdeki süreçlerde işbirliklerinde bulunmak için görüşmeler yapmaya devam edeceğiz. Davetiniz için teşekkür ediyoruz" dedi. ■



Hos Geldin
2026

Yeni yılın;
sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini dileriz.
Sevdiklerinizle birlikte güzel bir yıl olsun.



Yeni Yıla **Güvenle** Adım Atıyoruz.

Yeni yıla giden rotada bizimle ilerleyen tüm değerlerimize teşekkür ederiz. Her adımınız, bu yolculuğun ayrıcalığını güçlendirdi.



ÖZ **LULUDAG**
TURİZM

Güvene
çıkan yol.

ozuludagturizm.com.tr



YOLLAR BİZDEN, MUTLULUK SİZDEN.

Gelecek Otomotiv olarak her kilometrede konforu, her varışta mutluluğu hissettiğiniz bir yıl diliyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Erzurum

İletişim: (0442) 329 04 50

TAYSAD: Çinli Markalar Geliştirmede Avrupa'dan İki Kat Hızlı, Türk Tedarikçisi Yön Arayışında

2025 yılının son üye toplantısında, küresel rekabetin arttığı otomotiv pazarında Türk tedarik sanayisinin yeni yönelimleri masaya yatırıldı.

TAYSAD, 2025'in son üye toplantısında Çinli markaların yükselen hakimiyetini, Türk otomotiv tedarik sanayisinin sorunlarını ve gelecek stratejilerini tartıştı. Rekabetçilik Anketi sonuçları, yüksek iş gücü maliyetleri ve finansmana erişim sıkıntısının sektörü zorladığını ortaya koyarken; Türk tedarikçilerin farklı sektörlerle açılarak dönüşüm arayışına girdiği vurgulandı.

Çinli Markaların Hızı Avrupa'yı Zorluyor

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), 2025 yılının son üye toplantısını yoğun katılımıyla gerçekleştirdi. Toplantıda konuşan **TAYSAD Başkanı Yakup Birinci**, dünya otomotiv pazarında güç dengesinin doğuya kaydığını belirtti. Çinli markaların, geliştirme döngülerinde Avrupalı üreticilere göre çok daha hızlı ve verimli çalıştığını söyleyen Birinci, "Avrupa'da araç



Yakup Birinci

geliştirme süreci 42-63 ayı bulurken, Çinli markalar bu süreci 24-30 ay arasında tamamlıyor. Üstelik E-Drive ünitesinde %23, batarya maliyetlerinde %21 daha düşük maliyetle üretim yapıyorlar" dedi.

Tedarikçinin En Büyük Engelleri: Kur, Faiz ve İş Gücü Maliyeti

Toplantıda açıklanan TAYSAD Rekabetçilik Anketi sonuçlarına göre, Türk otomotiv tedarik sanayisinin önündeki en büyük zorluklar yüksek iş gücü maliyetleri, döviz kuru baskısı ve krediye erişim sorunları olarak sıralandı. Anket, firmaların %43'ünün

satışlarının yarısından fazlasını ihracatla gerçekleştirdiğini ortaya koydu. 2026 yılında ihracat artışı bekleyenlerin oranı %34 olurken, %27'lik bir kesim ihracatın düşeceğini öngörüyor.

Avrupa Pazarı Daralıyor, Türk Tedarikçisi Ayakta Kalıyor

Yakup Birinci, Avrupa hafif araç üretiminin 2017'den 2024'e %31 oranında azaldığını hatırlatarak, 2028'e kadar %6 daha düşüş beklendiğini aktardı. Buna rağmen Türkiye otomotiv tedarik sanayisinin direncini koruduğunu belirten Birinci, "2025'in ilk 11 ayında yaklaşık 14,47 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. Bu, geçen yılın toplam ihracatı olan 13,74 milyar doları aştı ve küresel baskıya rağmen Türk sanayisinin dayanıklılığını gösteriyor" dedi.

Sektör Yeni Projeler ve Alternatif Pazarlar Arıyor

TAYSAD ile EY-Parthenon iş birliğiyle hazırlanan Rekabetçilik Anketi, sektörün dönüşüm arayışına da ışık tuttu. EY-Parthenon Türkiye Şirket Ortağı Cem Çamlı, "Yeni proje kazanımları bir önceki yıla göre %11 arttı. Ancak Çin, Polonya, Çekya gibi ülkelere kaybedilen projeler, rekabetin ne kadar yoğunlaştığını gösteriyor"

dedi. Anket verilerine göre, kazanılan projelerin %27'si otomotiv dışı sektörlerden gelirken, firmaların %32'si 2026'da kapasite yatırımı planlıyor.

Panelde Gündem: Rekabet, Dönüşüm ve Stratejik Yol Haritası

Toplantı kapsamında düzenlenen panelde; TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, EY Türkiye Otomotiv Lideri Arda Karaçelebi, EY Vergi Bölümü Ortağı Sercan Bahadır ve EY-Parthenon Türkiye Lideri Kağan Karamanoğlu sektördeki küresel ve yerel gelişmeleri değerlendirdi. Panelde, üretim modelleri, dijitalleşme, yeni yatırım alanları ve ihracatta sürdürülebilirlik gibi konular ön plana çıktı.

Yeni Üyelere Sertifikalar Verildi

Programın sonunda, 2025 yılı içinde TAYSAD'a katılan üyelere sertifikaları takdim edildi ve toplu fotoğraf çekimiyle toplantı sona erdi. TAYSAD Genel Üye Toplantısı, sektördeki rekabet dinamiklerinin, yapısal dönüşüm ihtiyaçlarının ve stratejik önceliklerin kapsamlı biçimde tartışıldığı önemli bir platform sundu. ■

ROTA YENİDEN ÇİZİLİYOR!
YOLLAR, YENİ UMUTLARLA AYDINLANIYOR
MUTLU
SENELER!



KOLUMAN



YDS Group'un filo yenileme tercihi yine MAN oldu

Türkiye'nin köklü tekstil ve askeri bot üreticisi YDS Group (Yakupoğlu A.Ş.), servis filosunu yenileme yatırımında tercihinin bir kez daha MAN'dan yana kullandığını açıkladı. Şirket, çalışan konforu ve iş güvenliği hedefleri doğrultusunda mevcut filosunu 5 adet MAN Lion's Intercity R61 otobüsle yeniledi.

Türkiye'nin askeri ve güvenlik alanında teknik bot, ayakkabı, tekstil, balistik gözlük ve çadır gibi ürünleri dünya standartlarında üreten YDS Group (Yakupoğlu A.Ş.), MAN ile uzun yıllardır süregelen iş birliğini yeni araç yatırımıyla daha da güçlendirdi. Kalite odaklı yaklaşımını yalnızca üretim süreçlerinde değil, çalışanlarının günlük yaşam kalitesi, iş güvenliği ve konforunda da ön planda tutan şirket, personel servis filosunu yenilerken tercihinin bir kez daha MAN'dan yana yaptığını belirtti. Şirket bu kapsamda, mevcut filosunda uzun yıllardır sorunsuz şekilde kullandığı MAN araçlarını, sürdürülebilirlik ve

verimlilik odaklı filo yönetimi yaklaşımı 5 adet MAN Lion's Intercity R61 otobüsle yeniledi. Yeni araçlar özel bir törenle teslim edildi.

MAN Lion's Intercity R61'ler güvenlik, konfor ve verimliliği bir arada sunuyor

59 yolcu kapasiteli MAN Lion's Intercity R61 otobüsler, 330 beygir gücündeki MAN D15 dizel motoru ile yüksek performans sunuyor. Modern ve ergonomik iç tasarımı, gelişmiş güvenlik donanımları ve düşük yakıt tüketimiyle öne çıkan araçlar, işletme maliyetlerini

azaltırken personel taşımacılığında memnuniyet, verimlilik ve sürdürülebilirliği en üst seviyeye taşıyor.

"2026 yılında da yatırımlarımız devam edecek"

Teslimat töreninde konuşan Yakupoğlu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Vedat Yakupoğlu**, yeni servis aracı yatırımında yine MAN'ı tercih ettiklerini belirterek, şunları söyledi:

"Şirket olarak, çalışan memnuniyetine özel önem veriyoruz. Bu memnuniyeti daha da ileri taşıma adına filomuzda uzun yıllardır bulunan ve büyük bir memnuniyetle kullandığımız MAN araçlarımızı yine MAN marka Lion's Intercity model araçlar ile yenileme yönünde stratejik bir karar aldık. Bu karar neticesinde ise ilk 5 aracımızı teslim aldık. Mevcut araç filomuzu daha modern, daha güvenli ve daha verimli hale getirme yönündeki çalışmalarımız 2026 yılında da aynı kararlılık ile devam edecek."

"Araçlarımız Yakupoğlu'nun hizmet kalitesini daha da ileri taşıyacak"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamu Satış Müdürü **Taylan Aslanoğlu** ise MAN araçlarının işletmeler için "güvenilir bir yol arkadaşı" olduğunu vurgulayarak şunları kaydetti:

"YDS Group ile geçmişi uzun yıllara dayanan köklü iş birliğimizi, yeni Lion's Intercity R61 otobüslerimizle bir adım ileriye taşımaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Araçlarımızın sunduğu yüksek güvenlik standartları, üst düzey konfor ve operasyonel verimlilikle Yakupoğlu'nun hizmet kalitesini daha da ileriye taşıyacağına ve şirketin operasyonel gücüne değer katacağına inanıyoruz. Bu teslimatın her iki taraf için de hayırlı olmasını diliyoruz." ■





1984 model Avrupa
0 303 Mercedes-Benz Otobüs

2025 dengeli bir yıl olmadı, 2026 belirsizliklerle dolu

2025 bazen iyi oldu, bazen beklentimizin altında geçti. Kötü geçti anlamında değil, ama dengeli geçmediğini ifade etmek istiyorum. Zor bekliyorduk, kolay oldu. Bir gün, bir günü tutmadı. 2026 yılında faizler beklenen seviyeye gelecek mi, bilmiyoruz. O yüzden de borçlanmak istemiyoruz. Faizlerdeki düşüşler, kurları arttıracak. Bu sefer enflasyon tekrar yükselebilir, araç fiyatları da artabilir. Çok dikkatli olmamız gereken, belirsizliklerin çok olduğu bir yıl.

■ Erkan YILMAZ/ÖZEL RÖPORTAJ

1953 yılından beri yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Türker Turizm, yeni otobüs yatırımlarıyla filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Türker Turizm, 2025 yılı içinde Mercedes-Benz Türk ile yaptığı anlaşma çerçevesinde 2 adet Travego, 4 adet Turismo yatırımını yaptı. Bu otobüslerin tamamı Pamukkale Turizm filosunda hizmet veriyor.

Yatırımların son iki adedi olan Turismo otobüsler, 19 Aralık 2025 tarihinde düzenlenen törenle Türker Turizm Filo Müdürü **Fuzuli Canruh**, Baş Şoför **Serkan Bora**, Kaptanlar **Rıdvan Gündoğdu** ve **Bilal Genç**'e teslim edildi. Törende, firma sahibi **Yekta Türker**'in ortaokul yıllarında muavinlik yaptığı otobüsün aynısı olan **1984 model Avrupa 0 303 Mercedes-Benz Otobüs** de yer aldı.

Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker ile hem yeni yatırımlar üzerine hem 2025 ve 2026 beklentilerine yönelik özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

36 adet araç yatırımı

2025 yılı içerisinde çok sayıda araç yatırımı yaptıklarını belirten Yekta Türker, "2 adet Travego, 4 adet Turismo, 4 adet MAN, 6 adet TEMSA, 20 adet Sprinter alımı gerçekleştirdik. 2026 yılı ilk çeyrekte, araç alımına yönelik, biraz piyasayı, önümüzü görmemiz gerektiğini düşünüyorum" dedi.

Bazen iyi oldu, bazen beklentimizin altında...

2025 yılı değerlendirmesini istediğimizde, Yekta Türker'in cevabı, "2025 çok dengeli bir yıl olmadı. Bazen iyi oldu, bazen beklentimizin altında geçti. Kötü geçti anlamında değil ama dengeli geçmediğini ifade etmek istiyorum. Zor bekliyorduk, kolay oldu. Bir gün, bir günü tutmadı. Yazın bir rahavetle geçti. Yaz bitiminde ise zorluklar başladı ve o zorluklar gittikçe artıyor. Bunun sadece bizim için geçerli olduğunu düşünmüyorum. Personel ve öğrenci tarafında da taşıma

yaptığımız için, bu durum bütün sektörler için geçerli gibi görünüyor. Faizlerin inmesini bekledik, ama beklentimiz ölçüsünde düşmedi. 2026 yılında faizler beklenen seviyeye gelecek mi, bilmiyoruz. O yüzden de borçlanmak istemiyoruz. Faizlerdeki düşüşler, kurları arttıracak. Bu sefer enflasyon tekrar çıkabilir, araç fiyatları da yükselebilir. Çok dikkatli olmamız gereken, belirsizliklerin çok olduğu bir yıl. Önümüzü görerek yatırım yapmamız ve borçlanmayı azaltmak lazım. Araç fiyatları olması gereken en yüksek seviyeye geldi. Bundan sonra daha da yükselmesini beklemiyorum aslında, çünkü artık araç alabilenlerin sayısı azalıyor. Bir markadaki fiyat artışı diğer markaların da fiyatını arttırıyor" dedi.

Pamukkale filosunda 30 araç

Yekta Türker, son alınan iki Turismo'nun Pamukkale Turizm filosunda hizmet vereceğini belirterek, "Şehirlerarası tarafta Pamukkale Turizm yolcu sayısını ve kaliteli hizmet sürecini sürekli büyütüyor. Biz, 5 sene önce bunu gördük ve yatırımlarımızı buna göre yaptık. Son alımlarla birlikte Pamukkale Turizm filosunda hizmet

veren otobüs sayımız 30 oldu. Bu seviyeye geleceğimizi doğrusu ben de düşünmemiştim. Tabii, Pamukkale Turizm'de yükseliş var ama şehirlerarası tarafta, genel olarak bir düşüş var. Bu düşüş devam eder mi, diye de düşünüyoruz. Çünkü yeni tren hatları yapılıyor. Bursa'ya tren geliyor. Konya'ya geldikten sonra yaşananları biliyoruz. Ayrıca havayolu taşımacıları da bilet fiyatları üzerinde bir baskı oluşturuyor. Erken alındığında, otobüs bilet fiyatına havayolu ile seyahat etmek mümkün oluyor. Şehirlerarası tarafta ise biz daha kısa sürede seyahat kararı veren öğrenci, emekli, memur, asker gibi kesimi taşıyoruz" dedi.

Türker Turizm'in nostalji otobüsü

Yekta Türker, teslimatta hazır bulunan 1984 model Avrupa 0 303 Mercedes-Benz otobüsle ilgili bilgiler de verdi: "Ben ortaokul yıllarında bu otobüsün aynısında muavinlik yaptım. Daha sonra o dönemki otobüsün aynısını bir arkadaşımın toplattığını gördüm. Ondan rica minnet satın aldık. Bir nostalji otobüsü olarak sergileyeceğiz." ■





NİŞİKLİ

Turizm A.Ş.

"İki ülke, tek yolculuk... Nişikli Travel ile keşfet!"

Havalines iş birliğiyle İstanbul Havalimanı'ndan Bulgaristan'ın Burgaz ve Varna şehirlerine günde iki kez karşılıklı sefer düzenliyoruz. Havalimanından direkt ulaşım sağlayarak özellikle alternatif güzergâh arayan yolculara zaman kazandırıyoruz.

Nişikli Travel, Bulgaristan'dan Türkiye'ye Edirne'den Kapadokya'ya; Bursa, Eskişehir, Mardin ve yeni rotalarımız Diyarbakır, Şanlıurfa, Gaziantep ve Adana'ya düzenli tur organizasyonlarıyla öne çıkıyor.

Yolcu taşımacılığı ve turizm alanındaki yatırımlarımızı güçlendirirken, filomuzu yenilemeye devam ediyor ve 2026'ya büyüme hedefleriyle hazırlanıyoruz.

Türkiye-Bulgaristan hattında güvenli ulaşım, güçlü iş birlikleri ve yeni destinasyonlar için Nişikli Travel hizmetinizde!

2026'da yeni rotalarda buluşmak üzere!

Erdinç NİŞİKLİ

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı



YENİ FUSO CANTER

HER GÖREVDE DAHA FAZLASINI İSTEYENLERE

Şehir içi taşımacılığın vazgeçilmez klasiği Fuso Canter, yenilikçi tasarımı ve teknolojisiyle güvenli, konforlu ve verimli. Değişen iç kabin tasarımıyla ve güvenlik özellikleriyle Fuso Canter, sınıfının standartlarını yeniden belirliyor



TONAJ
7,5 ton
-8,55 ton



DİNGİL MESAFESİ
-7,50 3400 mm, 3850 mm
-8,551 3400 mm, 3850 mm, 4750 mm



MOTOR
-110 kW (150 06)



İKİ KABIN VARYANTI
comfort
crewcab



ŞEREF OTO

Satış
Kızılırmak, Mevlana Blv.
No:146/A,
06520 Çankaya / Ankara
T: +90 312 284 81 81
F: +90 312 284 81 80
satis@serefoto.com

Şeref Oto Servis
Bahçekapı, 2480. Sk. No:9,
06105 Etimesgut / Ankara
T: +90 312 278 38 48
F: +90 312 284 47 37
serefoto@serefoto.com

MITSUBISHI FUSO Yetkili Distribütörü
Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş.
www.fusocanter.com

Temsa Skoda Sabancı Ulaşım Araçları A.Ş. Tarafından Üretilmiştir.

Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Melih Mis İç pazarda hedefimizi yakaladık, ihracatımızı da büyüttük

2025 yılına yönelik belirlediğimiz yüzde 7 büyüme hedefini yaşanan zorluklara rağmen elde etmeyi başardık. İhracat seviyemizi de yüzde 15'den yüzde 22'ye çıkardık. Son yıllarda yurtiçi pazarda özellikle frigorifik kasa, panelvan izolasyon ve kayar brandalı kasalarda belirgin bir talep artışı gözlemleniyor. Yurtdışı pazarlarda ise frigorifik kasa segmentinde her yıl artan adetlerle istikrarlı bir büyüme kaydediliyor Gebze ile başlattığımız şubeleşme politikası, bu yıl farklı bir şehirde açmayı planladığımız yeni şube yatırımıyla devam edecek.

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ

Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Melih Mis** ile 2025 yılı ve 2026 beklentilerine yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik

■ **2025'in ilk sayımızda yaptığımız röportajda; "Hedefimiz 2025 yılında yüzde 7 büyüme elde etmek" yönünde bir açıklamanız olmuştu. Belirlediğiniz hedeflere ulaştığınız bir yıl oldu diyebilir miyiz?**

- 2025 yılı içerisinde, özellikle üçüncü çeyrekte piyasa koşulları ve dış ticaret kaynaklı lojistik hizmetlerde yaşanan aksamalar nedeniyle hedeflerimizde kısa süreli sapmalar oldu. Ancak son çeyrekte yakaladığımız güçlü ivme, üretim ve satış performansımıza olumlu yansıdı ve yıl genelinde belirlediğimiz %7 büyüme hedefini yakaladığımız bir yıl olarak tamamladık.

■ **Satışlarınızın yüzde 15'ini ihracat, yüzde 85'ini yurtiçi pazarın oluşturduğunu ifade etmiştiniz. Bu seviye hangi noktaya geldi? Hangi ürün grupları iç pazarda ve yurtdışı pazarlarda öne çıktı?**

- Yıl içerisinde ihracat performansımız özellikle Ağustos ayı itibarıyla hız kazandı ve sayısal olarak yüzde 22 seviyelerine ulaştı. Bu artışta en güçlü pay frigorifik kasa ürün grubuna ait. Hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarlarda frigorifik kasalarla konumumuzu güçlendirmeye ve pazar payımızı istikrarlı şekilde artırmaya devam ediyoruz.

■ **Yurtdışı ihracat pazarlarında müşteri beklentileri (sertifikasyon, standartlar, kalite, teslim süresi vb.) nasıl değişiyor?"**

- Yurtdışı ihracat pazarlarında müşteri beklentileri son yıllarda belirgin şekilde yükseldi ve daha sistematik hale geldi. Artık yalnızca ürünü satmak yeterli değil; ürünün



Melih Mis

uluslararası standartlara uygunluğu, izlenebilirliği ve sürekliliği en az ürün kadar önem taşıyor. Bizlerde bu sürekliliği sağlamak adına sertifikasyonlar, standartlar ile uyum sağlıyoruz. CE, ATP, ISO ve araç üstü uygulamalara özel ülke regülasyonları artık "tercih" değil, zorunluluk haline geldi. Müşteriler belgelere değil, bu belgelerin üretim kültürüne gerçekten entegre edilip edilmediğine bakıyor. Yurtdışı pazarlarda kalite; yalnızca malzeme kalitesi değil, işçilik standardı, montaj detayları, uzun vadeli dayanım ve satış sonrası performans ile birlikte değerlendiriliyor. Tek seferlik kalite değil, sürdürülebilir kalite talep ediliyor.

■ **Son yıllarda üst yapı otomotiv pazarında (kayar perde, frigorifik, kuru yük kasası) talep nasıl değişti? İç pazarda ve ihracatta hacimsel (adet veya tonaj olarak) artış mı, düşüş mü gördünüz?"**

- Son yıllarda yurtiçi pazarda özellikle frigorifik kasa, panelvan izolasyon ve kayar brandalı kasalarda belirgin bir talep artışı gözlemleniyor. Yurtdışı pazarlarda ise frigorifik kasa

segmentinde her yıl artan adetlerle istikrarlı bir büyüme kaydediliyor.

Türkiye üst yapı sektörünün büyüklüğü noktasında bir bilgi vermeniz mümkün olur mu?

Türkiye üst yapı sektörünün büyüklüğü sayısal olarak güçlü ve hacimlidir; ancak piyasada çok sayıda üretici bulunması nedeniyle nitelik, kalite ve standardizasyon seviyesi genel olarak düşük, bu da sektörün katma değer üretmesini sınırlıyor.

■ **Son dönemde hammaddeler (çelik, alüminyum, izolasyon malzemesi vb.) fiyatları ve tedarik zinciri ne durumda? Bu, üretim maliyetlerinizi ve satış fiyatlarınızı ne ölçüde etkiliyor?**

- Son bir yıldır hammadde tedarik zincirinde herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Kritik yarı mamulleri kendi tedarik yapımızla ve ithal olarak temin edebildiğimiz için tedarik sürekliliğini koruyoruz. Bu yapı sayesinde üretim maliyetlerini kontrol altında tutabiliyor, maliyet artışlarını satış fiyatlarına minimum seviyede yansıtıyoruz

■ **Özellikle frigorifik kasa ya da ADR kasa alan müşteriler neler bekliyor? İzolasyon, yalıtım, ADR yönetmelik uyumu, güvenlik, servis/ bakım desteği gibi kriterlerde öncelikleri neler?"**

- Frigorifik kasalarda müşterilerin temel beklentileri izolasyon ve yalıtım performansı, yönetmeliklere uyum ve güvenlik olmakla birlikte; pazarda fiyat odaklı satın alma yaklaşımı ve teknik bilgi eksikliği nedeniyle bir algı karmaşası yaşanıyor. MelihMis Üst Yapı olarak bu noktada satış sonrası memnuniyeti güçlendirmek adına servis ve bakım hizmet noktalarımızı sürekli artırıyoruz.

■ **Kayar perde kasa, frigorifik kasa, ADR kasa gibi özel üst yapılar üretirken karşılaştığınız teknik ya da lojistik zorluklar neler?"**

- Kayar perde kasa, frigorifik kasa ve kuru yük kasa gibi özel üst yapılarda teknik açıdan önemli bir sorun yaşamıyoruz; kullandığımız ileri teknoloji makineler ve düzenli personel eğitimleriyle teknik altyapımızı sürekli güçlü tutuyoruz. Ancak lojistik tarafta, özellikle ithal ürün ve yarı mamullerin temininde, planlama, zamanlama ve tedarik sürecinin daha fazla dikkat ve özen gerektirdiği zorluklar yaşanabilmektedir.

■ **İş gücü - nitelikli kaynak (kaynakçı, montajcı, teknisyen) bulmakta zorlanıyor musunuz? Özellikle yüksek teknik beceri gerektiren kasa / izole / ADR gibi üretimlerde."**

- Özellikle teknisyen ve montajcı gibi nitelikli iş gücü temininde zorlanıyoruz. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda ihtiyaç duyulan insan kaynağı her geçen gün artarken, sektörde bu alandaki arz yetersizliği daha belirgin hale geliyor. Bu soruna kalıcı çözüm üretmek amacıyla üniversitelerle iş birlikleri kuruyor, staj ve yetiştirme programlarıyla genç yetenekleri bünyemize kazandırıyoruz.

■ **Küçük ve orta ölçekli üreticiler ile büyük üreticiler arasındaki rekabet nasıl? Sizin firmanız bu rekabet ortamında avantaj/ dezavantajlarını nasıl değerlendiriyor?**

- Küçük, orta ve büyük ölçekli üreticiler arasında rekabet hem fiyat hem de kalite tarafında artarak devam ediyor. MelihMis Üst Yapı olarak kalite standartlarımızı istikrarlı biçimde koruyarak bu rekabette avantaj sağlıyor ve sektörde rol model bir konumda yer alıyoruz. Artan denetimler nedeniyle küçük üreticiler için ayakta kalmak zorlaşırken, biz büyük üreticiler olarak standartlara uygun ve belgeli üretimle sektörün daha nitelikli hale gelmesine katkı sağlıyoruz. Merdiven altı üreticiler bulunsa da, kalite ve güven odaklı müşteri kitlemiz sayesinde bu durum firmamız için bir risk oluşturmuyor..

■ **Sektörde sürdürülebilirlik, çevre, yakıt verimliliği, azami yük/ ağırlık sınırlamaları gibi baskılar artıyor mu? Bu dönüşüm üst yapı üretimini nasıl etkileyecek?"**

- Azami yük ile alakalı kanunlar çıkıyor ama erteleniyor sürekli, buna bağlı değişkenliklerde satışlarımızı etkiliyor. Özellikle Temmuz-Eylül döneminde no1 kategorisi kantar muhabbeti piyasayı çok derin etkiledi.

■ **Üst yapı kasa talebi kimlerden geliyor? Küçük taşımacı firma, büyük lojistik/flota şirketi, perakende dağıtıcı, gıda/frigorifik vb. sektörler... Talep profili nasıl değişti?"**

- Micro taşıma yapanlar, ticari araç kiralama firmaları artık daha fazla piyasada. Gıda lojistik firmalarında yüzde 30 düşüş yaşanıyor. Sıcak satıştan çıkma projelerin üst yapı talebini negatif etkiliyor.

Devamı 24'te



Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Melih Mis İç pazarda hedefimizi yakaladık, ihracatımızı da büyüttük

2025 yılına yönelik belirlediğimiz yüzde 7 büyüme hedefini yaşanan zorluklara rağmen elde etmeyi başardık. İhracat seviyemizi de yüzde 15'den yüzde 22'ye çıkardık. Son yıllarda yurtiçi pazarda özellikle frigorifik kasa, panelvan izolasyon ve kayar brandalı kasalarda belirgin bir talep artışı gözlemleniyor. Yurtdışı pazarlarda ise frigorifik kasa segmentinde her yıl artan adetlerle istikrarlı bir büyüme kaydediliyor Gebze ile başlattığımız şubeleşme politikası, bu yıl farklı bir şehirde açmayı planladığımız yeni şube yatırımıyla devam edecek.

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ

Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Melih Mis** ile 2025 yılı ve 2026 beklentilerine yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik

■ **2025'in ilk sayımızda yaptığımız röportajda; "Hedefimiz 2025 yılında yüzde 7 büyüme elde etmek" yönünde bir açıklamanız olmuştu. Belirlediğiniz hedeflere ulaştığınız bir yıl oldu diyebilir miyiz?**

- 2025 yılı içerisinde, özellikle üçüncü çeyrekte piyasa koşulları ve dış ticaret kaynaklı lojistik hizmetlerde yaşanan aksamalar nedeniyle hedeflerimizde kısa süreli sapmalar oldu. Ancak son çeyrekte yakaladığımız güçlü ivme, üretim ve satış performansımıza olumlu yansıdı ve yıl genelinde belirlediğimiz %7 büyüme hedefini yakaladığımız bir yıl olarak tamamladık.

■ **Satışlarınızın yüzde 15'ini ihracat, yüzde 85'ini yurtiçi pazarın oluşturduğunu ifade etmişsiniz. Bu seviye hangi noktaya geldi? Hangi ürün grupları iç pazarda ve yurtdışı pazarlarda öne çıktı?**

- Yıl içerisinde ihracat performansımız özellikle Ağustos ayı itibarıyla hız kazandı ve sayısal olarak yüzde 22 seviyelerine ulaştı. Bu artışta en güçlü pay frigorifik kasa ürün grubuna ait. Hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarlarda frigorifik kasalarla konumumuzu güçlendirmeye ve pazar payımızı istikrarlı şekilde artırmaya devam ediyoruz.

■ **Yurtdışı ihracat pazarlarında müşteri beklentileri (sertifikasyon, standartlar, kalite, teslim süresi vb.) nasıl değişiyor?"**

- Yurtdışı ihracat pazarlarında müşteri beklentileri son yıllarda belirgin şekilde yükseldi ve daha sistematik hale geldi. Artık yalnızca ürünü satmak yeterli değil; ürünün



Melih Mis

uluslararası standartlara uygunluğu, izlenebilirliği ve sürekliliği en az ürün kadar önem taşıyor. Bizlerde bu sürekliliği sağlamak adına sertifikasyonlar, standartlar ile uyum sağlıyoruz. CE, ATP, ISO ve araç üstü uygulamalara özel ülke regülasyonları artık "tercih" değil, zorunluluk haline geldi. Müşteriler belgelere değil, bu belgelerin üretim kültürüne gerçekten entegre edilip edilmediğine bakıyor. Yurtdışı pazarlarda kalite; yalnızca malzeme kalitesi değil, işçilik standardı, montaj detayları, uzun vadeli dayanım ve satış sonrası performans ile birlikte değerlendiriliyor. Tek seferlik kalite değil, sürdürülebilir kalite talep ediliyor.

■ **Son yıllarda üst yapı otomotiv pazarında (kayar perde, frigorifik, kuru yük kasası) talep nasıl değişti? İç pazarda ve ihracatta hacimsel (adet veya tonaj olarak) artış mı, düşüş mü gördünüz?"**

- Son yıllarda yurtiçi pazarda özellikle frigorifik kasa, panelvan izolasyon ve kayar brandalı kasalarda belirgin bir talep artışı gözlemleniyor. Yurtdışı pazarlarda ise frigorifik kasa

segmentinde her yıl artan adetlerle istikrarlı bir büyüme kaydediliyor.

Türkiye üst yapı sektörünün büyüklüğü noktasında bir bilgi vermeniz mümkün olur mu?

Türkiye üst yapı sektörünün büyüklüğü sayısal olarak güçlü ve hacimlidir; ancak piyasada çok sayıda üretici bulunması nedeniyle nitelik, kalite ve standardizasyon seviyesi genel olarak düşük, bu da sektörün katma değer üretmesini sınırlıyor.

■ **Son dönemde hammaddeler (çelik, alüminyum, izolasyon malzemesi vb.) fiyatları ve tedarik zinciri ne durumda? Bu, üretim maliyetlerinizi ve satış fiyatlarınızı ne ölçüde etkiliyor?**

- Son bir yıldır hammadde tedarik zincirinde herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Kritik yarı mamulleri kendi tedarik yapımızla ve ithal olarak temin edebildiğimiz için tedarik sürekliliğini koruyoruz. Bu yapı sayesinde üretim maliyetlerini kontrol altında tutabiliyor, maliyet artışlarını satış fiyatlarına minimum seviyede yansıtıyoruz

■ **Özellikle frigorifik kasa ya da ADR kasa alan müşteriler neler bekliyor? İzolasyon, yalıtım, ADR yönetmelik uyumu, güvenlik, servis/ bakım desteği gibi kriterlerde öncelikleri neler?"**

- Frigorifik kasalarda müşterilerin temel beklentileri izolasyon ve yalıtım performansı, yönetmeliklere uyum ve güvenlik olmakla birlikte; pazarda fiyat odaklı satın alma yaklaşımı ve teknik bilgi eksikliği nedeniyle bir algı karmaşası yaşanıyor. MelihMis Üst Yapı olarak bu noktada satış sonrası memnuniyeti güçlendirmek adına servis ve bakım hizmet noktalarımızı sürekli artırıyoruz.

■ **Kayar perde kasa, frigorifik kasa, ADR kasa gibi özel üst yapılar üretirken karşılaştığınız teknik ya da lojistik zorluklar neler?"**

- Kayar perde kasa, frigorifik kasa ve kuru yük kasa gibi özel üst yapılarda teknik açıdan önemli bir sorun yaşamıyoruz; kullandığımız ileri teknoloji makineler ve düzenli personel eğitimleriyle teknik altyapımızı sürekli güçlü tutuyoruz. Ancak lojistik tarafta, özellikle ithal ürün ve yarı mamullerin temininde, planlama, zamanlama ve tedarik sürecinin daha fazla dikkat ve özen gerektirdiği zorluklar yaşanabilmektedir.

■ **İş gücü - nitelikli kaynak (kaynakçı, montajcı, teknisyen) bulmakta zorlanıyor musunuz? Özellikle yüksek teknik beceri gerektiren kasa / izole / ADR gibi üretimlerde."**

- Özellikle teknisyen ve montajcı gibi nitelikli iş gücü temininde zorlanıyoruz. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda ihtiyaç duyulan insan kaynağı her geçen gün artarken, sektörde bu alandaki arz yetersizliği daha belirgin hale geliyor. Bu soruna kalıcı çözüm üretmek amacıyla üniversitelerle iş birlikleri kuruyor, staj ve yetiştirme programlarıyla genç yetenekleri bünyemize kazandırıyoruz.

■ **Küçük ve orta ölçekli üreticiler ile büyük üreticiler arasındaki rekabet nasıl? Sizin firmanız bu rekabet ortamında avantaj/ dezavantajlarını nasıl değerlendiriyor?**

- Küçük, orta ve büyük ölçekli üreticiler arasında rekabet hem fiyat hem de kalite tarafında artarak devam ediyor. MelihMis Üst Yapı olarak kalite standartlarımızı istikrarlı biçimde koruyarak bu rekabette avantaj sağlıyor ve sektörde rol model bir konumda yer alıyoruz. Artan denetimler nedeniyle küçük üreticiler için ayakta kalmak zorlaşırken, biz büyük üreticiler olarak standartlara uygun ve belgeli üretimle sektörün daha nitelikli hale gelmesine katkı sağlıyoruz. Merdiven altı üreticiler bulunsa da, kalite ve güven odaklı müşteri kitlemiz sayesinde bu durum firmamız için bir risk oluşturmuyor..

■ **Sektörde sürdürülebilirlik, çevre, yakıt verimliliği, azami yük/ ağırlık sınırlamaları gibi baskılar artıyor mu? Bu dönüşüm üst yapı üretimini nasıl etkileyecek?"**

- Azami yük ile alakalı kanunlar çıkıyor ama erteleniyor sürekli, buna bağlı değişkenliklerde satışlarımızı etkiliyor. Özellikle Temmuz-Eylül döneminde no1 kategorisi kantar muhabbeti piyasayı çok derin etkiledi.

■ **Üst yapı kasa talebi kimlerden geliyor? Küçük taşımacı firma, büyük lojistik/flota şirketi, perakende dağıtıcı, gıda/frigorifik vb. sektörler... Talep profili nasıl değişti?"**

- Micro taşıma yapanlar, ticari araç kiralama firmaları artık daha fazla piyasada. Gıda lojistik firmalarında yüzde 30 düşüş yaşanıyor. Sıcak satıştan çıkma projelerin üst yapı talebini negatif etkiliyor.

Devamı 24'te



Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Melih Mis

İç pazarda hedefimizi yakaladık, ihracatımızı da büyüttük



Baştarafı 23'te

■ **Frigorifik kasa üretiminde çevre, izolasyon, yakıt/enerji verimliliği ile ilgili beklentiler artıyor mu? Yeni regülasyon, sertifika ya da standart talepleri geliyor mu?**

- Frigorifik kasa üretiminde çevre, izolasyon ve enerji verimliliğine yönelik beklentiler belirgin şekilde artıyor. Karayollarındaki denetim noktalarının çoğalmasıyla birlikte müşteriler, gıda taşımacılığında standartlara ve belgelere uyumun öneminin daha fazla farkına vardı. Özellikle ATP belgesi kullanım bilinci, uygulanan cezalarla birlikte ciddi müşterilerimize, sipariş öncesinde ürünlere ait kalite ve uygunluk belgelerini mutlaka sorgulamalarını ve belgeleri birebir görmelerini tavsiye ediyoruz. Standartlara uygun ve belgeli üretim sayesinde hem sürdürülebilir bir yapı oluşturuyor hem de sipariş teslim sürelerimizi kısaltabiliyoruz.

■ **“Önümüzdeki 2-3 yıl içinde sizce sektörün karşılaşacağı yeni regülasyonlar, mevzuat değişiklikleri neler olabilir? Firma olarak buna hazırlığınız var mı?”**

- Önümüzdeki 2-3 yıl içinde sektörde araç kontrol merkezlerine yönelik yapısal değişiklikler öne çıkacak. Bunun devamında, 2. aşama tip onay belgelerinin zorunlu hale gelmesi durumunda sektörde kalite, denetim ve güven ortamının ciddi şekilde artacağını öngörüyoruz. Firma olarak bu tür mevzuat ve regülasyon değişikliklerine uyum sağlayabilecek teknik altyapı ve üretim disiplinine sahibiz.

■ **“Sektörünüzde hafif gövde (alüminyum, kompozit), izolasyon teknolojisi, modüler kasa sistemleri gibi yenilikler üzerine bir eğilim var mı? Özellikle elektrikli veya alternatif yakıtlı araçlara üst yapı üretimi konusuna bakıyor musunuz?”**

- Sektörde hafif gövde, kompozit ve modüler sistemlere yönelik bir eğilim olmakla birlikte, gerek -18°C taşımacılığı gerekse lojistik uygulamalar için her zaman en doğru çözümün aşırı hafiflik olmadığını düşünüyoruz. MelihMis Üst Yapı olarak taşıma güvenliği, izolasyon performansı ve uzun ömür kriterlerini esas alarak uygulamaya en uygun üst yapıları üretiyoruz. Elektrikli ticari araçlarda ise aktif olarak üst yapı üretimi gerçekleştiriyoruz; bu



alandaki ilk çalışmamızı 2022 yılında lider bir markanın lansman aracının üst yapısını yaptık ve bugün farklı markalar için de düzenli üretim yapmaya devam ediyoruz.

■ **“Büyük lojistik, perakende, e-ticaret gibi segmentlerin değişen ihtiyaçları (soğuk zincir, hızlı dağıtım, ADR taşımacılığı vb.) üst yapı tasarımlarınızı nasıl etkiliyor?”**

- Büyük lojistik, perakende ve e-ticaret gibi segmentlerin soğuk zincir, hızlı dağıtım ve ADR taşımacılığına yönelik artan ihtiyaçları, üst yapı tasarımlarımızı sürekli geliştirmemizi sağlıyor. Firma olarak her sektöre özel çözümler üretiyor, her yeni talebi Ar-Ge çalışmalarımızı daha ileriye taşıyan bir gelişim alanı olarak değerlendiriyoruz.

■ **Gebze’de 1000 metrekarelik bir fabrika yatırım planınızı aktarmıştınız, bu plan hayata geçtiyse nasıl bir seviye elde ettiniz, üretim ve istihdam adetleri..Yeni fabrika yatırımının sizin iş süreçlerinize ve pazar payınıza katkısı ne oldu?**

- Gebze’de hayata geçirdiğimiz 1.000 m²’lik fabrika yatırımı, MelihMis Üst Yapı’nın pazardaki bilinirliğini ve erişimini ciddi anlamda artırdı. Bu yatırım sayesinde istihdamımızda yaklaşık yüzde 12’lik bir artış sağladık ve yeni pazarda güçlü, sürdürülebilir bir müşteri portföyü oluşturduk. Gebze ile başlattığımız şubeleşme politikamızı da bu yıl farklı bir şehirde açmayı planladığımız yeni şube

yatırımıyla sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu genişleme hem üretim süreçlerimizin verimliliğine hem de pazar payımıza doğrudan katkı sağlıyor.

■ **2025 yılında yeni istihdam konusunda nasıl bir süreç işledi.. Toplam çalışan sayınız nedir?**

- 2025 yılı boyunca yeni istihdam konusunda, Türkiye’nin mevcut ekonomik koşullarının da etkisiyle zaman zaman dalgalı bir süreç yaşadık. Buna rağmen operasyonel sürekliliğimizi koruduk ve istihdam politikamızı her zaman kontrollü, tamamen ihtiyaca dayalı bir şekilde yürüttük. Yıl genelinde ortalama çalışan sayımız yaklaşık 85 kişi seviyesinde seyretti.

■ **Yeni yatırım süreçlerinde en büyük sıkıntı hep finansmana erişim oldu. Bu konuda sizin müşterilerinize sağladığınız kolaylıklar, avantajlar oldu mu?**

- Yeni yatırım süreçlerinde en çok zorlandığımız konuların başında

finansmana erişim geliyor. Bu noktada biz, etkin bir stok yönetimi anlayışıyla hareket ediyoruz. Minimum stok seviyeleriyle çalışarak nakit akışımızı dengede tutmayı başarıyoruz. Bu yapı sayesinde müşterilerimize ödeme vadelerinde esneklik ve kolaylık sağlayabiliyoruz. Açıkçası sunduğumuz bu avantajın bizi piyasada bir adım öne taşıdığını rahatlıkla söyleyebilirim.

■ **2026 yılından beklentileriniz, hedefleriniz nelerdir? 2026’nın üst yapı sektörü açısından nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz?**

- 2026 yılının ilk çeyreğinde, önceki yıldan devreden teslimatlarımızı tamamlamayı hedefliyoruz. Yılın ilk yarısının sektörel anlamda dengeli ve orta seviyede geçeceğini öngörürken, bu dönemde yurtdışı pazar payımızı artırmaya odaklanacağız. İkinci yarıda ise iç pazardaki faaliyetlerimizi güçlendirerek, hem üretim hacmi hem de sürdürülebilir büyüme açısından yılı güçlü şekilde tamamlamayı planlıyoruz. ■



İç Pazarda Hedefe Ulaştık, İhracatta Vites Yükselttik

MelihMis Üst Yapı

2025'i Büyüme ile Tamamladı

Frigorifik kasa ve özel üst yapılarda hem iç pazarda hem ihracatta güçlü büyüme
Yeni yatırımlar, genişleyen şube ağı, sürdürülebilir kalite anlayışı...

MelihMis Üst Yapı, 2025 yılında belirlediği %7 büyüme hedefini lojistik sektördeki tüm zorluklara rağmen başarıyla tamamladı. İhracat oranını %15'ten %22'ye çıkararak özellikle frigorifik kasa ürün grubunda uluslararası pazarda istikrarlı bir büyüme sağladı.

Gebze'de devreye alınan yeni fabrika yatırımı, hem üretim kapasitesini hem de istihdamı artırdı. **MelihMis**, 2026 yılında da yeni şube yatırımlarıyla üretim ve hizmet ağını genişletmeyi hedefliyor.

CE, ATP, ISO gibi uluslararası sertifikalara sahip ürün portföyüyle müşterilerine sürdürülebilir kalite sunan firma; elektrikli araçlara uygun üst yapı üretiminde de öncü rol üstleniyor.

MelihMis Üst Yapı, kayar perde kasa ve frigorifik kasa çözümleriyle hem büyük lojistik filolara hem de mikro taşıma yapan KOBİ'lere özel üst yapı çözümleri sunmaya devam ediyor.



GEBZE

Ürün Gruplarımız

- ✓ Frigorifik Kasa
- ✓ Kayar Perdeli Kasa
- ✓ Kuru Yük Kasa
- ✓ Panelvan İzolasyon
- ✓ Elektrikli Araçlara Uygun Üst Yapılar

2026
Mutlu Yıllar!

“Yalnızca kasa üretmiyoruz; kaliteyi taşıyoruz.”

MelihMis Üst Yapı - Güvenli, belgeli ve sürdürülebilir üretim.

Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş.
Nacarlı OSB Mahallesi 4. Cadde No: 4
Akdeniz / Mersin
Telefon: +90 (850) 640 14 14
E-Posta: mersan@mersanas.com

Mersan Üst Yapı Otomotiv San. Tic. A.Ş.
Balçık Mah. 3262 Cad. 62 Sok. No: 15
Kocaeli / Gebze
Telefon: +90 850 640 14 14
E-Posta: mersan@mersanas.com

MERSİN



MelihMis

Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel: 2026 otobüs ve kamyon tarafında büyüyen değil, Yenilenen bir pazar olacak

2026'da ikinci el ticari araç pazarında hareketlilik 2025 yılının daha da üstünde olacak gibi görünüyor. Biz Mercedes-Benz Türk olarak ikinci el pazarında pazar dinamiklerinin belirlenmesinde yine öncü olmaya devam edeceğiz. Yeni araç alımlarında takasa daha çok ihtiyaç olmasını beklerken, ikinci el satışlarında da alt takasın daha çok tercih edileceği bir yıl olacağını öngörüyoruz. Mercedes-Benz kamyon ve otobüs kullanıcıları ise, her zaman olduğu gibi yatırımlarının karşılığını araçlarını yenilemek veya satmak istediklerinde görecekleler.

ÖZEL RÖPORTAJ:

■ Erkan YILMAZ / Muammer BAŞKAN

Her yıl sonunda Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel ile bir araya gelerek ikinci el otobüs ve kamyon pazarına yönelik değerlendirmelerini ve gelecek yıla yönelik beklentilerini öğreniyoruz. Bu yıl, 15 Aralık 2025 tarihinde görüştük.

2025 öngörülerimizin hepsi gerçekleşti

Didem Daphne Özensel, 2025 yılına yönelik değerlendirmelerine başlamadan önce 2024 yılı sonunda yaptığımız röportajdaki açıklamalarına dikkat çekiyor: “2025 yılı için, ekonomik faaliyetler açısından sıkılaşmanın daha çok hissedileceği bir yıl olacağını ve büyüme amaçlı ticari yatırımların yerini yenileme amaçlı yatırımlara bırakacağını düşünüyorduk. 2025'te öngördüğümüz gibi büyüyen değil, yenilenen bir otobüs ve kamyon pazarı oldu. Pazar seviyelerinin ise 2024 yılına göre daha geride olacağını öngörmüştük. Otobüste ve kamyonunda takasın yoğun olacağını söylemiş, hatta otobüs ürün grubunda alt takası daha da yoğun bir şekilde gözlemleyebiliriz’ demiştik; 2025 yılı öngörülerimize paralel gerçekleşti. Mercedes-Benz Türk otobüs ve kamyon müşterimizin aracını satmak istediğinde veya takasla sıfır araç almak istediğinde BusStore ve TruckStore aracılığıyla gerçekleştirdiği alım ve satım işlemlerinde aldıkları hizmetten oldukça memnun olduklarını; ayrıca güçlü ikinci el değeri sayesinde yaptıkları yatırımlarının karşılığını aldıklarını gözlemliyoruz. Mercedes-Benz Türk ikinci el yapılanması olarak, bize ihtiyaç duyduklarında müşterilerimizin yanlarında olduk ve olmaya devam ediyoruz. Her zaman söylüyorum; “BusStore ve Truckstore olarak bize nerede ihtiyaç var ise biz oradayız!”

2026'da finansmana erişim yine önemli

Didem Daphne Özensel, 2026 yılına yönelik beklentisini de açıkladı: “2026'da özellikle ikinci el tarafında



Didem Daphne
Özensel

takasın yine çok tercih edileceği beklentisi ağırlık kazanıyor. 2026 yılında da finansmana erişim en önemli başlıklardan biri olacak. Ağır ticari araç pazarındaki araçların yaş ortalamasının hâlâ çok yüksek olduğunu söyleyebiliriz. BusStore için 2026'da da 2025'e benzer şekilde yenileme amaçlı otobüs yatırımlarının ağırlıkta olmasını ve artan takas taleplerinin devam etmesini bekliyoruz. TruckStore tarafında ise 2025 yılının son çeyreğindeki hareketlenmenin 2026 yılında devam etmesini ve özellikle büyük filoların filo yenileme iştahının artmasıyla takasa ihtiyacın artacağını öngörüyoruz. Öngörümüzün özellikle Şubat, Mart ayında hareketli bir ikinci el pazarı yaşayacağımız yönünde olduğunu söyleyebilirim.

İkinci el pazar dinamiklerinin belirlenmesinde öncü olan BusStore ve TruckStore'daki profesyonel ve güvenilir hizmet politikamızla ikinci elde kurumsal çatımız altında değer zincirinin tüm unsurları ile hizmet veriyoruz. Bu kapsamda 2025 yılında ikinci el kamyon ve otobüs pazarında aktif biçimde var olup müşterilerimize en iyi hizmeti sunduk, 2026 yılında da sunmaya devam edeceğiz. Tekrar yineliyorum; Mercedes-Benz kamyon ve otobüs kullanıcıları ise, her zaman olduğu gibi yatırımlarının karşılığını araçlarını yenilemek veya satmak istediklerinde görecekleler. Mercedes-Benz Türk olarak her zaman, müşterilerimizin toplam sahip olma maliyetleri içerisindeki kalemlerden biri olan @ikinci el değeri'ni daima korumaya odaklanıyoruz. Mercedes-Benz marka kamyon ve otobüs ürünleri için müşterilere özel finansal çözümler sunan, aktif büyüklüğü açısından Türkiye'nin en büyük finansman şirketi olan Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın süreçlerimizde de terzi dikim finansman çözümleri sunabilmesi çok büyük bir avantaj. Bu noktada her zaman olduğu gibi Mercedes-Benz Kamyon Finansman

desteği 2026 yılında da değer zincirinin önemli bir parçası olacak.

Bayilerdeki yeni yapılanmanın katkısı olacak

Özensel'e Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servis ağındaki yeniden yapılanma süreci kapsamında 4 milyar TL değerinde gerçekleşen yatırımların ikinci el faaliyetlerine katkısının nasıl olacağını düşündüğünü sorduk. Didem Daphne Özensel, “Şirketimiz, kamyon ve otobüs ürün grubuna odaklı hizmet verecek yeni bayi ve yetkili servis ağı yapılanması ile Türkiye genelinde büyük bir dönüşüme imza attı. 2021 yılında küresel olarak Daimler AG'den ayrılan Daimler Truck AG'nin global stratejisi doğrultusunda Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servis ağı da tamamen kamyon ve otobüs müşterilerine özel hizmet sunacak şekilde yeniden yapılandırılıyor. Didem Daphne Özensel: “Bayilerimiz, kamyon ve otobüs müşterisine odaklanma stratejimiz kapsamında büyük bir yatırıma imza atıyor. Türkiye'nin dörtbir yanı inşaat halinde. Bu yapılanma süreci tabii, yeni araç satışının ve yetkili servis faaliyetlerinin yanı sıra ikinci el süreçlerine de olumlu yansımalarını göreceğiz. Bu dönüşüm sürecinde de bayi ağıımızda BusStore ve TruckStore acentelerimizle üst düzey hizmet vermeye devam edeceğiz. Mercedes-Benz Türk bayileri, yalnızca ikinci el satış noktası olmakla kalmayıp, aynı zamanda takas alımlarında da müşterilerimizle temas ettiğimiz ve alım süreçlerini yönettiğimiz önemli bir temas noktasıdır. Bu kapsamda yeniden yapılanma sürecimizin ikinci el faaliyetlerimizi destekleyen bir yapı olacağını düşünüyorum.” dedi.

Müşterilerimizin her zaman yanındayız

İhtiyaca uygun stokla ilerlediklerini

belirten Özensel, “Stok devir hızımızı iyi yönetiyoruz. Müşterilerimizin bize ihtiyaç duyduğu anda yanlarında oluyoruz ve aldığımız ikinci el araçların satışını da çok hızlı yapabiliyoruz. Birinci önceliğimiz; Mercedes-Benz kamyon ve otobüs kullanıcısının ikinci el aracını güçlü ikinci el değeriyle takasa alıp, sıfır araca erişimini daha kolay hale getirmek. Yıl boyunca minimum stok maliyeti hedefiyle çalışmalarımızı sürdürdük; stok çevirme hızını artırmaya odaklandık ve bu konuda başarılı olduk, ekibimi de bu vesile ile tebrik ediyorum.” dedi. ■

Fark yaratmak başarının anahtarı

28 yıldır Mercedes-Benz Türk bünyesinde, 20 yıla yakın da bayi yönetimi alanında çalışan Didem Daphe Özensel, başarıyı getiren en önemli unsurun uyum içinde çalışan ekibin varlığı olduğuna dikkat çekerek, “Birlikte çalıştığım insanlara güvenmeliyim. En önemli konulardan biri fark yaratmak. Başarıya giden yolda bir işi alıp, ileriye taşıyacak azmin ve özverinin olması çok önemli. Şirketimizde görev yapan birçok yöneticimizin işe alınmasından kariyer yolculuklarındaki önemli adımlarına şahit olmak ve bu yolculukta yanlarında olmak gurur verici. Onların kurum içindeki gelişimlerini, başarılarını gördükçe mutlu oluyor, gittikleri yolda onları desteklemeye özen gösteriyorum” dedi.

İkinci el süreçleri deneyim kazandırıyor

Didem Daphne Özensel, 2019 yılından beri ikinci elin yönetiminde görev aldığını belirterek, “Ben otomotiv alanında çalışan her yöneticinin ikinci el faaliyetlerini de bir süre deneyimlemesi gerektiğine inanıyorum. İkinci el süreçlerini bilmek büyük bir deneyim kazandırıyor” dedi.

Mercedes-Benz Türk, Heska Kayseri ile Hizmet Ağını Güçlendirdi



Mercedes-Benz Türk, Kayseri’de açtığı yeni Heska bayisiyle ağır ticari araç kullanıcılarına hızlı ve kapsamlı hizmet sunuyor. Bölgedeki lojistik gücüne yeni bir değer katıyor!

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağını güçlendirme stratejisi kapsamında önemli bir adım daha atarak **Heska Motorlu Araçlar Kayseri** bayisini devreye aldı. Yeni tesis, kamyon satış ve kamyon-otobüs servis yetki- siyle bölgedeki ağır ticari araç kullanıcılarına modern ve yüksek standartlarda hizmet vermeyi hedefliyor.

Stratejik Konum, Stratejik Yatırım

Kayseri’nin lojistik ve ticaret açısından taşıdığı stratejik önem doğrultusunda hayata geçirilen tesis, yalnızca kamyon ve otobüs gruplarına odaklanarak



tek noktadan kapsamlı hizmet sunacak şekilde yapılandırıldı. Ana ulaşım arterlerine yakınlığı ile dikkat çeken tesis, erişilebilirlik açısından da avantaj sağlıyor.

Yatırımlar Devam Ediyor

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Türkiye genelinde yaklaşık 4 milyar TL’lik yatırımla bayi ve servis ağımızı genişletiyoruz. Kayseri’de açtığımız bu yeni tesis, yüksek teknoloji, 50 araca kadar çıkabilen günlük servis kapasitesi ve

geniş kaporta hizmetiyle müşterilerimize hızlı ve sürdürülebilir hizmet sunacak” dedi. Sülün ayrıca, 2026’ya kadar süreceken yeniden yapılanma sürecinde fiziksel yatırımların yanı sıra insan kaynağına da odaklandıklarını belirtti.

Yerel Güç, Global Vizyon

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ ise, “Kayseri, sanayi ve lojistik gücüyle yüksek kalite hizmetlere ihtiyaç duyuyordu. Bu doğrultuda modern altyapımız ve profesyonel kadromuzla Mercedes-Benz Türk’ün vizyonunu en iyi şekilde temsil etmeyi amaçlıyoruz” diye konuştu.

Yeni Tesisle Sürdürülebilir Değer

Toplam 14.970 m² alan üzerinde kurulan ve **7.500 m² kapalı** alana sahip olan tesis, bölge ekonomisine katkı sunarken, şu ana kadar 39 kişiye de yeni istihdam sağladı. Mercedes-Benz Türk, müşteri odaklı hizmet anlayışıyla Türkiye genelinde hizmet kalitesini artırmayı sürdürüyor. ■



YILDIZINIZIN EKSİK OLMAYACAĞI, NİCE YILLARA.

Tüm müşterilerimizin Yeni Yılını en içten dileklerimizle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu bir yıl dileriz...

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Heska Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Ortaköy Mh. 19 Mayıs Bulvarı No:20 Kayaş Mamak/Ankara
Tel: 0 312 486 00 73 - 0 542 616 36 18



2025 boyunca binlerce yolculuğu güvenle, konforla ve profesyonellikle buluşturduk.

Her rotada, her organizasyonda Aksu Tur kalitesiyle ilerledik. Yeni yılda da aynı özen, aynı disiplin ve daha güçlü hedeflerle yola devam ediyoruz.

2026'nın sağlık, başarı ve güzel yolculuklar getirmesi dileğiyle



Mutlu Yıllar

2026



K koray tur



Hasmer Otomotiv'den Ada Kurumsal Hizmetleri'ne 3 Travego 15

Mercedes-Benz Türk bayii **Hasmer Otomotiv** 2025 yılı tamamlanırken teslimatlarına da hızlı devam ediyor. Yılın son teslimatlarından birisi de **Ada Kurumsal Hizmetler San ve Tic. Ltd.Şti.**ne 3 adet **Travego 15** oldu. 3 adet Travego, Mercedes-Benz Türk

Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 13 Aralık 2025 tarihinde düzenlenen törenle Hasmer Otomotiv Satış Danışmanı **Furkan Gümüş** tarafından Ada Kurumsal Hizmetleri San ve Tic. Ltd.Şti. firma yetkilisine teslim edildi. 3 adet Travego **Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne** kiralandı. ■



Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası taşımacılık sektöründe iş ortaklarına sunduğu kaliteli ve konforlu çözümlerle iş birliklerini sürdürüyor. Bu kapsamda, **Şırnak merkezli Özlem Cizre Nuh'a** 3 adet **Travego 16 2+1** ve 2 adet **Tourismo 16 2+1** model otobüs teslimatı gerçekleşti. 1992'den bu yana faaliyet gösteren firma, yeni araçlarla birlikte filosundaki Mercedes-Benz sayısını 39'a çıkardı.

Teslimat Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde yapıldı

Teslimat töreni Mercedes-Benz Türk, Koluman Gaziantep ve Özlem Cizre Nuh yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşti. Firma sahibi **Abdurrahim Nur**, "Mercedes-Benz kalitesi, sunduğu konfor ve satış sonrası hizmetlerle uzun yıllardır tercih sebebimiz" dedi.



"Kalite, güven ve sürdürülebilirlik"

Koluman Gaziantep'ten **Fevzi Kaplan** ve Mercedes-Benz Türk'ten **Burak Batumlu** da araçların sağladığı işletme avantajlarına ve güçlü iş birliğine vurgu yaparak, teslimatın sektör adına değerli bir adım olduğunu belirtti. ■



Her yeni yıl, eşsiz bir yolculuk...

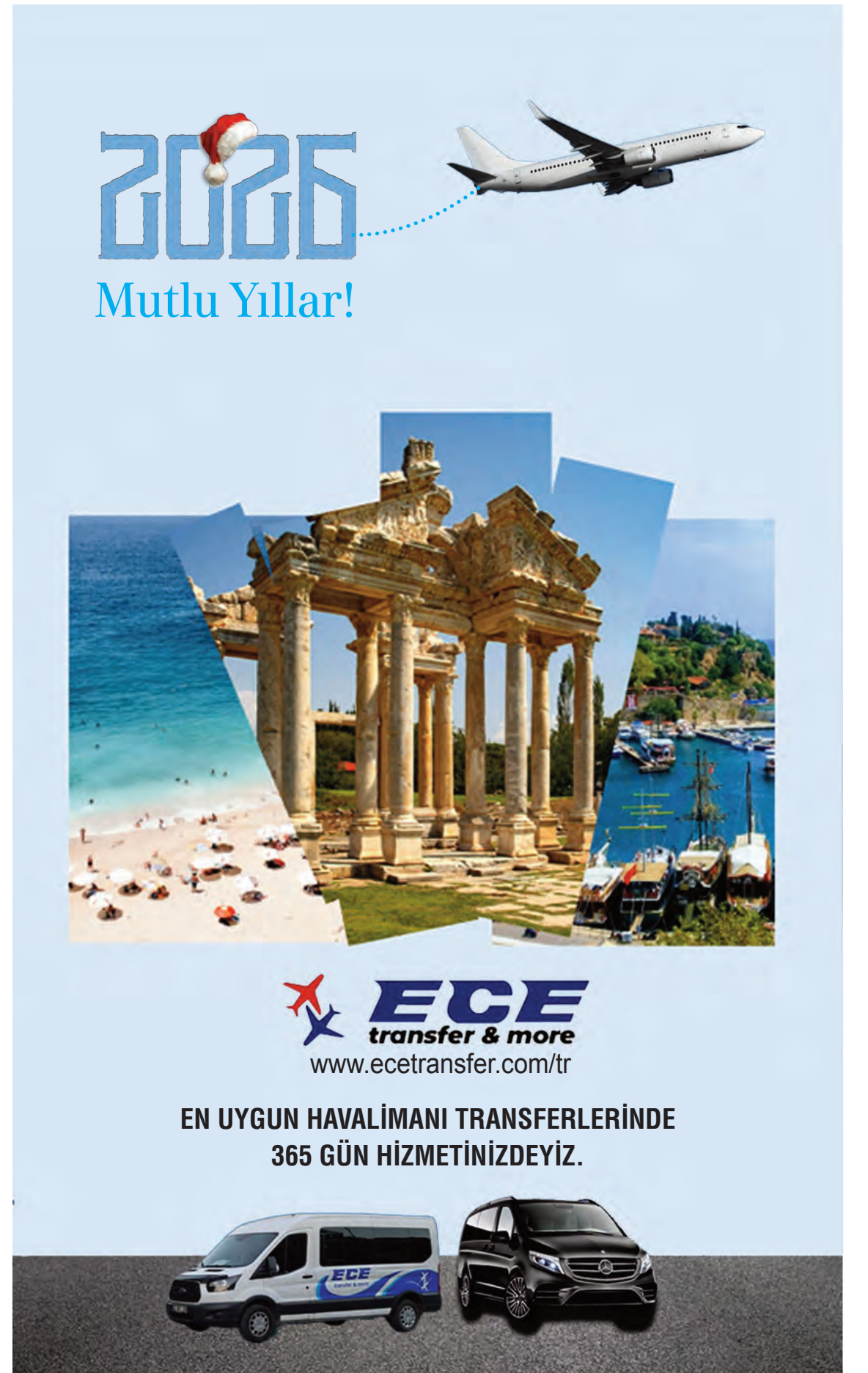
Bu yıl da dayanıklı araçlarımız ve satış sonrası desteğimizle filoların güvenilir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz. 2026'da birlikte daha uzun yollar kat etmeye...

Mutlu Yıllar!



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.
Düzce Ticari Bayi
Mercedes-Benz Türk Yetkili Satıcı ve Yetkili Servisi
Ufuk Mahallesi 106.Sokak No:44 Üçköprü 81010 Kaynaşlı/Düzce
Telefon: 444 81 44 <https://hasmer.com.tr/>

Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.
Konya Ticari Bayi
Mercedes-Benz Türk Yetkili Satıcı ve Yetkili Servisi
Başak Mahallesi Ereğli Caddesi 12.Km No:72 42020 Karatay/Konya
Telefon: 444 81 58 <https://hasmer.com.tr/>





Tüm Otobüscüler ve Yazıhane İşletmecileri Derneği TÜMOYİD Genel Kurulu'nu yaptı. Başkan Kadir Başboğa oldu

Tüm Otobüscüler ve Yazıhane İşletmecileri Derneği (TÜMOYİD) Genel Kurulu'nu 18 Aralık 2025 tarihinde yaptı. Genel kurulda tek aday olarak gösterilen Kadir Başboğa, TÜMOYİD Genel Başkanı oldu.

■ Erkan YILMAZ



Kadir Başboğa

Genel kurulda konuşan Kadir Başboğa, kendisine verilen görevi bir güç olarak değil, büyük bir emanet olarak gördüğünü ifade etti. TÜMOYİD'in kişi odaklı

değil, sektör odaklı bir yapı olduğuna vurgu yapan Başboğa, şoförden yazıhane işletmecisine, firma sahiplerinden sektörün emektar isimlerine kadar herkesin bu çatı altında yer aldığını belirtti.

Sektörün karşı karşıya olduğu artan yakıt maliyetleri, haksız rekabet, komisyon oranları ve ağır çalışma şartlarına dikkat çeken Başboğa, TÜMOYİD'in yalnızca sorunları dile getiren değil, çözüm üreten bir dernek olacağını söyledi. Amaçlarının, üyelerinin sesi olan, muhatap alınan ve sahada karşılığı bulunan güçlü bir yapı oluşturmak olduğunu ifade etti.

Yeni dönemde katılımcı, şeffaf ve üye faydasını esas alan bir yönetim anlayışı benimseyeceklerini belirten Başboğa, derneğin kapılarının tüm üyelere açık olacağını, eleştiri ve önerilerin dernek için birer zenginlik olduğunu dile getirdi.

Konuşmasını birlik ve beraberlik vurgusuyla tamamlayan Başboğa, "Bu görevde 'ben' değil, 'biz' diyeceğiz. Hep birlikte çalışacak, birlikte üretecek ve birlikte başaracağız" ifadelerini kullandı.

Nisan ayında kuruldu ve şu an 90 üyesi bulunuyor

Genel kurul sonrasında Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Kadir Başboğa, Nisan ayında derneğin kuruluşuna yönelik başvuruları yaptıklarını belirterek, "Dernek merkezimiz Büyük İstanbul Otogarı'nda bulunuyor. Şu anda 90 üyemiz bulunuyor. Üyelerimiz arasında firma sahipleri, bireysel otobüscüler, otobüs işletmecileri bulunuyor. Üye olmaya yönelik de çok sayıda talep var" dedi.

Amacımız ve hedeflerimiz

Hedeflerinin sektörün sorunlarına çözüm bulmaya yönelik çalışmalar yürütmek olduğunu belirten Kadir Başboğa, "Dernek üyelerinin hepsi eli taşın altında olan insanlar. Köprü cezası geliyorsa veya otogar içerisinde park cezası geliyorsa derneğimize üye herkesin canı yanıyor. Sektörü temsil adına yola çıkan herkesin elinin taşın altında olması gerekiyor. Sürekli sahada olmak, sektörü dinlemek gerekiyor. Şunu da ifade etmek isterim, bizim dernekleşmemizdeki amacımız; hiçbir meslek örgütüne karşı olmak veya alternatif olmak değil, aksine sektörde var olan meslek örgütleri ile güçbirliği içinde sinerji oluşturarak sektörün sorunlarına en kısa sürede çözüm üretmek. Yaşadığımız en son örnek ise peron arkasında araçlara kesilen park cezalarıydı. Biz Boğaziçi Yönetim ile

TÜMOYİD Yönetim Kurulu

Asil

Genel Başkan Abdülkadir Başboğa, Başkan Yardımcıları Alpertolga Korkmaz, Yalçın Laçın, Murat Kılıç, Genel Sekreter Zümrüt Kılıçoğlu, Sayman Hanifi Uğur, Yönetim Kurulu Üyesi Şahap Ergezer, Cengiz Özer, Ayhan Durmaz, Kazım Kınay, Umut Dalğalı, Yüksel Kınay, Mehmet Ali Küçükaslan, Muhammed Ali Aydın, İbrahim Aras

Yedek

Erol Kandemir, Abdulkadir Kılıçoğlu, Şahin Laçın, Ahmet Sukuti, Çetin Boğa, Süleyman Barış, Muharrem Barış, Ali Çıkkın, Özkan Arat, Harun Işıkveren, Muhammet Nurullah Nur, Hasan Erbay, Mustafa Güneşli ■

bu süreçte konuşarak, sonuç almayı başardık. Kira zammı sürecinde de biz taleplerimizi ilettik ve çözümün bulunmasını sağladık. Amacımız da tüm Türkiye genelinde otobüs işletmecilerinin, firma sahiplerinin sorunlarına çözüm aramak. Artık teknoloji geliyor, bu gelişimin karşısında durmak değil, özellikle dijital platformlardan nasıl faydalanabiliriz bunun arayışı içinde olmak önemli. Ulaşım modlarındaki gelişmeler de yeni yapılanmayı zorunlu kılıyor. Sektörümüzü geleceğe hazırlamak, daha sağlıklı yapıda hizmet vermesi sağlamak öncelikli hedefimiz " dedi. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 15 • Sayı: 457 • 1 Ocak 2026

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Erkan YILMAZ

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

Editor
Korkut AKIN
Grafik
Ezgi Sezen BAŞKAN
Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyonu
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ
Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI
Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

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

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.



2026'da daha güçlü yarınlar, birlikte
ve güvenle ilerlemeyi dileriz.

İyi Seneler

TÜRK KAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Otobüsçünün istekleri!

Taşıma mevzuatına göre taşıma yapan karayolu yolcu taşımacılarının hep var olan şikayetleri, son dönemde artmış görünüyor. Tabii, buna bağlı olarak talepleri de artıyor. Bir kısmı tekrar niteliğinde olan bu talepleri gözden geçirmek istiyorum. Bu arada, taşıma mevzuatı kapsamı dışında olan, genel olarak belediye alanı içi diyebileceğimiz yolcu taşımacıları ile tüm yük taşımacılarının da benzer sıkıntıları olduğunu düşünüyorum. Ama onlar bizim yazımızın dışında.

Konuya taşımacılık değil de tüm iş ve meslekler açısından baktığımızda onların da şikayetleri olduğunu biliyoruz. Bunu da gözden kaçırmadan talepleri değerlendirmek gerekiyor. Önce işlerin neden zorlaştığına bir göz atalım.

Değişen koşullar

Her gün çeşitlenerek artmakta olan insan ihtiyaçları, gelişen teknolojiyle birlikte daha da çoğalıyor. Üstelik ihtiyaçların bir kısmı edinilmesi zor olan pahalı ihtiyaçlar.

İhtiyaçlar artarken insanların gelirleri aynı ölçüde artmıyor. Hatta ülkemizde şu anda yaşadığımız gibi alım gücü kayıpları olabiliyor.

Biraz da bu zorluklara bağlı olarak insanlar daha seçici ve bilinçli hareket etmeye çalışıyor. Kötü mal ve hizmeti yüksek bedelli almamak için çok gayret sarf edildiğini görüyoruz.

Devletin, tüketicileri korumak için satılan ürünlerin denetimi ve kalitesi gibi alanlarda çalıştığını da görmekteyiz.

Bütün bunlara da bağlı olarak üreticiler, birbiriyle rekabet etmek durumunda kalıyor. Bu da geleneksel üreticilerin işlerini zorlaştırıyor. Devlet de bu rekabetin sınırlarının dışına çıkılmasına pek imkan vermiyor.

Serbest rekabet

Dünyada ve ülkemizde serbest rekabetin arttığını görüyoruz. Başka ülkelerin üreticileri de bizim pazarımıza girip bu rekabeti arttırabiliyor. Ülkenin tercihi olan bu duruma itiraz etmek de pek mümkün ya da doğru değil. Bunlar taşımacılar için bile geçerli.

Bundan 40-50 yıl öncesine kadar taşımacı sayısı ve taşıma hizmeti arzı az idi. Taşımacılar, istedikleri fiyatta taşıma yapabiliyorlardı. Üstelik o günkü anlayış taşımacıların tümünün ortak bir ücret tarifesi ile taşıma yapmasına imkan veriyordu. Taşımacıların veya acentelerin birlikte hareket etmeleri, bırakınız suç olmayı övünülecek bir durumdu. İstanbul’da güçlü firmaların büyük etkisi ile hazırlanan ücret tarifelerinin valilik makamına kolayca onaylatılması mümkündü ve sorun çözülmüyordu. Bu tek fiyat, maliyeti düşük güçsüz firmalar için daha kârlı görülebilir. Ancak onlar daha düşük kaliteli hizmetleri için aynı yüksek fiyatları uyguladıklarından veya uygulamak zorunda bırakıldıklarından yolcunun tercihini kazanamıyorlardı. Bu da zarar demekti. Rekabet zorunluluğunun ve Rekabet Kurumu’nun bulunmadığı bu dönemde rekabeti ortadan kaldıran çözümler ve birlikte tek fiyat dayatmaları taşımacılar ve örgütleri için övünülecek başarı hikâyeleri idi.

Mevzuatta rekabet

Karayolu Taşıma Kanunu, taşımacıların serbest rekabet ortamında gerçekleşmesi esasını getiriyor. Buna



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

da bağlı olarak, artık oturup tek fiyat belirlemek ve bunu dayatmak zor hatta suç. Herkes kendi tarifesini kendisi hazırlayıp Bakanlığa bildirerek uyguluyor. İstediginde bunu değiştiriyor. Tarifeden belirtilen sınırlar içinde indirim yapmak serbest. Tüketicinin kazançlı çıktığı bu ortam taşımacıların pek işine gelmiyor. Başkalarının rekabetinden fayda sağladıklarını unutup bundan şikayet ediyorlar. Doğrudan karşı çıkamadıkları için dolaylı yollardan bunu delmeye çalışıyorlar. Örneğin; herkesin aynı günde tarife alması gibi serbest rekabete aykırı önerilerde bulunuyorlar. Taban fiyat şartları oluşmadığı halde rekabeti engellemek için taban fiyat istiyorlar. Hatta neredeyse rekabete aykırı bir biçimde devamlı olarak taban fiyat olmasını savunuyorlar. Bir de rekabeti azaltmak için taşımacıların sunacağı taşıma hizmeti arzını azaltmaya çalışıyorlar. Bunu da sefer ve taşımacı sayısının sınırlandırılması, hatta taşımacı sayısının azaltılması gibi yollarla yapmaya çalışıyorlar. Sundukları arz talep dengesi, verimlilik ve kaynakların boşa harcanmaması gibi gerekçelerin hiçbirisi serbest rekabeti ortadan kaldırmaya yetmiyor. Çünkü bu zorunluluk Kanun ve Yönetmelikte apaçık duruyor. Serbest rekabette arz talep dengesi, verimlilik ve kaynak israfının önlenmesi gibi istekler devlet tarafından değil girişimci tarafından sağlanır.

Taşımacı sayısını azaltma çabaları

Karayolu Taşıma Kanunu, özel haller dışında, taşımacı sayısını sınırlamaya imkan vermiyor. Hatta bunu piyasaya bırakıyor. Kanunun istediği tek şey, taşımacıların yeterliliği. Bunu da mesleki saygınlık, mesleki yeterlilik ve mali yeterlilik aranması şeklinde belirtiyor.

Mesleki saygınlık mevzuatta tanımlanmış. Bunun zorlaştırılması ile taşımacı sayısını azaltmak gibi bir şey düşünülemez.

Mesleki yeterlilik ise taşımacının doğrudan kendisinde aranacak bir şart olmayıp, taşımacı bunu çalışanları üzerinden sağlamak zorunda. Hangi belgeler için, hangi yeterlilikte yöneticiler gerekeceği ve taşımalarda görev yapacak şoförlerde hangi yeterlilikler aranacağı Yönetmelikte belirtilmiş.

Mali yeterlilik farklı

Taşımacıların mali yeterliliği, sermaye, büro ve benzeri imkanlara da bağlı ise de esas olarak taşımacının sahip olduğu özmal taşıtlarla bu sağlanıyor. Kanunun verdiği yetkiye bağlı olarak, her belge için aranacak asgari özmal koltuk kapasitesi adet ve taşıt yaşı olarak Yönetmelikte belirlenmiş. B1, B2, D1 ve D2 belgelerinde aranan taşıt yaş sınırı aynı olup 15’tir. Koltuk kapasiteleri de D1 ve B1 için 150, B2 için 90 ve D2 için 75 olarak yer alıyor. Koltuk sayısının arttırılması ve/veya yaş sınırının düşürülmesi mali yeterliliği artırabilir. Aksi yöndeki değişiklikler ise azaltır. Bugüne kadar yaş sınırının yükseltme yoluyla mali yeterliliğinin azaltılması, diğer bir deyişle taşımacı olmanın kolaylaştırılması yönünde talepler ve düzenlemeler yapıldı. Mali yeterliliği arttırıcı ve taşımayı zorlaştıracı yaş düşürülmesi hiç olmadı. Asgari özmal koltuk kapasitesinde ise mali yeterliliği azaltıcı, taşımacı olmayı kolaylaştıracı bir öneri duyulmazken asgari koltuk kapasitesinin arttırılması hep istene geldi. Mali yeterliliğin az olduğu düşünülüyorsa, arttırılmasını istemek mümkündür. Ama böyle bir talep duymadık. Pek çok ülkede tek taşıtla mali yeterlilik sağlanabiliyor. Hal böyleyken asgari özmal koltuk kapasitesinin arttırılmasını istemek, sadece bu artışı sağlayamayacak taşımacıların piyasadan çekilmesi ile rekabetin azaltılması amaçlı olabilir. Başka nedeni varsa açıklansın, öğrenelim.

Sektör böyle istiyor

Taşımacıların bazı talepleri “sektörün isteği” olarak gerekçelendirilip Bakanlığa sunulur. Önce şunu soralım: Sektörün isteğinin bu olduğunu kim tespit ediyor, biliyor. Bunu bilme yeterliliği olan bir meslek örgütü var mı? Bence böyle bir örgüt de yok, talep de yok. İsterseniz asgari özmal kapasitesinin arttırılması görüşünü D1 için 332 D1 belge sahibine, D2 için 3288 D2 belgesi sahibine, B1 için 62 B1 belge sahibine ve B2 için 469 B2 belgesi sahibine soralım. Bu sayılar 2025 Kasım verilerinden alınmıştır. Bakalım artış isteyen kaç firma var ve çoğunlukta mı? Üstelik mevcut kapasitenin kullanılmadığı ve taşıt alımının zor olduğu bu dönemde! Rakiplerinin azalması arzusu taşıyan az sayıdaki güçlü firmanın talebinin, sektörün talebi olmadığını düşünüyorum.

Asgari özmal dışı taşıtlar

Mali yeterliliği sağlayan asgari özmal şartlarındaki taşıtlar dışındaki özmal taşıtlar ve sözleşmeli taşıtlar da taşımalarda kullanılabiliyor. Bunlarda hiçbir yaş sınırı da yok. Önceden olan

yaş sınırının kaldırılması ve sadece muayene yeterliliğine bağlanması doğru olmuştur. Bunun dışında önemli olan bir husus var: Özmal ve sözleşmeli taşıt ilişkisi. Burada sözleşmeli taşıt sayısını, özmal taşıta göre belirleme görüşü var. Bunun amacı ne olabilir? Özmal taşıtların kullanılması, taşıma amaçları açısından daha iyi olacaksa bu doğru. Bu durumda mevcut sınırlamaların daha da sıklaştırılması gerekir. Ama böyle bir şey yoksa bu sınırlamaları çok ağırlaştırmamak lazım. Ancak ben, daha önceki yazılarımda belirttiğim gibi yeterli özmal taşıtın olmasından ve kullanılmasından yanayım. Bu özmal taşıtlar, sadece sözleşmeli taşıt çalıştırma hakkı için taşıt belgesine yazılacak, kullanılması zor olan eski taşıtlar olmamalı. Bu özmal taşıtlar beklesin, daha yeni sözleşmeli taşıtlar çalışsın anlayışı giderilmelidir. Bunun da özmal taşıt yaşıyla, bunun karşılığında çalıştırılacak sözleşmeli taşıt yaşı arasında ilişki kurulması ile sağlanacağını düşünüyorum. Özmal taşıtların, karşılığında çalıştırılacak sözleşmeli taşıtlardan daha yaşlı olmaması gibi... Bunun yerine az bir farka tolere edilebilir.

Bakanlık kimin?

Taşımacılar, sıkça Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı için “Bizim Bakanlığımız” der ve taleplerinin kabulünü bekler. Taşımacıların Bakanlığı önemsemesi ve benimsemesi iyi tabii. Ancak bilinmeli ki, bu Bakanlık aynı zamanda potansiyel yolcu olan 85 milyonun da bakanlığıdır. Onların beklentilerini en az taşımacılar kadar önemsemek zorundadır. Bunun için de Bakanlık mümkün olan en güvenli, en kaliteli, en ucuz taşıma hizmetinin yolculara sağlanmasıyla görevlidir. Bu zor görevi yapmak iyi bir düzen ve uygulama gerektirir. Bakanlık bunu elinden geldiğince yapmaya çalışıyor ve bana göre yapıyor da. Ancak taşımacıların kaliteli ve güvenli hizmete uygun ücretle erişebilmesi için serbest rekabet şarttır. Serbest rekabetin olmadığı bir ortamda Bakanlık bunu sağlayamaz. Sonunda hepimiz birer yolcu, hepimiz birer tüketiciyiz.

Kolay çözüm yok

Rekabet ortamında başarı kolay değildir. Bir işi kötü yapanlar zorlanırken, iyi yapanlar gelişir. Batanların yerine yenileri devreye girer. Biz batarsak bu işi kimse yapmaz, vatandaş mağdur olur gibi tehditkâr anlayışlara prim verilemez, verilmemelidir. Devlet de bunları biliyor ve bazı taleplere cevap vermiyor. Örneğin; otobüsçüler taşıma maliyetini düşürmek için düşük fiyatla yakıt arzu edebilirler, bunda haklı da görülebilirler. Ancak örneğin, ÖTV’siz akaryakıt alacak olurlarsa işleri düzelebilir ama o zaman da bu talebi tüm ticari faaliyetlerde bulunanlar seslendirip, isteyeceklerdir. Sonunda özel taşıtlar da dâhil, hiç kimsenin ÖTV ödemediği duruma gelinecektir. ÖTV sıfırlandığında sıraya KDV’siz yakıt girecektir. O da sıfırlandığında her şey düzelmiş olmayacaktır. Bunu bilen devlet de bunları yapmayacaktır. Bu nedenle taleplerde ölçülü olunmalıdır. Yoksa talepler göz ardı edilecektir. Bu sözlerim devlet hiçbir şey yapmasın anlamında yorumlanmamalıdır.

Taşımacıların, taşıma çalışanlarının, taşımacılara hizmet veren kamu görevlileri ile otomotiv sektörü mensuplarının yeni yılını kutlar, güzel bir yıl dilerim. ■



2026

Mutlu Yıllar!

*Y*eni yılda da yollarımız açık, sevdiklerinizle mesafeler yakın olsun. 2026 sağlık, huzur ve bol yolculuk getirsin.



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

Arıkan Turizm 2025'i TEMSA yatırımları ile kapattı

Turizm taşımacılığı alanında 32 yıldır hizmet veren Arıkan Turizm 2025 yılını 1 adet MD9, 2 adette Prestij olmak üzere toplam 3 adet TEMSA otobüs yatırımı ile kapattı.

Arıkan Turizm, 2025 yılında da otobüs yatırımları yaparak filosunu büyötmeye devam etti. Şirket yılın son günlerinde filosuna 1 adet MD9 ve 2 adet Prestij olmak üzere toplam 3 adet TEMSA otobüs yatırımı yaptı.

“En ucuz araba, sıfır arabadır” mottosuyla hareket ediyoruz

Yeni yatırımlarla ilgili Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulunan Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, “2025'in son günlerinde

TEMSA yatırımları ile filomuzu büyötmeye devam ettik. Yeni katılan TEMSA araçlar turizm taşımacılığı alanında konforu ve teknolojisi ile özellikle orta mesafe taşımalarda kullanıma çok uygun bir araç olan 9.5 metrelik MD9 aracı filomuza kattık. MD9 araçları ilk olarak 2024 Nisan ayında filomuza kattık ve hizmet sürecinden duyduğumuz memnuniyet ile yine 1 adet daha MD9 aracımızı filomuza kattık. MD9 ile birlikte yine servis taşımacılığı tarafında kullanmak için de 2 adet Prestij'i de filomuza kattık. Her zaman söylediğim gibi; en ucuz araba, sıfır arabadır. Bu motto ve anlayış ile filomuzda bulunan araçları genç ve yeni tutmaya devam ediyoruz. Bu araçların yatırım sürecinde bize yoğun destek veren TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Sayın Baybars Dağ'a, Satış Müdürü Sayın Fatih Demirel'e ve bayii Meltem Otomotiv yönetimine çok teşekkür ediyorum” dedi.



Araç yatırımları 2026'da da devam edecek

Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Arıkan, 2026 yılında da yeni araç

yatırımları ile sektöre en kaliteli, en güvenli hizmeti sunma çabası içinde olacağız. Bu vesileyle tüm sektör mensuplarımızın, müşterilerimizin yeni yılını kutluyor, sağlık ve mutluluk dolu bir yıl diliyorum” dedi. ■

ÖZİKİZLER
50.yıl

Yeni Yılda da Her Yolculukta
Yanınızdayız.

Hoşgeldin

2026

www.ozikizlerturizm.com





Man, Yılın Son Yetkili Servisler Toplantısını Antalya'da Gerçekleştirdi: 2025 yılının en başarılı MAN servisleri ödülleri aldı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., 2025 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nı 8-10 Aralık tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirdi. Servislerde teknik personelin eğitim seviyesinin güçlendirilmesi ve hizmet kalitesinin artırılmasının hedeflendiği toplantıda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programı kapsamında başarılı olan servisler de ödüllendirildi. 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan değerlendirmeler sonucunda; B Tipi Yetkili Servisler kategorisinde İzmir AVOS Yetkili Servisi birinci olurken, C Tipi Yetkili Servisler kategorisinde Erzurum DOĞU-TRANS Yetkili Servisi ilk sırada yer aldı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin ev sahipliğinde düzenlenen 2025 yılının son yetkili servis toplantısı Antalya'da yapıldı. İki gün süren toplantılarda, 2025 yılına ilişkin değerlendirmelerin yanı sıra 2026 yılına ilişkin de hedef ve beklentiler paylaşıldı.

"2025 yılı, sektör için kontrollü bir adaptasyon süreci oldu"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, sektörün genel görünümüne ve pazar koşullarına ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu:

"2025 yılı, finansal dengelerin yeniden kurulduğu; temkinli ancak kontrollü bir adaptasyon süreciyle geçti. Yüksek faiz oranları ve sıkı kredi koşulları, özellikle KOBİ ölçekli filoların alım kararlarını ertelemesine yol açtı. Genel olarak yıl, sürdürülebilir büyüme ve verimlilik odaklı bir geçiş dönemi oldu. Önümüzdeki yılın ikinci çeyreğinden itibaren faiz politikaları ve yatırım ortamındaki iyileşmelerin sektörün yönünü belirleyeceğini düşünüyoruz.

Bununla birlikte satış sonrası hizmetlerdeki yatırımlarımız, müşteri odaklı stratejilerimiz ve güçlü iş ortaklıklarımız sayesinde fark yaratmaya devam ediyoruz. Bu buluşmada ödül alan tüm yetkili servislerimizi kutluyor; önümüzdeki yılda da daha iyisi için birlikte çalışmayı sürdüreceğimizi vurgulamak istiyorum. Bu vesileyle çalışanlarımızın, servislerimizin, paydaşlarımızın ve müşterilerimizin yeni yılını kutluyor, sağlık ve başarı dolu bir yıl diliyorum."



"2025 yılında hedeflerimizin üzerine çıktık"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal da satış sonrası operasyonlarda başarılı bir yılı geride bıraktıklarını belirterek şunları söyledi:

"2025 yılı, kampanyalarımızın ve servis odaklı çözümlerimizin müşterilerimiz nezdinde güçlü bir karşılık bulduğu bir yıl oldu. Bakım paketleri, yedek parça çözümleri ve servis sadakat programlarımızın etkisiyle operasyonel hacmimizi önemli ölçüde artırdık.

Müşteri memnuniyeti başta olmak üzere ana performans göstergelerimizin tamamında hedeflerimizin üzerine çıktık. Bu başarıda, eğitim ve dijitalleşme alanında yaptığımız yatırımların payı büyük katkısı oldu. Yalnızca kendi servis noktalarımızda değil, tüm servis ağımızda hayata geçirdiğimiz dijitalleşme ve süreç iyileştirme adımları sayesinde daha hızlı ve esnek bir yapıya kavuştuk. Elde ettiğimiz bu ivmeyle yeni yıla yüksek motivasyonla giriyoruz. 2026 yılında açacağımız yeni şube ve destek noktalarıyla bu başarıyı daha da ileri taşımayı, önümüzdeki yılda da beklentilerin üzerinde bir performans sergilemeyi hedefliyoruz."

"Servis ağımız, markamızın en önemli gücünü oluşturuyor"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret

A.Ş. Servis Ağı ve İş Geliştirme Müdürü Gamze Harmandalı ise hizmet kalitesini sürekli ileri taşımaya kararlı olduklarını vurgulayarak şunları kaydetti:

"2025 yılı, servis ağımız açısından hem büyüme hem de kalite anlamında önemli kazanımlar elde ettiğimiz bir dönem oldu. İş ortaklarımızla birlikte müşterilerimize hızlı, etkin ve kaliteli hizmet sunmayı sürdürdük. Müşterilerimizle olan 'ömür boyu iş ortağı olma' anlayışımız doğrultusunda yetkili servislerimizle kurduğumuz ilişkiyi yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir iş birliği olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, hizmet kalitemizi ve müşteri memnuniyetimizi doğrudan olumlu etkiliyor.

Dijital dönüşüm ve çözüm odaklı, esnek süreçlerimiz sayesinde 2026 yılında da mevcut ve potansiyel müşterilerimizin ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamayı sürdüreceğiz. Güçlü servis ağımız, yeni yılda da markamızın en önemli rekabet avantajlarından biri olmaya devam edecek."

Dereceye giren yetkili servisler ödülleri aldı

2025 yılı 2. Dönem Yetkili Servisler Toplantısı'nda, Yetkili Servis Değerlendirme ve Geliştirme Programı çerçevesinde gerçekleştirilen denetimlerin sonuçları da açıklandı. Teknik yeterlilik, müşteri memnuniyeti, teknik ekipman altyapısı ve personel eğitim seviyesi gibi 500'ü aşkın kriter üzerinden yapılan



değerlendirmeler sonucunda dereceye giren servisler ödülleri MAN üst yönetiminin elinden aldı.

Değerlendirme sonucunda; **B Tipi Yetkili Servisler** kategorisinde **İzmir AVOS** Yetkili Servisi birinci, **İzmir EGEMAN** ikinci, **Bursa MAPAR** Servisi ise üçüncü oldu. **C Tipi Yetkili Servisler** kategorisinde ise **Erzurum DOĞU-TRANS** Yetkili Servisi birincilik ödülünün sahibi oldu.

Üstün performans sergileyen teknisyenler de ödüllendirildi

2025'in son yetkili servisler toplantısında ayrıca, yıl boyunca üstün performans sergileyen teknisyenlere de ödülleri verildi. **MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yöneticileri**; "Bu yıl MAN Ailesi olarak üstün başarı gösteren teknisyenlerimizi de unutmadık. Gururla onların emeğini ve katkılarını kutluyoruz. Teknik mükemmeliyet bizim için önemli bir değer. Bu anlayış doğrultusunda, yıl boyunca üstün performans sergileyen teknisyenlerimizi özel ödülleriyle onurlandırdık" diyerek, teknik ekiplere verdikleri değerini altını çizdi. ■

Trafikte Yeni Dönem: 2030 Hedeflerine Giden Yolda Farkındalık ve Denetim Artıyor

İstanbul'da düzenlenen "Trafik Güvenliği Eylem Planı 2030 Hedefleri" çalıştayında mevzuat, denetim, eğitim ve teknolojik tedbirler masaya yatırıldı.

"Trafik Kültürü Olmadan Hedefler Zor"

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen çalıştayda, İçişleri Bakan Yardımcısı **Münir Karaloğlu**, 2021'de Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından açıklanan **Trafik Güvenliği Strateji Belgesi** çerçevesinde 2030'a kadar trafik kaynaklı can kayıplarının %50 azaltılmasının hedeflendiğini hatırlattı.

"2024'te denetimler %50 arttı ama can kayıpları sadece %3 düştü. Bu hızla gidersek 2030 hedeflerine ulaşamayız" diyen Karaloğlu, çözümün cezalardan çok trafik kültürü oluşturmakta olduğunu vurguladı.

5 Kural İhlali, Kazaların %84'ünü Oluşturuyor

Karaloğlu, yapılan analizlerde kazaların %84'ünün yalnızca 5 temel ihlal nedeniyle meydana geldiğini belirtti:

- Hız aşımı
- Kırmızı ışık ihlali
- Şerit değiştirme (makas atma)
- Arkadan çarpma
- Geçiş önceliğine uymama

Yaka Kameraları ile Şeffaflık Denetim

Trafik ekiplerinin teknik donanımının artırıldığını söyleyen Karaloğlu, **111 bin yaka kamerasının** 2024 sonuna kadar polis ve jandarmaya teslim edileceğini, bu sayının 2025'te **175 bine** çıkarılacağını duyurdu.

"Kamera her şeyi kaydediyor; vatandaş da görevli de güvende. Rüşvet söylentileri artık konuşulmuyor."

Trafik Levhalarında Büyük Temizlik

Farklı hız limitlerinin kafa karışıklığı yarattığını kabul eden Karaloğlu, **73 bin levhanın kaldırıldığını**, **14 bin yeni levhanın** yerleştirildiğini ve sadeleştirme çalışmalarının yıl sonunda tamamlanacağını söyledi.

"Trafik Eğitimine Anaokulunda Başlanmalı"

Prof. Dr. **Mustafa İlcalı**, küçük yaşlarda trafik bilinci kazandırmanın önemine vurgu yaptı:

"İstanbul dünyada trafik sıkışıklığında birinci. Yıllık 6,5 milyar dolarlık ekonomik kayıp konusu. Alışkanlıklar çocuklukta kazandırılmazsa geç kalınır."

"2030 Hedefine Sadece Ceza ile Ulaşılamaz"

TTKÖD Başkan Yardımcısı **Alpay Lök**, Türkiye'nin trafik ölümlerinde AB ortalamasının çok gerisinde olduğunu belirtti.

"2024'te trafik kazalarında 6.352 kişi hayatını kaybetti. AB ortalamasına göre hâlâ çok gerideyiz."

Lök, motosiklet kazaları ve hız artışının hedefleri tehdit ettiğini vurgularken, **Trafik Kanunu'na teknik güvenlik denetimi, şerit disiplini takibi ve onaylı kask zorunluluğu gibi yenilikler** önerdi. ■



MUTLU YILLAR 2026

Coşkun Altın Group Ailesi olarak yeni yılınızı en içten dileklerimizle kutlarız.

TAŞIMACILIK

- Öğrenci Taşımacılığı
- Personel Taşımacılığı
- Turizm Taşımacılığı
- VIP Taşımacılık

TURİZM

- Yurt içi ve Yurt dışı Oteller
- Yurt içi ve Yurt dışı Turlar
- Gemi ve Uçak Biletleri
- Vize İşlemleri

2823 sokak No:47 Kat:1-2-3 1.SANAYİ SİTESİ - İZMİR • Tel: (0232) 433 77 21 (Pbx)

info@ozaltinturizm.com.tr * www.ozaltinturizm.com.tr * www.coskunaltingroup.com * www.oralaku.com.tr

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!



Mutlu Yıllar
2026



TEMSA

PİLAVCI OTOMOTİV

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

TEMSA SKODA SABANCI ULAŞIM ARAÇLARI A.Ş.

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

info@temsa.com
temsa.com



2026

Mutlu Yıllar!

Yeni yıl, yepyeni güzergâhlarla geliyor!
Her yolculukta yanınızda olmaktan mutluluk duyuyoruz.
2026 hepimize sağlık, huzur ve bol seyahat getirsin!

Hüseyin Kocaer

 **Fulya**
T U R İ Z M



● Yurt Dışı Tur ve Transferleri ● Geziler ve Anadolu Turları ● Kurumsal Kiralama

Camikebir Mah. Necat Hepkon Cd. No: 25 Seferihisar / İzmir T: 0 (232) 743 54 54 e-mail: info@fulyaturizm.com.tr www.fulyaturizm.com.tr



Hassoy Otomotiv'den Zağnos Tours'a Tourismo teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Zağnos Tours'a 1 adet 2+2 koltuk düzenine sahip 1 adet Turismo teslimatı gerçekleştirdi.

2015 yılında kurulan Trabzon merkezli Zağnos Tours'a Turismo'nun teslimatı Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk

Soydan tarafından firma sahibi Ahmet Cuvalcı'ya yapıldı. Teslimatta kaptanlar da hazır bulundu. Teslimat sonrasında açıklamada bulunan Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, "Yeni Turismo firmaya hayırlı, uğurlu olsun, bol kazançlar getirsin. Zağnos Tours ile önümüzdeki süreçte de işbirliğinde bulunmaktan memnuniyet duyarız. Bu vesileyle de tüm sektör mensuplarımızın yeni yılını kutlar, sağlıklı, huzurlu ve bol kazançlı bir yıl dilerim" dedi. ■



HOŞ GELDİN

2026

Sevdiklerinizle birlikte sağlık, mutluluk ve huzur dolu bir yıl geçirmeniz dileğiyle.

**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres
Erman GEYİK
www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com



2026 Mutlu Yıllar!

Gez, Gör, Tat...
Yollarda başlayan güzel yıllara!

Ahmet Yıldızhan
Yönetim Kurulu Başkanı

www.yildizhanturizm.com

2026

Mutlu Yıllar!

Yeni yılda yollarımız sağlık, mutluluk ve başarıya çıksın! 2026'da da birlikte nice güzel yolculuklara...

Mert Yılmaz



*Turizm yolculuğunuzda
yol arkadaşınız!*

İnönü Mahallesi, Cumhuriyet Caddesi No: 95 K.7 D.9 Elmadag - İstanbul
Tel: 0212 224 28 81 - 0212 224 08 34
Fax : 0212 296 07 44 Gsm: 0555 803 93 93
www.mertturizm.com mert@mertturizm.com

Lucitur, Allison'ın Yeni 9 Vitesli Şanzımanıyla Verimliliği ve Sürüş Konforunu Artırıyor

Otokar Navigo T, İspanyol yolcu taşımacılığında teknoloji ve performansın yeni adresi oldu.

Madrid merkezli yolcu taşımacılığı şirketi Lucitur, filosuna kattığı 9 vitesli Allison tam otomatik şanzımanlı Otokar Navigo T ile sürüş deneyimini ve verimliliği bir üst seviyeye taşıyor. Konfor, düşük bakım maliyeti ve optimize yakıt tüketimiyle dikkat çeken araçlar, yoğun şehir içi kullanıma ideal çözüm sunuyor.

Lucitur, Navigo T ile Filosunu Modernize Ediyor

1986'da kurulan ve 2026'da 40. yılını kutlamaya hazırlanan Autocares Lucitur, İspanya pazarında şehir içi taşımacılığa yönelik modern araç yatırımlarını sürdürüyor. Şirket, önceki deneyimlerinden memnun kaldığı Allison 6 vitesli şanzıman sonrası, filosuna 9 vitesli tam otomatik Allison şanzımanlı iki yeni Otokar Navigo T midibüs kattı.

"Yokuşta Bile Sarsıntısız ve Konforlu Sürüş"

Lucitur Genel Müdürü Carlos Martínez, yeni araçların performansından memnun:

"Sürücülerimiz artık daha az yoruluyor, yolcular da daha konforlu bir yolculuk yaşıyor. Yeni vites seçici ergonomik, kullanımı sezgisel. Özellikle yokuş kalkışlarında Allison farkını net şekilde hissediyoruz."

Şehir İçi Trafik İçin İdeal Çözüm

Navigo T, kompakt yapısı ve manevra kabiliyetiyle dar şehir sokaklarında rahatlık sunarken, GSR II güvenlik sistemleri ve yeni gösterge paneli ile sürüş güvenliğini artırıyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™ ve tork konvertörü sayesinde düşük devirde yüksek performans sağlanıyor.

Daha Az Bakım, Daha Fazla Çalışma Süresi

Şanzıman arızalarının neredeyse sıfıra inmesi, Lucitur'un operasyonel sürekliliğini destekliyor. Martínez:

"Bakım açısından neredeyse hiç sorun yaşamadık. Araçlarımız daha az duruyor, daha çok çalışıyor. Bu, hem zaman hem maliyet açısından büyük avantaj."



Allison'dan Destek: "Gerçek Değer, İş Birliğiyle Ortaya Çıkıyor"

Allison Transmission Avrupa Satış Direktörü Trond Johansen, şunları ekledi:

"9 vitesli şanzıman yalnızca teknoloji değil; satış sonrası hizmet desteğiyle fark yaratıyor. Lucitur ve Otokar bayisi Somauto, bu başarının örneği."



Autocares Lucitur Genel Müdürü Carlos Martínez; "Otokar otobüsleri ve Allison şanzımanların performansından çok memnunuz. Her ikisi de beklentilerimizi karşılıyor" diye belirtiyor.



Hos Geldin!

2026

2026 yılında da Sezin Turizm olarak; güvenli, konforlu ve zamanında ulaşım anlayışımızla sizlere en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Okuldan işe, özel günlerden VIP taşımacılığa kadar her yolculukta yanınızda olmaktan mutluluk duyuyoruz.

Yeni yılın sağlık, huzur ve başarı getirmesi dileğiyle... İyi seneler!




Sezin Uluslararası Taşımacılık Turizm Ticaret Ltd. Şti.
Sultan Orhan Mah. Yeni Bağdat Cad. No:526 D:3 Gebze / Kocaeli
Tel: 0262 721 01 41 www.sezinturizm.com.tr

Yeni Umutlar, Yeni Teknolojiler

Herkese merhaba, uzun zamandır uzak kaldığım yazıma, senenin son haftasında sizlerle tekrar buluşmanın mutluluğunu yaşıyorum... Öncelikle neden bu kadar ara verdim. Sorusuna? Kısaca piyasadaki gelişmelerden dolayı sürekli olumsuz yazı yazmaktan sıkıldığım için yazmadım. Uzak kaldığım ve bu süreçte sizleri yalnız bıraktığımdan dolayı özür dilerim.

Öncelikle 2025 yılı başından, sonuna kadar yaşamış olduğumuz olumlu veya olumsuzlukları bir tarafa bırakıp, yeni yıla gireceğimiz veya girdiğimiz 2026 yılı içinde sektör temsilcilerimiz ve firma işletmecilerimizin neler yapabilirleri konuşmamız daha doğru olacağı görüşündeyim.

Ulaşım sektörü, insanların ve ürünlerin taşınmasıyla ilgilenen, ekonomide önemli bir sanayi sektörüdür. Bu sektör, havayolları, demiryolları, nakliye, kamyon taşımacılığı, lojistik firmaları ve ulaşım altyapısı sağlayan kuruluşları kapsar.

Malların nakliyesi, Turizm ve yolcu taşımacılığı her ülkenin ekonomisinin önemli bir parçasıdır. Ne yazık ki, Rusya ve Ukrayna arasındaki uzun süredir süren savaş, küresel ekonominin COVID-19 pandemisinden hızla toparlanma şansını sekteye uğrattı. Bu durum, çeşitli ülkelere yönelik çok sayıda

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



yaptırıma yol açtı. Tüm bunlar enflasyona neden oldu ve dünya genelindeki birçok piyasayı etkiledi. Bu durumda; Taşımacılık sektöründe başarının anahtarı, en uygun maliyetli, esnek ve verimli hizmetleri sunmaktır. Hadi başlayalım.

1- Sürtünmesiz Seyahat (MaaS); Ulaşımında artan veri kullanılabilirliğine ve dijital kapasiteye bağlı olarak, insanların ve işletmelerin seyahatlerini planlamak ve ödemelerini kolaylaştırmak için farklı ulaşım modları ve hizmetlerini tek bir mobil uygulamada veya çevrimiçi platformda bir araya getiren yeni iş modellerinin ortaya çıktığı görülmektedir. Bilgi ve ödeme işlevleriyle birlikte çeşitli ulaşım modlarının tek bir hareketlilik hizmetine entegrasyonu olarak tanımladığımız bu yeni iş modeli "Bir Hizmet Olarak Hareketlilik (MaaS)" olarak adlandırılmaktadır.

2- Mekanik Zihinlerden Dijital Beyinlere Geçiş; Yapay zekâ sadece metin ve resim üretmekle ilgili değil. Günümüzde küresel hareketliliği devrimleştiriyor, trafiği optimize ediyor ve verimliliği artırıyor. Lojistik ve

taşımacılık sektörü, şirketlerin yaklaşık %20'sinin bir şekilde kullandığı yapay zekânın kademeli olarak benimsenmesine tanık oluyor. Ancak 2025 yılında yapay zekâ, e-mobilité

sektörünün omurgası haline gelecek. Deneyimli bir nakliyeciyi veya iş insanıysanız, kaçınılmaz zorluklarla başa çıkmak ve değişikliklere ayak uydurmak için zamanınızı ve kaynaklarınızı bugün kullanmanız gerektiğini biliyorsunuz. Bu, yarının büyümesi için iyi bir başlangıç olacaktır.

3- Bulut Tabanlı Sistemlerin Benimsenmesi; Ulaşım sektöründeki en büyük trendlerden biri, bulut tabanlı sistemlerin benimsenmesidir; çünkü buluttaki platformlar, şirketler için ölçeklenebilirlik ve yenilikçi dijital kaynak kullanımında sınırsız fırsatlar sunan bir yazılım hizmeti (SaaS) modelini zorunlu kılmaktadır. Bu, daha yüksek karlılığa ulaşmayı ve şirket içi sistemlerin yeteneklerinin genel getirilerini aşmayı mümkün kılar. SaaS, satış ve pazarlama, finans, hukuk ve daha fazlasını içeren tüm iş fonksiyonlarında verimlilik ve maliyet tasarrufu sağlar. (SaaS) insanların uygulamalara internet üzerinden eriştiği, bulut servis sağlayıcısının ise altyapı, güvenlik ve güncellemeleri yönettiği bulut tabanlı bir yazılım dağıtım modelidir. ■

2026: Yeniden Yapılanma ve Direnç Yılı Olacak

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi, 22 Aralık 2025'te toplandı.

Toplantıya Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı temsilcileri de katılarak sektörün sorunları ve çözüm önerileri ele alındı.

2026'ya yönelik beklentiler, maliyet baskılarının ve sektörel daralmanın daha da artacağı yönünde.

Toplantıda; **otobüs sayılarındaki ciddi düşüş, geri dönük kesilen cezalar, korsan**

taşımacılığın artışı ve 8+1 araçların sistem içine alınması gerekliliği gibi kritik başlıklar gündeme getirildi. Ulaştırma Hizmetleri Genel

Müdürlüğü yetkilileri, bazı düzenlemelerin Bakan onayında olduğunu belirtti.

Turizm araçlarına yapılan güzergâh izin zammı, %1528 gibi oransız bir artışla eleştiri topladı.

Ayrıca, **şoför SGK girişlerinin esnek hale getirilmesi, koordinasyon kurulu oluşturulması, özmal artışı yerine**



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

bireysel otobüsçünün desteklenmesi gibi önemli yapısal öneriler sunuldu.

2026 yılında sektörde **kapasite planlaması, maliyet-verim dengesi ve kural bazlı işletme anlayışı** hayati olacak. **Otoban, köprü ve akaryakıt zamlarının,** gelir artışının çok üzerinde seyretmesi bekleniyor. **Yeterli doluluk olmadan yapılan seferler,** ağır ekonomik sonuçlar doğuracak.

Havayolu taşımacılığı ile rekabetin de artacağı 2026'da, **daralmanın %50'yi bulabileceği** uyarısı yapılıyor. Sektörün daha büyük kayıplar yaşamaması için hızlı, koordineli ve yapıcı adımlara ihtiyaç var.

Tüm zorluklara rağmen, sektörün 2026 yılını dayanışma, disiplin ve dirençle karşılaması temenni ediliyor. ■

2026

Hoş Geldin!

Değerli sektör paydaşlarımız, kıymetli meslektaşlarımız ve yol arkadaşlarımız

Zorluklarla, emeğimizle ve dayanışmayla geride bıraktığımız bir yılı daha tamamlamış bulunuyoruz. 2025 yılı boyunca şehirler arası ve turizm taşımacılığı sektörümüz, tüm olumsuzluklara rağmen ülkemize hizmet etmeye, insanları sevdiklerine güvenle ulaştırmaya devam etti.

Yeni umutlarla karşıladığımız 2026 yılının; sektörümüzde istikrarın güçlendiği, emeklerimizin daha çok değer bulduğu, sağlıklı, huzurlu ve bereketli bir yıl olmasını temenni ediyoruz.

Tüm meslektaşlarımıza ve ailelerine sağlık, huzur ve başarı dolu bir yıl diliyoruz.

Birlikte, daha güçlü bir sektör için çalışmaya devam edeceğiz.

Mutlu Yıllar!



MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YİĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Scania'dan 2025 değerlendirmesi ve 2026 beklentileri

17 Aralık 2025 tarihinde sektör basınıyla bir araya gelen Doğu Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü Ozan Akbal, 2025 yılını değerlendirirken, 2026 yılı beklentilerini de açıkladı. Akbal, Scania olarak yeni dönemde kamyon satışlarına daha çok odaklanacaklarını, bunun için özel bir yapılanma kurduklarını söyledi.

■ Erkan YILMAZ

Doğu Otomotiv Scania Pazarlama Müdürü Ozan Akbal, sektör basını ile 17 Aralık 2025 tarihinde bir araya gelerek, bayi ağına yönelik gerçekleştirilen yatırımları ve 2026 yılında bayi ağındaki büyüme planlarını da açıkladı. 2026 yılında kamyon tarafına daha da ağırlık vermek istediklerini belirten Akbal, "Marka olarak çekici tarafı ile çok ön plandayız. Kamyon satışlarına yönelik kurduğumuz departmana "özel satışlar" adını verdik. Yeni yıl itibariyle kamyon satışlarından da ben sorumlu olacağım. 2025 yılında kamyon ürün grubunda 185 adet kamyon satışı gerçekleştirdik. Yılı ,200'ü kamyon olmak üzere toplam 2500-2600 civarında satışla kapatacağız gibi görünüyor. Kamyon satışları da yüzde 7-8 gibi bir pay alıyor. Kamyon operasyonunu büyütmek önemli. Zaten çekici tarafında belli bir pazar payına ulaştık. Kamyon tarafının büyümesi markanın büyümesini de destekleyecektir.

Yeni bir strateji

Hem inşaat tarafında hem damper, mikser, pompa, vinç bunlara uygun standart ürünlerimizi oluşturduk. Müşterilerimizle sürekli irtibat halindeyiz. Çok iyi geri dönüşler alıyoruz. 2026 yılı siparişlerini almaya başladık. Hatta ilk çeyreği bitirdik ve kamyon tarafını aşama aşama büyüteceğiz. Yılda 3500-4000 civarında yol kamyonu satılıyor ama inşaat tarafının çok değişken bir yapısı var. Kamyon tarafının bir artışı da bu araçlar çekiciden farklı olarak bölgesel

olarak çalıştıkları için servise de katkıları oluyor" dedi. Scania Pazarlama Müdürü Ozan Akbal, markanın Türkiye pazarındaki önceliğinin çekici segmentindeki güçlü konumu korumak ve derinleştirmek olduğunu da vurguladı.

31 bin adet seviyesi

Ozan Akbal, 2024 yılında pazarın 33 bin seviyelerinde kapandığını, 2025 yılında ise 16 ton ve üzeri Türkiye ağır ticari araç pazarının yaklaşık 31 bin adet seviyesinde kapanmasının beklendiğini ifade ederek, "Taşımalar azalsa bile Türkiye'de araç parkı hâlâ eski ve bu parkın yenilenmesi gerekiyor" dedi. Akbal, çekicide sürdürülebilir büyümenin satış sonrası hizmetler, bakım sözleşmeleri ve finansman çözümleriyle desteklendiğini vurguladı.

Tek noktada çözüm ortağı olmak

Ozan Akbal, Scania'nın hedefinin yalnızca araç satışı değil, komple bir şekilde çözüm ortağı olmak olduğunu vurgulayarak, "Müşterimiz bizden çekici aldığında isterse treyler de var, damper de var, Thermo King de var. Bunun dışında finansman ve bakım kontratları da sunuyoruz. Yani müşterinin tüm ihtiyaçlarını karşılamak ve tek noktada çözüm ortağı olmayı amaçlıyoruz" dedi.

Bayi ağımız büyüyecek

2026 yılında bayi ağını da büyültmeye devam edeceklerini ifade eden Ozan Akbal, "Bu yıl ERZ Erzurum bayimizi satış ve servis noktası olarak açtık. MerTrucks Kocaeli bayimizi servis noktası olarak açtık. Çarıkçı servisinin açılışını da basın mensupları ile birlikte yaptık. Son olarak Şekerpınar tesisimizi açtık, Tuzla'yı Şekerpınar'a taşıdık ve ciddi yatırımlar yaptık. Orası bizim eski genel müdürlüğümüzüzdü, bir Scania tesisine dönüştü ve Scania dünyasında bir ilk oldu. Böyle bir tesis başka kimsede yok, tamamen dijital bir shoowromm. Güneş panelleri elektriğin yüzde 40'ını karşılıyor. Yağmur suları ile bahçe sulama işlerini de yapabiliyoruz. Hem çevreci hem dijital. Örnek bir tesis. 2026 yılında MerTrucks satış yetkisini de alacak. Lüleburgaz'da, Denizli ve Gaziantep'te satış ve servis noktası açma planımız



var. Şu anda 19 servis, 15 satış noktamız var" dedi.

Elektrikli çekicide altyapı belirleyici olacak

Scania'nın elektrikli çekici teknolojisinde hazır olduğunu belirten Akbal, "Scania bu araçları dünyaya satıyor. 40 ton yükü 440 km menzili var. Türkiye'de uzun mesafeli elektrikli çekicilerin yaygınlaşması için altyapı yatırımlarının, şarj istasyonlarının yaygınlaşması gerekiyor.

15 yıldır otomotiv sektöründe

Ozan Akbal, eğitimi ve kariyer yolculuğunu da sektör basını ile paylaştı: "Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Makine Mühendisliği okudum. Ardından İstanbul Teknik

Üniversitesi'nde otomotiv yüksek lisansı yaptım. 2010 yılında iş hayatına otomotiv sektörü ile başladım ve 15 yıldır hafif ve ağır ticari markalarında çalıştım. Ar-Ge'de, ürün yönetiminde, pazarlamada, satış tarafında filo, perakende, kamu, ihracat bölümlerinde çalıştım. Kısa bir süre bayi geliştirme tarafında da çalıştım. Doğu Otomotiv'de 5'inci yılım. Scania Bölge Satış Yöneticisi olarak 2,5 yıl kadar çalıştım. Yine treyler markamız Wielton'un ülkemize gelişi ve distribütörlükte önyak oldum. Polonya'da görüşmelerde bulundum. Wielton markası gelince de 2 yıl kadar satış ve satış sonrası hizmetler müdürü olarak çalıştım. 1 Ekim 2025 tarihi itibariyle de Scania Pazarlama Müdürü olarak atandım. Müthiş bir ekibimiz var. Pazarlama ile birlikte satış tarafıyla da ilgileniyorum." ■

Akran Grup, Filosunu 50 Yeni Renault Trucks T480 ile Güçlendirdi

Akran Grup, 50 adet Renault Trucks T480 çekici yatırımıyla filosunu gençleştirerek yılı güçlü bir adımla kapattı. Teslimat töreni, Bursa'da gerçekleşirken; Akran Grup'un Avrupa taşımacılığındaki etkinliğini artırma stratejisine de önemli katkı sağladı.

Teslimatlar, Akran Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Ayhan Korkmaz**, Yönetim Kurulu Üyesi **Efe Korkmaz** ve İcra Kurulu Başkanı **Ahmet Uğur**'a, Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastian Delepine** ve **Koçasanlar Otomotiv** yöneticileri tarafından yapıldı. **Korkmaz**, "Genç filo, doğru ekipman ve uzman kadro ile büyümemizi sürdürüyoruz.

Renault Trucks, beklentilerimizi ideal biçimde karşılıyor," dedi.

2000 yılında Bursa'da kurulan Akran Grup; İstanbul, İzmir ve İzmit'teki yapılanmalarıyla, taşımacılıktan gümrükleme entegre lojistik hizmetleri sunuyor. Filosunun üçte biri Renault

Trucks'tan oluşan şirket, sektörde örnek bir model olarak konumlanıyor.

Sebastian Delepine ise, "Akran Grup'un tekrar Renault Trucks'ı tercih etmesi iş birliğimizin gücünü gösteriyor," ifadelerini kullandı. ■



Mars Logistics'ten 70 Milyon Euro'luk Stratejik Yatırım Hamlesi

Lojistik sektörünün öncü şirketi Mars Logistics, 2026 yılına güçlü bir yatırım programıyla giriyor. Şirket, toplam 70 milyon Euro değerindeki römork, çekici, vagon ve depo yatırımlarıyla operasyonel kapasitesini ve sektördeki konumunu daha da güçlendiriyor.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, yapılan her yatırımın şirketin uzun vadeli vizyonuna hizmet ettiğini vurgulayarak şunları söyledi: “Mars Logistics olarak 35 yılı aşkın süredir yatırım, yeniliği ve sürdürülebilir gelişimi merkeze alan bir şirketiz. 2026 yılı için gerçekleştireceğimiz 70 milyon Euro’yu aşan yatırım, yalnızca bugünün ihtiyaçlarına cevap veren bir plan değil, lojistik sektörünün geleceğini şekillendirmeye yönelik uzun vadeli vizyonumuzun güçlü bir yansımasıdır.”

Römork, çekici, vagon ve yeni depo yatırımları

Günhan yatırımın kapsamını şöyle açıkladı: “Geçen yıl yaptığımız 1.000 römork yatırımının üzerine bu yıl **1.000 yeni römork, 310 çekici ve 100’e yakın bitmiş araç vagonu** ekliyoruz. **İstanbul, Bursa ve Trabzon’da yeni açacağımız 70 bin m²’lik depolar**, hem operasyonel esnekliğimizi artıracak hem de müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini yeni bir seviyeye taşıyacak.”



Gökşin
Günhan

Bitmiş araç lojistiği yatırımının detaylarına değinen Günhan, “Yaptığımız vagon yatırımlarıyla yıllık 50 bine yakın araç taşıma kapasitesine ulaşmayı hedefliyoruz. Ocak 2026 itibarıyla bitmiş araç tren operasyonlarımız resmen başlıyor ve bu alanda Türkiye-Avrupa hattının en büyük demiryolu oyuncusu haline geleceğiz.” şeklinde konuştu.

Türkiye genelindeki toplam depo alanının 400 bin m²’yi geçtiğini belirten Günhan, “Bu seviye, hem artan yük hacimlerine cevap verebilmemizi hem de uçtan uca çözümleri çok daha verimli sunmamızı sağlıyor.” dedi.

Yatırımların tamamlanmasıyla şirket filosunun **8.000 özmal** araca ulaşacağını belirten Günhan, sözlerine şu şekilde devam etti: “Özmal araç sayımızın 8 binin üzerine çıkması, tüm Avrupa, Balkanlar ve Kuzey Afrika’yı kapsayan karayolu ağıımızı ve 10’un üzerindeki tren hattımızı daha güçlü ve entegre bir yapıya kavuşturacak. Yıl sonunda ulaşacağımız **175 bin sefer**, bu entegrasyonun doğal bir yansıması olacak.”

Avrupa içi yeni tren projeleri 2026’da başlıyor

Intermodal yapıyı güçlendiren en önemli adımlardan birinin tren yatırımları olduğunu belirten Günhan,

“Halihazırda haftada 60’ın üzerinde tren seferi gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra **Avrupa içi yeni tren projelerimizi 2026 yılında devreye almayı** planlıyoruz. Bu ağ sayesinde Avrupa içi kombine taşımacılıkta çok daha yüksek kapasite, daha düşük karbon ayak izi ve daha rekabetçi transit süreleri sunacağız.” dedi.

Haftalık 3.500 Avrupa Seferi

Günhan, Mars Logistics’in kara yolu operasyonlarındaki hacmine de dikkat çekerek: “Bugün Türkiye çıkışlı haftalık **1.750 ihracat ve 1.750 ithalat** seferi ile Avrupa’nın en yüksek hacimli operasyonlarından birini yönetiyoruz. **2025 UBAK listesi** sıralamasında **Türkiye’nin en büyük lojistik şirketi** olmamız, bu operasyonel gücün doğal bir sonucu.”

Günhan, Türkiye içi operasyonların büyüklüğünden bahsederek, “Yurtiçi taşımalarımızda operasyonlarımızı önemli ölçüde güçlendirdik ve yıllık 1.500.000 adet yük taşıma kapasitesine ulaştık. Bu büyüme, Türkiye genelinde müşteri beklentilerine daha hızlı, daha yaygın ve daha esnek çözümler sunmamızı sağlıyor.” dedi.

İki yıldır üst üste hizmet ihracatının şampiyonu

Mars Logistics’in finansal büyümesini de değerlendiren Gökşin Günhan, “Operasyonel gücümüz, intermodal hatlarımız, karayolu ağıımız, depo yatırımlarımız ve bitmiş araç lojistiğinde attığımız adımlar sayesinde Mars Logistics’in cirosu 700 milyon Euro seviyesine ulaştı. Bu büyüme, sürdürülebilir ve

yenilikçi lojistik vizyonumuzun somut karşılığı.” diyerek sözlerine şöyle devam etti: “Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından ‘Hizmet İhracatının Şampiyonları’ ödüllerinde üst üste iki yıl birinci olmamız, sürdürülebilir, çevreci ve yenilikçi lojistiğe olan bağlılığımızın en net göstergesi. Önümüzdeki dönem Türkiye’de ve global pazarlarda yatırımlarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz.”

Başarıyı mümkün kılan güçlü ekip ve güvenen müşteriler

Günhan sözlerini şöyle tamamladı: “Mars Logistics’in bugün ulaştığı ölçek ve operasyonel güç, yıllardır bizimle yol yürüyen, şirket kültürünün bir parçası haline gelmiş güçlü ekibimizin emeği sayesinde mümkün oldu. Araçlarımızda, sahada, ofiste, terminallerde, depolarda her gün devam eden büyük özveri, attığımız her yatırımın gerçek karşılığını oluşturuyor. Aynı zamanda bize yıllardır güvenen değerli müşterilerimizin iş birliği, vizyonumuzu daha da ileri taşımamızın en büyük motivasyon kaynaklarından biri. Mars Logistics olarak başarımızı hem ekibimizle hem de müşterilerimizle birlikte büyütüyor, geleceği ortak bir güçle şekillendiriyoruz.” ■



Volvo Trucks, Yakıt ve CO2 Tasarrufu Sağlayan Dünyanın İlk Ağır Vasıta Stop/Start Motor Teknolojisini Tanıttı!

Volvo Trucks, I-Roll teknolojisinin yeni neslini tanıtarak dünyada ağır ticari araç sektöründe bir ilke imza atıyor. Yeni sistem yapısıyla, I-Roll teknolojisine motor stop/start işlevselliği entegre edilerek yakıt tüketiminin ve CO₂ emisyonlarının daha da azaltılması hedefleniyor. Bu yenilik, markanın iklim etkisini azaltma ve lojistik verimliliğini artırma stratejisinin en güncel adımını oluşturuyor.

Volvo Trucks’ın Volvo FH Aero ile 2025 Green Truck Award testindeki üstün başarısı, son teknolojilerinin ve yeniliklerinin yakıt

verimliliği üzerinde gerçek bir etkisi olduğunun kanıtı oldu. 2024’te tanıtılan yeni Volvo Aero kabin ve yapılan kapsamlı aerodinamik iyileştirmeler, yakıt tüketimi ve CO₂ emisyonu azaltımları açısından karşılığını gösteriyor. Volvo Trucks’ın yakıt verimliliğini artıran yeni stop/start motor özelliği, kendi bünyesinde geliştirdiği ve mevcut I-See ve I-Roll teknolojilerine dayanıyor. Yol verilerini ve yol eğim bilgilerini sürekli izleyerek etkinleşen yeni stop/start motor özelliği, rota üzerinde yaklaşan bir yokuş aşağı eğim tespit ettiğinde motoru geçici olarak kapatıyor. Motor kapandığından, hiç yakıt tüketilmeyerek CO₂ emisyonu da ciddi oranda azaltılıyor.

Jan Hjelmgren: “Mühendislerimiz yine başardı”

Volvo Trucks Ürün Yönetimi Başkanı Jan Hjelmgren, “Mühendislerimiz, kamyon taşımacılığını daha verimli hale getiren yeni bir motor teknolojisini geliştirerek yine büyük bir başarıya imza attı.

Karbonsuzlaştırma stratejimizin bir parçası olarak, içten yanmalı motorlarımızı daha da verimli hale getirmeye ve çevresel etkimizi azaltmaya yönelik yeniliklere devam edeceğiz” dedi.

Yüzde 1’e varan yakıt avantajı sağlıyor

Yeni stop/start fonksiyonu, 60 km/s üzerindeki hızlarda devreye girebiliyor. Yol eğimi, ortam sıcaklığı ve diğer çalışma koşullarına bağlı olarak I-Roll, mevcut tasarrufların üzerine ek olarak yüzde 1’e varan yakıt ve CO₂ azaltımı sağlayabiliyor. Volvo Trucks’ın yenilikçi çözümleri,

hem operasyonel maliyetleri düşürüyor hem de taşımacılık kaynaklı emisyonların azaltılmasına katkı sunuyor.

Yeni özellik, 13 litrelik dizel motora sahip Volvo FH ve Volvo FH Aero’da sunuluyor. Volvo Trucks’ın kapsamlı karbonsuzlaştırma stratejisi; yenilenebilir yakıtlarla çalışan içten yanmalı motorları, batarya elektrikli güç ünitelerini ve yakıt hücreli elektrikli kamyonları içeriyor. ■





HER YENİ YIL, EŞSİZ BİR YOLCULUK.

Sizi sevdiklerinize taşımak bizim için büyük mutluluk. 2026 yılında da yolculuklarınıza eşlik etmekten büyük mutluluk duyacağız. Birlikte gidilecek nice yollara.

Mutlu Yıllar!

Mercedes-Benz
The standard for buses.

