

Otogar çıkış ve park ücret tarifesi

İBB, 2026 yılı için otogar çıkış ve otopark ücretlerini yeniden belirledi. **Koltuk sayısı, hat tipi ve park süresine** göre ücretler değişti; **şehirlerarası, il içi ve transit taşımacılık** yapan otobüsleri doğrudan ilgilendiren yeni tarife 1 Ocak'ta yürürlüğe girdi.

13'te

Hedef: 100 yıldır olduğu gibi bugün de aynı. Türkiye'nin yol arkadaşı olmak

Kamil Koç 100. Yaşını kutluyor



100 yılın 30'una tanıklık eden İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz ile konuştuk:



Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek 2026 100. Gurur Yılımız

Türkiye'nin köklü seyahat markası Kâmil Koç, 2025 yılına ilişkin verileri açıkladı. 1926 yılında Türkiye'nin ilk seyahat firması olarak çıktığı yolda 100. yılına giren Kâmil Koç; yüksek hizmet kalitesiyle 2025 yılında da eşsiz yolculukların tercih edilen markası oldu.

2'de

100 yıldır omuzlarımızda gururla taşıdığımız "Türkiye'nin yol arkadaşı olmak" düsturunu gelecek yüzyıla da başarıyla aktarmak istiyoruz. 100. yılımızda hedefimiz, yerel tecrübemizi küresel bir vizyonla birleştirerek ülkemizde Kamil Koç kalitesinin ulaşmadığı tek bir nokta bırakmamak. Tabi ki bu

hedeflerimiz doğrultusunda 100. Yıla özel projelerimiz var.

Yeni hatlar ve iş ortaklıkları bizim her zaman gündemimizde sadece Kamil Koç ve paydaşları için en faydalı, en doğru anı bekliyoruz diyebilirim. Kamil Koç'un 100. Yaşının sırrı biraz da burada bizde yenilik, büyüme asla bitmez.

8-9'da



Turizmin Kalbi EMITT 2026 ile İstanbul'da Atacak!

Fuarın Direktörü **Banu Keskin**, bu değişimin sadece fiziksel değil stratejik bir hamle olduğunu belirterek, "Amacımız, çok daha merkezi ve erişilebilir bir ticaret platformu sunmak. 2025 yılında 482 milyon Euro'nun üzerinde iş hacmi yarattık. Şimdi hedefimiz, katılımcıların somut iş anlaşmalarıyla döneceği daha nitelikli bir fuar ortamı sağlamak" dedi.

5'te



Mercedes-Benz Türk'ten "5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü" Projesine Güçlü Destek

6'da



Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri Mehmet Öksüz: Turizm taşımacıları yol belgesi ücret artışlarına tepkili

12'de



ABC Lojistik, 1.100'üncü Tırsan Aracını Teslim Aldı, 2026 İçin 300 Yeni Araç Siparişi Verdi

ABC Lojistik ve Tırsan arasındaki 3 nesildir süren iş birliği, yeni yatırımlarla güçleniyor.

14'te



Mutlular Transport'un Tırsan Filo Sayısı 900'e Ulaştı

373 yeni araç teslim edildi, 2026 için 250 adetlik yeni yatırım planlandı.

14'te



Hilal Trans ve METRANS'tan Türkiye-Orta Avrupa Arasında Stratejik Ro-La İş Birliği

Halkalı-Dunajska Streda Hattında Çevreci ve Hızlı Lojistik Dönemi Başlıyor.

16'da



Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su **Kıvanç Kızılkaya**: "Türkiye kamyon ve çekici pazarı daralırken, Volvo Trucks olarak yüzde 80'lik güçlü bir büyüme kaydetmeyi başardık."

16'da



BOLTAS, Artık 'Çobantur Logistics' Adıyla Yoluna Devam Ediyor

Çobantur Logistics Yönetim Kurulu Başkanı **Ulaş Çobanoğlu**, "Kuruluşumuzun 50. yılına yaklaşırken, köklerimize döndüğümüz ve geleceğe daha güçlü hazırlandığımız bir vizyonu hayata geçiriyoruz. Bu dönüşüm, bir geri adım değil, yeniden doğuştur" dedi.

15'te



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçünün istekleri!

10'da



Mustafa Yıldırım

Yaz sezonuna kadar sektörü zor bir süreç bekliyor

12'de



Cumhur Aral

Ünvanlar gider, sektör hatırlar

2'de



Korkut Akın

Bir otobüs şoförünün işi...

4'te

Ünvanlar gider, sektör hatırlar

Askerlikte yılda üç dönem alım yapılan zamanları bilenler hatırlar. Son gelenler, ilk gelenlerin gözünde “torun” sayılırdı. Bu bir aşağılama değil, yazısız bir hiyerarşiydi. Torunlar izler, kimin gerçekten asker olduğunu, kimin sadece rütbesiyle ayakta durduğunu kısa sürede anlardı. Çünkü orada rütbelere değil, duruşlar kalıcıydı.

İş hayatı da bundan çok farklı değildir. Her yıl yeni torunlar girer sektöre. Genç satışçılar, mühendisler, operasyoncular, yöneticiler... Karşılarında yılların tecrübesini taşıyan kıdemliler vardır. Ünvanları ağırdır, yetkileri geniştir. Ama zaman geçtikçe herkes aynı gerçeği görür. Sektörde kalıcı olan kartvizitler değil, itibardır.

Sektörel hafıza sanıldandan çok daha güçlüdür. Bugün farklı firmalarda çalışan insanlar, yarın aynı fuarda yan yana gelir, aynı ihalede karşı karşıya oturur, aynı masada yeniden buluşur. Kim sözünü tutmuştur, kim kriz anında



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

sorumluluk almıştır, kim işi kurtarmak için başkasını ateşe atmamıştır... Bunların hiçbirisi resmî kayıtlarda yazmaz ama insanların zihninde yerini alır.

Yetkiyi güç sananlar her dönemde çıkar. Kurumu kendi vitrini hâline getirenler, başarıyı ekipten çok kendine değerlerini kolayca rafa kaldırırlar. Onlar için iş hayatı uzun soluklu bir yolculuk değil, kısa mesafeli bir fırsattır. Fırsat bittiğinde ise geriye ne saygı kalır ne de anlatılacak bir hikâye.

Etik değerlerden yoksun bir kariyer gürültülü yaşansa bile sessiz biter. Bir dönem herkes onları tanır, herkes onlardan çekinir. Sonra zaman geçer. Sektör yoluna devam eder, yeni isimler gelir. O “güçlü” insanlar ise silinir. Sanki hiç o koltuklarda oturmamış, hiç o kararları vermemiş hiç yaşamamış gibidirler. Bu, iş hayatının en ağır ama en adil hükmüdür.

Buna karşılık bazı isimler vardır ki yıllar geçse de kendiliğinden anılır. Bir toplantıda, bir teslimat töreninde, bir fuar sohbetinde... “Onunla çalışmak keyifliydi”, “sözünün arkasında dururdu”, “zor zamanlarda kaçmazdı” denir. İşte sektörde bırakılan iz tam olarak budur. Ve bu iz, hiçbir ünvanla ölçülmez.

Bugünün torunları bu farkı erken yaşta görür. Kimin tecrübeli, kimin sadece eski olduğunu ayırt eder. Kimin kıdemli, kimin yorgun olduğunu hisseder. Sessizce notunu alır. Çünkü bilirler ki yarın roller değiştiğinde,

hafızalarda kimlerin kalacağı aslında çoktan bellidir.

Ve bir gün herkes masadan kalkar. Genel müdür de, bölge sorumlusu da, satışçı da. Yetkiler devredilir, imzalar değişir. O andan sonra geriye tek bir soru kalır:

“Nasıl biriydi?”

İşte bu soruya verilen cevap, bir insanın bütün kariyer özetidir.

Bu köşede çoğu zaman fikirlere, bazen yaşanmışlıklara, nadiren de kişilere yer verilir. Bu yazı, uzun yıllar sektörün içinde kalmış, müşterilerine de rakiplerine de çalışanlarına da aynı mesafede durmuş, etik değerleri iş yapma biçiminin merkezine koymuş bir isme ithafen kaleme alındı. Ünvanlarını geride bırakırken ardında saygı, güven ve iyi bir damak tadı bırakan Murat Torun’a...

Bazı insanlar sektörden ayrılmaz.

Onlar, sektörün hafızasında kalır. ■



Ticaret Bakanlığı’ndan Busworld Türkiye 2026’ya Katılımcı Desteği

Otobüs Endüstrisinin Dev Buluşması, 17–19 Haziran 2026’da İstanbul Fuar Merkezi’nde Gerçekleşecek

Otobüs ve toplu taşıma endüstrisinin bölgedeki en büyük uluslararası etkinliği olan **Busworld Türkiye 2026**, 17-19 Haziran 2026 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi’nde düzenlenecek. Sektör profesyonellerini, üreticileri ve karar vericileri buluşturacak olan fuar, bu yıl **Ticaret Bakanlığı** desteğiyle daha da güçleniyor.



İhracatçı Firmalara Stand ve Dekorasyon Desteği

Ticaret Bakanlığı tarafından **destek kapsamına alınan Busworld Türkiye 2026**, fuara katılacak ihracatçı firmalara önemli bir avantaj sunuyor. **İhracatçı birliklerine üye olan firmalar**, stand kirası ve dekorasyon harcamaları için belirlenen oran ve limitler dahilinde destekten

yararlanabilecek.

Bu destek, firmaların uluslararası pazarlarda daha etkin tanıtım yapmasını, yeni iş bağlantıları kurmasını ve küresel rekabet gücünü artırmasını hedefliyor.

Başvuru Süreci ve Koşullar

Destekten yararlanmak isteyen katılımcı firmaların, başvuru ve süreçlerle ilgili olarak **UİB (Uludağ İhracatçı Birlikleri)** ile iletişime geçmesi gerekiyor. Tüm başvurular, **DYS (Destek Yönetim Sistemi)** üzerinden online olarak yapılıyor.

Firmaların başvurularını zamanında tamamlamaları ve destek koşullarına uygun hareket etmeleri, destekten faydalanabilmeleri için büyük önem taşıyor.

Uluslararası Büyüme İçin Stratejik Fırsat

Türkiye’nin otobüs ve toplu taşıma üretiminde sahip olduğu küresel gücü yansıtan Busworld Türkiye, her edisyonunda onlarca ülkeden katılımcı ve ziyaretçiyi ağırlıyor. 2026 fuarı, hem yerli üreticiler için global iş birlikleri kurma fırsatı sunacak hem de Türk otomotiv sektörünün vitrine çıkmasını sağlayacak. ■

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek Kâmil Koç’tan 2025 Rekoru: 10 Milyondan Fazla Yolculuk Hikâyesi!

100. Yılına Hazırlanan Türkiye’nin İlk Seyahat Firması, Hem Yurt İçinde Hem Avrupa’da Büyümeye Devam Ediyor

Türkiye karayolu yolcu taşımacılığının öncüsü Kâmil Koç, 2025 yılı performansını açıkladı. Yıl boyunca 10 milyonu aşkın yolcuyu taşıyan marka, hem sefer sayısı hem de genişleyen rota ağıyla sektördeki liderliğini pekiştirdi. 2026’da 100. kuruluş yılını kutlamaya hazırlanan Kâmil Koç, tarihi mirasını uluslararası arenaya taşımaya kararlı.

Dünyanın Etrafında 100 Tur Değerinde Mesafe

2025 yılında Kâmil Koç otobüsleri, dünyanın çevresini neredeyse 100 kez dolaşacak kadar yol kat etti. Toplam mesafe, Türkiye karayolu ağının 57 katı uzunluğa ulaşırken, Ay’a 10 kez gidip gelecek bir ölçekteydi. Yıl boyunca en çok tercih edilen hat ise yine **Bursa-İstanbul** oldu; bu hattı Ankara-İstanbul ve Ankara-Kayseri izledi.

Bayram ve Tatillerde Rekor Yolcu Hareketliliği

Ramazan ve Kurban bayramlarında yoğun talep gören Kâmil Koç, uygun fiyatlı seferleriyle yine ilk tercih oldu. Sömestir döneminde özellikle



öğrencilerin yoğun ilgi gösterdiği **Bursa-İstanbul, Ankara-İstanbul ve İstanbul-İzmir** hatları dikkat çekti.

Yeni Duraklar, Güçlü İşbirlikleri

2025, markanın operasyonel büyüme yılı oldu. FlixBus ile olan stratejik ortaklık kapsamında **İğdır** gibi yeni rotalar eklendi; **Kahta Petrol, Can Diyarbakır ve Mersin Seyahat** ile iş birlikleriyle bölgesel güç artırıldı. Bulgaristan’ın Varna kentine direkt otobüs seferleri başlatılırken, Avrupa’ya açılan hatların 2026’da artacağı açıklandı.

“100 Yıllık Yol Arkadaşınız Olmanın Gururunu Yaşıyoruz”

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: “2025 yılı, hem müşteri memnuniyeti hem de marka gücümüz açısından çok başarılı geçti. Halk jürisi tarafından üst üste dördüncü kez **‘Yılın İtibarlısı’** seçilmek, yolcularımızın bize duyduğu güvenin bir göstergesi. Modern araç filomuzla 2026’da Avrupa pazarında da daha güçlü olacağız. 100. yılımızda da ‘Nesilden Nesile, 100 Yıldır Yol Arkadaşınız’ diyerek bu mirası geleceğe taşıyacağız.” ■



Çocuklarınızla Mutlu Tatiller Dileriz obilet



Altur Turizm araç filosunu Crafter ile güçlendirdi

İstanbul'da taşımacılık sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Altur Turizm, filo yenileme projesi kapsamında 80 adet Volkswagen Crafter ile filosunu güçlendirdi.

Volkswagen Ticari Araç, taşımacılık ve turizm sektörünün lider firmalarıyla iş birliğini sürdürüyor. Türkiye'nin en köklü firmalarından biri olan **Altur Turizm**, filosunu Volkswagen Crafter modelleriyle güçlendirmeye ve genişletmeye devam ediyor.

Türkiye'nin en geniş taşımacılık filosuna sahip olan Altur, sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomisiyle iddiasını koruyan **80 adet** Volkswagen Crafter modelini, düzenlenen törenle teslim aldı.

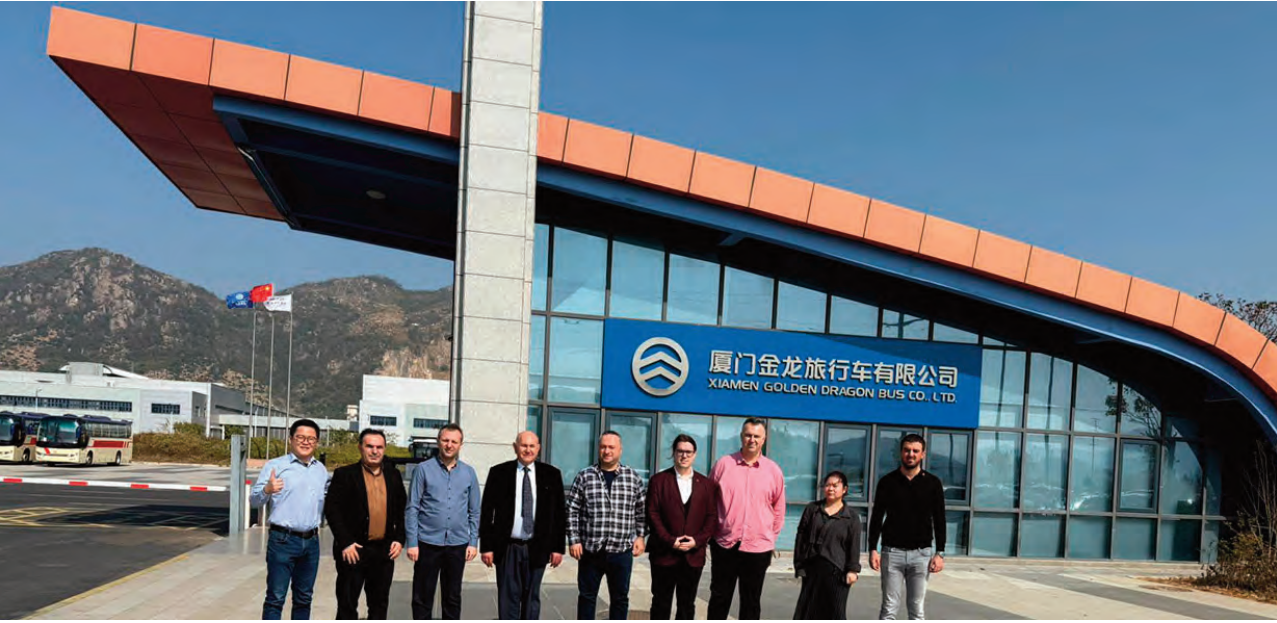
Altur Turizm'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak** ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Hikmet Albayrak**'ın katıldığı teslimat töreninde, Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun** ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Altur Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Fatma Albayrak Arf** da hazır bulundu. Tören sonrasında, Volkswagen Ticari Araç tarafından Abdurrahim Albayrak'a aralarındaki güçlü iş birliğini temsil eden bir plaket takdim edildi.

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak, Volkswagen Crafter'ı yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri gibi özellikleri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.

Kuruluşu 1976 yılına dayanan Altur Turizm, günde binlerce personel ve öğrenci taşımacılığının yanında, turizm taşımacılığı, operasyonel kiralama ve özel transfer hizmetleri de gerçekleştiriyor. ■



Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç, Volkswagen Yetkili Satıcısı Altur ve Altur Turizm yetkililerinin katılımıyla düzenlenen törende Altur Turizm, 80 adet Crafter modelini teslim aldı.



Ankara Büyükşehir Belediyesi

1000 elektrikli otobüs alımı için harekete geçti

Ankara Büyükşehir Belediyesi, 1000 elektrikli otobüsün filoya kazandırılması amacıyla çalışmalar başlattı. Bu kapsamda ABB ve EGO'dan oluşan teknik bir heyet, elektrikli otobüs teknolojileri ve şarj altyapılarını yerinde incelemek üzere Çin'e gitti.

Ankara Büyükşehir Belediyesi, Başkent'te toplu ulaşımı daha çevreci, verimli ve sürdürülebilir hale getirmek amacıyla yeni bir adım daha attı.

Bu kapsamda ABB ve EGO bünyesinden oluşan teknik bir heyet, elektrikli otobüs ve şarj altyapılarını yerinde incelemek üzere Çin'e gitti.

Heyet; elektrikli otobüsler, enerji depolama sistemleri, mobil trafo merkezleri ve

şarj altyapıları başta olmak üzere, toplu ulaşımında kullanılan yeni nesil teknolojileri yerinde inceliyor. Çin'de üretici firmalar ve otobüs işletmeleriyle gerçekleştirilen görüşmelerde; teknik yeterlilik, tedarik süreçleri, bakım-onarım maliyetleri ve işletme verimliliğine ilişkin kapsamlı değerlendirmeler yapılıyor. Elektrikli otobüslerin tedarikiyle birlikte, Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin sosyal belediyeçilik anlayışı kapsamında her gün yaklaşık 375 bin kişiyi ücretsiz taşıdığı ulaşım hizmetinin kapsamının genişletilmesi de amaçlanıyor. Filonun güçlenmesiyle sefer sayılarının artırılması, hatlardaki yoğunluğun azaltılması ve ücretsiz ulaşımından yararlanan vatandaş sayısının daha da yükseltilmesi planlanıyor.

Projenin hayata geçirilmesiyle birlikte; trafik yoğunluğunun azaltılması, karbon salınımının düşürülmesi, hava kalitesinin iyileştirilmesi ve Başkentlilerin toplu ulaşımına erişiminin kolaylaştırılması hedefleniyor. ■

Bir otobüs şoförünün işi...

Dünyaca ünlü heykeltıraşımız **Kuzgun Acar**, bir söyleşisinde, “**Ben mi heykel yonttum, yoksa beni mi halk yonttu, bilemem... Çok büyütülüyor aslında. Bir adamın İstanbul - Ankara otobüsünü götürmesi, herhalde benimkinden daha güç bir şey. Ben onun heykelini yapmak istiyorum. Onun heykeli de biraz sivri demir, biraz çelik sivriler... Yani beni haftada dört gece aralıksız, uykusuz otobüs götüren şoför arkadaşımızın sevmesini istiyorum ve o şoför arkadaşımızın yanında vardır muhakkak sivri bir aleti. Bu adam ekmeği adına en azından bin beş yüz kilometre sallar... Onun heykelini yapmaya uğraşıyorum ve onun heykeli hareket, onun heykeli azgınlık. Ben onu oturup da ayakta yapamam... Onun için figüratif çalışmıyorum. Adamı zapt etmeye imkan yok. Adam fırtına, adam kaçıyor, saatte 80 kilometre yapıyor, 100 kilometre yapıyor. Onun heykeli sabit yapılmaz ki! Ben onun sadece hareketini yakalarım. Becerebiliyor muyum, o ıddiada değilim. Ama ne yaptığımı biliyorum. O adamın, o fırtına adamın 35 yaşındayken böyle 55 yaşında görünen o adamın heykeli. O da soyut oluyor haliyle” diyor, yıllar önce TRT kameraları karşısında.**

1976 yılında ölen Avrupa'da çok tanınan, bizdeyse eserleri hurda niyetine sökülüp satılan bu ünlü sanatçı hayatın gerçeklerini iyi saptamıştı. İşte, sökülüp yok edilen bir heykeli üzerine yaptığı söyleşide anlatıyor. Demek ki, TRT, onunla 1973'te, 1974'te, belki de daha önce bir program çekmiş. Ancak bu bile Acar'ın yapıtlarını kurtaramamış. Yaptığı iş soyut, ne görüyorsanız, ne anlıyorsanız, ne hissediyorsanız o. Azıcık inceleyip, üzerine düşünüp, biraz da fikir yürütürseniz soyut da olsa o heykelin ne anlattığını anlar ve bir daha unutmazsınız.

Aradan 50 yıldan fazla zaman geçmiş, koşullar da değişmiş



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

bakışlar da... O zaman gece gündüz demeden direksiyon sallayan otobüs şoförleri bugün daha bir uygun şartlarda (sürücü belgesi, takograf, çalışma saatleri vb.) hizmet veriyor. Ancak yetkililer Kuzgun Acar'ın bakışını anlamış olsalardı bugün birçok sorun çözümlenmiş olurdu.

Acar'ın anlattığı dönemde şoförler çıraklıktan geçerek ustalaşılıyor ve yolcular da canlarını kendilerine emanet ediyordu. Geleneksel olarak o sorumluluğu üstlenen şoförler bugün, eğitilmiş, hizmet içi eğitim görüyor, otobüs üreticilerinin ayrıca verdikleri eğitimlerden geçiyorlar.

Dünden bugüne geçelim... Ülkemizin genel ekonomik durumunu bir yana bırakırsak (aslında her işin başı ekonomi, ama şimdilik bırakalım) karayoluyla yolcu taşımacılığının bir temel sorunu kaptan şoför yetişmemesi. Eğitim sistemimiz sadece nazariyeden ibaret, hep kuramsal. Pratik hiç yok. Öğrenci doktor olmuş, ama hiç hastayla karşı karşıya kalmamış, olabilir mi, böyle bir şey! Sağlıklı teşhis konabilir mi? Şoför için de durum aynı... Hiç direksiyon başına geçmemiş birine insan canını nasıl emanet edeceksiniz? Sahi, siz olsanız, bırakın çocuğunuzu kendinizin canını da emanet eder misiniz?

Bu soruların yanıtları varsa da, kimse dillendirmedigi için havada asılı duruyor. Bunun hemen her sektörde -ister hizmet isterse üretim sektöründe- böyle olduğun apaçık bir gerçek.

Türkiye'nin ana ulaşım sistemi karayoluyla taşımacılıktır. Noktadan noktaya taşıma hizmeti verilebildiği için otobüsle yolculuklar hâlâ devam ediyor.

Kuzgun Acar gibi birilerinin bu gözlemi hepimize örnek olsun. ■



Anadolu Isuzu'dan Bektaşlar Turizm'e 20 Novo Lux

Konforlu ve Güvenli Taşımacılık İçin Güçlü Filoya Yeni Takviye.

Anadolu Isuzu, müşteri odaklı büyüme hedefi doğrultusunda teslimatlarına 2026 yılında da hız kesmeden devam ediyor. Bozüyük merkezli **Bektaşlar Turizm**'e gerçekleştirilen **20 adet Novo Lux** teslimatıyla, şirket turizm ve servis taşımacılığı alanındaki çözümlerini güçlendirmeyi sürdürüyor.

Teslimat, Anadolu Isuzu yetkili bayisi **Karşec** aracılığıyla yapıldı. Törene; Bektaşlar Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri **Ali,**

Mustafa, Burak ve Ahmet Bektaş, Karşec Bayi Sahibi **Bekir Karaaytaç,** Satış Müdürü **Aykut Gül** ve Anadolu Isuzu Kilit Müşteri Yöneticisi **Ferhat Sancaklı** katıldı.

Bektaşlar Turizm Genel Müdürü Mustafa Bektaş, “Zamanında, güvenli ve kesintisiz taşımacılık için filomuzu Isuzu otobüslerle büyültmeye devam ediyoruz” dedi.

7,3 metre uzunluğundaki **Novo Lux,** iç konforu, düşük işletme maliyeti ve Euro 6 motoru ile operatörler için ideal bir çözüm sunuyor. ABS, ASR ve immobiliser gibi donanımlar da standart olarak bulunuyor. ■

Turizmin Kalbi EMITT 2026 ile İstanbul'da Atacak!

482 Milyon Euro'luk Ticaret Hacmiyle Küresel Turizm Buluşması Yeni Adresinde: İstanbul Fuar Merkezi

Turizm sektörünün uluslararası arenadaki en güçlü buluşmalarından biri olan EMITT – Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı, 29. edisyonunda yenilenen organizasyon yapısıyla İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek. ICA Events organizasyonu ile 5-7 Şubat 2026 tarihleri arasında düzenlenecek fuar, bu yıl da sektörün nabzını tutacak.

Yeni Yerinde Daha Erişilebilir, Daha Güçlü Bir EMITT

Her yıl onlarca ülkeden binlerce sektör profesyoneli buluştuğu EMITT, bu yıl yeni adresi İstanbul Fuar Merkezi'nde

ziyaretçilerini ağırlayacak. Fuarın Direktörü **Banu Keskin**, bu değişimin sadece fiziksel değil stratejik bir hamle olduğunu belirterek, "Amacımız, çok daha merkezi ve erişilebilir bir ticaret platformu sunmak. 2025 yılında 482 milyon Euro'nun üzerinde iş hacmi yarattık. Şimdi hedefimiz, katılımcıların somut iş anlaşmalarıyla döneceği daha nitelikli bir fuar ortamı sağlamak" dedi.

Katılımcı Başına 734 Bin Euro'luk İş Hacmi

Geçtiğimiz yıl 39 ülkeden 656 katılımcıyı ağırlayan EMITT, toplamda 8 bin sipariş ve ön anlaşmaya ev sahipliği yaptı. Katılımcıların %87'si, fuar süresince yaptığı görüşmeleri siparişle sonuçlandırırken, %89'u 2026'da yeniden katılmayı planladıklarını belirtti. Katılımcı başına düşen ortalama iş hacmi ise 734 bin Euro'ya ulaştı.

Dünya Turizmi EMITT'te Buluşacak

Almanya, BAE, Çin, Japonya, İtalya, Maldivler, Mısır ve Seyşeller gibi ülkelerden milli katılımların gerçekleşeceği fuarda; ülke pavilyonları, tatil destinasyonları, oteller, sağlık ve spor turizmi temsilcileri ile acenteler yer alacak. Keskin, "EMITT, sadece ziyaret edilen değil; iş üreten, hatırlanan ve değer yaratan bir buluşma noktası olacak" dedi. ■



Banu Keskin

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTRÜKİYE.COM



busworld

TÜRKİYE İSTANBUL

17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

Otokar

PLATINUM SPONSOR:

ASIS

GOLD SPONSOR:

HBS

BASIN YEMEGİ SPONSORU:

Otokar

İŞ BİRLİĞİ İLE:

busworld

ufi
Member
Host of the
75th UFI Congress
in 2008

ORGANİZATÖR:

hkf
Fuarçılık AŞ
Trade Fairs
www.hkfturkey.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Mercedes-Benz Türk'ten “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” Projesine Güçlü Destek

Kadın sürücü istihdamına eğitimden istihdama uzanan somut katkı.

Mercedes-Benz Türk, CILT Türkiye çatısı altında WILAT iş birliğiyle yürütülen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesine katılarak kadınların taşımacılık sektöründeki temsilini artırmaya yönelik önemli bir adım attı. Proje, kadınların lojistik, ulaştırma ve tedarik zinciri alanlarına yönelimini teşvik etmeyi ve sektörde kalıcı istihdamlarını sağlamayı amaçlıyor.

Çok aşamalı destek modeli

Mercedes-Benz Türk, proje kapsamında 10 kadın kamyon ve 10 kadın otobüs sürücüsüne ehliyet, SRC, psikoteknik ve ileri sürüş eğitimleri dahil olmak üzere kapsamlı bir destek sunuyor. Eğitimlerini tamamlayan adaylar filo şirketlerine yönlendirilerek istihdamları sağlanıyor.

“Benzersiz Kadınlar” ile sektör dönüşümüne katkı

Mercedes-Benz Türk 2. El Direktörü **Didem Daphne Özensel**, kadın sürücü istihdamının yalnızca bugünün değil, sektörün geleceğine yapılan bir yatırım olduğunu vurgularken, CILT Türkiye Başkanı **Berna Akyıldız** ve WILAT Türkiye Üyesi **Semra Özcan** da iş birliğinin dönüşüm ve kalıcılık odağını güçlendirdiğini belirtti. ■



Mercedes-Benz Türk'ün ToolStore Projesine ‘Yılın Sürdürülebilirlik Ödülü’

ToolStore ile 20.000 ekipman yeniden ekonomiye kazandırıldı, 2.500 tonluk çevresel katkı sağlandı.

Mercedes-Benz Türk, otomotiv sektörünün prestijli organizasyonlarından ODMD Satış ve İletişim Ödülleri 2025 Gladatörleri'nde, ToolStore projesi ile “Yılın Sürdürülebilirlik Ödülü”ne layık görüldü.

ToolStore, şirketin iç girişimcilik platformu **Koza Merkezi** çatısı altında geliştirilerek; üretim süreçlerinde artık kullanılmayan ekipmanların hurdaya ayrılmak yerine uygun fiyatlarla satışa sunulmasını sağlıyor. Böylece atık oluşumu azaltılıyor, kaynaklar yeniden kullanılıyor ve döngüsel ekonomiye katkı sunuluyor.

“Çevresel etkiyi en aza indiriyoruz”

Koza Merkezi Kurucusu **Didem Daphne Özensel**, “Bugüne kadar yaklaşık 20.000 ekipmanın yeniden kullanımı sağlandı. Bu, yaklaşık 2.500 tonluk malzemenin ekonomiye yeniden kazandırılması demek. Böylece üretimde oluşacak CO₂ emisyonu, su ve enerji tüketimi de önlenmiş oldu. Sürdürülebilirliği iş yapış biçimimizin temeline koymaya devam edeceğiz,” dedi.

Mercedes-Benz Türk, bu vizyonla sadece sektöre değil, topluma ve çevreye de değer üretmeyi sürdürüyor. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Yeni Reklam Filmi:

“Hey Mercedes” ile Akıllı Sürüş Deneyimi

Gelişmiş sesli komut sistemi, mizahi ve etkileyici anlatımıyla dikkat çekiyor.

Mercedes-Benz Türk, Yeni Multimedya Kokpit ile birlikte devreye aldığı “Hey Mercedes” sesli komut sistemini, ağır ticari araçlarda dijitalleşmeyi merkeze alan yepyeni bir reklam filmiyle tanıttı. Eğlenceli ve mizahi anlatımıyla öne çıkan film, ileri teknolojinin sürücülerin günlük hayatına nasıl doğal bir şekilde entegre olduğunu çarpıcı bir dille ortaya koyuyor.

Dijitalleşmenin Merkezinde Sürücü Var

Yeni reklam filmi, “Hey Mercedes” sesli komut özelliğinin kullanım kolaylığını, şoförlerin gerçek hayat alışkanlıklarından ilham alan esprili sahnelerle aktarıyor. Sistem sayesinde sürücüler, medya, telefon, klima ve sürüş bilgileri gibi birçok aracı gözlerini yoldan ayırmadan sesli komutla yönetebiliyor.

Yalnızca Teknoloji Değil, Değer Önerisi

Yeni Multimedya Kokpit; yüksek çözünürlük, ergonomi ve bağlantı çözümleriyle sürüş konforunu üst seviyeye taşıyor. Reklam filmi, dijitalleşmenin sadece donanım değil, sürücü merkezli bir deneyim ve değer yaratımı olduğunu da güçlü bir hikâye üzerinden vurguluyor.

Mercedes-Benz Türk'ün YouTube kanalında yayınlanan film, teknolojiyi insan odaklı bir dönüşümün parçası olarak sunuyor. ■



Reklam Filmi: <https://www.youtube.com/watch?v=iY7gCm9dwJl>

Filmin künyesi

Reklamveren: Mercedes-Benz Türk
Reklamveren Yetkilisi: Miray Demirel & Hazel Selanik
Reklam ajansı: Muhabbet
Yapım: Santors Film
Yönetmen: Senem & Halit
Görüntü Yönetmeni: Erdi Yaygun
Uygulayıcı Yapımcı: Ömer Taha Çelik
Offline: İsmet Araç
Yardımcı Yönetmen: Serhan Güzeldere
Sanat Yönetmeni: Burak Ak
Kostüm Sorumlusu: Tuğçe İşlek
Colorist: Oğuzhan Akkoç

“Hey Mercedes” deyin, işin geri kalanını teknoloji halletsin!

Mercedes-Benz Türk, sesli komutla şoförün dilinden anlayan teknolojiyi esprili bir reklam filmiyle yola çıkarıyor.



ŞEHRİN ASLANI HER İŞTE YANINIZDA



MAPAR BURSA

MAN Kamyon & Otobüs Yetkili Servisi
MAN Kamyon & Otobüs Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR

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

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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



 www.mapar.com.tr

    /maparman



Kamil Koç 100. Yaşını kutluyor.**100 yılın 30'una tanıklık eden İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz:
Hedefimiz: 100 yıldır olduğu gibi bugün de aynı.
Türkiye'nin yol arkadaşı olmak**

100 yıldır omuzlarımızda gururla taşıdığımız “Türkiye'nin yol arkadaşı olmak” düsturunu gelecek yüzyıla da başarıyla aktarmak istiyoruz. 100. yılımızda hedefimiz, yerel tecrübemizi küresel bir vizyonla birleştirerek ülkemizde Kâmil Koç kalitesinin ulaşmadığı tek bir nokta bırakmamak. Tabi ki bu hedeflerimiz doğrultusunda 100. Yıla özel projelerimiz var.

Yeni hatlar ve iş ortaklıkları bizim her zaman gündemimizde sadece Kâmil Koç ve paydaşları için en faydalı, en doğru anı bekliyoruz diyebilirim. Kâmil Koç'un 100. Yaşının sırrı biraz da burada bizde yenilik, büyüme asla bitmez.

■ Erkan YILMAZ / ÖZEL RÖPORTAJ

Mehmet Türkyılmaz, 30 yıl önce bilet satışta başladığı görevinde bugün İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü olarak devam ediyor. Kâmil Koç'un 100 yıllık yolculuğuna 30 yıldır tanıklık eden Mehmet Türkyılmaz ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik.

KÂMİL KOÇ KALİTESİNİN ULAŞAMADIĞI BİR NOKTA KALMAYACAK

■ Kâmil Koç 100. yaşına girerken şirket içinde nasıl bir duygu ve vizyon hâkim? 100 yılın size yüklediği sorumluluk nedir?

- Kâmil Koç olarak 100. yılımıza girerken içimizde hem büyük bir gurur hem de tazelenmiş bir heyecan var. Bu 100 yılın 3'te 1'ine bizzat şahit olmuş, katılmış biri olarak bizim için 100. yılın, sadece geçmişin birikimi değil, aynı zamanda geleceğe dair bir söz olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. 100 yıldır omuzlarımızda gururla taşıdığımız “Türkiye'nin yol arkadaşı olmak” düsturunu gelecek yüzyıla da başarıyla aktarmak istiyoruz. 100. yılımızda hedefimiz, yerel tecrübemizi küresel bir vizyonla birleştirerek ülkemizde Kâmil Koç kalitesinin ulaşmadığı tek bir nokta bırakmamak.

100 YILLIK YOLCULUĞUN EN ÖNEMLİ DÖNÜM NOKTASI

■ Firmanın 100 yıllık tarihinde dönüm noktası olarak gördüğünüz kritik kararlar neler?

- Tarihimizde 1926'da atılan ilk adımdan sonraki en büyük kırılma noktası, şüphesiz 2019 yılındaki FlixBus ortaklığıdır. Ancak Kâmil Koç markasının bu günlere gelmesinde öncelikle kurucumuz Kâmil Koç Bey ve ailesinin sonrasında şirketimizin ikinci sahibi Aktera'nın payları yadsınamaz. Bu anlamda Kâmil Koç değişikliğe kolay adapte olabilen çevik bir şirket olma hüviyetine de sahip diyebiliriz. Son gerçekleşen Flix birleşmesi ile iş yapış biçimimizin de tamamen değiştiği söyleyebiliriz. Kâmil Koç sahip olduğu bilgi ve tecrübe ile bu dönüm



noktasına da çok kolay adapte oldu. Ben de şahsım adına tüm bu dinamik sürece en yakından şahit olanlardan biriyim. Ben bu birleşmeyi şu nedenle de oldukça değerli buluyorum: Flix'in artık tüm dünyada kabul edilmiş yolcu taşımacılığına dair vizyonu Kâmil Koç'un bugün 100. yılını dolduran tecrübesiyle birleşince ortaya çok kıymetli bir birliktelik çıktı. Her iki şirkette birbirine çok büyük değerler kattı. Bilgi paylaşımının bu kadar yoğun ve besleyici olduğu bir ortamda çalışmak bizim için de büyük bir fırsat oldu.

BİRLİKTE SİNERJİ YARATTIK

■ FlixBus ile 2019'dan beri devam eden ortaklığın iki tarafa kazanımları neler oldu? Siz neler öğrendiğinizi ve FlixBus tarafına neleri taşıdığınızı aktarabilirsiniz?

- Yukarıda da bahsettiğim gibi her iki şirket için de oldukça kıymetli bir sinerji yarattık ve bunu hep birlikte başardık. Sürekli seyahatler hiç durmayan bilgi paylaşımları. Dünyanın hemen her köşesinde edinilen tecrübelerin paylaşımı bizi her anlamda ileriye taşıdı. Öte yandan Flix tarafı için ise Kâmil Koç olarak biriktirdiğimiz tecrübe çok kıymetli oldu. Buna ne kadar değer veren bir şirket olduğunu her fırsatta gösterdiler. Nitekim Flix'in tüm dünyada Flix markasını kullanmayarak özünü koruduğu iki markasından biri Kâmil Koç.

TRENDLERİ KÂMİL KOÇ BELİRLİYOR

■ Bugün Kâmil Koç'u sektörde farklı kılan temel değerleri nasıl tanımlarsınız?

- Kâmil Koç olarak Türkiye otobüs yolcu taşımacılığı sektörünün lideri konumumuz dolayısıyla biz kendimizi yolcuyu a noktasından b noktasına götüren bir şirket olarak değil bilet aldığı andan hatta bir seyahate çıkmaya karar vermesinden gideceği noktaya varana kadar yolcunun yanında olan bir hizmet şirketi olarak tanımlıyoruz. Bu da bizi daha en başta rakiplerimizden ayırıyor. Özellikle bu seyahatleri komple bir deneyim olarak ele almak yolcularımıza sunduğumuz deneyimi de iyileştirmemizi gerekli kılıyor. Bu konuda da güvenlik, konfor, ulaşılabilirlik gibi başlıklar öne çıkıyor. Bu konularda da Türkiye hatta zaman zaman dünyada da trendleri Kâmil Koç belirliyor. Yine de verdiğimiz bu komple hizmeti her geçen gün biraz daha iyileştirmek için durmaksızın çalışıyoruz.

YEPYENİ HİKAYELERİN YAZILMASINA VESİLE OLDUK

■ 2025 yılı beklentileriniz ölçüsündemi geçti? Ne kadar yolcu taşıdınız ne kadar sefer yaptınız? 2026 yılına yönelik beklentileriniz neler?

- 2025 yılı hedeflerimize paralel geçti. Zonguldak, Mersin, Bodrum, Iğdır gibi bölgelerde de yeniden yapılanmayla hizmet hacmimizi genişlettik Adıyaman ve Diyarbakır gibi kritik bölgelerde de ağımızı genişleterek yepyeni hikayelerin yazılmasına vesile olduk. Yolcu sayımızda ve sefer hacmimizde Flix'in akıllı ağ yönetimi sayesinde verimli bir artış yakaladık. 2026'da ise daha dijitalleşme yatırımlarımızı arttırarak, sürdürülebilirlik tarafında projelerimizi geliştirerek ve genişleterek sürdürmek istiyoruz. Ayrıca yolculuk deneyimini daha da geliştirmek için sürekli gelişim hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımız devam edecek.

ULUSAL-YEREL UYUMU BİZİM İÇİN SORUN DEĞİL GÜÇBİRLİĞİDİR

■ Bölgesel işbirlikleri size ve firmalara kazanımları neler oldu? Ulusal bir markanın yerel bir marka ile uyum süreci hep sıkıntılı olmuştur. Bu sizin için de geçerli bir anlayış mıdır? Sorunsuz bir geçiş olduysa sizi farklı kılan nedir?

- Kâmil Koç olarak iş ortaklıklarımıza başlarken çok seçici davranıyor, ince eleyip sık dokuyoruz. Çünkü bu ortaklıkların gücü aslında bizim gücümüzün de temelini oluşturuyor. Bu noktada ortak bir uyum yakalayabileceğimize inandığımız şirketlerle çalışmak çok çok önemli. Son dönemde Diyarbakır ve çevresinde yaptığımız iş birlikleri bunun en güzel örneği. Ulusal-yerel uyumu bizim için "sorun" değil, "güç birliği"dir. Başarımızın sırrı, yerel partnerlerimize Kâmil Koç'un imkanları ile daha fazla kazandırırken, onların bölgeye dair saha bilgisinden faydalanmaktır. Bu doğrultuda Kâmil Koç'un partnerlerimize sağladığı birçok avantaj bulunuyor. Bunların başında tabi ki Kâmil Koç'un güçlü finansal yapısından kaynaklanan avantajlar geliyor. Kâmil Koç'ta tüm partnerlerimiz hak edişlerini gününde hatta saatinde alırlar. Bu yıllardır asla değişmeyen bir özelliğimiz. Öte yandan ikram birimlerimizde lastikten, ikramlıklara yolda ihtiyaç duyulabilecek her şeye 7/24 piyasanın altında fiyatlardan ulaşabilirler. Ayrıca

7/24 çağrı merkezi hizmeti, dijital ve geleneksel pazarlama desteği ve daha sayamadığım onlarca ekstra hizmete sadece Kâmil Koç ile çalışarak ulaşabiliyorlar.

FLIXBUS'IN TREN TECRÜBESİ

■ Ulaşım modları arasında entegrasyon bence en önemli nokta. Artık tren+otobüs, denizyolu+otobüs, havayolu+otobüs sizin bu noktada önümüzdeki süreçte bir çalışma yürütmeniz olabilecek mi?

- Biliyorsunuz global ortağımız Flix yakın zamanda çok büyük bir yatırımla Avrupa'da tren taşımacılığı alanında faaliyet gösteren FlixTrain markasını çok güçlendirdi. Biz de ülkemizde hizmet veren hızlı tren rotasına entegrasyonlarımızı yapıyoruz. Bizim de gelecekte tren çalışmamız neden olmasın?

Geleceğin mobilitesi "multimodal" yani çok modlu taşımacılıktır. FlixBus'ın globaldeki tren tecrübesini Türkiye'de de farklı ulaşım modlarıyla entegre etme vizyonumuz var. Önümüzdeki süreçte otobüs yolculuğunu diğer ulaşım ağlarıyla daha akıcı bir şekilde birleştiren projeler üzerinde çalışıyoruz.

AKARYAKIT ÖNE ÇIKIYOR

■ Şehirlerarası otobüs işletmecilerinin bugün en çok zorlandığı alan nedir?

- Akaryakıt fiyatları
- Terminal ücretleri
- Sigorta maliyetleri
- KDV/ÖTV yükleri

■ Sizin sıralamanız hangi şekilde olurdu? Bu maliyet kalemlerini sefer başına sıraladığınızda toplam ne kadarlık bir maliyet oluşturuyor?

- Sıralama yapamayız, hepsini 1 numara olarak düşünebiliriz. Bizim için hepsi çok önemli. Ama akaryakıt küçük bir farkla da olsa öne çıkıyor.

Bugün bir seferin maliyet tablosunu şu şekilde sıralayabiliriz:

Akaryakıt: En büyük ve en değişken maliyet kalekimiz.

Personel ve Sigorta: Nitelikli iş gücü ve artan poliçe maliyetleri.

Terminal Ücretleri: Operasyonel giderlerde önemli bir paya sahip.

KDV/ÖTV: Sektörün vergiler üzerindeki beklentileri halen devam ediyor.

Genel bahsetmek gerekirse yukarıda da söylediğim gibi ana kalemi akaryakıt oluşturuyor.

■ Mevzuat konusunda sektörün çözüm beklediği başlıkları nasıl sıralarsınız? (U-ETDS, kısa mesafe rekabeti, belge karmaşaları, şoför çalışma saatleri vb.)

- U-ETDS sistemi veri takibi için kıymetli ve destekliyoruz. Tabi her yeni sistem gibi bu da sektörde işleyen pratikleri daha iyi öğrenecek sektörün ihtiyaçlarına ve normlarına göre kendisini optimize edecek. Dolayısıyla biraz daha zaman tanınmasına bu zaman içerisinde de sektörün yetkilileri doğru geri bildirimlerle beslemesi gerektiğini düşünüyorum. Örneğin uygulama süreçleri, kontrol sıklığının artırılması gibi konular benim ilk anda aklıma gelenler.

Devamı 9'da

100 yılın 30'una tanıklık eden İcra Kurulu Üyesi ve Direktörü Mehmet Türkyılmaz:

**Hedefimiz: 100 yıldır olduğu
gibi bugün de aynı.**

Türkiye'nin yol arkadaşı olmak

Baştarafı 8'de

■ **Korsan taşımacılık, yetkisiz taşıyıcılar sektöre nasıl zarar veriyor?**

- Yetkisiz taşıyıcılar hem yolcu güvenliğini tehlikeye atıyor hem de vergisini veren, denetlenen firmalar karşısında haksız rekabet yaratıyor. Bu durum sektörün toplam kalite algısına da zarar veriyor. Elbette biz Kâmil Koç olarak sektörün lideri olma sorumluluğuyla bu tip yetkisiz taşıyıcılarla mücadelemizi yasal platformlar aracılığıyla sürdürüyoruz. Ancak yolcularımızın da bu konuda bilinçli davranmaları çok önemli. Özellikle vurgulamam gerekirse esasında nispeten ucuz görünen bu firmaların olası bir aksilik durumunda yolcuları için çıkardığı fatura çok ağır olabiliyor. Tüm paydaşlarımızdan talebimiz bu konuda daha dikkatli ve seçici olmalarıdır.

KAPTANLIK MESLEĞİNE TEŞVİKLER SUNULMALIDIR

■ **Sektörün genç şoför bulma sorununa yönelik sizin öneriniz nedir?**

- Kaptanlık bizim gözümüzde bir meslekten fazlasıdır. Gençleri bu sektöre çekmek için ehliyet yaş sınırı düzenlemelerinin yanı sıra, kaptanlık mesleğinin sosyal statüsünü ve çalışma koşullarını iyileştirecek teşvikler sunulmalıdır. Biz Kâmil Koç hem üniversitelerle yaptığımız iş birlikleri hem de içeride kaptanlarımızla yaptığımız çalışmalar neticesinde bu konuda da sektörümüze örnek olmayı amaçlıyoruz. Özellikle CEO'muz Çağatay Bey bu konuyu çok önemsiyor. Hatta kendisinin şirket dışında en çok vakit geçirdiği yerler üniversiteler desem hata yapmış olmam. Oradaki öğrencilere destek olmak, üniversitelerle iş birliği yapmak bizim için çok önemli. Biz her konuda olduğu gibi sektörümüze bu konuda da örnek olmaya çalışıyoruz. Buradan sizin aracılığınızla tüm sektör oyuncularını üniversitelerle daha yakın çalışmayı öneriyoruz. Ek olarak kaptanlarımızın çalışma koşullarının iyileştirilmesi ve mesleki statülerinin belirginleştirilmesi için de özel projelerimiz var. 30 Kasım'da Dünya Şoförler Günü'nü sektörümüzde ilk kez büyük bir törenle kutladık. Farklı bölgelerden yaklaşık 50 kaptanımızın tüm kaptanlarımızı temsilen katıldığı organizasyon oldukça büyük yankı buldu. Ayrıca tüm kaptanlarımıza bu güne özel hediye ve sertifikalarını takdim ettik. Ayrıca İK departmanımızın başlattığı "Kaptan Köşkü" projemizle de kaptanlarımızın sorunlarını istedikleri an paylaşılabilecekleri bir ortam yaratıyoruz ve anlık olarak destek oluyoruz.

BİZİM İÇİN EN ÖNEMLİ KONU VERİ GÜVENLİĞİ

■ **Kâmil Koç'un dijitalleşmede önümüzdeki 5 yıllık yol haritası nedir?**

- Kâmil Koç her zaman teknolojiye ve inovasyona önem veren bir şirket oldu. Hem yolculara sunulan teknolojik imkanları hem de içeride işlerin daha hızlı yürütmesini sağlayan teknolojileri büyük oranda Türkiye'de ilk kez biz başlatık. Ancak bu işi global ölçekte yürüten Flix ile birleşmemizden sonra bu alanda yaptığımız yatırım ve faaliyetlerimiz hız kazandı. Özellikle dijitalleşme ve iş süreçlerimizi hızlandırma konusunu çok önemsiyoruz. Buna ek olarak yapay zekanın da bize bu anlamda çok faydası



oluyor. Ancak Flixbus / Kâmil Koç olarak bizim bu konudaki en büyük önceliğimiz veri güvenliği. Bir yatırım yaparken ya da bir süreci iyileştirirken güvenlikten asla ödün veremeyiz. Bu doğrultuda da çalışmalarımızı yaparken tabiri caizse kılı kırk yararak değerlendirip sonra ilerliyoruz. Önümüzdeki 5 yılda da müşterilerimize kolaylık sağlayabilecek, kaptanlarımızın sürüş güvenliğini arttırabilecek ve operasyonel anlamda süreçlerimizi iyileştirebilecek teknolojileri an be an takip ederek süreçlerimize entegre etmeyi sürdüreceğiz.

GELECEĞE KENDİMİZİ HAZIRLIYORUZ

■ **Filonun yaş ortalaması ve yenileme planlarınız nasıl şekilleniyor?**

- Filomuzun yaş ortalamasının olabildiğince az olması için her yıl düzenli olarak yatırımlarımızı yapıyoruz. Bu anlamda da sektör ortalamasından oldukça genç bir filomuz olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Bu durum müşterilerimiz için daha konforlu ve güvenli yolculuklar sunmamız anlamına geliyor tabi ki. Öte yandan şirketimizin sürdürülebilirlik hedefleri nedeniyle de daha genç ve sürdürülebilir bir filomuz olmasını çok önemsiyoruz. Önümüzdeki 10 yılda sadece sektörümüz için değil belki de tüm dünya ekonomisi için en önemli konuların başında gelen sıfır emisyonlu ve otonom lojistik olabilir... Biz de global ortağımız Flix'in vizyonundan da faydalanarak çok hızlı bir şekilde yaklaşmakta olan geleceğe kendimizi hazırlıyoruz. Belli bir yaşın üzerindeki araçları sektör doğal olarak eleyecek. Biz de bu olgunun farkında olarak öz mal filomuzu gençleştirmek için yatırım yaparken sözleşmeli araçlarımızın yenilenmesi için teşvikler veriyoruz.

■ **Kâmil Koç'un yolcu güvenliğinde benimsediği standartlar nelerdir? (Kamera, hız yönetimi, sürücü izleme sistemleri, sensör teknolojileri.)**

- Bu konu bizim taviz veremeyeceğimiz konuların en başında geliyor. Devletimizin belirlediği standart regülasyonlara ek olarak bizim şirketimiz içerisinde uyguladığımız çok net ve keskin kurallarımız var. Bu anlamda operasyon ekibimiz başta olmak üzere 7/24 faal olan ekiplerimiz mevcut. Ayrıca nitelikli personelin artırılması, dijital izleme sistemlerinin geliştirilmesi, tüm filomuz için belli özellik ve yeterliliklerin standardize edilmesi gibi çok kapsamlı düzenleyici ve önleyici faaliyetler yürütüyoruz. Tabi ki yol ve trafik her türlü sürprize açık ancak Kâmil Koç olarak olumsuzluk doğurabilecek her türlü hadiseyi önlemek için alabildiğimiz tüm önlemleri alıyoruz bunlara rağmen gerçekleşen bir hadiseye de devlet kurumlarımızla da iş birliği içerisinde olarak anında müdahale ediyoruz. Anlık olarak çok yakından takip ediyoruz.

■ **Yoğun sezonlarda operasyonel verimliliği nasıl sağlıyorsunuz?**

- Yıllık bütçe ve planlama aşamasında bu yoğun günleri tek tek tespit ediyoruz. Bu tespitlerimize göre operasyon ekibimizle yoğun dönemden çok daha önce hazırlık yapıyoruz. Dolayısıyla daha yoğun dönem başlamadan çok önce biz a'dan z'ye tüm olası senaryoları planlamış ve buna göre önlemimizi almış oluyoruz. Kâmil Koç operasyon ekibi bu işe yıllarını vermiş çok tecrübeli ve kıymetli kişilerden oluşuyor. Bu ekiple birlikte bu süreci yönetmek inanılmaz bizim için artık hiç zor olmuyor. Ayrıca kullandığımız veri odaklı talep tahminleme algoritmalarımız sayesinde yoğun dönemlerde ek seferleri ve araç dağılımını optimize ederek yolcularımızı mağdur etmeden maksimum verimlilik sağlıyoruz.

■ **Genç çalışanları sektöre çekmek için Kâmil Koç'un yürüttüğü çalışmalar var mı?**

- Gençler bizim için her zaman çok önemli. Kâmil Koç'un 100 yıllık tecrübesini gelecek nesillere aktaracak olan gelecek yüzyılda bizi taşıyacak olan onlar. Bu doğrultuda yukarıda da bahsettiğim gibi başta CEO'muz Çağatay Kepek olmak üzere İK departmanımızın bir çok başarılı çalışma ve projeleri bulunuyor. Türkiye'deki neredeyse her bir üniversiteye dokunmak, oradaki öğrencilerle tanışmak, görüşmek için tüm panel, söyleşi vb. davetlere en üst düzeyde katılım sağlamaya çalışıyoruz. Öte yandan üniversitelerden gelen sponsorluk taleplerini de çok büyük oranda kabul ediyor öğrenci kulüplerini desteklemeye özen gösteriyoruz. İK departmanımız da üniversitelerin düzenlediği kariyer günü vb etkinliklere katılım göstererek gençlerle iletişimini daha da pekiştiriyor. Kâmil Koç, bünyesinde çalışan personelleri iyi değerlendirip yetenekleri keşfederek buna göre uzun vadeli bir kariyer planı sunuyor tüm çalışanlarına. Bu konuda en iyi örnek aslında bizzat ben olabilirim. 30 yıl önce bilet satışta başladığım görevime bugün İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü olarak devam ediyorum. Bu benim için çok büyük bir gurur fakat tüm genç dostlarımıza da örnek olabilecek bir hikaye.

■ **Uçak bileti fiyatlarındaki dalgalanmalar otobüs sektörünü nasıl etkiliyor?**

- Uçak fiyatlarındaki dalgalanmalar, kısa ve orta mesafe rotalarda otobüse olan ilgiyi artırıyor. Ayrıca ülkemizin coğrafi koşulları nedeniyle uçak seyahatinin avantajları öne çıkıyor. Ancak nispeten kısa mesafeli yolculuklarda örneğin İstanbul – Bursa gibi yoğun rotalarda da bizim verdiğimiz hizmetin avantajları öne çıkıyor. Biz bu noktada uçağa nazaran özellikle müşterimize sağladığımız konforla öne çıkıyoruz. Bu şekilde rekabet ediyoruz.

100 YILA ÖZEL PROJELERİMİZ VAR

■ **Yeni nesil yolcuların beklentilerine yönelik 100. Yılda özel hizmetler, yenilikler olacak mı?**

- 100. yaşımız tabi ki bizi için çok çok önemli. Ancak hedeflerimiz 100 yıldır olduğu gibi bugün de aynı. Türkiye'nin yol arkadaşı olmak, memleketin her köşesinde tüm vatandaşlarımıza her anlamda gönül rahatlığıyla seyahat imkanı sunmak. Tabi ki bu hedeflerimiz doğrultusunda 100. Yıla özel projelerimiz var. Tüm ekiplerimiz kendi uzmanlık alanlarında bu yıl yapacakları projeleri planlamaya aylar öncesinden başladılar. Ancak start vermeden burada açıklamam doğru olmayacaktır. Merakınızı ve heyecanınızı anlıyorum. Bizlerde inanılmaz az sizler kadar heyecanlıyız ancak. Şimdiden bahsederek sürprizi kaçırmak istemem. Sadece şunu bilmenizi isterim 100 yaşında bir şirket olmanın hakkını vereceğiz. Bizi takipte kalın

BİZDE YENİLİK, BÜYÜME ASLA BİTMEZ

■ **Uluslararası hatlar veya yeni iş ortaklıkları gündeminizde mi?**

- Malumunuz 2025'te başta Diyarbakır, Iğdır, Adıyaman olmak üzere çok güzel iş birlikleri yaptık. Bu birliklilikler sonucunda tüm paydaşlarımızdan aldığımız geribildirimler hem bizim hem de partnerlerimiz için ne kadar doğru bir karar olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. 2026'da yurt içinde de yurt dışında da rota sayımızı arttırmak yukarıda da söylediğim gibi öncelikli hedeflerimizden bir tanesi. Tabi sektörümüz çok dinamik, fakat biz her an sektörümüzü, yolcularımızı dinliyor nerede güçlenmeliyiz, nerelerde olmalıyız tabiri caizse canlı olarak takip ederek planlama yapıyoruz. Elbette takip ettiğimiz bir takım prosedürler ve zaman gerektiren süreçler de var. Özetle yeni hatlar ve iş ortaklıkları bizim her zaman gündemimizde sadece Kâmil Koç ve paydaşları için en faydalı, en doğru anı bekliyoruz diyebilirim. Kâmil Koç'un 100. Yaşının sırrı biraz da burada bizde yenilik, büyüme asla bitmez. Türkiye'nin 81 ilinde de olsak büyümekten genişlemekten taviz vermeyeceğiz.

TÜRKİYE'NİN YOL ARKADAŞI OLMAK

■ **Son olarak, Türkiye'nin 100 yıllık bir markası olarak geleceğe dair mesajınız nedir? Sektörün geleceğine nasıl bakıyorsunuz?**

- Kâmil Koç'un hikayesi, Cumhuriyet'in yolculuk hikayesidir. Geleceğe bakarken şunu görüyoruz: Karayolu taşımacılığı hiçbir zaman bitmeyecek, ancak evrilecek. Biz bu evrimin öncüsü olarak, teknolojiyi insani dokunuşla birleştirmeye ve Türkiye'nin yol arkadaşı olmaya devam edeceğiz.

Sektörümüzün geleceği, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik ekseninde çok daha parlak olacak. ■

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 zorlaştıran yaş düşürülmesi hiç olmadı. Asgari özmal koltuk kapasitesinde ise mali yeterliliği azaltıcı, taşımacı olmayı kolaylaştıran 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. ■



Mercedes-Benz Türkiye'den Tarihi Satış Rekoru

Premium otomotiv segmentinin öncü markalarından Mercedes-Benz, 2025 yılında Türkiye'de bugüne kadarki en yüksek satış rakamına ulaşarak tarihinin rekorunu kırdı. Son dört yıldır büyümesini sürdüren sektörde Mercedes-Benz, otomobil satışlarında sektör ortalamasının üzerinde performans sergiledi.

Mercedes-Benz, 2025 yılında Türkiye'de toplam **33 bin 374 adet otomobil** satışı gerçekleştirerek bugüne kadarki en yüksek satış rakamına ulaştı. Hafif ticari araç satışlarıyla birlikte markanın toplam satışı **43 bin 224 adet** oldu. Otomotiv sektörünün genelinde otomobil satışları **yüzde 10,62** artarken Mercedes-Benz, **yüzde 11'lik büyüme** ile sektörün üzerinde bir performans ortaya koydu.

Rekor Yılda Elektrikli Araçların Payı Artıyor

Mercedes-Benz'in 2025 satışlarının dikkat çeken başlıklarından biri de elektrifikasyon oldu. Satılan her **5 Mercedes-Benz otomobilden biri elektrikli** olurken, marka dönüşüm sürecindeki öncü konumunu güçlendirdi. Türkiye'de 2025 yılında en



Şükrü Bekdikhan

çok satan model C-Serisi olurken, en çok satan elektrikli model ise **EQB** oldu. Mercedes-Benz Otomotiv Otomobil Grubu Satış ve Pazarlama Direktörü **Dr. Nadine Adam**, "2025'te sıfır, ikinci el, elektrikli ve üst segment dahil olmak üzere Türkiye'de tüm zamanların en yüksek satış rakamlarına ulaştık. Tamamen yeni CLA ile elektrifikasyon yolculuğumuzu daha da ileri taşıdık" dedi.

"2026, Lansmanlar ve Yeni Rekorların Yılı Olacak"

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı **Şükrü Bekdikhan**, sektörün zorlu finansman koşullarına rağmen büyümeye devam ettiğini vurgulayarak, "2025 yılında sektör 1 milyon 368 bin 400 adetle üst üste dördüncü kez büyüdü. Mercedes-Benz olarak 2016'daki rekorumuzu da aşarak tarihimizin en yüksek satış rakamına ulaştık" ifadelerini kullandı.

Bekdikhan, 2026 yılının otomobilin icadının **140. yılı** olduğunu hatırlatarak,



Dr. Nadine Adam

"Önümüzdeki iki yıl Mercedes-Benz tarihinin en zengin ürün lansman dönemini yaşayacağız. Globalde **40'a yakın yeni model** sunarak premium segmentte en geniş ürün gamına sahip marka olacağız" dedi.

Dijital Satış Modeli Dünyaya Örnek Oluyor

Mercedes-Benz'in dijitalleşme stratejisinin önemli adımlarından biri olan **Online Store**, 2025'te dikkat çekici bir başarıya imza attı. Online Store üzerinden yapılan satışlar bir önceki yıla göre **yüzde 18'in üzerinde** artarak **4 bin 731 adede** ulaştı. Bu satışların toplam içindeki payı ise **yüzde 14,2** oldu.



Tufan Akdeniz

Hafif Ticari Araçta Güçlü Konum

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi **Tufan Akdeniz**, 2025'te hafif ticari araç pazarının yaklaşık **283 bin 904 adetle** büyümesini sürdürdüğünü belirtti. Akdeniz, "Toplam satışlarımızın yüzde 63'ünü Sprinter, yüzde 37'sini Vito oluşturdu. Online rezervasyonla başlatılan satışlarda dünyada en başarılı pazarlardan biri olduk" dedi.

Akdeniz ayrıca, **eSprinter'in Türk mühendisliğiyle minibüse dönüştürülerek 2026'da satışa sunulacağı ilk pazarın Türkiye olacağını** vurguladı. ■



Hasmer Otomotiv'den Zemzem Turizm'e 35 Sprinter, 10 Vito teslimatı

Mercedes-Benz Otomotiv'in Antalya bayisi Hasmer Otomotiv, Zemzem Turizm'e 35

adet Sprinter, 10 adet Vito teslimatı gerçekleştirdi.

Araçlar, Hasmer Otomotiv'in Antalya'daki merkezinde Zemzem Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Yıldırım'a teslim edildi. Hasmer Otomotiv Antalya Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Mertcan Yarabaş, yeni araçların Zemzem Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Hasmer Otomotiv'den Diana Travel'e 11 Sprinter teslimatı

Mercedes-Benz Otomotiv'in Antalya bayisi Hasmer Otomotiv, Diana Travel'e 11

adet Sprinter teslimatı gerçekleştirdi.

Araçlar, Hasmer Otomotiv Antalya Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Mertcan Yarabaş tarafından Diana Travel'e teslim edildi. Mertcan Yarabaş, yeni araçların Diana Travel'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Hasmer Otomotiv'den Pegas Touristik'e 20 adet Sprinter teslimatı

Mercedes-Benz Otomotiv'in Antalya bayisi Hasmer Otomotiv, Pegas Touristik'e 20

adet Sprinter teslimatı gerçekleştirdi.

Araçlar, Hasmer Otomotiv Antalya Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Mertcan Yarabaş tarafından Diana Travel'e teslim edildi. Mertcan Yarabaş, 2025 yılı içinde Pegas Touristik ile toplam 70 adetlik Sprinter teslimatı gerçekleştirdiklerini belirterek, "İşbirliğimizin son partisi olan 20 adetini Aralık ayında Pegas Touristik'e teslim ettik. Yeni araçların Pegas Touristik'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



Hasmer Otomotiv'den Kırac Turizm'e 10 adet Sprinter

Mercedes-Benz Otomotiv'in Antalya bayisi Hasmer Otomotiv, Kırac Turizm'e 10 adet Sprinter teslimatı gerçekleştirdi.

Araçlar, Hasmer Otomotiv Antalya Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Mertcan Yarabaş tarafından Kırac Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Havva Kırac ve Servis ve Filo Müdürü Mehmet Ali Azizler'e teslim edildi. Hasmer Otomotiv Antalya Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Mertcan Yarabaş, yeni araçların Kırac Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Yaz sezonuna kadar sektörü zor bir süreç bekliyor

Kış sezonuna iyi girmedik, ancak 16 Ocak'ta okulların ara tatile girmesi ile seyahat taleplerinde büyük bir artış oldu. Bu hareketlilik 15 gün devam eder mi?

Zannetmiyorum. İstanbul Otogarı'ndan 16 Ocak'ta çıkış yapan otobüs sayısı 1200 adetlere ulaştı. Tatil sonrasında yine bir durgunluk yaşayacağız.

Havayolu ve demiryolu bilet fiyatları

Arkasından Ramazan Ayı geliyor. Dolayısıyla sıkıntılı bir süreç geçireceğiz ve ondan sonraki gelişmelere bakmamız gerekiyor. Demiryolu ve havayolu taşımacılığındaki fiyatlar sektörümüzü baskı altına



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

alıyor. Karayolu daha pahalı kalıyor. Devlet sübvansiyonu ile demiryolu taşımacılığı, ÖTV'siz akaryakıt ile havayolu taşımacılığı sektörümüz ile rekabet halinde. İşimiz çok zor. Sektörümüzün yaşadığı sıkıntılar giderek büyüyecek. Çünkü şehirlerarası otobüs tarafına yolcu bırakmayacak şekilde agresif bir fiyatlama yapılıyor. Bu adaletli değil. Buna bir çözüm bulunması gerekiyor. Dünyanın

her yerinde otobüs bilet fiyatı 1 lira iken, demiryolu 2 lira, havayolu 3 lira. Ülkemizde ise bu tam tersi durumda.

Ekonomide olumlu gelişirse seyahat talebi artar

Önümüzdeki süreçte en önemli konu; kapasite kullanımı ve verimliliği arttıracak önlemleri almak. Bu konu üzerine yoğunlaşmamız ve firmalarımızın daha yüksek doluluklarla sefer yapmasını sağlamak gerekiyor. Sektörde daralma hızla devam ediyor. Yaz sezonuna kadar sektörümüzü zor bir süreç bekliyor. Ekonomik zorluklarla insanlarımızın alım güçlerinin düşmesi nedeniyle

seyahat taleplerinde büyük bir oranda artış olması çok mümkün görünmüyor. En düşük emekli maaşının 20 bin TL olduğu ve bu maaşın da 4 milyon 900 bini aşkın emekliyi kapsadığını düşündüğümüzde işimizin büyümesi ekonomik sorunların çözülmesine ve alım gücünün daha çok artmasına bağlı artık. Çünkü 20 bin TL maaş alan bir emekli 4 kişilik ailesine ile seyahate çıktığında ve kişi başı 1000 TL'ye hem gidiş hem dönüş bileti aldığında 8 bin TL tutuyor ve bu insanların bu ücretlerle seyahat etmesi çok mümkün olamıyor. Umutlarımızı ekonomide bir an önce olumlu gelişmelerin olmasına bağladık.

Herkese iyi haftalar. ■



Turizm taşımacıları yol belgesi ücret artışlarına tepkili

<https://tuhim.ibb.gov.tr/media/27412/2026-belge-uecretleri.pdf>

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Meclisi 11 Aralık 2025 tarihinde aldığı karar ile tahsis belgesi/ ruhsatname/ izin ve yetki belgeleri ücretlerinde değişikliğe gitti. Yapılan değişiklik ile yıllık ücretlerde en çok artış olanlar arasında turizm taşımacılarının servis güzergah belgeleri oldu. 2025 yılında 614 lira olan ücret 1 Ocak 2026'dan itibaren 10 bin TL'ye yükseltildi.

Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, 2025 yılında servis taşımacılığı belge ücretlerinin yıllık 614 TL olduğunu ancak 2026 yılına yönelik alınan kararla belge ücretinin yüzde 1528 artışla 10 bin TL'ye çıkartıldığını söyledi.

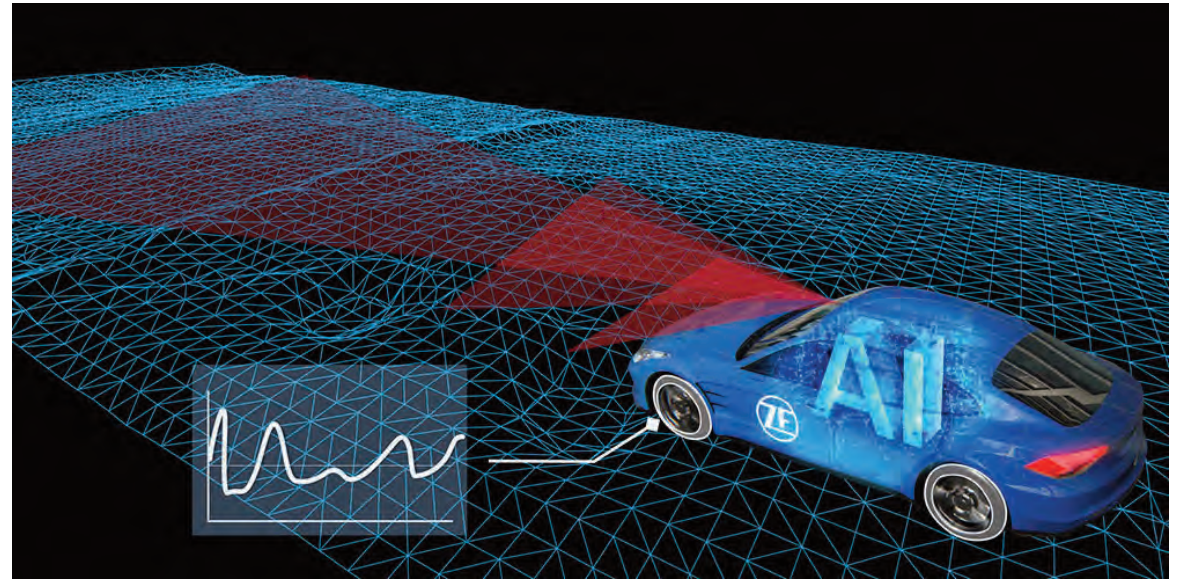
614 TL'den 10 bin TL'ye

Öğrenci, personel taşımacılığında ise 614 TL olan ücretin 800 TL'ye çıkartıldığına dikkat çeken Mehmet Öksüz, "Turizm taşımacılarına yönelik ücretlerdeki bu fahiş artış anlamakta zorlanıyoruz. Turizm taşımacıları çok daha fazla kazanıyor, daha fazla ücret versinler anlayışı ile

mi bu artış yapıldı gerçekten merak ediyoruz. Turizm taşımacıları olarak zaten artan maliyetlerle mücadele ederken bir de böylesine yüksek bir fahiş artışla karşı karşıya kalmak bizi üzdü. Üstelik yıl içerisinde aracınızı sattığınız zaman bu ödediğiniz ücreti farklı bir araca aktarma imkanınız da bulunmuyor. Bu çok ciddi bir haksızlık oluşturuyor. Oysa aracın sigortası ve kaskosuna yönelik yaptığınız ödemeyi farklı bir araca aktarabiliyorsunuz. Ancak turizm servis taşımacılığı kullanım izin belgesine yönelik yaptığınız ücreti ne geri alabiliyorsunuz, ne de farklı bir araca aktarabiliyorsunuz. Hem bu artışların bu kadar yüksek olması hem de bu ödediğiniz ücreti farklı bir araca aktaramamamız çok yalnız bir uygulama. İBB yetkililerine bu durumla ilgili taleplerimizi aktardık, umarız bu yalnızıktan dönülür" dedi.

Farklı uygulamalar, farklı ücretlendirmeler

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ve **Kültür Turizm Bakanlığı** yetkililerine de seslenen Mehmet Öksüz, "Turizm taşımacılarının bu ülkenin en önemli gelir kaynağını oluşturan sektörün bir parçası olduğunu herkes dikkate almalı. Bakanlık yetkilileri de turizm taşımacılarına yönelik yapılan uygulamalar noktasında artık bir standartın oluşturulması için harekete geçmeli. Her ilde farklı uygulamalar, farklı ücretlendirmeler taşımacıları büyük sıkıntıya sokuyor" dedi. ■



ZF'den CES'te Dijital Şasi Devrimi:

AI Yol Algılama ve Gürültü Azaltma Teknolojisi Tanıtıldı

ZF, Şasi 2.0 stratejisiyle yazılım tanımlı mobilitayı ileri taşıyor.

ZF, Las Vegas'taki CES 2026'da, AI Akıllı Yol Algılama ve Aktif Gürültü Azaltma teknolojilerini tanıttı. Şasi sistemlerinde dijital dönüşüme öncülük eden ZF, donanım uzmanlığıyla yapay zekâ ve yazılımı birleştirerek sürüş güvenliği ve konforunda yeni bir çağ başlatıyor.

AI Akıllı Yol Algılama: Akıllı, Öngörülü, Entegre

ZF'nin yeni AI destekli yol algılama sistemi, zemin koşullarına gerçek zamanlı adapte olarak süspansiyon, direksiyon ve fren sistemlerini otomatik ayarlıyor. Derin kar, çamur, kum gibi zeminler algılanıyor; sistem sürücünün müdahalesine gerek kalmadan uygun tepkiyi

veriyor. LiDAR destekli Premium versiyon, 2 cm hassasiyetle 3D yol profilini tanımlayabiliyor.

Aktif Gürültü Azaltma ile Sessiz Şasi Deneyimi

ZF'nin geliştirdiği Aktif Gürültü Azaltma yazılımı, lastik boşluğu uğultusunu 3 dB'ye kadar düşürüyor. CDC amortisörleriyle çalışan sistem, yazılım temelli kişiselleştirilmiş sürüş konforunu yeni seviyelere taşıyor.

ZF: Donanım + Yazılım = Dijital Mobilité

ZF Chassis 2.0 stratejisiyle SDV dönüşümünü destekleyerek otomotiv dünyasında dijital DNA'nın mimarlarından biri olmayı hedefliyor. ■



İstanbul Büyükşehir Belediyesi Lojistik Yönetimi Ve Terminaller Şube Müdürlüğü'nce Terminal Çıkış Ücret Tarifesi ve Otopark Ücret Tarifesi Yenilendi: İşte Koltuk Sayısına ve Hat Tipine Göre Güncel Tarifeler

Tablonun tamamına bu linkten ulaşabilirsiniz.

https://uploads.ibt.istanbul/uploads/Lojistik_Yoenetimi_Ve_Terminaller_Subu_Mueduerluegue_ce1ec8ebe6.pdf

Terminal Çıkış Ücret Tarifesi ve Otopark Ücret Tarifesi 01.01.2026-31.12.2026 tarihleri arasında geçerli olacak.

Otobüs işletmeleri için otogar kullanım ücretlerine dair güncel tarife açıklandı. Yeni tarifeye göre; araçların koltuk sayılarına, taşıma mesafesine ve güzergâh türüne göre giriş-çıkış ücretleri yeniden düzenlendi. 2026 yılı itibarıyla uygulanacak ücretler, **şehirlerarası (100 km üstü/altı), il içi ve transit geçiş** yapan otobüsleri kapsıyor.

Yeni Otopark Ücretleri: Dakika ve Saat Bazlı Tarife

Otobüs, minibüs, kamyonet ve özel araçları kapsayan otogar otopark ücret tarifesi yenilendi. Yeni düzenlemeye göre, park süresi, araç tipi ve kullanım amacına göre ücretler farklılaşıyor. Özellikle otobüsler için saatlik ve aylık park ücretleri dikkat çekici seviyeye ulaştı. İşte otogar girişlerinde uygulanacak yeni parklanma tarifesini. ■

Terminal Çıkış Ücret Tarifesi (KDV dahil)

100 km Üzeri (Uluslararası / Şehirlerarası Taşımalar İçin)

Araç Tipi	Koltuk Sayısı	Ücret (TL)
Otomobil	8 koltuk ve altı	120,00
Otobüs	9-15 koltuk	270,00
Otobüs	16-24 koltuk	600,00
Otobüs	25-34 koltuk	720,00
Otobüs	35-45 koltuk	960,00
Otobüs	46 koltuk ve üzeri	1.200,00

100 km Altı (Uluslararası / Şehirlerarası Taşımalar İçin)

Araç Tipi	Koltuk Sayısı	Ücret (TL)
Otomobil	8 koltuk ve altı	70,00
Otobüs	9-15 koltuk	120,00
Otobüs	16-24 koltuk	120,00
Otobüs	25-34 koltuk	400,00
Otobüs	35-45 koltuk	500,00
Otobüs	46 koltuk ve üzeri	600,00

İl İçi Yolcu Taşımacılığı Yapanlar

Araç Tipi	Koltuk Sayısı	Ücret (TL)
Otomobil (D sınıfı)	8 koltuk ve altı	50,00
Otobüs	9-15 koltuk	100,00
Otobüs	16-24 koltuk	120,00
Otobüs	25-34 koltuk	260,00
Otobüs	35-45 koltuk	300,00
Otobüs	46 koltuk ve üzeri	320,00

Transit Geçiş Yapan Araçlar (Terminali Ara Durak Olarak Kullananlar)

Araç Tipi	Koltuk Sayısı	Ücret (TL)
Otomobil	8 koltuk ve altı	50,00
Otobüs	9-15 koltuk	100,00
Otobüs	16-24 koltuk	120,00
Otobüs	25-34 koltuk	260,00
Otobüs	35-45 koltuk	300,00
Otobüs	46 koltuk ve üzeri	600,00

Otopark Ücret Tarifesi (KDV dahil)

0-25 Dakika Park Süresi

Araç Tipi	Ücret (TL)
Otobüs	180,00
Kamyonet / Minibüs	100,00
Ticari Otomobiller	Ücretsiz
Özel Otomobiller	Ücretsiz

1 Saate Kadar Park Süresi

Araç Tipi	Ücret (TL)
Otobüs	180,00
Kamyonet / Minibüs	100,00
Ticari Otomobiller	70,00
Özel Otomobiller	75,00

12 Saate Kadar – Her İlave Saatte

Araç Tipi	Ücret (TL/Saat)
Otobüs	30,00
Kamyonet / Minibüs / Taksi / Özel Otomobil	15,00

12-24 Saat Arası – Her İlave Saatte

Araç Tipi	Ücret (TL/Saat)
Otobüs	30,00
Kamyonet / Minibüs / Taksi / Özel Otomobil	15,00

24 Saat Üzeri – Her İlave Saatte

Araç Tipi	Ücret (TL/Saat)
Otobüs	30,00
Kamyonet / Minibüs / Taksi / Özel Otomobil	15,00

Aylık Abonelik Ücretleri

Araç Tipi	Aylık Ücret (TL)
Otobüs	3.200,00
Kamyonet / Minibüs	2.800,00
Taksi / Özel Otomobil	1.600,00

İşletmelere Hatırlatma:

Park sürelerini ve araç kategorinizi doğru beyan etmeniz, ek ücret ve ceza risklerinden kaçınmanızı sağlar. Özellikle 24 saati aşan parklamalarda her saat için ilave ücretin otomatik olarak ekleneceğini unutmayın.

İşletmelere Uyarı:

Yeni tarife, yolcu taşımacılığı yapan tüm firmaların araç tipine ve hattın uzunluğuna göre otogar kullanım bedelini belirliyor. Koltuk sayısına dikkat ederek araç sınıfınızı ve hattınızı doğru bildirmanız, ceza ve eksik ödeme riskini ortadan kaldıracaktır.

Türkiye'de 2026 yılı otobüs sektörünü ne bekliyor?

1) Mevcut Sorunlar: Operasyonel Zorluklar ve Rekabet

• Sektörde artan maliyetler (akaryakıt, yedek parça, sigorta vb.) nedeniyle birçok otobüs işletmesi zor durumda. Özellikle şehirlerarası taşımacılıkta bazı firmalar faaliyetlerini durma noktasına getirmiş durumda ve işletme sayısı ciddi şekilde azalmış.

• Uçak ve tren gibi alternatif ulaşım seçenekleriyle rekabet, fiyat ve zaman avantajı sunan firmalar açısından baskı oluşturuyor. (Sosyal medya kaynaklarında bu yönde tartışmalar mevcut olsa da sektör genel algısı bu yönde.)

Bu sorunlar önümüzdeki dönemde kârlılığı ve talebi etkileyebilir ve bazı işletmeler için devam eden mali baskı söz konusu.

2) Yolcu Talebi ve Toplu Taşıma Eğilimleri

• Genel seyahat verilerine göre otobüs yolculuğu hala çok tercih edilen bir ulaşım şekli ve Türkiye'de yıllık yolcu

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



sayısında artış trendi sürüyor; 2025'te taşımacılık hacminde önceki yıla göre artış görüldü.

• Özellikle ekonomik nedenlerle otobüs, tren ve uçak gibi diğer seçeneklerle kıyaslandığında hâlâ çekici kalabiliyor.

Bu durum, talebin tamamen düşmediğini, uygun fiyat ve hizmet sunan firmalar için hâlâ pazar bulunduğunu gösteriyor.

3) Teknoloji, Yenilik ve Fuarlar

• Busworld Türkiye 2026 gibi uluslararası odaklı fuarlar, Türkiye'yi otobüs üretiminde küresel bir oyuncu konumuna taşımayı hedefliyor. Fuarda elektrikli/hibrid ve diğer yenilikçi

araçlar, tedarik zinciri oyuncuları ve yeni teknolojiler sergilenecek.

• Otocar, Anadolu Isuzu, BMC gibi yerli üreticiler yeni modeller ve teknolojilerle fuarda yer alacak.

Bu, sektörde teknolojik dönüşüm ve yurtiçi üretim kapasitesinin güçlenmesi açısından olumlu bir işaret.

4) Sürdürülebilirlik ve Geleceğe Yönelik Dönüşüm

• Avrupa'da 2026'ya kadar otobüs pazarının büyümesi beklenirken (yaklaşık 6.9 milyar USD pazar öngörüsü), elektrikli/hibrid araçlara doğru bir geçiş eğilimi bulunuyor.

• Türkiye'de de bu teknolojilerin benimsenmesi, özellikle belediyeler ve büyük operatörler tarafından sürdürülebilir ulaşım yatırımlarında daha fazla yer bulabilir.

Çevre dostu çözümler, uzun vadede işletmeler için rekabet avantajı sağlayabilir, ancak başlangıç maliyetleri yüksek kalabilir.

5) Sektörün Genel Beklentisi

Kısa ve orta vadede (2026'da):

• Operasyonel baskı ve maliyet artışları sektörün önünde önemli bir engel olmaya devam edebilir.

• Talep canlı kalabilir; yolcu sayısı artışı otobüs taşımacılığını destekliyor.

• Teknoloji ve yenilik odaklı etkinlikler (Busworld gibi) sektörü ileriye taşıyabilir.

• Sektör temsilcileri genel olarak belirsizlikler devam etse de bazı büyüme ve iyileşme bekliyor.

Sonuç

2026 otobüs sektörü için:

Talep canlı, yolcu sayısı artabilir.

Teknolojik dönüşüm ve fuarlarla sektörün uluslararası bağları güçlenebilir.

Ancak maliyet baskısı ve sektör içi rekabet ciddi zorluklar yaratabiliyor.

Kısa vadede, maliyet yönetimi, inovasyon ve operasyonel verimlilik ön planda olacak. Orta ve uzun vadede ise çevre dostu teknolojiler ve dijitalleşme sektöre yeni fırsatlar sunabilir.

Saygılarımla... ■

ABC Lojistik, 1.100'üncü Tırsan Aracını Teslim Aldı, 2026 İçin 300 Yeni Araç Siparişi Verdi

ABC Lojistik ve Tırsan arasındaki 3 nesildir süren iş birliği, yeni yatırımlarla güçleniyor.

Türkiye'nin en büyük 7. hizmet ihracatçısı olan ABC Lojistik, filosuna 250 adet Tırsan Multi-Ride tenteli treyler ekleyerek Tırsan araç sayısını 1.100'e çıkardı. Şirket ayrıca 2026 yılı için 300 yeni araçlık anlaşmaya da imza attı.

"3 nesillik güçlü iş ortaklığı"

Çırağan Palace Kempinski Otel'de düzenlenen törende konuşan Tırsan



Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, ABC Lojistik ile 3 nesildir süren iş ortaklığının sektöre örnek olduğunu vurguladı. ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen ise "Tırsan'ın Ar-Ge gücüne ve araç verimliliğine güveniyoruz. 1.100'üncü aracı teslim almanın gururunu yaşıyoruz. 2026 yatırımlarımızı da Tırsan ile sürdüreceğiz" dedi.



Karayolundan intermodale geniş hizmet ağı

ABC Lojistik, 30.000 m² açık alanlı

Kayseri antrepo ve multimodal hizmet yapısıyla kara, hava, deniz ve demiryolunda rekabetçi çözümler sunmayı sürdürüyor. ■

Mutlular Transport'un Tırsan Filo Sayısı 900'e Ulaştı

373 yeni araç teslim edildi, 2026 için 250 adetlik yeni yatırım planlandı.

Lojistik sektörünün köklü firmalarından Mutlular Transport, intermodal taşımacılıktaki gücünü artırmak için filosuna 373 adet Tırsan Tren Yükleme Tenteli Perdeli Multi-Ride treyler ekledi. Böylece toplam Tırsan araç sayısı 900'e ulaşırken, 2026 için 250 adetlik yeni araç yatırım sözleşmesi de imzalandı.

Çırağan Palas'ta düzenlenen teslimat törenine Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu,



Mutlular Transport Yönetim Kurulu Üyesi Mutluhan Akan ve Tırsan yöneticileri katıldı. Nuhoglu, Mutlular'ın planlı büyüme yaklaşımını ve intermodal odaklı yatırımlarını sektör için örnek gösterdi. Mutluhan Akan ise, "360 aracı



geçen yıl, bugün 373 aracı filomuza dahil ettik. Tırsan kalitesine olan güvenimizle 1000 araç hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Mutlular Transport, Avrupa, Asya ve Ortadoğu'da, otomotivden tarıma birçok sektöre entegre taşımacılık hizmeti sunmaya devam ediyor. ■

Ares Logistics, Tırsan ile 500 Treylerlik İş Birliğine Ulaştı

185 adet tren yüklemeli tenteli Tırsan treyler daha filoya katıldı.

Intermodal taşımacılığın güçlü markası Ares Logistics, filosuna 185 adet Tırsan Tren Yükleme Tenteli Perdeli Multi-Ride aracı ekleyerek toplam Tırsan treyler sayısını 500'e çıkardı. Teslimat, Tırsan Adapazarı Mega Fabrikası'nda gerçekleşti.

"Tırsan her taşıma moduna uyum sağlıyor"

Teslimatta konuşan Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Ares Logistics ile uzun yıllardır süren iş birliğinin 500 araca ulaşmasından



memnuniyet duyduklarını belirtti. Ares Logistics Kurucu Ortağı İdris Hanoğlu ise farklı taşıma modlarına uyumlu filolarıyla entegre hizmet verdiklerini ifade etti. Diğer ortak Engin Kırıcı da, Tırsan ile kalite ve sürdürülebilirlik odağında uzun soluklu iş ortaklıklarına önem verdiklerini vurguladı.



Avrupa, Kuzey Afrika ve Asya'da geniş hizmet ağı

Merkezi İstanbul'da

bulunan Ares Logistics; Türkiye, İtalya, Fransa ve Romanya ofislerinden geniş coğrafyada intermodal ve karayolu taşımacılığı çözümleri sunuyor. ■

Prometeon Türkiye ve ANT Lojistik'ten 700 Araçlık Filo İçin Stratejik İş Birliği

4500 lastiğin yönetimi, verimlilik ve sürdürülebilirlik hedefleriyle Prometeon'da.



Uğur Aydın, Ceren Eker Güven

Prometeon Türkiye ile ANT Lojistik arasında imzalanan filo lastik yönetimi anlaşması kapsamında, ANT Lojistik'in 350 çekici ve 350 treylerden oluşan 700 araçlık filosunda kullanılan 4500 lastiğin yönetimi Prometeon Türkiye tarafından sağlanacak. Anlaşma; maliyet optimizasyonu, dijital takip ve 7/24 yol yardım gibi kapsamlı hizmetleri içeriyor.

Dijital altyapı ve operasyonel verimlilik vurgusu

ProServices çözüm ailesi kapsamında sunulan hizmetlerde, bulut tabanlı sistemler üzerinden otomatik verimlilik raporları, Prometec kaplama hizmeti ve ProTime yol yardım desteği öne

çıkıyor. Ayrıca ANT sahasına kurulan özel ekipmanlarla lastik performansının sahada da takibi sağlanacak.

Prometeon Türkiye Rusya & CIS Ticari Direktörü Uğur Aydın, iş birliğinin 360 derece filo hizmetlerinin güçlü bir örneği olduğunu vurgularken, ANT Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ceren Eker Güven, dijital ve sürdürülebilir sistemle filolarına uzun vadeli katma değer yaratmayı hedeflediklerini belirtti. ■



UTİKAD 2025'i Değerlendirdi, 2026 Yılı Gündemini Açıkladı

Lojistikte dijitalleşme, entegrasyon ve sürdürülebilirlik öne çıkacak.

Kuruluşunun 40. yılını kutlamaya hazırlanan UTİKAD, 6 Ocak 2026'daki basın toplantısında, 2025 yılı gelişmeleriyle birlikte 2026 yılına dair beklenti ve önceliklerini kamuoyu ile paylaştı.

Küresel lojistikte yeni normal: Alternatif rotalar ve yeşil dönüşüm

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, Kızıldeniz'deki riskler ve Süveyş Kanalı'na alternatif rotaların kalıcılığıyla lojistikte "yeni normal" in oluştuğunu ifade etti. Hava kargoya artan talep, AB'nin karbon düzenlemeleri ve dijital taşıma belgelerinin yaygınlaşması, sektörün dönüşüm dinamikleri arasında yer aldı.



Türkiye'nin stratejik rolü güçleniyor

Engin, Orta Koridor'un jeopolitik değerinin yükseldiğini, Zengezur gelişmelerinin ve Suriye normalleşmesinin Türkiye'yi yeniden

lojistik merkez haline getirdiğini belirtti. Demiryolu entegrasyonu ve liman hinterland bağlantılarının önemi de vurgulandı.

2026 hedefleri: Rekabet, entegrasyon ve insan kaynağı

Transit taşımacılık, intermodal teşvikleri, dijitalleşme, vize sorunlarının çözümü ve Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü süreçlerinin kolaylaştırılması UTİKAD'ın öncelikleri arasında. 40. yıl kapsamında ise sektörel etkinlikler, gençlere yönelik projeler ve üniversite iş birlikleri planlanıyor. ■



BOLTAS, Artık 'Çobantur Logistics' Adıyla Yoluna Devam Ediyor

2026'da 250 treyler yatırımı ve Almanya'da büyüme hedefiyle dönüşümünü duyurdu.

■ Erkan YILMAZ

Yarım asırlık köklü geçmişiyle lojistik sektörünün önde gelen şirketlerinden BOLTAS, yolculuğuna artık Çobantur Logistics markasıyla devam ediyor. Yeni döneme ilişkin hedefler ve stratejik dönüşüm, 16 Ocak 2026'da düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı.

Basın toplantısında konuşan Çobantur Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, "Kuruluşumuzun 50. yılına yaklaşırken, köklerimize döndüğümüz ve geleceğe daha güçlü hazırlandığımız bir vizyonu hayata geçiriyoruz. Bu dönüşüm, bir geri adım değil, yeniden doğuştur" dedi.

"Güçlü mirasla geleceği yeniden yazıyoruz"

1978'de Türkiy-Almanya hattında başlayan yolculuklarının; entegrasyon, dijitalleşme ve uzmanlık alanlarında sürekli evrim geçirdiğini belirten Çobanoğlu, "Bugün, 500'e yakın römork, 200'e yakın çekici ile Avrupa'nın



dört bir yanında faaliyet gösteriyoruz. Depolama kapasitemizin önemli kısmı kimya sektörüne ayrıldı. Artık yalnızca taşıyan değil, değer katan bir çözüm ortağıyız" diye konuştu.

2026 Hedefleri: Yatırım, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik

2026'da 250 adet yeni nesil treyler yatırımı yapacaklarını açıklayan Çobanoğlu, Almanya'da

yeni satın almalar ve grup şirketlerini tek çatı altında toplayacak bir holding yapısı kuracaklarını söyledi. Dijital dönüşüm, yapay zekâ, otomasyon ve yeşil lojistik alanlarında yatırımlara devam edeceklerini belirterek, "Lojistik artık sadece taşımacılık değil; sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumlulukla bütünleşen bir vizyon. Geleceği buna göre tasarlıyoruz" dedi.

"Güven, itibar ve sürdürülebilir büyüme önceliğimiz"

2026'nın, yeniden yapılanmanın karşılığının alınacağı, sürdürülebilir karlılığın yakalanacağı bir yıl olacağını vurgulayan Çobanoğlu, "Amacımız sadece bugünü yönetmek değil, 10 yıl sonrasına bugünden hazır olmak" ifadelerini kullandı. ■

Hilal Trans ve METRANS'tan Türkiye-Orta Avrupa Arasında Stratejik Ro-La İş Birliği

Halkalı-Dunajska Streda Hattında Çevreci ve Hızlı Lojistik Dönemi Başlıyor.

■ Erkan YILMAZ

Hilal Trans, Orta Avrupa'nın önde gelen intermodal taşımacılık organizasyonlarından MET-RANS ile Ro-La taşımacılığı kapsamında stratejik bir iş birliğine imza attı. **Halkalı-Dunajska Streda (Slovakya)** hattında başlayacak proje ile Türkiye ile Orta Avrupa arasında daha sürdürülebilir, hızlı ve verimli bir lojistik koridor hayata geçirildi.

İmza Töreni İstanbul'da Gerçekleşti

13 Ocak'ta Ataköy Sheraton'da düzenlenen iş birliği törenine; **Hilal Trans Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras**, **Hilal Trans Genel Müdürü Orcan İstanbul**, **METRANS Group CEO'su Peter Kiss** ve **METRANS Türkiye Genel Müdürü Serdar Yaylalı** katıldı. Anlaşma kapsamında haftalık



karşılıklı **4 Ro-La** seferi gerçekleştirilecek.

Yılda 12 Bin Ton Emisyon Tasarrufu

Hilal Trans Genel Müdürü **Orcan İstanbul**, proje sayesinde karbon salımında yüzde 80'e varan azalma sağlanacağını belirterek, "Haftalık 4 karşılıklı seferle yılda yaklaşık **12 bin ton emisyon tasarrufu** hedefliyoruz. Bu hat, Türkiye ile Slovakya başta olmak üzere Avusturya, Çekya,

Polonya ve Macaristan arasındaki taşımacılığı daha çevreci hale getirecek" dedi.

Sefer Süreleri Kısılıyor

Ro-La hattı sayesinde sınır kapılarındaki beklemlerin ortadan kalkacağını vurgulayan İstanbul, sefer sürelerinin kısalmasıyla ihracatçı ve ithalatçıları için ciddi zaman ve maliyet avantajı sağlanacağını ifade etti.

METRANS Group CEO'su **Peter Kiss** ise bu iş birliğinin gelecekte daha da büyüyeceğini belirterek, demiryolu taşımacılığının sürdürülebilir lojistik için kritik bir yatırım olduğunu vurguladı. ■



İthal Ağır Ticari Araç Pazarının 2025 Lideri:



Volvo Trucks

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde Türkiye pazarında faaliyet gösteren Volvo Trucks, 2025 yılında ithal ağır ticari araç pazarının lideri oldu. Volvo Trucks, marka tarihinde ilk kez yüzde 10,1 pazar payına ulaşarak önemli bir kilometre taşını geride bıraktı.

2025 yılında 16 ton üzeri ticari araç pazarında **3.224 adet teslimat** gerçekleştiren **Volvo Trucks**, ithal markalar arasında birinci sırada yer aldı. Genel pazar sıralamasında ise üçüncü olan marka, daralan pazara rağmen



Kıvanç Kızılkaya

güçlü bir büyüme performansı sergiledi. Türkiye kamyon ve çekici pazarı 2025'te bir önceki yıla göre **yüzde 3,4 oranında daralırken**, Volvo Trucks **yüzde 80'lik büyüme** kaydetti.

Çift Haneli Pazar Payı İlk Kez Aşıldı

Volvo Trucks'ın Türkiye'deki başarısında, distribütörü **Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş.**'nin satış ve satış sonrası hizmetlerdeki etkin yapısı önemli rol oynadı. 2024 yılında yüzde 5,5 olan pazar payı, 2025'te **yüzde 10,1** seviyesine çıkarılarak marka tarihinde ilk kez çift haneli pazar payına ulaşıldı.

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su **Kıvanç Kızılkaya**, elde edilen başarıyı şu sözlerle değerlendirdi:

"Türkiye kamyon ve çekici pazarı daralırken, Volvo Trucks olarak yüzde 80'lik güçlü bir

büyüme kaydetmeyi başardık. Müşteri odaklı ürün ve hizmet yaklaşımımız sayesinde pazar payımızı yüzde 10,1'e taşıyarak tarihimizde ilk kez çift haneli seviyeye ulaştık. Sürdürülebilirlik odağımız ve istikrarlı büyüme stratejimiz bu başarıda belirleyici oldu."

Ödüllerle Taçlanan 2025 Performansı

Volvo Trucks, 2025 yılında yalnızca satış rakamlarıyla değil, **güvenlik, yakıt**

verimliliği ve sürdürülebilirlik alanlarında elde ettiği uluslararası başarılarla da öne çıktı. Bugüne kadar geliştirilen en verimli Volvo Trucks modeli olan **Volvo FH Aero**, bağımsız kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen testler sonucunda **2025 Green Truck (Yeşil Kamyon) Ödülü**'nün sahibi oldu.

Marka ayrıca, Euro NCAP'ın ağır ticari araçlar için gerçekleştirdiği güvenlik testlerinde **ikinci kez 5 yıldız alan ilk ve tek üretici** olma unvanını sürdürdü. Batarya-elektrikli kamyon satışlarında küresel liderliğini koruyan Volvo Trucks; elektrikli, biyogazlı ve hidrojen bazlı çözümleriyle **2040 net sıfır emisyon hedefi** doğrultusundaki kararlılığını da güçlendirdi.

Yakıt verimliliği, düşük işletme maliyetleri ve üst düzey güvenlik çözümleriyle Volvo Trucks, sürdürülebilir taşımacılıkta sektör standartlarını belirlemeye 2025'te de devam etti. ■



Onur Talay

Talay Logistics'ten 2026'da Yatırım ve Küresel Genişleme Atağı

Yeni antrepo yatırımı, satın almalar ve karbon uyumu ile büyüme stratejisi sürüyor.

Talay Logistics, 2025 boyunca gerçekleştirdiği ekipman, istihdam ve satın alma yatırımlarının ardından, **2026 yılında da büyüme ivmesini** koruyor. Şirket, **yeni antrepo yatırımı, 1 milyar TL'lik sermaye planı ve uluslararası iş birlikleri** ile küresel ölçekte güçlenmeye devam edecek.

12.000 m²'lik antrepo yatırımı yolda

CEO **Onur Talay**, 2026'nın ilk yarısında **Erenköy Gümrüğü'ne bağlı 12.000 m² kapalı alana sahip antrepo** yatırımı yapılacağını duyurdu. Türkiye'deki 300 yeni ekipmana ek olarak Fransa, Bulgaristan ve Romanya'da filo yatırımları sürerken, **çalışan sayısı 1.000'i aştı**.

Hedef: Avrupa ve Afrika'da yeni satın almalar

Talay Logistics, **Davies Turner** ve **Transuniverse Forwarding** gibi iş birlikleriyle İngiltere, İrlanda ve Belçika hatlarında güçlenirken, **Almanya-İsviçre hattında yeni iş birlikleri** ve **Kazakistan ile ABD'de yapılanma** planları da gündemde.

Talay, 2026'da karbon sertifikalarının lojistikte "ticaretin vizesi" olacağını vurguladı ve elektrikli çekici yatırımlarını artıracaklarını belirtti. ■

Mars Logistics'ten Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılığa Güçlü Vizyon

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından Mars Logistics, insan odaklı kurumsal değerlerini bir adım ileriye taşıyarak "Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık Manifestosu"nu kamuoyuyla paylaştı.

Farklılıkların bir arada güçlü bir yapıyı beslediğine inanan Mars Logistics, herkesin eşit fırsatlara sahip olduğu, sesinin duyulduğu ve değer gördüğü bir çalışma kültürü oluşturma vizyonu ile hareket ediyor. Şirket, manifestosuyla lojistik sektöründe eşitlikçi, adil ve kapsayıcı bir yaklaşımın öncüsü olmayı hedefliyor.

2021 yılında başlattığı "Eşitliğin Cinsiyeti Yoktur" projesiyle kadın tır



Tuğçe Şahin

sürücülerinin istihdamını artırarak sektörde fark yaratan Mars Logistics, bu kez kapsayıcılık alanındaki çalışmalarını genişletti. Şirket, farklı yaş, cinsiyet, engellilik durumu ve sosyal kimliklerden çalışanların eşit temsilini destekleyen bir çalışma grubuyla bu konuyu sistematik hale getirdi.

Mars Logistics ÇEK Lideri Tuğçe Şahin, "Başarıyı yalnızca iş sonuçlarıyla değil, birlikte yarattığımız kapsayıcı kültürle de ölçüyoruz. Farklı bakış açılarını karar süreçlerimize dahil ederek

daha adil ve yenilikçi çözümler üretiyoruz." açıklamasında bulundu.

Manifestoda, çalışanların kimliklerinden bağımsız olarak gelişim olanaklarına erişimi, kadın liderliğinin desteklenmesi, farklı kimlik ve kültürlerin şirket içinde temsil edilmesi gibi başlıklar öne çıkıyor.

Mars Logistics, iş ortaklarını da kapsayan bu değer zinciriyle sektöre örnek olmaya devam ediyor. ■



Sürat Lojistik'ten 2026 Vizyonu:

İlk 5 Yerli Lojistik Markası Arasında Olacağız

Genel Müdür Tarkan Türkel: "Veri, yapay zekâ ve sürdürülebilirlik odaklı büyüyüyoruz"

Sürat Lojistik Genel Müdürü **Tarkan Türkel**, 2026'da lojistik sektörünün iki ana trend üzerinde şekilleneceğini vurguladı: **Veri, yapay zekâ ve otomasyon ile sürdürülebilirlik ve intermodal taşımacılık**. Türkel, bu alanlarda sahada aktif olarak uygulama yapan bir firma olduklarını belirtti.

Hedef: Yerli firmalar arasında ilk 5, global ölçekte ilk 10

Sürat Lojistik, 2025 yılında **depolama, dijitalleşme, intermodal hatlar ve sürdürülebilirlik** gibi alanlara odaklandı. Türkel, "Bugün ciro ve hacimde ilk 10'da olduğumuzu öngörüyoruz. 5 yıl içinde ilk 5 yerli firma arasına, global ölçekte ise ilk 10'a girmeyi hedefliyoruz" dedi.

Algoritmalarla çalışan bir sistem: Sayılarla yönetim

Sürat Lojistik, müşteri görünürlüğü, rota planlama ve filo takibini tek bir dijital platformda yönetiyor. Trafik, hava durumu ve yoğunluk gibi verilere göre kendini otomatik güncelleyen sistem, hızlı ve verimli karar süreçleri sağlıyor. ■



Otokar Atlas'tan Avrupa'ya Tek Seferde En Büyük Satış

Kuzey Makedonya'da 37 Adetlik Dev Teslimat Başladı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Avrupa pazarındaki büyüme yolculuğunda önemli bir eşiği daha geride bıraktı. Kuzey Makedonya Çevre ve Fiziksel Planlama Bakanlığı'nın açtığı 37 adetlik çöp aracı ihalesini distribütörü Sinpeks ile kazanan Otokar, ilk 10 Atlas aracını törenle teslim etti.

9 Şehirde Hizmete Başladı

Başbakan Hristijan Mickoski ve 18 belediye başkanının katıldığı törende hizmete giren araçlar, ülkenin 9 farklı şehrinde görev yapacak. Projenin, Türkiye'de üretilip Avrupa'ya ihraç edilen tek hafif tonajlı kamyon olan Otokar Atlas için, tek seferdeki en büyük yurt dışı satışı olduğu açıklandı.

Yerelden Küresele Çözüm

Otokar Yük Grubu Satış Lideri Emre Sarp, "Atlas araçlarımız Kuzey Makedonya'nın çevre politikalarına uzun yıllar katkı sunacak" dedi. Euro 6 motorlu, çevreci ve dayanıklı Atlas kamyonlar, modern şehircilik hizmetlerine verimlilik katacak. ■





YOLLARIN STANDARDINI BELİRLER.

2026 model Mercedes-Benz Travego ve Tourismo yenilenen özellikleriyle yolların yeni standardı.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

