

Finans'tan zirveye uzanan kariyer

Türk otomotiv sanayisinin duayen isimlerinden Süer Sülün emekliliğe hazırlanıyor.

Taşıma Dünyası Gazetesi
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
info@tasimadunyasi.com
Yıl: 15 • Sayı: 460 • 18 Mart 2026 • Fiyatı: 50 TL
www.tasimadunyasi.com

Ramazan Bayramınızı kutluyor, barış, huzur ve bereket diliyoruz.

18 Mart
Çanakkale Zaferi
Kutlu Olsun



7'de

Kış Zor Geçti... YAZ DA MI KAZANDIRMAYACAK?

■ Son yıllarda yaşanan ve giderek büyüyen ekonomik zorlukların üzerine bu yıl bir de savaş eklendi. ABD ve İsrail'in 28 Şubat'ta İran'a yönelik başlattığı hava operasyonlarıyla savaşın fitili ateşlendi.

■ Savaşın kısa süreceğine yönelik beklentilerin yerini ise çok daha uzun süreli bir çatışma yaşanabileceği endişesi aldı.

■ Her yıl yolcu taşımacılarının en büyük umudu olan, kazancın daha yüksek olduğu yaz sezonuna yönelik beklentiler de giderek zayıflıyor.

9'da



Volkswagen Ticari Araç, İSTAB ve sektör temsilcileriyle iftarda buluştu

17'de



KOTAB iftar buluşması Pilavcı Otomotiv Sponsorluğunda Gerçekleşti

22'de

Nakliyeciler UND iftarında buluştu



Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND)'nin Geleneksel İftar Yemeği, 13 Mart 2026'da 1300 davetlinin katılımıyla yapıldı.

41'de



Mars Logistics'in 800 adetlik dev yatırımında Tırsan mühendisliği

42'de

Yeni "Aslan Kral": MAN 250 tonluk dev çekicisini tanıttı



MAN'dan Kamyon Teslimatları

Akçansa'ya 19 araç
Aşkale Çimento'ya 10 araç
Erka Erciyes Grubu 20 araç

43'te



Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel:

"İŞİN CİNSİYETİ YOK"

8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla Didem Daphe Özensel ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Kariyer yolculuğu ile başlayan süreci, zorlukları, deneyimleri, algıları, kadın istihdamını, projeleri ve son olarak kadınlara yönelik mesajını aldık.

15'te

Otomotivde Yapay Zekâ Dönemi:

CARLA İle Müşteri İletişiminde Yeni Standart

Caryolla Tradebridge Otomotiv Kurucusu, otomotiv sektöründe müşteri iletişiminin geçirdiği dönüşümü ve yapay zekâ destekli Carla platformunun yetkili satıcı operasyonlarına sunduğu somut faydaları Taşıma Dünyası'na anlattı.

16'da



16'da

Mercedes-Benz Türk'ten Otobüs Teslimatları

- ✓ Gelecek Otomotiv'den Tamer Turizm'e 4 Tourismo ■ 6'da
- ✓ Hassoy Otomotiv'den Temizsoy Turizm'e 3 Tourismo ■ 5'te
- ✓ Hassoy Otomotiv'den Arkan Turizm'e 2 Tourismo ■ 10'da
- ✓ Hasmer Otomotiv'den Lüks Artvin Turizm'e 2 Travego ■ 19'da



Otokar, Türkiye otobüs pazarında 17'nci kez lider

9'da



Malatya Beydağı Turizm 15 Travego ile filosunu yeniliyor

Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, Taşıma Dünyası'na yeni Mercedes-Benz Travego yatırımlarıyla birlikte 2025 yılını değerlendirdi ve 2026 yılı beklentilerini açıkladı.

25'te

Beyce Turizm'e Turismo 15

Beyce Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ersel Kahraman: "30. kuruluş yılımızda filomuza Turismo otobüs katarak araç sayımızı 138'e çıkarttık." Ersel'le 2026 yılından beklentilerini konuştuk.



11'de



Dr. Zeki Dönmez

Bayram da bilet fiyatları

34'te



Mustafa Yıldırım

Bu çok sıkıntılı süreçte önümüzü göremiyoruz

35'te



Cumhur Aral

Akıllı Pusulası

2'de



Korkut Akın

Yüreklerle acı bir söz değmesin!

33'te



İkinci El Sami Acerüzümoğlu

2026 İkinci el otobüs pazarı nereye gider

22'de

Akıl Pusulası

Akıl ve zekâ çoğu zaman aynı anlamda kullanılan iki kavramdır. Oysa aralarında ince ama hayati bir fark vardır. Zekâ, insanın hızlı düşünme, analiz etme ve çözüm üretme kapasitesidir. Akıl ise bu kapasiteyi doğru zamanda, doğru yerde ve doğru ölçüde kullanabilme yeteneğidir. Başka bir ifadeyle zekâ hızdır, akıl ise yön.

Bugün dünyanın içinde bulunduğu atmosfer bu farkı çok daha görünür hale getiriyor. Küresel siyasette artan gerilimler, bölgesel savaşlar ve ekonomik dalgalanmalar yalnızca devletlerin değil, ticaretin ve ulaşım sektörünün de kaderini doğrudan etkiliyor. Özellikle son dönemde ABD ile İran arasında tırmanan gerilim, enerji piyasalarını sarsan en önemli gelişmelerden biri haline geldi. Bu tür krizlerin ilk ve en hızlı yansıdığı alanların başında ise akaryakıt fiyatları geliyor.

Enerji fiyatları yükseldiğinde bunun etkisi yalnızca petrol piyasalarında kalmaz. Zincirleme bir şekilde ulaştırma maliyetlerine, ticarete ve günlük hayatın akışına yansır. Türkiye gibi kara yolu taşımacılığının güçlü olduğu ülkelerde bu durum çok daha belirgin hissedilir. Çünkü yolcu taşımacılığının bel kemiğini oluşturan otobüs sektörü doğrudan akaryakıtla bağlı bir yapıya sahiptir.

Son aylarda yaşanan akaryakıt zamları, sektörün maliyetlerini ciddi biçimde artırırken aynı zamanda yolcu sayılarında da belirgin bir düşüşe neden oldu.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Ekonomik belirsizlik dönemlerinde insanlar seyahatlerini erteliyor, daha az hareket ediyor veya farklı alternatiflere yöneliyor. Bu durum otobüs işletmelerinin doluluk oranlarını düşürüyor ve zaten artmış olan maliyetlerin daha ağır hissedilmesine yol açıyor.

İşte tam bu noktada zekâ ile akıl arasındaki fark yeniden karşımıza çıkıyor.

Zekâ kriz anlarında hızlı refleks göstermeyi sağlar. Fiyatları anlık olarak değiştirmek, sefer sayısını azaltmak ya da bazı hatları kapatmak kısa vadeli çözümler olabilir. Ancak sektörün gerçek ihtiyacı yalnızca hızlı kararlar değil, akıllı stratejilerdir.

Türkiye’de otobüs taşımacılığı yalnızca ticari bir faaliyet değildir. Aynı zamanda toplumsal bir hizmettir. Uçak veya hızlı trenin ulaşmadığı yüzlerce şehir ve ilçe için otobüsler hâlâ en önemli ulaşım aracıdır. Bu nedenle sektörün sürdürülebilirliği yalnızca şirketlerin değil, ülke ekonomisinin ve sosyal hayatın da önemli bir parçasıdır.

Akıllı bir yaklaşım, kriz dönemlerinde panikle değil strate-

jiyle hareket etmeyi gerektirir. Maliyet yönetimi, verimli filo planlaması, doğru hat analizi ve teknolojik altyapının güçlendirilmesi bu dönemin en önemli araçlarıdır. Bunun yanında sektörün kendi içinde daha güçlü iş birlikleri kurması, ortak çözümler geliştirmesi ve uzun vadeli planlar yapması da büyük önem taşır. Çünkü krizler geçicidir ama sektörlerin itibarı ve dayanıklılığı kalıcıdır.

Tarih bize şunu gösterir: Ticaret yolları savaşlardan, krizlerden ve ekonomik dalgalanmalardan her zaman etkilenmiştir. Ancak bu fırtınalarda ayakta kalabilenler çoğu zaman en hızlı karar verenler değil, en doğru yönü seçebilenler olmuştur.

Bugün Türkiye’de otobüs taşımacılığı sektörü de benzer bir sınavdan geçiyor. Artan akaryakıt maliyetleri, düşen yolcu sayıları ve küresel belirsizlikler sektörün önüne yeni zorluklar çıkarıyor. Fakat bu zorlukların aşılması için gereken şey sadece zekâ değil.

Sektörün en çok ihtiyaç duyduğu şey, rotayı doğru çizecek bir akıl pusulasıdır.

Çünkü zekâ hız kazandırır.

Ama akıl, bizi doğru limana ulaştırır.

* * *

Hepimize, sektörümüze, ülkemize ve bölgemize kan, gözyaşı ve savaşların olmadığı huzurlu günler diliyorum.

Ramazan Bayramı kutlu olsun. ■

Araç içi ekran cezalarında geri adım: Yaptırımlar durduruldu

İçişleri Bakanlığı, sürücünün görüş alanındaki görüntü cihazlarına yönelik cezaların uygulanmasını geçici olarak durdurdu. 27 Şubat 2026’dan itibaren kesilen cezalar iptal edilirken, yeni düzenleme hazırlığı başlatıldı.

27 Şubat 2026 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 7574 sayılı Karayolları Trafik Kanunu değişikliği kapsamında, araç içi multimedya ve görüntü cihazlarına yönelik önemli bir karar alındı. İçişleri Bakanlığı, sürücünün izleme alanında bulunan görüntü cihazlarının kullanımıyla ilgili cezai yaptırımların uygulanmasını geçici olarak durdurdu.

Cezalar iptal edildi

Bakanlık açıklamasına göre, düzenlemenin sahada uygulanmasına ilişkin görüşler dikkate alınarak yeni bir yönetmelik hazırlanana kadar yaptırımlar askıya alındı. Bu kapsamda **27 Şubat 2026 tarihinden itibaren kesilen tüm cezaların iptal edilmesine karar verildi.**

Yeni düzenleme hazırlanacak

Açıklamada, trafik güvenliğini riske etmeyecek, tüm araçlar için açık ve yeknesak bir uygulama sağlayacak yeni bir yönetmelik üzerinde çalışıldığı belirtildi. Bu süreçte uygulamada yaşanabilecek mağduriyetlerin önüne geçilmesi hedefleniyor.

Denetimler geçici olarak bilgilendirme amaçlı

Araçlara sonradan eklenen ses ve görüntü sistemlerine yönelik denetimlerin ise **1 Nisan’a kadar rehberlik ve bilgilendirme amacıyla sürdürüleceği**, bu tarihten sonra ise mevzuat çerçevesinde yeniden denetim yapılacağı ifade edildi.

Gerekçe: Trafik güvenliği ve uygulama birliği

Bakanlık, kararın temel gerekçesini; trafik güvenliğini zedelemeyecek, sahada tutarlı ve adil uygulanabilir bir sistem oluşturma ihtiyacı olarak açıkladı. Mevcut düzenlemenin uygulamasında ortaya çıkan farklı yorumların giderilmesi için yeni bir çerçeve hazırlanması planlanıyor. ■



RAMAZAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun



obilet

Mercedes-Benz Türk'ten Türkiye'ye 58 yılda 4,5 milyar Avroluk yatırım

Mercedes-Benz Türk 2025'te 1,6 milyar Avro ihracat gerçekleştirdi

Türkiye ağır ticari araç sektörünün öncü şirketlerinden Mercedes-Benz Türk, 2025 yılında üretim, ihracat ve AR-GE faaliyetleriyle güçlü performansını sürdürdü. Şirket; kamyon, otobüs ve hizmet ihracatından elde ettiği gelirlerle toplamda yaklaşık 1,6 milyar Avroluk ihracata ulaştı. Kuruluşundan bu yana Türkiye’de bugünkü değerle 4,5 milyar Avroluk yatırım gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, bayi ağıyla birlikte yaklaşık 10 bin kişiye istihdam sağlıyor.

Türkiye ekonomisine güçlü katkı

Türkiye’de 58 yılı geride bırakan Mercedes-Benz Türk, üretim, mühendislik ve ihracat faaliyetleriyle ağır ticari araç sektöründeki güçlü konumunu sürdürüyor. Daimler Buses ağı içindeki en büyük entegre otobüs üretim tesislerinden biri olan Hoşdere Otobüs Fabrikası ile Daimler Truck AG’nin önemli üretim merkezlerinden Aksaray Kamyon Fabrikası, şirketin küresel üretim ağındaki stratejik rolünü pekiştiriyor.

Mercedes-Benz Türk,
Türkiye'den ihraç edilen her 10
kamyondan 7'sine ve her 5
otobüsten 2'sine imza atarken;



üretimden ihracata, AR-GE'den satış sonrası hizmetlere uzanan geniş faaliyet alanıyla Daimler Truck ve Daimler Buses'in global ağında kritik bir görev üstleniyor.

Şirket ayrıca AR-GE, bilgi teknolojileri ve satın alma başta olmak üzere 29 farklı iş alanında global hizmet ihracatı gerçekleştiriyor. Bu kapsamda beyaz yaka çalışanlarının yaklaşık yüzde 46'sı global hizmet projelerinde görev alıyor.



Bayi ve servis ağında yatırım hamlesi

Mercedes-Benz Türk, kuruluşundan bu yana Türkiye’de bugünkü değerle 4,5 milyar Avroluk yatırım gerçekleştirdi. Şirket 2025 yılında da yatırımlarını sürdürerek bayi ağı yeniden yapılanması kapsamında Türkiye’nin yedi bölgesinde bayi ve yetkili servisleriyle birlikte 4 milyar TL’yi aşkın yatırım yaptı.

27 bayi ve 45 servis noktasından oluşan hizmet ağı; Dilovası, Nakkaş, Şanlıurfa, Kayseri ve Konya’da açılan yeni tesislerle güçlendirildi.

Süer Sülün: “Global ağda stratejik rol üstleniyoruz”

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu
Başkanı Süer Sülün, 2025 yılı

performansını değerlendirirken şunları söyledi:

“Mercedes-Benz Türk bugün yalnızca güçlü üretim hacmiyle öne çıkan bir sanayi kuruluşu değil; aynı zamanda Daimler Truck ve Daimler Buses için önemli bir mühendislik ve hizmet merkezi konumunda. 2025 yılında otobüs ihracatından yaklaşık 759 milyon Avro, kamyon ihracatından 676 milyon Avro, hizmet ihracatından ise 113 milyon Avro gelir elde ettik. Böylece toplamda 1,6 milyar Avro ihracat ile yılı tamamladık. Global ağdaki sorumluluk alanlarımızın genişlemesi Türkiye’nin uluslararası değer zincirindeki rolünü de güçlendirmeye devam ediyor.”

Üretimde önemli kilometre taşları

2025 yılında 30. kuruluş yılını kutlayan Hoşdere Otobüs Fabrikası, 4.460 adetlik üretimle tarihinin en yüksek seviyesine ulaştı. Fabrika aynı yıl 3.855 otobüs ihraç ederek bugüne kadar toplamda 76 bini aşkın otobüsü dünya pazarlarına gönderdi.

Aynı dönemde Aksaray Kamyon Fabrikası ise 18.943 adet üretim ve 7.107 kamyon ihracatı gerçekleştirdi. Fabrika, ihracata başladığı günden bu yana toplam 130 bin kamyon ihracatı seviyesine ulaştı. ■



ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKIYE.COM

busworld®

TÜRKİYE İSTANBUL

17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

Otokar

PLATINUM SPONSOR:

ASIS

GOLD SPONSOR:

HBS

BASIN YEMEĞİ SPONSORU:

Otokar

İŞ BİRLİĞİ İLE:

busworld.

ORGANİZATÖR:

ufi
Member
Host of the
75th UFI Congress
in 2008

ifm

hkf
Fuarçılık AŞ
Trade Fairs
www.hkftadefairs.com

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

Hassoy Otomotiv'den Temizsoy Turizm'e 3 Tourismo teslimatı

Mercedes-Benz Türk, turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Temizsoy Turizm'e 3 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 otobüs teslim etti. Mercedes-Benz Türk Teslimat Holü'nde düzenlenen törenle filoya katılan araçlar, konfor, güvenlik ve işletme verimliliği özellikleriyle Temizsoy Turizm'in hizmet gücünü artıracak.

Hoşdere'de Üretilen Otobüsler Filoya Katıldı

Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin öncü şirketlerinden Mercedes-Benz Türk, turizm taşımacılığı sektöründeki güçlü iş ortaklarından Temizsoy Turizm'e 3 adet Tourismo 15 2+2 model otobüs teslim etti. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen araçlar düzenlenen törenle filoya katıldı. Yeni otobüsler, Temizsoy Turizm'in yurtiçi ve yurtdışı turizm taşımacılığı operasyonlarında görev yapacak.

2009'da Başlayan İş Birliği Güçlenerek Sürüyor

Mercedes-Benz Türk ile Temizsoy Turizm arasındaki iş ortaklığı, 2009 yılında gerçekleştirilen Mercedes-Benz Travego yatırımıyla başladı. Yıllar içinde gelişerek devam eden iş birliği kapsamında Temizsoy



Turizm filosunun tamamı Mercedes-Benz marka otobüslerden oluşuyor.

Tourismo ile Güvenli ve Verimli Operasyon

Teslim edilen Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 otobüsler; gelişmiş güvenlik donanımları, yüksek yolcu konforu, yakıt verimliliği ve düşük işletme maliyetleriyle turizm taşımacılığı operasyonlarına önemli katkı sunuyor.

Serkan Temizsoy: "Kaliteli hizmet önceliğimiz"

Temizsoy Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Temizsoy, "1991 yılından bu yana taşımacılık sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek hizmet kalitemizi



sürekli artırmayı hedefliyoruz. Yolcularımıza güvenli ve konforlu seyahat deneyimi sunmak önceliğimiz. Mercedes-Benz otobüsleriyle 17 yıldır yollardayız. Teslimatta emeği geçen Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a teşekkür ediyorum" dedi.

Hassoy Otomotiv'den İş Birliği Vurgusu

Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Mercedes-Benz Türk ile sürdürülen iş birliği kapsamında Temizsoy Turizm'e gerçekleştirilen teslimattan memnuniyet duyduklarını belirterek,



Tourismo modellerinin güvenlik, konfor ve verimlilik özellikleriyle firmanın operasyonlarına önemli katkı sağlayacağını ifade etti.

Burak Batumlu: "Uzun soluklu ortaklıklar gurur veriyor"

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise Temizsoy Turizm ile 2009 yılında başlayan iş ortaklığının karşılıklı güven temelinde güçlenerek devam ettiğini belirterek, Hoşdere'de üretilen Tourismo otobüslerin turizm taşımacılığına yüksek güvenlik, konfor ve yakıt verimliliği sunduğunu söyledi. ■



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

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

#TekNiyetMemnuniyet

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Gelecek Otomotiv'den Tamer Turizm'e 4 Turismo



Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv turizm taşımacılığının önde gelen şirketlerinden İstanbul merkezli Tamer Turizm'e 4 adet Turismo teslimatı gerçekleştirdi.

12 Mart 2026 tarihinde Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Tamer Turizm filosuna 4 adet Turismo ekledi. Araçların satışını Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi. Teslimat törenine Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er, Yönetim

Kurulu Üyesi Mehmet Erdem Er, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Filo Satış Koordinatörü Atakan Taşcıoğlu, Ahmet Koray Cingil, Bayi Satış Koordinatörü Batıkan Külahlı, Satış Sonrası Hizmetler Büyük Müşteri Yönetmeni Mert İnandır, Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün katıldı. Tamer Turizm ile gerçekleşen işbirliğinden memnun olduklarını belirten Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün, "Yeni Turismo otobüslerin Tamer Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Gelecek Otomotiv'den bireysel otobüsçü Bayram Purtaş'a Turismo 16

Mercedes-Benz Türk bayii Gelecek Otomotiv As Kahramanmaraş Turizm bireysel otobüsçüsü Purtaş Teknoloji sahibi Bayram Purtaş'a 1 adet Turismo 16 (2+1) otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Haber: Erkan YILMAZ

A racın teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Cüneyt Ergün** tarafından As Kahramanmaraş Turizm bireysel otobüsçüsü aynı zamanda Purtaş Teknoloji sahibi Bayram Purtaş'a yapıldı.

Gelecek Otomotiv ile işbirliğine yönelik de açıklamalarda bulunan **Bayram Purtaş**, "Bu süreç başladığı andan itibaren Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün'ün ilgisinden, desteklerinden memnun kaldık. Süreçte bize ne söylendiyse gerçekleşti. Çok iyi bir işbirliği oldu. Baştan sona güzel geçti. Bu durum bizim memnuniyetimizi daha da arttırdı" dedi.

Bireysel otobüsçülerin sektördeki varlığı çok önemli

Gelecek Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün'de yaptığı açıklamada; "yeni Turismo 16'nın hem As Kahramanmaraş Turizm'e hem de Purtaş Teknoloji sahibi Bayram Purtaş'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Sektörde giderek azalan bireysel otobüsçü yapısının tekrar çoğalması büyük katkılar sağlayacaktır. Purtaş Teknoloji sahibi Bayram Purtaş'ın attığı bu adım çok önemli. Yolu açık olsun. Bundan sonraki süreçte de yatırım planlarında yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi. ■



GELECEĞE GÜVENLE, BAYRAMA HUZURLA

Yolunuzun sevdiklerinize çıktığı, huzur ve mutluluk dolu bir bayram geçirmenizi dileriz.

Gelecek Otomotiv olarak Ramazan Bayramınızı kutlarız.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Mercedes-Benz Gelecek Erzurum

İletişim: (0442) 329 04 50

Finans'tan zirveye uzanan kariyer

Türk otomotiv sanayisinin duayen isimlerinden Süer Sülün emekliliğe hazırlanıyor.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketlerinden Mercedes-Benz Türk'ün İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Süer Sülün, yaklaşık 40 yıllık kariyerinin ardından 2026 yılının ikinci yarısında emekliliğe hazırlanıyor. Daimler Truck ve Daimler Buses'ın küresel yapılanmasında önemli roller üstlenen Sülün, Türk otomotiv sanayisinde iz bırakan liderlerden biri olarak anılıyor.

Mercedes-Benz Türk'te uzun yıllar boyunca üst düzey yöneticilik yapan ve şirketin küresel üretim ve ihracatındaki konumunu güçlendiren Süer Sülün, yalnızca şirketin değil Türkiye ağır ticari araç sektörünün gelişiminde de önemli rol oynadı. Sülün'ün



SÜER SÜLÜN: Mercedes-Benz Türk'te 40 Yıla Yaklaşan Adanmışlık, Türk Sanayisine Kalıcı Katkı: Türk Otomotiv Sanayisinin Duayen İsimlerinden...

liderliğinde Mercedes-Benz Türk; üretim, ihracat, AR-GE ve satış sonrası hizmetlerde güçlü bir organizasyon yapısı oluştururken, şirket bugün Daimler Truck ve Daimler Buses'ın küresel üretim ağında stratejik merkezlerden biri haline geldi.

Finans'tan zirveye uzanan kariyer

Süer Sülün kariyerine 1988 yılında Hazine, Nakit Yönetimi ve Banka İlişkileri alanında başladı. Kısa sürede Finans ve Kontrol, Muhasebe ve Vergi alanlarında artan sorumluluklar üstlenen Sülün, Mercedes-Benz Türk'te finans yönetiminin farklı kademelerinde görev aldı.

2002 yılında Hafif Ticari Araçlar

Pazarlama & Satış ve Bayi Yönetimi sorumluluğunu üstlenmesi ise kariyerinde yeni bir dönemin başlangıcı oldu. Bu görevle birlikte müşteri odaklı büyüme stratejileri ve güçlü bayi yapılanması alanlarında önemli adımlar attı.

19 yıl yönetimde, 10 yıl CEO

Süer Sülün, 2007-2014 yılları arasında Mercedes-Benz Türk'te kamyon, otobüs, otomobil ve hafif ticari araç iş birimlerinden sorumlu Satış & Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. Bu dönemde şirketin pazar liderliği konumunun güçlenmesinde önemli rol oynadı.

2007 yılında başladığı **İcra Kurulu Üyeliği** görevini **CEO'luk** dönemi boyunca da sürdürerek toplam 19 yıl boyunca şirket yönetiminde aktif rol aldı.

Sülün, 2016 yılında **Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su** olarak atanırken, 2016-2026 yılları arasında 10 yıl boyunca şirketin en üst düzey yöneticisi olarak görev yaptı.

Stratejik liderlik ve küresel etki

Süer Sülün'ün liderliğinde Mercedes-Benz Türk; Türkiye ağır ticari araç pazarındaki güçlü konumunu pekiştirirken, **Hoşdere Otobüs Fabrikası** ve **Aksaray Kamyon Fabrikası** ile **Daimler Truck** ve **Daimler Buses**'ın küresel üretim ağındaki stratejik rolünü daha da güçlendirdi.

Aynı dönemde şirket; **güçlü bayi ve servis ağı, yüksek ihracat performansı ve mühendislik** yetkinliğiyle Türkiye otomotiv sanayisinin önemli temsilcilerinden biri haline geldi.

Güçlü bir miras

Yaklaşık kırk yıllık kariyeri boyunca attığı adımlar yalnızca Mercedes-Benz Türk'ün değil, Türkiye otomotiv sanayisinin gelişimine de önemli katkılar sağlayan **Süer Sülün, ardında güçlü bir organizasyon, sürdürülebilir bir başarı hikâyesi ve ilham veren bir liderlik mirası** bırakıyor.

Sülün'ün emeklilik sürecinin 31 Temmuz 2026 itibarıyla tamamlanması planlanırken, Mercedes-Benz Türk yeni dönemine sağlam bir kurumsal yapı ve güçlü bir organizasyonel mirasla hazırlanıyor.

Şirket tarafından planlanan liderlik geçiş sürecinin titizlikle yürütüldüğü, yeni İcra Kurulu Başkanı'na ilişkin bilgilendirmenin ise ilerleyen dönemde kamuoyu ile paylaşılacağı belirtildi. ■



RAMAZAN BAYRAMINIZ KUTLU OLSUN!

Gelecek Otomotiv olarak aynı inanç ve umutla... Bayramın; barış, birlik ve paylaşma duygularını güçlendirmesini, herkese sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini diliyoruz.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.





Her Yol Sevdiklerinize Çıksın
Birlikteliğin Daim Olduğu Nice Bayramlara

 **GURSEL**

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

Kış Zor Geçti... YAZ DA MI KAZANDIRIRMAYACAK?

■ Son yıllarda yaşanan ve giderek büyüyen ekonomik zorlukların üzerine bu yıl bir de savaş eklendi. ABD ve İsrail'in 28 Şubat'ta İran'a yönelik başlattığı hava operasyonlarıyla savaşın fitili ateşlendi.

■ Savaşın kısa süreceğine yönelik beklentilerin yerini ise çok daha uzun süreli bir çatışma yaşanabileceği endişesi aldı.

■ Her yıl yolcu taşımacılarının en büyük umudu olan, kazancın daha yüksek olduğu yaz sezonuna yönelik beklentiler de giderek zayıflıyor.

28 Şubat'ta ABD ve İsrail'in İran'a saldırılarıyla başlayan savaşın ardından petrol fiyatlarında ani yükselişler yaşandı. Savaşın başlamasından bir gün önce, 27 Şubat'ta motorinin litresi 57-60 TL seviyesindeyken, 16 Mart itibarıyla yaklaşık 65 TL'ye yükseldi. 1 Ocak-17 Mart itibarıyla motorin fiyatları yüzde 21 arttı. Ancak akaryakıtta

daha yüksek artışların önüne geçen unsur, eşel mobil sisteminin yeniden devreye alınması oldu. Bugüne kadar fiyat artışları ÖTV'den sübvansede edildiği için pompaya sınırlı yansdı. Şimdi ise akaryakıtta ÖTV oranının sıfırlandığı ve yeni zamların doğrudan pompaya yansıtılmasının gündemde olduğu ifade ediliyor.

Ekonomik sıkıntıların büyümesi, alım gücü düşen vatandaşın şehirlerarası seyahat talebini de etkiliyor. Savaşla birlikte daha da artan ekonomik zorlukların, bu bayram şehirlerarası otobüsünün yüzünü güldürmeyeceği belirtiliyor.

Daha önceki yıllarda bayramdan çok önce dolan seferlere şu an yeterli talep olmadığı ifade ediliyor. Sektör mensupları, zorlu geçen kışın ardından yaz sezonunun da oldukça sıkıntılı geçebileceğini dile getiriyor.

Savaşın getirdiği maliyet yükünün yanı sıra, özellikle turizm tarafında rezervasyon iptallerinin de konuşulduğu belirtiliyor. Türkiye'nin savaşa dahil

olmamasına rağmen sınır hattına düşen füzelerin turizm pazarlarında tedirginlik yarattığı ifade ediliyor. İstanbul'da otellerin doluluk oranlarının yüzde 10-15 düştüğü, Akdeniz Bölgesi'nde ise bazı otellerin sezon açılışını bir ay erteleme kararı aldığı belirtiliyor. Akdeniz sahillerinde daralmanın yüzde 25-30 civarında olduğu tahmin ediliyor.

Sektör temsilcileri, 2026 turizm sezonuna yönelik hedeflerin aşağı yönlü revize edilmesi ve planlamaların buna göre yapılması gerektiğini savunuyor. ■



Otokar, Türkiye otobüs pazarında 17'nci kez lider

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2025 yılında Türkiye otobüs pazarında 17'nci kez liderliğe ulaştı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye'de satılan her üç otobüsten biri Otokar markalı olurken şirket, alternatif yakıtlı araç yatırımları ve küresel iş birlikleriyle Avrupa'daki büyümesini de sürdürdü.

Küresel üretimde stratejik iş birliği

60 yılı aşkın deneyimiyle Türkiye otomotiv sanayisinin önemli üreticileri arasında yer alan **Otokar, 6 metreden 21 metreye** uzanan geniş ürün gamı ve güçlü Ar-Ge altyapısıyla sürdürülebilir ulaşım çözümleri geliştirmeye devam ediyor. Şirket, 2025 yılında Avrupa'nın önde gelen üreticilerinden **Daimler Buses** ile stratejik bir üretim anlaşması imzaladı. Bu kapsamda **Mercedes-Benz Conecto model otobüsleri** **Otokar'ın Sakarya fabrikasında** üretilecek.

Avrupa'da büyüme sürüyor

Sakarya'daki üretim tesisinden 60'tan fazla ülkeye ihracat yapan Otokar, Fransa, İtalya ve Almanya'daki güçlü konumunu korurken İsveç'e ilk ihracatını gerçekleştirdi. Busworld Ödülleri'nde e-Territo modeliyle "Ekoloji Ödülü"nü kazanan şirket, düşük ve sıfır emisyonlu araçlarda iddiasını sürdürdü.

Otonom teknolojide Türk mühendisliği

Otokar'ın geliştirdiği Otonom e-Centro, Macaristan'da TÜV Rheinland tarafından 600'den fazla testten başarıyla geçti. Araç, ardından İspanya'nın Madrid kentindeki Mercamadrid akıllı kentsel alanında yolcu taşımaya başladı.

"Liderliğimiz güvenin göstergesi"

Otokar Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, 17 yıldır süren liderliğin müşterilerin Otokar markasına duyduğu güvenin en güçlü göstergesi olduğunu belirtti. ■

Bayramlar kavuşunca güzeldir.
Sevdiklerinizle birlikte mutlu bir bayram dileriz.

Ramazân Bayramımız Kutlu Olsun!

beydagi.com.tr

beydağ

0850 811 05 44

Arıkan Turizm Filosunu 2 Tourismo 15 2+2 ile Güçlendirdi

Mercedes-Benz Türk, yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Arıkan Turizm'e 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 otobüs teslim etti. Güvenlik, konfor ve operasyonel verimlilik özellikleriyle öne çıkan araçlar, firmanın hizmet kalitesine katkı sağlayacak.

30 Yılı Aşan İş Ortaklığı

Mercedes-Benz Türk ile Arıkan Turizm arasındaki yaklaşık 30 yıllık iş ortaklığı karşılıklı güven temelinde güçlenerek devam ediyor. Yolcu taşımacılığı alanında 40 yılı aşkın deneyime sahip Arıkan Turizm, müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışı doğrultusunda filosunu 2 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 2+2 ile genişletti. Uygun finansman koşulları, geniş servis ağı ve yüksek ikinci el değeri gibi avantajlar sunan Tourismo araçlar, firmanın operasyonel gücünü destekliyor.

"Güçlü Filomuzla Hizmet Kalitemizi Artırıyoruz"

Arıkan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yaşar Arıkan, teslimatla ilgili yaptığı açıklamada, "45 yılı aşkın süredir yolcu taşımacılığının



farklı alanlarında müşterilerimize güvenli ve kaliteli hizmet sunmaya odaklanıyoruz. Faaliyetlerimizde



kullandığımız araçların performansı ve güvenilirliği bu yaklaşımın temelini oluşturuyor. Bugün teslim aldığımız

2 adet Mercedes-Benz Tourismo ile filomuzu daha da güçlendirdik. Mercedes-Benz Türk ile güçlü iş ortaklığımızın önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Hassoy Otomotiv'den Sürdürülebilir Çözüm Vurgusu

Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan ise Mercedes-Benz Türk iş ortaklığıyla müşterilerin ihtiyaçlarına uzun soluklu çözümler sunmayı öncelik olarak gördüklerini belirterek, Tourismo araçların dayanıklılık, konfor ve verimlilik özellikleriyle Arıkan Turizm'in operasyonlarına önemli katkı sağlayacağını ifade etti.

Mercedes-Benz Türk: "Tourismo Yolların Standardını Belirliyor"

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu da Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Tourismo modellerinin gelişmiş güvenlik donanımları, yüksek konfor seviyesi ve operasyonel verimlilik özellikleriyle yurt içi ve yurt dışı taşımacılık faaliyetlerinde önemli avantajlar sunduğunu belirterek, yeni araçların Arıkan Turizm'e hayırlı olmasını diledi. ■



SEVDİKLERİNİZE ULAŞAN TÜM YOLLAR BAYRAMA ÇIKSIN

Hassoy Otomotiv olarak değerli müşterilerimizin Ramazan Bayramı'nı kutlar, sevdiklerinizle birlikte sağlık ve huzur içinde bir bayram geçirmenizi 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

Mengerler İstanbul'dan Beyce Turizm'e Turismo 15

Öğrenci, personel ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Bursa merkezli Beyce Turizm filosuna Mercedes-Benz Turismo 15 kattı. Aracın satışını Mengerler İstanbul gerçekleştirdi.

ÖZEL HABER/ Erkan YILMAZ

18 Mart 1996 yılında öğrenci ve personel servis taşımacılığı ile yolcu taşımacılığı alanına adım atan, daha sonraki süreçte kamu kurumlarına araç kiralama ile devam eden Beyce Turizm, hizmet sürecine ilk olarak Mercedes sıfır otobüslerden 2 adet alarak 2011 yılında turizm taşımacılığı alanını da ekledi. 2015 yılında bu kez 3 adet Mercedes otobüs yatırımı yapıldı ve araçlar Trakya Mengerler'den Günay Eren'den teslim alındı. Beyce Turizm, aynı zamanda A sınıfı Seyahat Acentesi belgesine de sahip. Bu yıl

30. yaşını kutlayan Bursa Orhaneli merkezli Beyce Turizm, 13 Mart 2026 tarihinde filosuna Mercedes-Benz Turismo 15 kattı. Aracın teslimatına Beyce Turizm Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Kahraman, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Filo Filo Satış Koordinatörleri Taylan Özyiğit, Atakan Taşcıoğlu ve Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki ile kaptanlar katıldı.

Beyce Turizm 30.yaşını kutluyor

Taşıma Dünyası olarak **Beyce Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ersel Kahraman** ile hem yeni araç yatırımlarını hem de 2026 yılından beklentilerini konuştuk. 1996 yılında kuruluşu gerçekleşen firmalarının 30. yaşını kutladıklarını belirten Ersel Kahraman, "13 Mart 2026 tarihinde Mercedes-Benz Turismo aracımızı filomuza kattık. Şu an filomuzdaki araç sayısı hafif ticari araç ve



Ersel Kahraman

büyük otobüsler olmak üzere toplam 138 adet" dedi.

Tourismo güven veriyor

Mercedes-Benz Turismo araçların konfor ve teknolojik özelliklerinden memnun olduklarını belirten Ersel Kahraman, "Teslim aldıktan sonra 14 Mart Cumartesi günü İstanbul'da camiler turu vardı ve aracı ben kullandım. Araç gerçekten konforu ve güvenlik donanımı ile güven veriyor. Hatta dönüşte yatak kısmına geçtim. Yatak kısmı epey bir genişlemiş. Eskiye oranla daha rahat bir alan olmuş. Kaptanlar için telefon şarjına yönelik sistem de var. İçeride, daha önce tek girişte aydınlatma vardı, şimdi arka tarafa da aydınlatma koymuşlar. Bu çok güzel. Kaptanların ayakkabılarını koyması için yapılan bölüm de iyi olmuş. İçerisinin ısınması ve soğuması güzel olmuş. Hem kalorifer hem klima sistemi oraya da uzanıyor. Gerçekten yeni özellikler çok başarılı" dedi.

Tourismo yatırımına yönelik sürecin Mengerler İstanbul ile 2025 Eylül ayında başladığını da ifade eden Ersel Kahraman, "Ön ödemeli sistem ile alım yaptık. Bize 2026 Mart ayının ikinci veya üçüncü haftası teslim sözü verdiler. Bu sözü de tuttular. Bu nedenle memnunum" dedi.

Jaluzili perde olmalı

Ersel Kahraman'ın Mercedes-Benz Türk'ten bir isteği daha var: "Mercedes-Benz Türk'e araç içindeki perdelerle yönelik talebimi ilettim. Yurtdışında otobüslerde jaluzili (yukardan-aşağıya inmeli) perdeli otobüsleri görüyorum. Özellikle turizm taşımacılığı alanında bu çok önemli bir ihtiyaç. Otobüs gezilerinin büyük bölümü panoramik oluyor. Şehrin her tarafını yaya gezemezsiniz. Bir şehrin yüzde 70-80'ini otobüsle giderken görebiliyorsunuz. Bu esnada güneş geldiği için yolcu perdeyi çekiyor ve şehri izleyemiyor. Ama jaluzili perde olsa ve camın yarısına indirse yine panoramik görebilecek. Bu yolcunun seyahatteki konforunu ve memnuniyetini arttıracak. Mercedes-Benz Türk yönetiminin bu konuya ilgi göstermesini bekliyorum" dedi.

Savaşa yönelik tedirginliğimiz büyüyor

2025 yılını Beyce Turizm olarak hedefledikleri seviyelerde kapattıklarını, 2026 yılına da umutla başladıklarını belirten Ersel Kahraman, "2025 yılında çok fazla sayıda yurtiçi ve yurtdışı turlarımız oldu. Özellikle Balkanlar'a ve Orta Avrupa'ya yönelik turlarda artış yaşadık. Çünkü yurtdışı fiyatlarının çok uygun olduğunu gören vatandaşlarımız bu

Personel taşımacılığı

Personel taşımacılığı alanında fabrikaların son dönemde çok ciddi işçi çıkarttığını görüyoruz. Servisler de azaldı. Bizim en çok sevdiğimiz 3'lü vardiya süreci de azaldı, iki servise düştü. Eskiden bir araç, bir ayda 160-180 servis yaparken 70-80 adede kadar düştü.

BEYCE isminin öyküsü

Ersel Kahraman, firmasının isminin Beyce Turizm olmasının öyküsünü de şu şekilde anlattı: "Bursa'nın **Orhaneli** kazası var. Buranın eski ismi **Beyce**. 1934 yılında TBMM'de alınan kararla Orhaneli olarak değiştirilmiş. Daha öncesinde Beyce ismi ile geçiyordu. 1996 yılında firmayı kurarken memleketimizin ismini yaşatmayı istedim. İlk zamanlar firma ismini görenler, 'kızınızın mı ismi Beyce mi' diye sordular. Ben aynı öyküyü anlattım. Orhaneli Uludağ'ın arka tarafıdır. Bölge beyliklerle yönetiliyordu. Orhaneli'de Yazıcı Beyi vardı. Bu Bey, bölgenin vergisini toplayan ve İstanbul'a götüren kişiydi. Beylikten geldiği için de ismi Beyce olmuş. Beyce'mizin Salı günü kurulan pazarı çok ünlüdür. Pazarın açılışı halkla birlikte dua ile açılır. Şarkıları da vardır. **"Al fadimem, gül fadimem; gel gidelim Beyce'ye pazar kuralım."**

turlara yoğun ilgi gösterdi. Karadeniz turlarına da yoğun ilgi oldu. Bursa çıkışlı, Ankara-Sivas- Erzurum üzerinden devam edip Ordu-Trabzon-Giresun ve Batum'a kadar devam eden turlarımız oldu. Bu yılın ilk 2 ayı da beklediğimiz seviyelerde geçti. Ancak daha sonra ABD-İsrail ve İran arasında başlayan savaş gelecek günlere yönelik endişelerimizi artırıyor. Turizm taşımacılığı alanında, güvenlik anlamında yaşanan en ufak bir sorun ciddi sonuçlar doğurabiliyor. Tur planları yapan turistler bir anda bu planlarını iptal edebiliyor. Özellikle GAP ve Karadeniz turları çok yoğun şekilde etkileniyor. Sınırımızın yakınlarına düşen füze parçaları da olumsuzluğu büyütüyor. Bu sürecin daha fazla uzamasından tedirginiz. Aslında bizim, bu Turismo'nun yanı sıra 2-3 adet daha yatırım planımız vardı. Akaryakıt fiyatlarındaki seyriz bizi korkutuyor. Daha bir ay önce 50 TL civarında olan fiyatlar 65 TL'ye çıktı. Savaş devam eder ve akaryakıt fiyatları 80-90 TL seviyelerine gelirse zaten azalan kârlılık seviyemizin tamamen ortadan kalkar. İşler hangi seviyede olur, onu da öngörmek kolay değil" dedi. ■



Bayramın getirdiği sevincin ve huzurun tüm yollarınıza eşlik etmesini dileriz. Ramazan Bayramı'nın sizlere sağlık, mutluluk ve bereket getirmesini temenni ederiz.

Ramazan Bayramı

KUTLU OLSUN!

Ben turizm

RAMAZAN BAYRAMINIZ

Kutlu Olsun

SEVGİ DOLU BİR BAYRAM
GEÇİRMENİZ DİLEĞİYLE...



 **mapar**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN

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





arıkan
TURİZM
Güvenilir Yol Arkadaşı!

Mutlu Bayramlar!

Murat Arıkan
Yönetim Kurulu Başkanı

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

www.arikanturizm.com



/arikanturizm



/arikan.turizm

Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Daphne Özensel:

“İŞİN CİNSİYETİ YOK”

Kadınlar bu işi yapamaz söylemini hiçbir zaman kabul etmedik, etmiyoruz. Her zaman her koşulda dile getiriyorum. “İşin Cinsiyeti Yok”. İşin cinsiyetinin olmadığına kişisel olarak gönülden inanıyorum aynı zamanda şirketimizde bu yaklaşımı bir kampanya söylemi olmanın ötesine taşıyarak kurum kültürümüzün temel ilkelerinden biri haline getirdik. Kültür olarak buna inanıyor, kararlarımızı ve uygulamalarımızı bu yaklaşım doğrultusunda şekillendiriyoruz.

ÖZEL RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ

8 Mart Dünya Kadınlar Günü için Mercedes-Benz Türk İkinci El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü **Didem Daphe Özensel** ile özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Kariyer yolculuğu ile başlayan süreci, zorlukları, deneyimleri, algıları, kadın istihdamını, projeleri ve son olarak kadınlara yönelik mesajını aldık.

VAZGEÇMEYİN

Özensel mesajında; Önünüze çıkan yollar her zaman pürüzsüz olmayabilir vazgeçmeyin. Bizim deneyimimiz gösteriyor ki, kadınlar fırsat bulduklarında her alanda başarıyla var olabiliyor. Kadınların sektörde daha görünür olması, sadece bireysel başarı için değil, sektörün geleceği için de büyük bir kazanım” diye seslendi.

■ Kariyer yolculuğunuzda kadın olarak karşılaştığınız en büyük zorluk neydi?

- Kariyer yolculuğuma baktığımda, kadın ve erkeğin iş hayatında eşit ama farklı perspektifler sunduğuna inanıyorum. Özellikle otomotiv gibi erkek çalışanların daha yoğun olduğu bir sektörde kariyerimi sürdürmek bana şunu gösterdi: Farklı bakış açıları bir araya geldiğinde ortaya çok değerli bir sinerji çıkıyor. Kadın ve erkeğin birlikte ürettiği kararlar daha dengeli, daha kapsayıcı ve çoğu zaman daha sürdürülebilir oluyor.

Kariyerim boyunca edindiğim tecrübelerden şunu öğrendim ki güvenilirlik pozisyonla değil; istikrarla, sonuçla ve duruşla inşa edilir. Ben de enerjimi değer yaratmaya odakladım. Kurduğumuz yapılar, büyüttüğümüz ekipler ve elde ettiğimiz somut sonuçlar, en güçlü referansım oldu.

Bugün geriye dönüp baktığımda, farklılıkların rekabet değil tamamlayıcılık yarattığına inanıyorum. Kadın ve erkek liderlerin var olduğu koşullarda hem performansın hem de kurum kültürünün daha güçlü olduğunu düşünüyorum. Bu deneyimler de beni daha stratejik, daha kapsayıcı ve daha bütüncül bir lider haline getirdi.



(Soldan sağa) Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon & Otobüs Satış Etkinliği Birim Müdürü **Tuğba Paçacı**, Satış Etkinliği ve Destek Uzmanı **Merve Arabacı**, 2. El Kamyon & Otobüs Satış Direktörü **Didem Daphne Özensel**, Direktör Sekreteri **Sevil Gözeler**, Satış Destek Yetkilisi **Duygu Zafer**

■ Bu zorlukları aşarken size güç veren en önemli unsur ne oldu?

- Bu süreçte bana güç veren en önemli unsur, yaptığım işte gerçekten fark yaratabildiğimi görmek oldu. İşime duyduğum tutku ve ürettiğimiz değerlin somut sonuçlara dönüşmesi, motivasyonumu her zaman canlı tuttu. Zorlayıcı anlarda bile odağımı kaybetmememi sağlayan şey, “Bu işi daha iyi nasıl yapabiliriz?” sorusuna olan merakım ve gelişim isteğimdi.

Bunun yanında ekip çalışmasından aldığım keyif benim için belirleyici oldu. Güvendiğim ve bana güvenen bir ekiple çalışmak, yalnız olmadığımı hissettirdi. Özellikle birlikte alınan kararların başarıya dönüştüğünü görmek, bireysel bir kazanımdan çok daha anlamlıydı. Ekibime duyduğum güven ve onların potansiyeline olan inancım, benim de daha cesur ve kararlı adımlar atmama sağladı.

Bugün baktığımda, başarılarımın temelinde yalnızca bireysel çaba değil; ortak hedefe inanan, birbirini destekleyen ve birlikte üretmekten keyif alan bir ekip kültürü olduğunu görüyorum. Bu sinerji, her zaman en büyük güç kaynağım oldu.

■ Bugünkü yöneticilik anlayışınızı şekillendiren deneyimler hangileri oldu?

- Bugünkü yöneticilik anlayışımı en çok şekillendiren deneyimler, ekip içinde güvenin nasıl inşa edildiğini yakından gözlemlediğim süreçler oldu. Dürüstlük, şeffaflık ve iyi niyet olduğunda ekipler gerçekten işi, süreçleri sahipleniyor.

Özellikle belirsizliğin yüksek olduğu dönemlerde, bilgiyi açıkça paylaşmanın ve kararların arkasındaki amacı net şekilde anlatmanın ekip motivasyonu üzerinde büyük bir etkisi olduğunu deneyimledim. İnsanlar “neden”i bildiğinde, yalnızca görevi değil, amacı da üstleniyor. Bu da hem bağlılığı hem de performansı doğal olarak artırıyor.

Benim için yöneticilik; kontrol etmekten çok yön göstermek, gizlemekten çok paylaşmak ve mesafe koymaktan çok güven inşa etmek demek. Amacın net olduğu, niyetin hissedildiği ve iletişimin açık olduğu bir ortamda ekiplerin daha mutlu, daha üretken ve daha başarılı olduğuna inanıyorum. Bugünkü liderlik yaklaşımımın temelinde de bu anlayış yer alıyor.

■ Sizi örnek alan genç kadınlara en önemli tavsiyeniz nedir?

- Kendinizi başkalarına benzetmeye çalışmayın. Bir kadının gücü, var olan bir liderlik kalıbına uyum sağlamasında değil; kendi özgünlüğünü koruyabilmesinde saklı. Farklı düşünmek ya da farklı bir bakış açısı sunmak bir eksiklik değil, güçlü bir katkıdır. Zaman zaman “Acaba fazla mı farklı düşünüyorum?” diye sorguladığınız anlar olabilir; tam da o noktada kendi sezgilerinize, birikiminize ve içgörünüze güvenmeniz gerekir. Pek çok dönüşüm, alışılmışın dışına çıkabilen cesur yaklaşımlarla başlar.

Karşılaştığınız engellerde “Bu neden olmaz?” yerine “Bu nasıl mümkün olur?” sorusunu kendinize sormayı alışkanlık haline getirin. Bu bakış açısı hem sizi hem de çevrenizi ileri taşır. İnanıldığınız bir yoldan sadece zor görüldüğü için vazgeçmeyin. Yol her zaman kolay olmayabilir ama yönünüz değerlerinizle uyumluysa ilerleme mutlaka gelir.

En önemlisi de kendiniz olarak kalın. Çünkü gerçek etki, başkalarına benzemekten değil; kendi özgün duruşunuzu ortaya koymaktan doğar.

■ “Kadınlar bu işi yapamaz” algısının kırıldığını düşünüyor musunuz?

- Kadınlar bu işi yapamaz söylemini hiçbir zaman kabul etmedik, etmiyoruz. Her zaman her koşulda dile getiriyorum. “İşin Cinsiyeti Yok”. İşin cinsiyetinin olmadığına kişisel olarak gönülden inanıyorum aynı zamanda şirketimizde bu yaklaşımı bir kampanya söylemi olmanın ötesine taşıyarak kurum kültürümüzün temel ilkelerinden biri haline getirdik. Kültür olarak buna inanıyor, kararlarımızı ve uygulamalarımızı bu yaklaşım doğrultusunda şekillendiriyoruz. Bugün yollarda kadın kaptanları görüyoruz, sahada forklift süren, üretim sahasında kaynak yapan, farklı birçok işte görev alan kadınlar var. Gün geçtikçe sanayide kadınlarımızın sayısının artışı görmek gerçekten mutluluk verici. Sanayide kadın istihdam oranlarına baktığımızda hala gidecek uzun bir yolumuzun olduğunu da görüyoruz. Biz de şirket olarak kadın istihdamını önceliklendiriyoruz. Bu duruma karşı sorumluluk alıyor ve kadınların iş hayatında daha görünür olması için somut adımlar atıyoruz.

■ Şirketinizde kadın istihdamını artırmaya yönelik özel politikalar var mı?

- Biraz önce de ifade ettiğim gibi kadın istihdamı, şirketimiz için stratejik bir öncelik taşıyor. Bu doğrultuda özel politikalar ve programlar hayata geçiriyoruz. İŞKUR işbirliğiyle yürüttüğümüz Kadın Kaynak Operatörlüğü Meslek Edindirme Programı, ağır sanayi olarak kabul edilen alanlarda kadın istihdamını artırmaya yönelik en somut adımlarımızdan biri. Bu programdan mezun olan kadınlar Aksaray Kamyon Fabrikamızda aktif olarak görev yapıyor. Sahada kadın çalışan oranlarımızda da istikrarlı bir artış söz konusu. Kadınların yalnızca üretimde değil, ofis ve yönetim kademelerinde de güçlü şekilde temsil edilmesi için çalışıyoruz. Ofis çalışanlarımız arasında kadın oranı yüzde 32; bu oran, yüzde 29 olan Türkiye otomotiv sektör ortalamasının üzerinde. Ben de şirketimizde teknik alanlardaki (AR-GE, üretim, satış) beyaz yaka kadın istihdamını artırmaya yönelik çalışma grubunun liderliğini üstleniyorum. Özetle şunu söyleyebilirim şirketimiz için kadın istihdamı net bir öncelik. Kendi ekibimden de bir örnek vermek isterim. 2019 yılından beri 2.el operasyonlarının başındayım. Göreve geldiğim günden beri ekipteki kadın istihdamının artışı destekliyorum ve çok kıymetli buluyorum. Geldiğimiz noktada 2.elde kadın çalışan oranımız yüzde 26 ve kadın çalışan sayımız son 3 yılda ikiye katlandı. Kadınların potansiyellerini özgürce ortaya koyabilecekleri bir çalışma ortamı yaratmayı her zaman destekliyorum.

■ Şirketiniz kadınların mesleki gelişimi için toplum genelinde projeler yürütüyor mu?

- Kadınların mesleki gelişimini yalnızca şirket içi bir konu olarak değil, toplumsal bir sorumluluk alanı olarak ele alıyoruz. Eğitim ve fırsat eşitliği odağında yürüttüğümüz “Her Kızımız Bir Yıldız”, “Mühendisliğin Yıldızları” ve “EML’imiz Geleceğin Yıldızı” gibi projelerle, genç kadınların eğitim hayatlarına ve mesleki yolculuklarına uzun vadeli destek sağlıyoruz. Bunun yanı sıra lojistik ve taşımacılık sektöründe kadınların görünürlüğünü artırmak amacıyla Lojistik ve Taşımacılık Enstitüsü (CILT - The Chartered Institute of Logistics and Transport) Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren Kadın Çalışmaları Kanadı WILAT işbirliğiyle yürütülen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesine Benzersiz Kadınlar çatısı altında devam ediyoruz. Bu tür projelerle kadınlara eğitimden istihdama uzanan somut destekler sunmayı hedefliyoruz. Kadınların çalışma hayatında daha da görünür olmaları için tüm sektörün sorumluluk alması gerekiyor. Bu dönüşümün ancak birlikte ve kararlı adımlarla mümkün olabileceğine inanıyoruz.

■ Sektörde çalışan tüm kadınlara vermek istediğiniz mesaj ne olurdu?

- Karşınıza çıkan önyargıları kişisel bir engel olarak değil, değişmesi gereken yapılar olarak görmeyi öneririm. Zorlayıcı anlarda odağınızı kaybetmeden aksine daha nasıl iyi yapabilirim sorusuna odaklanın. Önünüze çıkan yollar her zaman pürüzsüz olmayabilir vazgeçmeyin. Bizim deneyimimiz gösteriyor ki, kadınlar fırsat bulduklarında her alanda başarıyla var olabiliyor. Kadınların sektörde daha görünür olması, sadece bireysel başarı için değil, sektörün geleceği için de büyük bir kazanım. Bu yolculukta dayanışmanın, öğrenmenin ve kararlılığın çok güçlü unsurlar olduğuna inanıyorum. ■

Otomotivde Yapay Zekâ Dönemi: CARLA İle Müşteri İletişiminde Yeni Standart

Caryolla Tradebridge Otomotiv Kurucusu Cem AŞIK, otomotiv sektöründe müşteri iletişiminin geçirdiği dönüşümü ve yapay zekâ destekli Carla platformunun yetkili satıcı operasyonlarına sunduğu somut faydaları Taşıma Dünyası'na anlattı.

Cem Bey, kısaca kendinizi ve Caryolla Tradebridge'i tanıtır mısınız?

Gençlik yıllarımın yaklaşık 15 yılını Almanya'da geçirdim. 1987'den bu yana otomotiv sektörünün içindeyim; yetkili satıcı ve distribütör bünyesinde üst düzey yöneticilik görevleri üstlendim. 2025'te Caryolla Tradebridge Otomotiv'i kurdum. Amacımız, teknolojiyi operasyonel gerçeklerle buluşturan bir çözüm ortaklığı sunmak. Bu kapsamda temsil ettiğimiz en önemli platform ise Carla - otomotiv sektörü için özel olarak geliştirilmiş yapay zekâ destekli müşteri iletişimi platformu.

Carla nasıl ortaya çıktı?

Carla, Almanya'nın köklü otomotiv iletişim şirketi LDB Gruppe tarafından geliştirildi. LDB, 50 yılı aşkın süredir yalnızca otomotiv sektörüne odaklanan bir çağrı merkezi işleticisi olarak binlerce yetkili satıcıyla çalıştı. Müşteri aramaları nasıl yönetilmeli, randevu süreçleri nasıl optimize edilmeli - bu soruların cevaplarını onlarca yıl sahada bizzat öğrendi. Carla, bu derin sektör birikiminin yapay zekâ teknolojisiyle buluşmasının ürünü. Bugün Almanya başta olmak üzere Avrupa'nın çeşitli pazarlarında aktif olarak kullanılıyor. Biz Caryolla olarak platformu yalnızca Türkçeye çevirmekle kalmıyor; Türk pazarının dinamiklerine göre uyarlıyoruz.

Bir yetkili satıcı neden Carla'yı kullansın?

Bir bayinin günlük hayatını düşünün: telefon çalıyor, WhatsApp mesajı geliyor, servis randevusu isteniyor - bunların hepsi aynı anda, sınırlı personelle yönetilmeye çalışılıyor. Her cevapsız çağrı, her geç dönüş potansiyel bir müşteri kaybı demek.

Carla 7/24 kesintisiz müşteri iletişimi sağlıyor. CXBox modülü sayesinde hiçbir talep kaybolmuyor; her temas kayıt altına alınıyor, ilgili ekibe görev olarak iletiliyor, geri dönüş süresi takip ediliyor.

Bunu somutlaştırayım: Bir müşterimizde Ocak ayında Carla tek ayda 1339 çağrıyı karşıladı. Bunların 665'i satış, 208'i servis talebi. Carla bu verilerden sadece çağrı sayısını değil, müşterinin sabır eşliğini de ölçüyor. Örneğin hasar konusunda arayan bir müşteri yanıt alamazsa 2-5 dakika içinde tekrar arıyor - geri dönüş hızının ne kadar kritik olduğunu rakamlarla ortaya koyuyor. Carla'nın en büyük değerlerinden biri de bu: yöneticiye sezgiyle değil, veriyle karar aldırma.

Veri güvenliği konusunda da net olalım: Carla'nın TISAX sertifikası var. TISAX, Alman Otomotiv Sanayii Birliği VDA öncülüğünde geliştirilen, ISO 27001 temelli ancak çok daha derine inen sektöre özgü bilgi güvenliği standardı. BMW, Volkswagen, Mercedes-Benz gibi OEM'ler iş ortaklarından bu uyumluluğu şart koşuyor. Biz ISO 27001'e ilave olarak TISAX'a da sahibiz - bu bir tercih değil, taahhüt.



Cem AŞIK



Yapay zekâ çalışanların yerini alacak mı?

Net olarak söyleyeyim: Carla, çalışanların yerini almak için değil, onları güçlendirmek için tasarlandı. Bir satış danışmanının en değerli zamanı müşterilerle yüz yüze ilgilendiği, güven inşa ettiği anlardır. Carla tekrarlayan yükü üstleniyor; çalışan asıl işine odaklanabiliyor. Bugün Carla'yı kullanan bayilerde çalışanlar işlerini kaybetmiyor, ama işlerinin kalitesi yükseliyor.

Maliyet modeli nasıl?

Carla'yı bir yazılım aboneliği olarak konumlandırmak doğru olmaz. Yalnızca bir voicebot sunmuyoruz -müşteri iletişim süreçlerini baştan sona yeniden

yapılandırıyoruz. Fiyatlandırma kullanım bazlı ve her işletmenin ihtiyacına göre şekilleniyor: bayinin büyüklüğü, çağrı hacmi, entegre edilecek kanallar, CXBox gibi ek modüller. En doğru ilk adım bizimle bir ön görüşme yapmak - mevcut operasyonlara bakıyor, çözülmesi gerekenleri birlikte tespit ediyor ve ona göre bir model öneriyoruz.

Sektöre bir mesajınız var mı?

Bugün pek çok yetkili satıcı, müşteri kaybettiğinin farkında bile değil. Cevaplanmayan çağrılar, geç dönüşler, takipsiz talepler raporlara yansımıyor - ama işletme neticelerine yansıyor. Carla ile amacımız bu görünmez kayıpları görünür kılmak ve çözülebilir hale getirmek. ■

**Müşteriler arandı mı?
Kontrol artık sizde!**

Carla müşterilerinizi dinler, talepleri size iletir ve süreci disiplinle takip eder.
50 yıllık otomotiv deneyimiyle geliştirilmiştir.

Carla Türkiye | 0212 987 22 72
www.carlaturkiye.com



Volkswagen Ticari Araç, İSTAB ve sektör temsilcileriyle iftarda buluştu

Volkswagen Ticari Araç, İSTAB üyeleri ve sektör temsilcileriyle düzenlediği iftar yemeğinde bir araya geldi. Yemekte sektör temsilcilerine Crafter, Caravelle ve Cady araçlarının da tanıtımı yapıldı.

Volkswagen Ticari Araç; İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) üyeleri ve sektör paydaşlarıyla, 25 Şubat 2026 tarihinde düzenlenen bir iftar yemeğinde bir araya geldi.

HABER/ Erkan YILMAZ

İftar yemeğine İstanbul Ticaret Odası (İTO) Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Meclis Başkan Yardımcısı Mustafa Büyükdede, İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) Başkanı Aziz Baş ve Yönetim Kurulu Üyeleri; İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa İnci ve Gökçe Özçelik, Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) Başkanı Sümer Yıgci, Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Başkanı Mümtaz Er, Yönetim Kurulu Üyesi Emre Ak, Gebze Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (GETAB) Başkanı Sezai Gürses, Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Keleş ve Onursal Başkanı Ziyaettin Yüzbaşıoğulları; Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (KOTAB) Başkanı Bilal Cem Acar, Yönetim Kurulu Üyeleri Yekta Türker,

Naim Gülhan Öz, Raşit Arslan, Önder Kara, Taşımacılar Konfederasyonu (TAŞKONFED) Başkanı Murat Kılınc ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Tüm Otobüsçüler ve Yazıhane İşletmecileri Derneği (TÜMOYİD) Başkanı Kadir Başboğa ve Yönetim Kurulu Üyeleri, TOFED Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan, Bülent Yıldız ve Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz, Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, Özel Araçlar Müdürü Polat Dükkancı ve Filo Yöneticisi Onurcan Tosun, marka satış, satış sonrası hizmetler ve pazarlama ekipleri ile İstanbul'daki yetkili satıcıların satış ekipleri ve çok sayıda İSTAB üyesi firmanın sahip ve yetkilileri katıldı.

Programda ayrıca İSTAB'ın kurucu üyeleri Nihat Yıldızoğlu (Eski Başkan) Levent Birant (Eski Başkan), Ersoy Erol (Eski Başkan) ve Bayram Özata ile İSTAB eski başkanları Zeki Aydemir, Ali Bayraktaoğlu ve Ahmet Karakış da yer aldı. Buna ek olarak sektör paydaşları da programa katıldı. ■



Hastalya Otomotiv'den Malatya Medine Turizm'e Travego



Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv Malatya Medine Turizm'e Travego teslimatı gerçekleştirdi.

Malatya Medine Turizm 2026 yılı için yatırım planında bulunan 3 adet Travego yatırımının ilkinin teslim aldığı. Hastalya Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen Travego'nun teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama

Merkezi'nde 13 Mart 2026 tarihinde düzenlenen törenle Malatya Medine Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Ramazan Keskin ve Veysel Keskin'e yapıldı. Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Filo Satış Koordinatörleri Taylan Özyiğit, Atakan Taşcıoğlu, Satış Sonrası Hizmetler Büyük Müşteri Yönetmeni Mert İnandır, Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Danışmanı Deniz Gürer katıldı. ■



İYİ BAYRAMLAR!

Ramazan Bayramı'nın ülkemize barış, huzur ve bereket getirmesini diliyor; değerli müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın bayramını kutluyoruz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Hastalya Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Mercedes-Benz Türk Bayi
Altınkale Mahallesi Akdeniz Bulvarı No: 205, Döşemealtı, Antalya
Tel: 0 242 443 30 40

Hasmer Otomotiv'den Lüks Artvin Turizm'e 2 Travego



Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv Lüks Artvin Turizm'in 2026 yılı yatırım planında olan 6 Travego'nun ilk 2 adetini teslim etti.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törene Lüks Artvin Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Arslan Aydemir, Yönetim Kurulu Üyesi Sergen Aydemir, Serhan Aydemir, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Filo Satış Koordinatörleri Taylan Özyiğit, Atakan Taşcıoğlu, Otobüs Satış Operasyonları Grup



Müdürü Özgür Taşgın, Satış Sonrası Hizmetler Büyük Müşteri Yönetmeni Mert İnanır, Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin katıldı. Lüks Artvin Seyahat ile uzun yıllardır devam eden

işbirliğinden çok mutlu olduklarını belirten Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, "Yeni Travego araçlarımızın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi ■



Hasmer Antalya'dan Aksu Turizm'e 10 Sprinter

Hasmer Antalya turizm taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alan Antalya merkezli Aksu Turizm'e 10 adet Mercedes-Benz Sprinter teslimatı gerçekleştirdi.

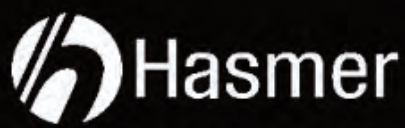
Haber: Erkan YILMAZ

10 Mercedes-Benz Sprinter için Hasmer Antalya merkezinde gerçekleşen teslimat töreninde araçlar, Hasmer Antalya Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Mertcan Yararbaş tarafından Aksu Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Yusuf Karacan ve Kaan Karacan'a teslim edildi. Aksu Turizm ile gerçekleştirilen işbirliğinden mutlu olduklarını belirten Mertcan Yararbaş, "Yeni Sprinter araçlarımız Aksu Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun. Bol kazançlar getirsin. İşbirliği sürecimizin artarak devam etmesini diliyoruz" dedi. ■



ROTAMIZ:SEVDİKLERİMİZ!

Hasmer Otomotiv olarak; Ramazan Bayramı'nın barış, birlik ve huzur getirmesini diliyor, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın bayramını kutluyoruz.



Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.
Düzce Ticari Bayi
Mercedes-Benz Türk Yetkili Satıcı ve Yetkili Servisi
Ufuk Mah. 106.Sokak No:44 Üçköprü, Kaynaşlı/Düzce
İletişim: 444 81 44

Hasmer Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş.
Konya Ticari Bayi
Mercedes-Benz Türk Yetkili Satıcı ve Yetkili Servisi
Başak Mah. Ereğli Cad. 12.Km No:72 Karatay/Konya
İletişim: 444 81 44

TRANSAY

Ramazan Bayramı Kutlu Olsun!

Barış, güvenlik ve huzurun hâkim olduğu bir Ramazan Bayramı diler, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız ile değerli yolcularımızın bayramını kutlarız.

HALİM AYDIN
Yönetim Kurulu Başkanı



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



Bayram Selamı

Tüm yolcularımızın ve sektör paydaşlarımızın
Ramazan Bayramı Mübarek Olsun.

Yönetim Kurulu
Ümit Şennik Uğur Şennik

Yönetim Kurulu
Ümit Şennik Uğur Şennik

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

Birlik Bayramı

Birlik, bereket ve huzur dolu bir Ramazan
Bayramı geçirmenizi dileriz.




ALBER TURİZM
www.alberturizm.com



Ramazan Bayramı'nın
ülkemize, paydaşlarımıza ve
tüm yolcularımıza sağlık,
huzur ve başarı getirmesini
dileriz.



KOTAB iftar buluşması Pilavcı Otomotiv Sponsorluğunda Gerçekleşti

Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (KOTAB) tarafından geleneksel hale getirilen iftar programı bu yıl üçüncü kez sektör temsilcilerini bir araya getirdi. **TEMSA bayii Pilavcı Otomotiv'in** sponsorluğunda düzenlenen iftar yemeğinde sektörde birlik ve dayanışma mesajları verildi.

Haber: Erkan YILMAZ

Kocaeli'de 4 Mart 2026 tarihinde Workinn Hotel'de gerçekleştirilen iftar organizasyonuna KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar başta olmak üzere Yönetim Kurulu üyeleri Yekta Türker, Raşit Arslan, Önder Kara, Kani Furkan Kaçar, Nail Gülhan, Metin Çakmak ve Dursun Özdemir, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Hasan Soba, Gebze Ticaret Odası

Başkan Yardımcısı Yücel Yılmazel, Gebze Ticaret Odası Meclis Üyesi Cevat Seyran, İSTAB Başkanı Aziz Baş ve yönetim kurulu üyeleri, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Levent Birant, TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Midibüs Yurtiçi Satış Yöneticisi Fatih Demirel, Bölge Satış Yöneticileri Mehmet Akiz ve Ali Acıbadem, Pilavcı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Pilavcı, Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu ile Pilavcı Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Murat Korkmaz katıldı.

Pilavcı Otomotiv'e destekleri için teşekkür ediyoruz

İftar yemeğinde konuşan KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, Ramazan Ayının birlik, beraberlik ve dayanışma duygularının güçlendiği bir dönem olduğunu belirterek, "Bu anlamda organizasyonun gerçekleşmesinde katkı veren Pilavcı Otomotiv'e teşekkür ediyoruz" dedi. ■



2026'da ikinci el otobüs pazarı nereye gidiyor? Patlama yok ama piyasa ayakta: Alıcı seçici, temiz araç değerli?

İkinci el otobüs piyasasında 2026 yılı için sektörün beklentisi net: Pazar bitmiyor ama eski hızında da değil. Artık alıcı daha seçici, finansman ve işletme maliyetleri daha belirleyici.

Merhaba değerli sektör dostları,

Uzun yıllardır sahada araç alım-satımı yapan biri olarak ikinci el otobüs piyasasının nabzını yakından tutmaya çalışıyorum. 2026 yılı için piyasada konuşulan tablo aslında oldukça açık:

"Her araç satılır" dönemi geride kaldı.

Bugün alıcılar çok daha dikkatli. Finansman maliyetleri, yakıt giderleri ve işletme riskleri artık araç seçiminde belirleyici hale geldi.

Bu yüzden piyasada şu tabloyu görmek mümkün:

• **Bakımlı ve düşük kilometreli araç hızlı satılıyor.**

• **Yaşı ilerlemiş ve masraf ihtimali yüksek araç ise bekliyor.**

Yani kısaca söylemek gerekirse, piyasa var ama seçici.

İkinci el pazarı yine güçlü kalacak

Türkiye'de ikinci el ticari araç pazarı her zaman güçlü bir alan olmuştur. 2025 yılında yüzlerce otobüs el değiştirdi ve pazar büyüklüğünü korudu.

2026 yılı için küresel gelişmeler de piyasayı etkileyebilir. Orta Doğu'daki savaş ortamı, ekonomik dalgalanmalar ve maliyet artışları sektör üzerinde baskı oluşturabilir.

Ancak tüm bu gelişmelere rağmen ikinci el pazarı ana hacmini koruyacak gibi görünüyor.

2026'da piyasayı etkileyecek başlıca gelişmeler

Pozitif gelişmeler

• Turizm hareketliliği yeniden toparlanıyor

• Turizm otobüslerine talep devam ediyor

• Personel servis taşımacılığı güçlü kalıyor

İkinci El

Sami Acerüzümüoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



• Belediyelerde filo yenileme projeleri var

Zorlayıcı gelişmeler

• Dizel yakıt maliyetleri yüksek
• Elektrikli otobüs dönüşümü yavaş yavaş başlıyor
• Büyük firmalar daha çok **sıfır veya genç araç** tercih ediyor

Fiyatlar ne olur?

2026 yılı için fiyat beklentisi oldukça dengeli görünüyor.

• Fiyatlar büyük sıçrama yapmaz
• Enflasyon seviyesinde artış görülür
• Temiz araç değerini korur
• Eski araçlar ise fiyat kırmadan zor satılır

Son olarak tüm sektör dostlarımızın **Ramazan Bayramı'nı şimdiden kutluyor, güvenli seyahat ve bereketli işler**

Piyasa Özeti (Analiz)

2026 ikinci el otobüs pazarı
✓ Pazar çökmüyor
✓ Talep tamamen bitmiyor
✓ Ama 2020-2024 dönemindeki hızlı satış yok

2026 = dengeli ama seçici piyasa

İşletmeler için küçük bir hatırlatma: SWOT analizi

Dünyada birçok şirket stratejik kararlarını verirken SWOT analizini kullanır.

Bu yöntem dört başlıktan oluşur:

S – Strengths (Güçlü yönler)

İşletmenin rekabette avantaj sağladığı alanlar.

W – Weaknesses (Zayıf yönler)

Geliştirilmesi gereken noktalar.

O – Opportunities (Fırsatlar)

Pazarın sunduğu yeni fırsatlar.

T – Threats (Tehditler)

İşletmeyi zorlayabilecek riskler.

Bu analiz sayesinde işletmeler hem kendi durumlarını hem de piyasanın gidişatını daha sağlıklı değerlendirebilir.

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!

RAMAZAN BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun.



PİLAVCI OTOMOTİV

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

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



Ramazan Bayramı Kutlu Olsun!

Ege Hakan Turizm olarak Ramazan Bayramı'nın ülkemize ve dünyaya barış, güvenlik ve huzur getirmesini diliyor; değerli çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve yolcularımızın bayramını kutluyoruz.



Ege Hakan Turizm Seyahat Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.
www.hakanturizm.com

Malatya Beydağı Turizm 15 Travego ile filosunu yeniliyor

1972 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Malatya Beydağı Turizm, 2026 yılında filosuna 15 adet Travego katacak. İlk 9 adetini Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv'den teslim alan firma yatırım tamamlandığında en genç otobüs filosuna sahip firmalar arasında yer alacak.



ÖZEL RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ

Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, Taşıma Dünyası'na yeni Mercedes-Benz Travego yatırımlarıyla birlikte 2025 yılını değerlendirdi ve 2026 yılı beklentilerini açıkladı.

2025 yılında 10 adet Mercedes-Benz Travego yatırımı yaptıklarını, 2026 yılı içinde ise 15 adetlik bir yatırım planı oluşturduklarını belirten Sönmez İkde, "15 adet ilk partisi olan 9 adet Travego aracımızı Hasmer Otomotiv'den teslim aldık. Sezon öncesinde 10 adeti filomuzda olacak" dedi.

Hasmer Otomotiv ile işbirliğinden memnunuz

Hasmer Otomotiv ile olan işbirliğinden memnun olduklarını belirten Sönmez İkde, "Hepimiz aslında zamanla değişiyoruz. Şartlar değişiyor, piyasa değişiyor. Herkes bir yenilik peşinde. Şu an Travego araçlarda eskisine oranla aşırı derece de olumlu farklılıklar var. Fiyatı da farklı ama teknolojik olarak araçlar çok gelişti. Bu süreçte tercihimizin bayii olarak Hasmer olmasında bu değişime ayak uydurmasının çok etkisi var ve bu işbirliğinden çok memnunuz" dedi.

En genç filoya sahip firmalar arasındayız

Sektörde en genç otobüs filosuna sahip firmalar arasında yer aldıklarını da belirten Sönmez İkde, "Yeni alacağımız 15 adet Travego ile filomuzdaki otobüs sayısı 25 adete çıkacak. 2024 model araçların yerini 2026 modeller alacak. 2025-2026 model araçlarımız bizi en genç filoya sahip firmalar arasında yer almamızı sağlıyor. Ülkedeki ekonomik süreç sizin araçlarınızın yeni ve ikinci el arasında daha fazla fark oluşturmadan yenilenenizi getiriyor" dedi.

Omnibus sistemler ve aynasız araçlar ve kamera sistemi

Sönmez İkde, bağlantılı sistem Omnibus ve aynasız otobüslerle ilgili de değerlendirmelerde bulundu: Omnibus sistemi olarak adlandırılan bağlantılı sistem çok başarılı. Araçlarla ilgili veri akışı çok güzel işliyor. Bakıma gitmesi gerektiğinde, araçta bir arıza oluşma ihtimali oluştuğunda uyarıyor. Sizin adınıza sistem sizi takip ediyor ve sorun yaşama ihtimali kalmıyor. MirrorCam (Aynasız) Travego'dan 1 adet almıştık. Kaptanımız Mercedes-Benz Türk'ten aracı teslim aldığında daha yoldayken 'Normal aynalı araçtan çok daha iyi' dedi. Belki Haziran-Temmuz aylarında teslim edilecek araçlardan bazılarının aynasız olmasını talep etsek diye düşündüm.

Değiştirebilirmiyiz bilmiyorum. Ayrıca araçlarda kamera sistemi için altyapının hazır hale getirilmesi de çok önemli bir adım oldu. Aracı teslim aldıktan sonra cidi bir uğraş veriyorduk. Belki de güvensiz bir durumlarda oluşabiliyordu. Şimdi kameralar çok kısa sürede takılıyor. Aslında araçların kameralı olarak da bize verilmesi çok daha iyi olur aslında. Bir de yatak yerindeki değişikliği çok başarılı buldum. Koku sorununu gidermişler" dedi.

Yolcu düşüşünde ekonomik durum ve havayolu etkili oldu

2025 yılında, 333 bin civarında yolcu taşıdıklarını ancak 2024'e göre yolcu düşüşü yaşadıklarını belirten Sönmez İkde, "Bu düşüşte en önemli etken ekonomik durumun getirdiği ağır şartlar. Bizim hizmet verdiğimiz insanlar zaten düşük gelir grubu. Daha yüksek gelire sahip olanlar da havayolunu tercih ediyor. Ayrıca havayolu taşımacılarının da bu sürece etkisi çok büyük oldu. THY yaz döneminde İstanbul-Malatya hattında günde 3 sefer, Pegasus günde 2 sefer, A-Jet'de Sabiha Gökçen Havalima'nından ve Ankara'dan Malatya'ya günde iki sefer yaptı. Toplam 7 sefer yapıldı. Havayolunda biletler yolcu talebine göre çok değişti. Yolcu çoksa 3500-3600 lira fiyata çıkardılar, yolcu talebi düşükse 1800 TL'ye çektiler. Bu fiyatlara çektikleri anda da tabii doğal olarak biz yolcu sayısında düşüş yaşadık. Birde havayolları geçen yıl farklı hatları da hizmete aldılar. İzmir'den Malatya'ya seferler gerçekleştirdiler. Bu daha önce yoktu" dedi.

Maliyetlerimiz en az yüzde 20 arttı

Malatya Beydağı Turizm olarak 2025 yaz sezonunda İstanbul-Malatya hattında bilet fiyatlarının 1800 TL olduğunu, kış sezonunda da artan maliyetlere rağmen 1800 TL olarak devam ettigine dikkat çeken Sönmez İkde, "Biz diğer firmaların aksine geriye çekmedik ama ileriye de taşıyamadık. Yine de fiyatlarını aşağı çekenlere göre daha az zarar ediyoruz. Maliyetlerimiz minimum yüzde 20 arttı. Şu anda fiyatların Ocak ayından itibaren 2250 seviyelerinde olması, yaz sezonunda bu fiyatın 2500 TL olması gerektiğine inanıyorum. Ancak şu anda yolcu da yok. Yıl aslında yolcu talebi açısından iyi başladı. Ramazan ayı ile birlikte yolcu talebi her zaman olduğu gibi düştü. 30 kişi gidiş, 30 kişi dönüş olmadığında sefer zarar yazıyor. Yüzde 75 dolulukla ancak maliyet karşılanıyor" dedi.

Her yıl karlılık azalıyor

Yaz sezonunda yolcu talebinin yüksek olmasına rağmen asıl sorunun her yıl karlılığın daha da azalması olduğuna dikkat çeken Sönmez İkde, "2026 için öngöründe bulunmak da çok zor. İyi mi olacak, kötü mü olacak? Yorum yapamıyorum. Yaşanan savaş ortamı ne zaman son bulacak? Bunun getirdiği ekonomik maliyetler de olacak. İnsanların gelirleri kısa vadede artmayacağına göre yolcu sayısında nasıl bir büyüme olur bunu bilmek zor" dedi.

Otobüs yaş sınırı 8'e çekilmeli

Sektörde yıkıcı rekabetin önlenmesinin belgelere kayıtlı otobüslerin yaş sınırının 15'den, 10'a değil daha aşağıya hatta 8'e çekilmesi ile mümkün olabileceğini belirten Sönmez İkde, "Ben hem yıkıcı rekabetin önlenmesi hem de yolcuların daha kaliteli, daha güvenli araçlarla seyahat etmesi için bu talebi dile getiriyorum. Çünkü son yıllarda teknolojik gelişimle araçlar çok daha güvenli bir seyahat imkanı sunuyor. Otobüs yaşı düşerse kaptanların da daha çok gelir elde edeceği bir süreç başlayacak. 'Benim araçlarım yeni' diye bunu söylemiyorum. Sektörün geleceği için bunu söylüyorum" dedi.



"Raylı sistemler bizi bitirmez, aksine büyütür"

Yüksek hızlı tren ve raylı sistem yatırımlarının otobüsçülük için bir tehdit olup olmadığı yönündeki soruya İstanbul'daki "Metrobüs" örneğiyle yanıt veren İkde, entegrasyonun önemine dikkat çekti: "2006-2007 yıllarında Metrobüs hattı kurulurken E-5 üzerindeki minibüsçüler 'biz bittik' diye isyan etmişti. Ancak o minibüsler Metrobüs ile mahalleler arasında entegre edilince işleri daha da açıldı. Raylı sistemler de her yere gidemez. Doğru entegre olursak raylı sistemler sektöre zarar vermez, aksine aktarma hatlarıyla bizi de büyütür."

Takoğraf ihlalleri: "Şoförün cezası firmadan ağır olmalı"

Trafik güvenliği ve takoğraf denetimleri konusunda da net konuşan Sönmez İkde, denetimlerin artmasını sonuna kadar desteklediğini ifade etti. Araç yoldayken kameralardan takip yapabildiklerini ancak takoğraf manipülasyonlarını firmaların çok sonradan öğrenebildiğini vurgulayan İkde, "Firmaya ceza kesilsin, problem yok. Ancak takoğrafi değiştiren şoförün alacağı ceza, firmanınkinden çok daha ağır olmalı ki buna cesaret edemesin" dedi.

Deprem Sonrası Malatya: "Ticari dönüş zaman alacak"

6 Şubat depremlerinin ardından Malatya'daki son durumu da değerlendiren İkde, şehrin "10 yılda ayağa kalkar" beklentisinden daha hızlı toparlandığını belirtti. TOKİ konutlarının yapıldığını ancak uzaklık nedeniyle bazı vatandaşların yerleşmekte tereddüt ettiğini dile getiren İkde, ticari hayatın dönüşüyle ilgili şu tespiti yaptı: "Kuyumcular çarşısı yıkılınca oradaki esnaf Kayseri, Konya, İzmir'e gidip dükkan açtı. Aradan 3 yıl geçti ve orada yeni bir ticari düzen, kurdular. Malatya'da çarşılar bitmek üzere olsa da, esnafın kurulu yeni düzenini bırakıp geri dönmesi zaman alacaktır. Şehrin genel seçimlere kadar daha da yol kat edeceğini ve dengelerin oturacağını düşünüyorum."

Ramazan durgunluğu ve bayram beklentisi: "29 Gün aç kalıp, 1 gün doyamazsınız"

Bayram tatili beklentilerini çarpıcı bir benzetmeyle özetleyen İkde, bayram

yoğunluğunun tek başına yeterli olmadığını vurguladı: "Ramazan ayında 29 gün boyunca yolcu yok, sürekli cepten yiyorsunuz. Düşünün; 29 gün boyunca açsınız, 30. gün ne kadar yemek yiyebilirsiniz? Bayramda 3-4 gün tam kapasite çalışıyorsunuz ama öncesinde %20 dolulukla zarar etmişseniz, o bayram beklentisi de maalesef sektörü tam anlamıyla kurtarmıyor." 🇹🇷🌸

Zarar ettiğin hatta sefer yapmamak

Ben maliyet hesabıyla işimi yürüten birisiyim. Bana göre bu maliyetlerle yeni hat açıp zarar etmenin mantığı yok. Doğrusu sırf birisinin inadına da yeni bir hat açılmaz. Var olan hattımı koruyayım, daha kaliteli hizmet vereyim ben bu düşüncedeyim. Geçmiş yıllarda otobüs firmaları seferini yapmadığında hemen 'o firma kapandı. O firmanın durumu iyi değil' algısı oluşuyordu. Bugün işte yeni dönemde eğer yolcu yoksa zarar ediyorsa o hatta işler açılana kadar sefer yapmamak o firmayı ayakta tutar. Biz bunu yaptık. Geleceğe ancak bu şekilde firmanın taşıyabilirsiniz. Sektör mensuplarının zarar edeceğini bile bile sefer yapması, günlük kararlarla ilerlemesi, geleceği görmemesinden, eskide kalmasından kaynaklanıyor.

2+1 konusunda sektörün hatası

2+1 otobüsler konusu bence kaliteli hizmeti gösteriyor. Ama biz sektör olarak bütün araçları 2+1 koltuklu hale çevirerek hata yaptık. Orada filonun bir sınıflandırma yapmak için bütün araçları buna çevirmemek gerekiyordu. Havayollarında economy-business sınıfı gibi. Filonun yüzde 10'u olsa siz fiyatı ona göre düzenleyebilirdiniz. Bizler bunu yapamadık. Yapsaydık, daha farklı olabilirdi. Sektörün rekabet anlayışından kaynaklandı.

Yapay zeka

Yapay zeka konusunda bazı noktalarda çalışmaya başladık. En önemli yanı çağrı merkezi. O ciddi bir maliyet avantajı sağlayacak. 7 gün /24 saat hizmet verebileceğiz. Klasik SMS mesajından, Whatsap üzerinden çözüm üretmeye gelindi artık. Şu an yapay zeka da maliyetler yüksek. Belki yapay zekanın tam anlamıyla hayatımıza girmesi iki yılı alacak. Birilerinin yapıp sektöre yön vermesi gerekiyor. Ben bir çalışma yapıyorum. Ama bazen ileriden gidince de ülkede para kazanılmıyor, zarar ediliyor. Bazen de gidince kazanılıyordu ama bu şartlara bağlı. Örnek vereyim; herkesten önce siz yaparsanız kazanırsınız. 2019 yılında ilk Travego çıktığında Türkiye'de 16 araç üretilmişti. 7 aracı biz aldık. Biz bu araçları belli hatlarda sabit olarak çalıştırdık çok ciddi şekilde yolcu sayımız arttı.



Malatya Beydağı Turizm, 16 Şubat 2026 tarihinde ilk 2 adeti, 7 Mart 2026 tarihinde yine 2 adeti, 14 Mart 2026 tarihinde 5 adet olmak üzere toplam **9 Travego** filosuna katmış oldu. Teslimat törenine Malatya Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Sönmez İkde**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Filo Satış Koordinatörleri **Taylan Özyiğit**, **Atakan Taşcioğlu**, Satış Sonrası Hizmetler Büyük Müşteri Yönetmeni **Mert İnanır**, Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Yaşar Şahin** katıldı.

Ramazan BAYRAMINIZ

MÜBAREK OLSUN



Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği olarak; üyelerimizin,
sektör paydaşlarımızın
ve tüm milletimizin **Ramazan Bayramı'nı kutlar,**
sağlık, huzur ve bereket dolu bir **bayram dileriz**

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ

MÜMTAZ ER

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

MAN Truck & Bus'tan Türkiye'de Dev Adım

Ankara Fabrikası'nda MAN Lion's City E'nin seri üretimi başladı.



MAN Truck & Bus, Almanya dışındaki ilk üretim tesisi olan Türkiye'de e-mobilité alanında stratejik bir adım attı. Altyapısı güçlendirilen MAN Ankara Fabrikası'nda tam elektrikli şehir otobüsü **MAN Lion's City E**'nin seri üretimine resmen başlandı. Bu gelişmeyle birlikte Ankara, MAN'ın sıfır emisyon stratejisinde küresel ölçekte önemli bir üretim üssü konumuna yükseldi.

Eylül ayı başında ilk Lion's City E'nin banttan indirilmesiyle başlayan süreçte test ve hazırlık aşamaları tamamlandı ve tesis tam kapasite seri üretime geçti. Böylece Ankara, MAN'ın bataryalı elektrikli otobüs üretiminde en yetkin merkezlerinden biri oldu.



Barbaros Oktay: "Teslimat sürelerini optimize edeceğiz"

MAN Truck & Bus Otobüs Birimi Başkanı **Barbaros Oktay**, Ankara'daki dönüşümün sürdürülebilir geleceğe yönelik önemli bir kilometre taşı olduğunu belirterek, "Elektrikli otobüs üretiminin Türkiye lokasyonunu da kapsayacak şekilde genişletilmesi, müşteri taleplerine daha



esnek yanıt vermemizi ve teslimat sürelerini optimize etmemizi sağlayacak" dedi.

Mehmet Şermet: "Ankara önemli bir e-mobilité merkezi oldu"

MAN Türkiye A.Ş. CEO'su **Mehmet Şermet** ise Ankara'nın küresel üretim ağındaki rolünün güçlendiğine dikkat çekerek,

"Tamamen elektrikli şehir otobüsü MAN Lion's City E'nin seri üretimiyle birlikte Ankara, MAN'ın önemli e-mobilité merkezlerinden biri haline geldi" ifadelerini kullandı.

Gelecekte Lion's Coach E de Ankara'da

MAN Lion's City E; 10 metrelik kompakt versiyonlardan 18 metrelik körüklü modellere ve Low-Entry varyantlara kadar geniş ürün gamıyla üretiliyor. Ayrıca ilerleyen dönemde elektrikli şehirlerarası otobüsler ve yeni **MAN Lion's Coach E** modelinin de Ankara'da üretilmesi hedefleniyor.

Avrupa genelinde 3.000'in üzerinde MAN eBus aktif olarak hizmet verirken, şirket 2025'te 1.300'den fazla elektrikli otobüs satışı gerçekleştirdi. Avrupa'da satılan şehir otobüslerinin yüzde 50'si elektrikli modellerden oluştu. ■

MAN Türkiye satış yönetimini yeni atamalarla güçlendirdi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda satış organizasyonunda üst düzey görev değişiklikleri gerçekleştirdi. Yeni yapılanma kapsamında **Cumhur Kutlubay** Otobüs ve HTA Satış Direktörü olurken, **Özgür Özdil** İkinci El Satış Direktörlüğü görevine atandı.

Satış organizasyonunda stratejik yapılanma

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., satış organizasyonunda sinerjiyi artırmak ve operasyonel verimliliği güçlendirmek amacıyla yönetim kadrosunda stratejik bir rotasyona gitti. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun emekliye ayrılmasıyla boşalan görevler doğrultusunda şirket içinden iki deneyimli isim yeni pozisyonlara getirildi. Yeni atamalar 1 Mart 2026 itibarıyla yürürlüğe girecek.

Otobüs ve HTA satış yönetimi **Cumhur Kutlubay'a emanet**

Şirket bünyesinde HTA ve İkinci El Satış Direktörü olarak görev yapan **Cumhur Kutlubay**, mevcut HTA Satış Direktörlüğü görevine ek



olarak Otobüs Satış Direktörlüğünü de üstlendi. Kutlubay, yeni dönemde MAN'ın otobüs satış operasyonlarının stratejik yönetiminden de sorumlu olacak.



İkinci el operasyonları **Özgür Özdil'e emanet**

İkinci El Kamyon Satış Müdürü olarak görev yapan **Özgür Özdil**, İkinci El Satış Direktörlüğü görevine terfi etti. Özdil, MAN'ın ikinci el markası TopUsed operasyonlarının yönetimini üstlenerek kamyon, otobüs ve HTA segmentlerindeki ikinci el faaliyetlerini entegre bir yapı altında yönetecek. ■



TUİDER 2026 sezonuna hazır

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) 2026 yılı sezon değerlendirme toplantısı, Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er başkanlığında gerçekleştirildi.

Üyelerin yoğun katılımıyla düzenlenen toplantıda, turizm taşımacılığı sektörünün 2025 yılına ilişkin genel değerlendirmesi yapıldı. Ayrıca 2026 yılına dair beklentiler,

sektörün gelişimine yönelik atılması gereken adımlar, planlanan çalışmalar ve projeler ele alınarak karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

Toplantıda, sektörün sürdürülebilir büyümesi, hizmet kalitesinin artırılması ve yeni döneme ilişkin stratejik yol haritası üzerinde duruldu. ■



Trafikte Yeni Dönem: Plaka, Takograf, Hız ve "Dur" İkazında Cezalar Sertleşti

Resmî Gazete'de yayımlanan Karayolları Trafik Kanunu değişikliği ile plaka ve tescil kuralarından takograf/hız sınırlayıcı denetimine, cep telefonu kullanımından kış lastiği-zincir zorunluluğuna kadar birçok alanda cezalar artırıldı. Bazı ihlallerde ehliyet el koyma ve trafikten men uygulamaları da genişletildi.

Yeni düzenleme ile hız ihlallerinde yıllardır uygulanan "yüzdelik radar toleransı" kaldırılarak sabit kilometre toleransı getirildi. Buna göre şehir içi yollarda 5 km/s, şehirlerarası yollarda ise 10 km/s tolerans uygulanacak. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 15 • Sayı: 460 • 18 Mart 2026

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

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Erkan YILMAZ **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Habuk 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

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.



Mutlu Bayramlar!

*B*arış, güvenlik ve huzurun hâkim olduğu bir Ramazan Bayramı diler, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız ile değerli yolcularımızın bayramını kutlarız.



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

Ramazan Bayramı Kutlu Olsun!

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (**İZTAD**) olarak; Ramazan Bayramı'nın ülkemize ve tüm dünyaya **barış, güvenlik ve huzur** getirmesini diliyor, toplu taşımacılık ve servis taşımacılığı sektöründe emek veren değerli üyelerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın bayramını en içten dileklerimizle kutluyoruz.



ALİ GÜL

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Ramazan Bayramı Kutlu Olsun!

İzmir Turizm Taşımacıları Derneği (**EGETURDER**) olarak; Ramazan Bayramı'nın ülkemize ve tüm dünyaya **barış, güvenlik ve huzur** getirmesini diliyor, turizm taşımacılığı sektöründe emek veren değerli üyelerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın bayramını en içten dileklerimizle kutluyoruz.



ÖZER BÜR

Ege Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

EFSANE YENİLENDİ

YENİ PRESTİJ

3 YIL
SINIRSIZ KM
GARANTİSİYLE!



ŞEREF OTO

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

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

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



NİŞİKLİ

"SORUMLULUK TAŞIR"

Sevgi,
hoşgörü ve paylaşmanın
en güzel zamanlarından biri olan
Ramazan Bayramı'nın
tüm sevdiklerinize
sağlık ve mutluluk getirmesini dileriz.
Ramazan Bayramınız Mübarek Olsun.



NİŞİKLİ

"SORUMLULUK TAŞIR"

www.nisikli.com.tr



İyi Bayramlar!



BAYRAM, KAVUŞMANIN EN GÜZEL BAHAİNESİ.



ÖZİKİZLER

Bayramınızı en içten
dileklerimiz ile kutlarız.

Ramazan Bayramı Mübarek Olsun!



Gebze Çoban Mustafa Paşa Külliyesi



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



Şennik Turizm'den 10 Isuzu Novo yatırımı

Personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Şennik Turizm filosuna 10 adet Isuzu Novo kattı. Araçların satışını Anadolu Isuzu bayii Örnek Otomotiv gerçekleştirdi.

Şennik Turizm yeni yatırımlarla otobüs filosunu büyötmeye devam ediyor.

Şirket, filosuna 10 adet Isuzu Novo daha kattı. Araçların teslimatı 2 Mart 2026 günü şirket merkezinde yapıldı. Teslimat törenine Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şennik, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ümit Şennik, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Şennik, Yönetim Kurulu Üyeleri Emir Şennik, Enes Şennik, Örnek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Öztepe ve Genel Müdür Mehmet Özer katıldı. ■

Yüreklerle acı bir söz değmesin!

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, içine kapanık, dışarıyla pek bağlantısı olmayan, bir bakıma kendi yağıyla kavrulan, buna bağlı olarak da sürekli yakınan bir sektör.

Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi bizde de insanların duygularını şiirlerle, şarkılarla duyurur. Aklınıza gençliğiniz gelsin, gönlünüzü düşürdüğünüz kişi (kadinsanız erkek, erkekseniz kadın) için şiirlerden şarkılardan yardım alıp duygularınızı dile getirdiniz. Yani, şiirler ve şarkılar bizi bize anlatan duygularımızdır.

“başka türlü bir şey benim istediğim:
ne ağaca benzer, ne de buluta.
burası gibi değil gideceğim memleket
denizi ayrı deniz,
havası ayrı hava...” diyor şair.

Öyle değil mi, hangimiz savaş istiyoruz, hangimiz anaların gözyaşı dökmesinden yanayız, kim ister gencecik yaşta daha hayatının baharında ölmeyi? Peki, iş cinayetlerini, kadınların öldürölmesini, çocukların hayatlarının söndürölmesini? Cevabınız yine “Hayır!” değil mi? Öyle olmalı... Çünkü biz bu dünyaya yaşamak, mutluluk tatmak, güzel şeyler yapmak için geldik. Hiç savaş, kan, öldürme geçer mi türkülerimizde? Muhakkak ki ağıtlarımız da var mutluluğumuzu yansıtan şiirler, şarkılar kadar. Hem geçse de, asıl hedef mutluluk değil mi?

Bugün, dört bir yanımda bombalar atılıyor, insanlar öldürölüyor. Ukrayna-Rusya savaşı bitecek derken Filistin-İsrail arasında barış olacak diye beklerken ABD takviyeli İsrail bu kez İran'a bomba yağdırmaya başladı. Savaşlardan en çok etkilenenler sivillerdir. Bakın, İran'da, bir ilkokul bombalandı ve yüzlerce öğrenci çocuk, hiç günahları yokken, daha hayatın ot tatlı yemişlerini yemeden öldü. Niye?

Bu “niye” sorusunda saklı cevabı.

“Kızıl gül olmayaydı” (bu gala taşı gala) ile hepimizin dilinde olan ve duygularını şiire döken Azerbaycanlı şair Resul Rıza'nın talebi hepimizin talebidir.

Ben isterim ki
Bulutlar ağlasın,
Ama çocuklar ağlamasın;
Hiçbiri öksüzlük, yetimlik nedir duymasın.
Ben isterim ki
Konuşsun her çiçek kendi dilince;
Ama silahların kesilsin sesi.
Ben isterim ki
Kapsansın bütün kapılar karanlığa;
Ama gözler kapanmasın
Sözler kapanmasın.
Ben isterim ki
Yangınlar sönsün,



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Ama umutlar sönmessin;
Erişsin her meyve kendi dalında,
Yüreklerle acı bir söz değmesin.
Ben isterim ki
Eğilsin dallar bereketten;
Ama insanoglu başını eğmesin
Utançtan ya da güçsüzlükten.
Ben isterim ki
Cözyaşı gibi aksın pınarlar,
Toprağın üzerinde duru, berrak;
Ama pınarlar gibi akmasın gözyaşı,
Yeryüzünün hiçbir yerinde.
Ben isterim ki
Bir yıldızlar kalsın uykusuz
Gökyüzünün derinliklerinde;
Ama insanlar yatıp dirlensinler,
Taze bir güçle başlamak için
Güzel sabahlara
Aydınlık sabahlara.
Ben isterim ki
Her şey
Her şey
Her şey eğilsin insanın önünde,
Ama insan, insana tutsak olmasın.
Ben isterim ki
Sevinç bol olsun,
Mutluluk bol olsun
Ülkeden ülkeye giden yol olsun.

İran savaşı ile ilgili bir şairin “bir eşit değildir bire” diyor, özellikle haklının değil güçlünün, haksızın da güçsüzü alt ettiğini anlattığı şiirde. Haklı, her zaman güçlü güçsüzü (dereden su içmek isteyen kuzuya kurdun dediklerini hatırlayın) yeniyor, büyük balık küçük balığı yutuyor. Bir yaşamın hiçbir anında bire eşit olmadı ama...

Karayoluyla yolcu taşımacılığı hizmet sektörüdür, kimsenin yaşını, dilini, inancını, giyimini sormadan herkesi aynı görür ve gitmek istedikleri yere, emniyetli ve konforlu götürür. Bir, her zaman eşittir bire yolcu taşımacılığında. Ne duygusu ne ilgisi farklıdır birbirinden.

Bayramınız kutlu, barış dolu olsun. ■

Bayram da bilet fiyatları

A lışılmış hafta sonu tatilleri dışındaki tatiller, insanların hayatına renk katar, heyecan getirir. Özellikle de başta dini bayramlar olmak üzere diğer tatillerle birleşerek uzayan tatiller daha da önemlidir. Bu durum yolcu taşımacılığı için özel bir önem taşır. Seyahat talepleri artar, hatta karşılanamaz. Yolcular yer bulamamaktan ve taşımacıların yüksek ücret almasından şikayet ederler. Taşımacılar ise bu dönemde indirim haklarını pek kullanmayarak tam ücrete yakın ücret alırlar. Ek seferlerle kapasitelerini arttırırlar. Bakanlığın izni ile başkalarına ait taşıtların boş kapasitelerini de kullanırlar. Bakanlık da olası kural ihlalleri nedeniyle, ücret ve güvenlik başta olmak üzere bu dönemlerde daha fazla denetim yapar.

Bayramlık haberler

Hemen her bayram öncesinde medyada taşımacıların fahiş ücret aldıkları, vatandaşların fahiş ücretlerden şikayetçi oldukları haberleri sık sık yer alır. Bu bayram da öyle oluyor. Fahiş ücret denmese de otobüslerde büyük zam, bilet fiyatları uçuşa geçti, uçakla yarıyorlar... gibi haberler yapılıyor.

Bu haberlerin devamında muhtemelen bayram sonrasında Bakanlığın denetim yaptığı otobüs, acente ve taşımacı sayıları ile kesilen idari para cezalarının tutarlarına ilişkin Bakanlıktan yapıldığı belirtilen açıklamalar yer alır. Bunlar, bana göre, fahiş ücret suçlamasına yeterli cevabı oluşturmuyor.

İşin özü

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinde tarifeli karayolu taşımacılarının ücret tarifesine tabi oldukları belirtilir. Bu husus, Kanun öncesi yönetmeliklerde de vardı.

Taşımacılığın adındaki tarifeli kelimesinin gereği olarak diğer tarifeler yanında ücret tarifelerinin de bulunması zaten doğal bir şey. Ama bunun detayları önemli.

Taşımacıların zorunlulukları

Ücret tarifelerine ilişkin olarak Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde yer alan detaylara göre, taşımacılar bu konuda şu zorunluluklara tabidir:

- Ücret tarifesi hazırlama,



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

bildirme ve duyurma.

- Tarifeye uygun taşıma ücreti alma.
- 12 yaşından küçük çocuklara yüzde 30 indirim yapma.
- Yüzde 40 veya daha fazla engelli yolculara, yüzde 30 indirim yapma; bu türden kişi sayısı sınırlı olduğunda bu indirimi yüzde 40 olarak uygulama.

Taşımacıların hakları

Mevzuata bakıldığında, taşımacıların ücret tarifelerine ilişkin hakları şöyle sıralayabiliriz:

- 4 aylık tarife uygulama süresi dolduğunda, istekleri halinde yeni bir tarifeye geçme. (Önceden 4 ay olan tarife uygulama asgari süresinin haksız ve uzun olduğunu, hiç olmazsa sürenin 3 aya indirilerek taşımacıların rahatlatılmasını geçen yılki yine Ramazan Bayramı yazımında belirtmiştim. Mayıs ayındaki Yönetmelik değişikliğinde böyle bir iyileştirme yapıldı. Çok da iyi oldu. Taşımacıların değişiklik hakkını kullanmaları daha rahat hale geldi.)
- İndirim zorunluluğu olanlara belirtilenden fazla indirim yapmama.
- Çocuk ve engelliler dışında, aileler dahil, hiç indirim yapmama.
- Yüzde 30 indirim yapmama.

Taşımacıların bu serbestlikleri iyi anlaşılmalıdır.

- Önceden var olan aile indirimi, emekli indirimi gibi haksız zorunluluklar kaldırılmış olup yerine yeni zorunluluklar getirilmemiştir. Bu durum gayet yerindedir.

Denetim

Bakanlık, gerekli gördüğünde tüm hususlar yanında, ücret tarifelerine ilişkin zorunluluklara uymama hallerini de denetleyecek ve ihlale göre gerekli cezalandırmaları şüphesiz ki yapacaktır. Ancak bu denetimlerin adı, ücret denetimi veya fiyat denetimi olmak zorundadır. Ayrıca fahiş ücret denetimi diye kavramlar oluşturulmamalıdır. Ücretle ilgili de Kanunun 26.1.g.ğ,h düzenlemelerindeki cezalar şüphesiz uygulanacaktır.

Şimdi biraz matematik

2000 lira tarifesi olan bir taşımacı, yüzde 30 indirim hakkını kullanarak 600 TL indirim ile 1400 liraya bilet kesebilir. Aynı yolcuya bir sonraki seyahatinde, öncekinde aldığı 1400 lira ücreti 600 lira arttırarak yani yaklaşık yüzde 43 arttırarak 2000 liraya bilet kesebilir. Bunlarda hiçbir usulsüzlük yoktur. Hatta 2000 lira tarifesi olan bir hattın yolcusuna, rekabet veya taşımacının ısrarlı talepleri sonucunda 1000 liraya bilet kesmişse (ki, bu suç oluşturur) bir sonraki seferinde fiyatını 1000 lira arttırarak yani yüzde 100 artış yaparak 2000 liraya bilet kesebilir. Bu 2000 liralık fiyat suç teşkil etmez. Belirttiğim gibi, 1000 liraya bilet kesme suçu dışında, yolcunun "iki misli fiyat aldılar" şikayetleri geçersizdir.

Biraz daha matematik

Ücret tarifesi 2000 lira olan taşımacı, yeni tarife alarak bu hattın ücretini yüzde 25 artışla 2500 liraya yükseltebilir. Bu durumda indirim yapmama hakkını kullanarak 2500 liraya bilet kesebilir. Daha önce, indirim sonucu 1400 lira ödeyen yolcu, tarifede indirimsiz olarak 1100 lira yani yüzde 79 artışla 2500 lira ödemiş olabilir. Bunda da hiçbir usulsüzlük yoktur. Hatta daha önce 1000 liraya suçlu biçimde bilet kestiği yolcuya yüzde 150 artışla yani ücreti yüzde 250'ye yükselterek 2500 lira almakla hiçbir kural ihlali yapmamıştır.

Daha daha matematik

2500 lira tarifesi olan taşımacı, bu hatta seyahat eden bir yolcudan 2600 lira ücret alırsa bir nevi tavan fiyat olan ücret tarifesini aştığı için tarifeye aykırı veya tarifenin üstünde ücret alma suçunu işlemiş olur. Peki, buna hemencecik fahiş fiyat suçlaması yöneltilebilir mi? Bence insafsızlık olur. Hatta 2700- 2800 liralık rakamlar bile, suçlu ağırlaştırırsa da benim vicdanımda fahiş fiyat suçlamasını hak etmezler. İlla bir ölçü koymak gerekirse, bunun 2500 liralık tarife ücretinin yüzde 20 fazlası gibi 3000 liralık bir ücret alınması, benim vicdanımı fazlasıyla rahatsız eder ve mümkünse Kanunda ifade edilenin üzerinde bir cezalandırmayı da hak edebilir. Tabii, Kanunda buna uygun düzenleme yapmak şartıyla. Yüzde 20 fazlalığın, yüzde 50 fazlalığın ve yüzde 100 fazlalığın daha ağır cezaları olabilir. Kanundaki

cezalarda bazı iyileştirici değişiklikler yapılmış olup bunları genelde uygun bulduğumu daha önce belirtmiştim.

Bakanlık açıklamalı!

Bakanlığın fazla sayıda taşımacıyı taşıma ücreti ve diğer konularda yaygın biçimde denetlemesi, yani fazla denetleme yapması beni memnun eder. Bunların hiçbirisini hoş görmeyerek cezalandırması da hakkı ve görevidir. Ancak yukarıdaki örnekte 2500 liralık tarifesi olanın indirim yapmaması halinde fahiş ücret suçlamasına tabi tutulması beni rahatsız eder. Bakanlık yaptığı denetimlerde tespit ettiği tarife üstü ücretlerin ne kadarının yüzde kaç barajını ihlal ettiğini açıklamalıdır. Tarife barajını yüzde 100 aşanlar, yüzde 50 aşanlar, yüzde 20 aşanlar ve yüzde 10 aşanlar ayrı ayrı açıklanmalıdır. Hatta ticaret mevzuatı ve taşıma mevzuatı imkan veriyorsa bunları ifşa da etmelidir. Bunun ötesinde, bu değerlendirmeyi yapmaya imkan vermeyen fahiş ücret suçlamaları beni rahatsız ediyor. İçlerinde, şüphesiz ki kötülerin de bulunacağı tüm taşımacıları medyanın istismarına imkan veriyor. Bakanlık, kötülerini ifşası yanında, mevzuat sınırları içinde ücret artışı yaptığı halde bunu suçlama konusu yapanlara karşı taşımacıların hukuk içinde kaldığı halleri de cevaplamalı, savunmalıdır. Talep azlığı ve rekabet nedeniyle indirim yapan taşımacıların, talebin arttığı bayram dönemlerinde indirimsiz fiyat uygulamaları ve süresi dolduğunda yeni tarife almaları Taşıma Kanununun ve Taşıma Kanununda serbest rekabetin getirdiği haklar olduğu herkese öğretilmelidir.

Bayram farkı

Geçen yılki bayramlarda olan zorunlu indirimlerin bu yıl olmamasından ve tarife süresinin 3 aya indirilmesinden memnuniyet duyuyorum. Ancak maliyetlerde yaşanan önemli artışların taşımacıları zorladığı ve daha önceki yıllarda görülen yoğun talebin bu bayram yaşanmadığı haberleri de yapılıyor ki, bunlar gerçekleri yansıtıyor. Taşımacıların zor günler geçirdiği bilinmelidir.

Taşımacılara hizmet veren kamu görevlilerinin, taşımacıların ve taşıma çalışanlarının Ramazan Bayramını kutluyor, tüm yolcuların kazasız, güzel yolculuklarla sevdikleri kişilere ve yerlere ulaşış keyifle geri dönmelerini diliyorum. ■

NOT: "Terminaller" yazılarıma Bayram sonrasında devam edeceğim.



Bu çok sıkıntılı süreçte önümüzü göremiyoruz!

Bayram haftasına giriyoruz. Orta Doğu'daki gelişmeler hem dünya ekonomisini hem de Türkiye ekonomisini çok ciddi şekilde etkiledi. Bizi diğer ülkelerden ayıran bir durum da, zaten son birkaç yıldır ağır ekonomik zorluklar içinde olmamız. Yaşadığımız zorluklara bu kez de savaş eklendi. En önemli maliyet kalemimiz olan akaryakıt fiyatları daha da yükseldi.

Fiyat artışı nerede duracak?

Eşel mobil sisteminin tekrar hayata geçmesiyle akaryakıt fiyatlarının çok daha yukarı çıkması engellendi. Ancak eşel mobil sistemi ile uygulanan ÖTV'den sübvans sürecinin



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

sonuna gelindiği belirtiliyor. Bundan sonra dünya petrol fiyatlarındaki yükseliş direkt olarak pompaya yansiyacak. Bizim, karayolu yolcu taşımacıları olarak talebimiz KDV'nin bir miktar geriye çekilmesi olabilir. Savaş uzar ve şiddeti artarsa çok büyük olasılıkla akaryakıtta yeni zamlar gelecektir. Bu yükselişin nerede duracağını da bilemiyoruz. Bu hem bizim maliyetlerimizi

daha da ağırlaştıracak hem de vatandaşların maddi gücü yetersizliği seyahate olan talebi daha da düşürecek.

9 günlük tatil de talebi büyütmedi

Bunun yansımalarını da okulların ara tatile girmesi ve bayramla birlikte 9 günlük tatil imkanının olmasına rağmen, normal seferlerde bile doluluklarının olmadığı görüyoruz. Birçok il otogarının bomboş görüntülerini herkes görüyor. Yaşanan bu duruma rağmen firmalar ulaşım taleplerine cevap verebilmek için kâr etmese de seferlerini zamanında yapmaya çalışıyor.

Turizm taşımacıları için de zor

Çok sıkıntılı bir süreç yaşıyoruz ve önümüzü göremiyoruz. Şehirlerarası yolcu taşımacılığında bu durum yaşanırken turizm taşımacılığı için de çok sıkıntılı bir süreç var. Savaşın uzaması halinde turizm rezervasyonlarında çok ciddi düşüşler olacaktır. Yaz tatilinin hem şehirlerarası hem turizm taşımacıları için hiç de beklendiği seviyede geçmeyeceğini gösteriyor. Türkiye'ye yönelik atılan füzeler de gösteriyor ki, ülkemizi de bu savaşın içine çekmek istiyorlar. Bu nedenle çok daha temkinli ve dikkatli olunması gerektiğine inanıyorum.

Tüm vatandaşlarımızın, sektör mensuplarımızın Ramazan Bayramı'nı kutluyor ve kazasız, belasız seferler diliyorum. ■

TTDER 2026 hedeflerini görüştü

Turizm Taşımacıları Derneği'nin Şubat ayı Yönetim Kurulu Toplantısı 17 Şubat 2026 tarihinde gerçekleşti. Toplantıda gelecek döneme yönelik hedefler görüşüldü.

TTDER Genel Merkezi'nde gerçekleşen toplantı Başkan Sümer Yıgci yönetiminde yapıldı. Toplantıya Başkan Yardımcıları Mustafa Yıldırım, Taşkın Arık, Genel Sekreter Mehmet Öksüz, Yönetim Kurulu Üyeleri Mehmet Katırcı, Hüseyin Satır, Hasan Özgün, TÜRİSAB Başkanı Başaran Ulusoy, Günsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Selami Güner, Sümer Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yıgci, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Cumhuriyet Kutlubay, Bölge Satış Koordinatörü Emrah Albustanoğlu, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, otomotiv



sektörünün duayen isimleri Fatih Tamay, Basri Akgül, TOFED Başkan Yardımcıları Mustafa Özcan ve Bülent Yıldız katıldı. Toplantıda sektörün mevcut durumu, 2026 yılına yönelik hedefler, işbirliği fırsatları görüşüldü. ■



Soldan sağa: Yalçın Şahin, Mehmet Öksüz, Cumhuriyet Kutlubay, Emrah Albustanoğlu

Ramazan Bayramı Kutlu Olsun!

Tüm Otobüsçüler Federasyonu ve Turizm Taşımacıları Derneği olarak Ramazan Bayramı'nın ülkemizde ve dünyada barışın, huzurun ve karşılıklı anlayışın güçlenmesine vesile olmasını diliyoruz.

Yolcu taşımacılığı sektöründe emek veren tüm çalışanlarımızın, işletmecilerimizin ve sektör paydaşlarımızın Ramazan Bayramı'nı kutluyor, sağlık, bereket ve huzur dolu günler diliyoruz.



MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Ramazan Bayramı Kutlu Olsun!

Didim Seyahat olarak Ramazan Bayramı'nın ülkemize ve dünyaya barış, güvenlik ve huzur getirmesini diliyor; değerli çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve yolcularımızın bayramını kutluyoruz.

Savaş Cengiz
Yönetim Kurulu Başkanı



www.didimseyahat.com

ÇAĞRI MERKEZİ
0850 304 0909
CALL CENTER



Mutlu Bayramlar!




www.ecetransfer.com/tr

EN UYGUN HAVALİMANI TRANSFERLERİNDE
365 GÜN HİZMETİNİZDEYİZ.



Mutlu Bayramlar

Ramazan Bayramı'nın ülkemize, paydaşlarımıza ve tüm yolcularımıza sağlık, başarı, huzur getirmesini dileriz.



Kemal Duman Turizm

www.kemaldumanturizm.com.tr




RAMAZAN BAYRAMINIZ HAYIRLI OLSUN!



www.deryatur.com.tr www.akerotobus.com.tr

YOLUNUZ AÇIK OLSUN!

Bayramda sevdiklerinize güvenle ulaşacağınız güzel yolculuklar dileriz.



TEMSA, Batman Belediyesi'ne 10 yeni araç teslim etti

TEMSA, Batman Belediyesi'ne 5 adet Fuso Canter ve 5 adet Avenue LF12 otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Yeni nesil OBD-E motor teknolojisine ve 2026

GSR2 güvenlik regülasyonuna sahip araçlar, Batman Belediyesi'nin temizlik ve toplu taşıma hizmetlerinde kullanılacak.

Batman Belediyesi, temizlik ve toplu ulaşım çözümlerini daha verimli, güvenli ve çevreci bir yapıya kavuşturmak amacıyla araç filosuna TEMSA markalı 5 adet Fuso Canter ile 5 adet Avenue LF12 dahil etti. 5 Mart tarihinde düzenlenen teslimat törenine; Batman Valisi ve Belediye Başkan Vekili Ekrem Canalp, Batman Vali Yardımcıları Mustafa Caner Culukar ve Ekrem Güngör, Batman Belediye Başkan Yardımcısı Muzaffer Özkan, Batman Beşiri Kaymakamı Muhammed Yılmaz ile TEMSA temsilcileri katıldı. ■



RAMAZAN BAYRAMI MÜBAREK OLSUN!



**GRAND
BUS MARKET**

Otobüs Alım Satım'da Güvenilir Adres

Erman GEYİK

www.grandbusmarket.com / info@grandbusmarket.com

Yenilenen Isuzu Novo Lux araçların ilk teslimatı

Enke Otomotiv'den System Transport'a

Anadolu Isuzu bayii Enke Otomotiv turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren System Transport'a 5 adetlik alımının ilk partisi olan 2 adet Isuzu Novo Lux aracı teslim etti.

Anadolu Isuzu'nun tamamen yenilediği 2 adet Novo Lux araçların teslimatı Enke Otomotiv merkezinde 6 Mart 2026 tarihinde düzenlenen törenle Enke Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Civelek ve Genel Müdür Murat Torun tarafından System Transport Genel Müdür Yardımcısı Sema Arık'a teslim edildi. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Enke Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Civelek, "Anadolu Isuzu'nun turizm ve servis taşımacılığı için tamamen yenilediği Novo Lux araçların ilk teslimatını turizm taşımacılığı alanının önde gelen şirketleri arasında yer alan System Transport'a yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Yeni Novo Lux araçların firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi.

5 adetlik Novo Lux alımının ilk 2 adetini teslim aldı

System Transport Genel Müdür Yardımcısı Sema Arık'da, yenilenen Novo Lux araçların tasarımını, teknoloji düzeyini ve konforunu beğendiklerini belirterek, "5 adetlik alımımızın ilk 2 adetini filomuza katmaktan dolayı mutluyuz. Diğer araçlarda önümüzdeki günlerde filomuzdaki yerini alacak. Müşterilerimize en konforlu, en güvenli hizmeti sunmaya yönelik yatırımlarımıza devam edeceğiz. Bu işbirliği için de Enke Otomotiv yönetimine teşekkür ediyoruz" dedi. ■





RAMAZAN BAYRAMINIZ *kutlu olsun*

Sevgi dolu ve huzurlu nice bayramlar geçirmek dileğiyle...




İndirin
App Store


"DEN ALIN
Google Play

Akıllı Sistem, Verimli İşleyiş, Güvenli Yolculuk
www.systemtransport.com.tr





EcuForce
CHIP TUNING

Mutlu
Bayramlar!

Ticari Araçlarda Yazılım, Performans ve Elektronik Çözümlerde Güvenilir Adres...

EcuForce
CHIP TUNING

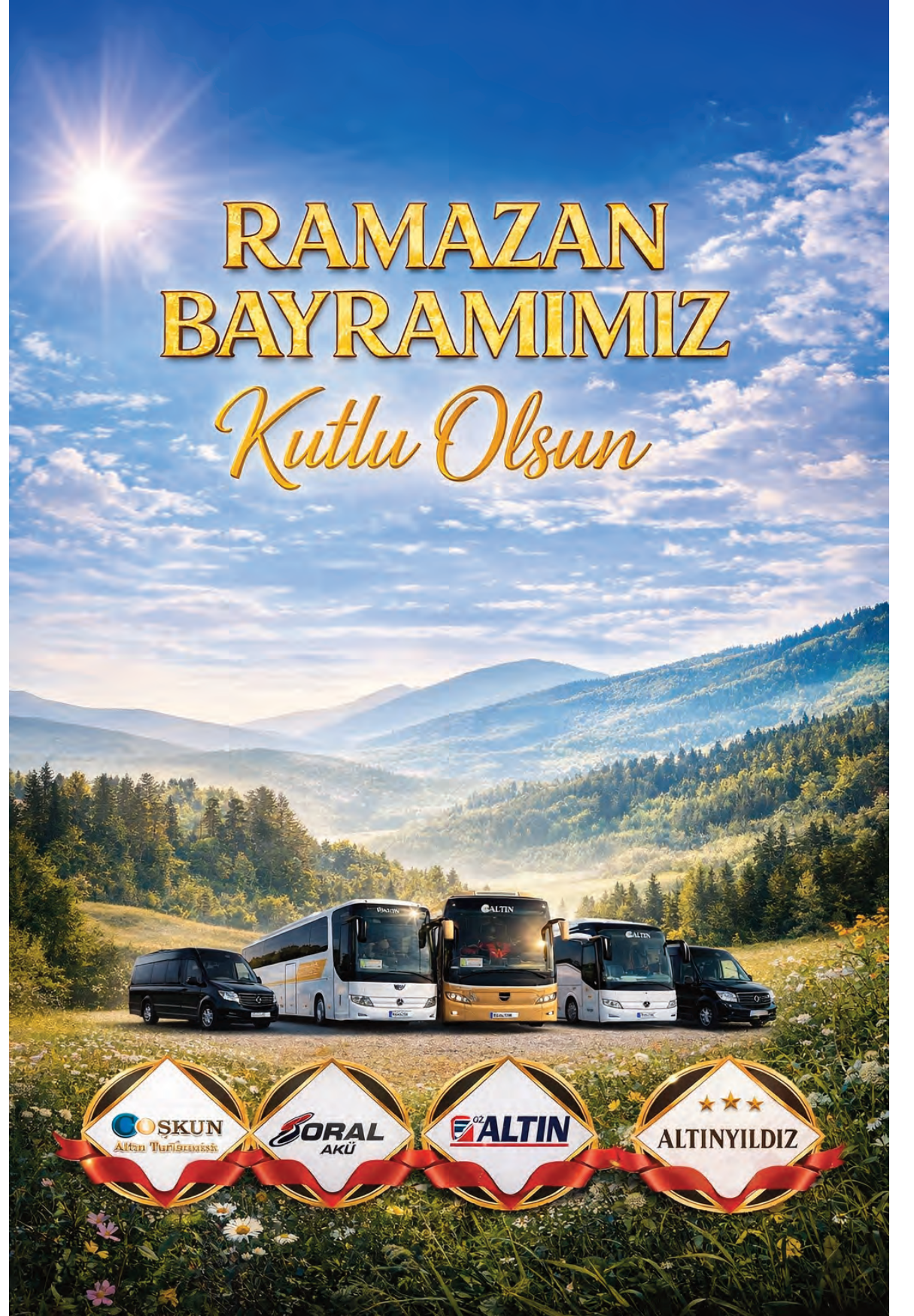
- ✓ CHIP TUNING (STAGE 1 / 2 / 3)
- ✓ ADBLUE (SCR) ARIZA ÇÖZÜMÜ
- ✓ PARTİKÜL FİLTRESİ / KATALİZÖR (DPF/DPD/OPF/GPF) ARIZA ÇÖZÜMÜ
- ✓ EGR VALFİ ARIZA ÇÖZÜMÜ
- ✓ OKSİJEN SENSÖRÜ ARIZA ÇÖZÜMÜ
- ✓ HIZ LİMİTİ İŞLEMLERİ
- ✓ DSG OPTİMİZASYON İŞLEMLERİ

ISUZU Otokar TEMSA Cummins DAF Mercedes-Benz

FIAT VW Renault TENAX Ford IVECO

ÜMRANIYE / İSTANBUL - 0538 021 88 88

GEBZE / KOCAELİ - 0547 094 41 41



**RAMAZAN
BAYRAMIMIZ**
Kutlu Olsun

ALTIN YILDIZ

ALTIN YILDIZ

ALTIN YILDIZ

ALTIN YILDIZ



fiTurizm

Bayram, hayatın en güzel renkleriyle bezenmiş bir tabloda bir araya gelmektir.

Ramazan Bayramı
Mubarek Olsun

İletişim Merkezi
850 303 0433



Ramazan Bayramınız Kutlu Olsun!

Türkkan Turizm olarak Ramazan Bayramı'nın ülkemize barış, huzur ve bereket getirmesini diliyor; değerli müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın bayramını kutluyoruz.

TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut:

İkinci el araçta talep

2020 model ve üstü araçlara yoğunlaşıyor

İki-üç yıl öncesine göre fark müşterilerin alım taleplerinin 2020 model ve üstü ile kilometresi daha düşük araçlara yoğunlaşması oldu. Bu süreçte filosundaki araçları yenilemeye giden firmaların avantajlı duruma geçtiğini de gördük. Bu firmalar 2026 model araç alımında da ikinci el aracı ile arasındaki makasın çok daha az olması ile sıfır araca daha kolay ulaşabildiler. İkinci el piyasasında özellikle 2017 model ve altı araçlara ise talebin belirgin bir şekilde azaldığını gördük.

ÖZEL RÖPORTAJ / Erkan YILMAZ

İkinci el araç satış pazarının en önde gelen şirketleri arasında yer alan Adnan Bulut Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Murat Bulut 2025 yılını değerlendirdi ve 2026 yılı beklentilerini açıkladı.

2024 ve 2025 yılının ikinci el araç piyasası açısından stabil şekilde geçtiğini belirten Hasan Murat Bulut, "Ama artık iki-üç yıl öncesine göre pazardaki hızlı alım-satımları göremiyoruz. Fark müşterilerin alım taleplerinin 2020 model ve üstü ile km'si daha düşük araçlara yoğunlaşması oldu. Bu süreçte filosundaki araçlarını yenileyen firmaların avantajlı duruma geçtiğini de gördük. Bu firmalar 2026 model araç alımında da ikinci el aracı ile arasındaki makasın çok daha küçük olması ile sıfır araca daha kolay ulaşabildiler. İkinci el piyasasında 2020 model altı özellikle de 2017 model ve altı araçlara ise talebin belirgin bir şekilde azaldığını gördük. Bakım ve tamir giderlerinin bu süreçte çok fazla yükselmesinden dolayı ve araçları çalıştırırken daha az karlılık elde edilmesi bunda çok büyük etken oldu. Faizlerin bir miktar düşmesi de alımlara olumlu yansıdı. Benim de taşımacılara tavsiyem hep daha yüksek modelli araçların tercihi yönünde oldu. Ama son iki yıla baktığımızda pazarın aynı seviyelerde geçtiğini görüyoruz. Pandeminin bitmesiyle başlayan hiperenflasyon sürecinin takip ettiği 2022-2023 yıllarındaki talep ile 2024-2025 yıllarındaki talebin yarı yarıya azalması söz konusu. İkinci el araç fiyatlarının enflasyonun biraz gerisinde kaldığını da gözlemliyoruz" dedi.

Savaş pazarı kısa süre olumsuz etkileyecek

2026 yılına herkesin umutla başladığına ancak ABD-İsrail ile İran arasında başlayan savaşın herkesi tedirgin ettiğine dikkat çeken Hasan Murat Bulut, "Akaryakıt fiyatlarındaki yükseliş taşımacıların maliyetini arttırtırken bir yandan da halkın ekonomik gücüne yeni zorluklar getirdi. Şehirlerarası tarafta seyahatlerde düşüş olması beklenirken, savaş turizm sezonuna da büyük zarar verme ihtimalini getirdi. Umudumuz savaşın kısa sürmesi eğer daha da uzarsa ekonomik maliyeti çok daha ağır olacak. Savaş sektörümüzü kısa sürede olumsuz etkileyecek olsa da hızlanmasına da fırsat oluşturabilir. Turizm tarafında işler iyi giderse, otobüslerin bir kısmı o alana gidecek ve bu durum şehirlerarası tarafa da

olumlu yansıyacak. Yıkıcı rekabet azalacak, kazanç artacak. Öbür durumda ise şehirlerarasında kazanç istenen seviyede olmayacak.

Öte yandan personel taşımacıları da sıkıntılar içerisinde. Birçok fabrika Çin ve Uzakdoğu ile maliyet anlamında rekabet edemediği için ya işçi çıkardı yada fabrikalarının bir kısmının yurtdışına taşındığını gördük. Biz kalorifer peteği üretimi yapıyorduk. Bizim maliyetimiz birim başına 17 dolarken, Çin'in bu noktada 10 dolar. Biz de bu süreçte üretime son verdik. Rekabet edebilme şansınız yok. Bu gelişmeler personel taşımacılığını yapan firmaların faaliyetlerini azalttı ve ikinci el piyasasında midibüs, minibüs tarafında satılan araç sayısının artışı getirdi. Bu durum ikinci el araç olarak midibüs, minibüs tarafında fiyatları geriletti. Öğrenci tarafında ise ikinci el piyasası stabil şekilde gidiyor" diye konuştu.

Biz çözüm ortağıyız

Taşımacıların kazançlarında bir istikrar olduğunda piyasaya bunun daha olumlu yansıdığını ifade eden Hasan Murat Bulut, "Biz onların çözüm ortağı olmaya, zor dönemleri birlikte aşmaya her zaman özen gösteriyoruz. Ticareti bir kez değil, sürekli olarak yapma gayretiniz varsa zaten bu anlayış içerisinde olursunuz" dedi.

Şehirlerarası firmalara yönelik izlenimim

Hasan Murat Bulut şehirlerarası yolcu taşımacılığı tarafına yönelik bir izlenimini de paylaştı: Özellikle seyahat süreçlerinde güveni, konforu, iş disiplini önemseyen ve bu anlayışla yolcusuna hizmet vermeye özen gösteren firmaların diğerlerinden çok daha önde olduğunu gözlemledim. Bu firmaların araçlarını yenilemesi de ve genç bir filoya sahip olmaları da önemli. Bu noktada dijital bilet portallarının

şehirlerarası firmalar için büyük bir önemi var. Piyasaya yeni giren bir firma dijital portallar sayesinde çok kısa süre içerisinde müşteri ile buluşabiliyor. Yılların firması ile yeni firmanın bir anda rekabeti mümkün hale geldi" dedi.

Raylı sistem otobüsçülüğü geliştirecek

Raylı sistem altyapısındaki gelişmelerin de uzun vadede sektöre olumlu yansımalarının olacağına inandığını belirten Hasan Murat Bulut, "Otobüsçülerin raylı sistemlere entegre şekilde hizmet süreçlerini geliştirmeleri hem karlılıklarını hem de verimliliklerini daha da arttıracak. Ankara-İzmir ve Bursa Yüksek Hızlı Tren hatları tamamlandığında araçlar daha kısa mesafede çalışabilecek, daha az yıpranacak ve değerleri de daha yüksek olacak ve taşımacılık süreci de daha güvenli hale gelecek. Denizli-Ankara hattı otobüsle 7 saat. İzmir hızlı tren hattının durağının biri 80 km Denizli'nin kuzeyinde olacak. Ara duraklara otobüslerle entegre taşımacılık oluşabilir" dedi. ■

Ramazan Bayramınız Mübarek Olsun!

ADNAN Bulut
"Kalite, Güven ve İstikrar"

GÜNCEL FILO ÇÖZÜMLERİ

FILO SATIYO ÇÖZÜMLERİ

Hasan Murat Bulut

— Otomotiv • Akaryakıt • Turizm • İhracat-İmalat San. —

ADNAN Bulut
"Kalite, Güven ve İstikrar"
www.adnanbulut.com

Çayır, Cumhuriyet Cad. 20600 Çivril / Denizli Tel: 0 (258) 713 73 63 www.adnanbulut.com

Nakliyeciler UND iftarında buluştu

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) tarafından her yıl düzenlenen Geleneksel İftar Yemeği, 13 Mart 2026 tarihinde Renault Trucks ve Koçaslanlar'ın sponsorluğunda yaklaşık 1300 davetlinin katılımıyla yapıldı.

UND Geleneksel İftar Yemeği, bu yıl da sektörün tüm paydaşlarını aynı sofrada bir araya getirdi. Kamu, özel sektör ve sivil toplum temsilcilerinin yoğun katılım gösterdiği organizasyonda, küresel ticarete artan riskler, lojistiğin stratejik rolü ve sektörün önündeki fırsatlar masaya yatırılırken; Türkiye'nin ihracat hedeflerinde taşımacılığın kritik önemi vurgulandı.

İftar programına; Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Ticaret Bakan Yardımcıları Sezai Uçarmak ve Volkan Açar, Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tamer Kıran, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştör, Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş, TİM Başkan Vekili ve İKMİB Başkanı Adil Pelister, TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Yusuf Adıgüzel, Koçaslanlar Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Koçaslan ile STK Başkanları, İstanbul Üniversitesi Lojistik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mehmet Adak, Akademisyenler, Ticaret Bakanlığı Bölge Gümrük Müdürleri ve kumandan üst düzey yöneticiler katıldı. UND'den Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, UND İkinci Başkanı Ergün Bilen, Başkan yardımcıları ve yönetim kurulu üyeleri ile UND Yönetim Kurulu Sayman ve HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi Başkanı Murat Baykara, UND Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve GAİD Yönetim Kurulu Başkanı Cavit Değirmenci katıldı.



Bolat: “Lojistik Türkiye ekonomisinin stratejik gücü”

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, lojistik sektörünün Türkiye ekonomisi, üretim gücü ve dış ticaret performansı açısından taşıdığı stratejik öneme dikkat çekti. UND'yi köklü geçmişi ve özellikle karayolu taşımacılığındaki uzmanlığıyla Türkiye'nin dış ticaretinde vazgeçilmez bir fonksiyon üstlenen güçlü bir kurum olarak tanımlayan Bolat, UND'nin marka bir kuruluş olduğunu söyledi.

Aras: “Taşımacılık stratejik bir güçtür”

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras ise konuşmasında

dünyadaki jeopolitik gelişmelerin lojistik sektörünün stratejik önemini daha da artırdığını söyledi.

Küresel ticaretin krizlere rağmen devam ettiğini belirten Aras, “Savaşlar, enerji krizleri, tedarik zinciri şokları... Dünya artık alışılmış bir dünya değil. Ancak ticaret akacak, üretim sürecek, ihracat devam edecek. Bunu mümkün kılan ise taşımacılık sektörüdür” dedi.

Aras ayrıca, uluslararası taşımacılığın can damarları arasında yer alan geçiş belgeleri, UBAK, sınır geçişleri, Ro-Ro hatlarındaki haksız fiyat uygulamaları, orantısız cezalar, izinler, vize süreçleri ve yurtdışı kotalar konularında kamu otoriteleriyle sürekli temas halinde olduklarını belirtti.

Ünüvar: “23 yılda ulaştırmaya 300 milyar dolar yatırım yaptık”

Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar da UND'nin düzenlediği iftar programında sektör temsilcileriyle bir araya gelmekten memnuniyet duyduğunu ifade eden Ünüvar, ulaştırma sektörünün gelişmesi için Ticaret Bakanlığı başta olmak üzere tüm paydaşlarla koordineli çalışmalar yürüttüklerini söyledi.

Koçaslan: “Yarım asırlık birikimle sektöre katkı sunuyoruz”

Programın sponsorlarından Koçaslanlar Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Koçaslan da yaptığı konuşmada şirketin yarım asırlık yolculuğuna değindi. 1977 yılında Bursa'da kurulan Koçaslanlar'ın bugün 8 şehirde 23 lokasyon ve 61 şube ile faaliyet gösterdiğini belirten Koçaslan, ticari ahlak ve güven anlayışının şirketin temel değerleri olduğunu söyledi.

Adıgüzel: Sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ediyoruz

Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Yusuf Adıgüzel de yaptığı konuşmada, Renault Trucks olarak sektörün ihtiyaçlarını doğru analiz etmeye ve iş ortaklarına değer katmaya odaklandıklarını söyledi. Sektörün dönüşüm sürecinde firmalar arası iş birliğinin önemine değinen Adıgüzel, “Doğru çözümler geliştirmek için sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, müşterilerimizin beklentilerini dikkatle analiz ediyoruz. Bu yaklaşım sadece şirketimizin büyümesine değil, aynı zamanda sektörün sürdürülebilir gelişimine de katkı sağlıyor” dedi.



Başkan Aras'tan hediye takdimi

İftar programının ardından UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, organizasyona verdikleri destek dolayısıyla Koçaslanlar Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ile Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Yusuf Adıgüzel'e teşekkür ederek hediye takdiminde bulundu. Aras ayrıca programa katılım sağlayan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'a da günün anısına bir hediye sundu. ■



Mars Logistics'in 800 adetlik dev yatırımında Tırsan mühendisliği

Türkiye ve Avrupa'nın önde gelen entegre lojistik şirketlerinden Mars Logistics'in 800 adetlik özel siparişinin ilk 100 adedi Tırsan tarafından teslim edildi. Demiryolu ve Ro-Ro operasyon kapasitesini artıracak teslimat, Tırsan'ın Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'ndeki Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde gerçekleştirildi.



Teslimat töreni Adapazarı'nda yapıldı

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**'nun ev sahipliğinde düzenlenen törene Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi **Gökşin Günhan**, Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı **Ertuğrul Erkoç** ve iki şirketin üst düzey yöneticileri katıldı. Türkiye genelinde 50'den fazla



şube ve depo ağı bulunan Mars Logistics, uluslararası taşımacılık ve

intermodal operasyonlarıyla sektörde önemli bir konuma sahip.



Mars Logistics & Tırsan: "Sektörümüzün kadın emekçilerinin 8 Mart Kadınlar Günü kutlu olsun!"

"Bu yatırım sektörün çevikliğini artıracak"

Törende konuşan **Çetin Nuhoglu**, Mars Logistics'in son iki yıldır lojistik hizmet ihracatında önemli başarılar elde ettiğini belirterek, Ro-Ro ve demiryolu taşımaları için gerçekleştirilen bu büyük yatırımın sektörün rekabet gücünü ve çevikliğini artıracaklarını söyledi.

Özel mühendislik çözümü geliştirildi

Nuhoglu, Mars Logistics'in operasyonlarına özel geliştirilen araçlarda daha hafif yapı ve forklift yüklemelerinde yüksek taban dayanımı hedeflendiğini belirtti. Tırsan Ar-Ge Merkezi'nde yürütülen prototipleme, test ve onay süreçleri sonucunda araçların operasyonel ihtiyaçlara göre şekillendirildiğini ifade etti.

"Operasyonel verimlilik artacak"

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi **Gökşin Günhan** ise intermodal taşımacılar için geliştirilen bu yatırımın operasyonel verimlilik ve hizmet kalitesine önemli katkı sağlayacağını vurguladı. ■

HESKA Motorlu Araçlar'dan Ünal Lojistik'e 15 Mercedes-Benz Actros L

1976 yılından beri uluslararası taşımacılık alanında faaliyet gösteren Kayseri merkezli Ünal Lojistik filosuna 15 adet Mercedes-Benz Actros L 1851 kattı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayi HESKA Motorlu Araçlar Kayseri gerçekleştirdi.

Teslimat töreninde HESKA Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Toloğ, HESKA Kayseri Kamyon Satış Müdürü Agit Toloğ ile Satış Danışmanları Yaşar Toloğ ve Ali Koçyiğit araçları Ünal Lojistik

Yönetim Kurulu Başkanı Ferhat Ünal, Yönetim Kurulu Üyesi Murat Ünal, Talat Ünal ve Nihat Ünal'a teslim etti.

HESKA Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi Nihat Toloğ, Kayseri'nin köklü lojistik firmaları arasında yer alan Ünal Lojistik ile işbirliği yapmaktan mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Lojistik sektöründe 50. yaşını kutlayan Kayseri'nin en önde gelen firmaları arasında yer alan Ünal Lojistik filosunu Actros L 1851 araçlarla güçlendirdi. Ünal Lojistik ile işbirliğimizin artarak devam edeceğine inanıyor. Yeni araçların şirkete hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Yüksek güvenlik ve hızlı operasyon için Semih Lojistik'e 20 yeni Tırsan

Tırsan, Düzce merkezli lojistik şirketlerinden Semih Lojistik'e 20 adet Tenteli Perdeli Multi-Ride treyler teslim etti. Yeni araçlar, şirketin Türkiye-Avrupa hattındaki taşımacılarında hizmete başladı.

Teslimat Adapazarı'nda gerçekleşti

Teslimat, Tırsan'ın Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde düzenlenen törenle gerçekleştirildi. Törene Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Semih Lojistik ortakları **Güngör Bulut**, **Necmettin Bulut** ve **Hasan Bulut** ile Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi **Recep Demirci** katıldı. 1976 yılına dayanan köklü geçmişe sahip Semih Lojistik; Almanya, Hollanda, Fransa ve Belçika başta olmak üzere Avrupa'nın birçok ülkesine taşımacılık hizmeti veriyor.

"Semih Lojistik sektörün deneyimli firmalarından"

Törende konuşan **Çetin Nuhoglu**, Semih Lojistik'in uzun yıllardır iş birliği içinde oldukları deneyimli bir nakliye firması olduğunu belirterek, Tırsan araçlarının zorlu yol ve iklim koşullarında test edilerek geliştirildiğini söyledi.

Tırsan'dan yüksek güvenlik ve verimli operasyon

Semih Lojistik ortağı **Güngör Bulut**, Tırsan'ın Ar-Ge gücü ve yüksek güvenliği çözümlerinin yatırım kararlarında etkili olduğunu ifade etti. Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi **Recep Demirci** ise Multi-Ride treylerlerin farklı çekici yükseklikleriyle uyum sağlayan süspansiyon sistemi, **K-Fix yük bağlama sistemi** ve hızlı yükleme sağlayan kayar çatı-perde yapısıyla operasyonel verimlilik sunduğunu belirtti. ■



Yeni “Aslan Kral”: MAN 250 tonluk dev çekicisini tanıttı

MAN Truck & Bus, ağır taşımacılık sektörüne yönelik geliştirdiği **250 ton brüt araç ağırlığına sahip yeni TGX 41.640 8x4/4 ağır hizmet çekicisini** tanıttı. Dünya prömiyeri yapılan model, rüzgâr türbinleri, yüksek gerilim transformatörleri ve benzeri yüzlerce ton ağırlığındaki özel yüklerin taşınması için geliştirildi. 640 beygir gücündeki dört dingilli araç, ağır hizmet operasyonlarında yüksek performans ve hassas manevra kabiliyeti sunuyor.

Yeni TGX, Münih'te üretilen temel araç üzerine Wittlich'teki MAN Kamyon Modifikasyon Merkezi'nde ağır hizmet bağlantıları, güçlendirilmiş soğutma sistemi ve yüksek kapasiteli dizel ile hidrolik tanklarla donatılarak **“komple araç” konseptiyle** hazırlanıyor. Böylece MAN, 3,5 tondan 250 tona kadar uzanan geniş bir taşımacılık çözümü sunabilen üreticiler arasında yer alıyor.

Araçta **640 hp güç ve 3.000 Nm tork üreten MAN D3876 motor,**

TipMatic otomatik şanzımana entegre tork konvertörlü debriyaj sistemi ve Retarder 40 fren sistemi bulunuyor. Bu sistemler ağır yük taşımacılığında güçlü kalkış, düşük aşınma ve güvenli sürüş sağlıyor.

MAN Truck & Bus Satış ve Müşteri Çözümleri Yönetim Kurulu Üyesi **Friedrich Baumann**, yeni modelle ilgili olarak “Yeni 250 tonluk çekicimizle ağır nakliye segmentinin en üst seviyesine geri dönüyoruz” dedi.

Yeni TGX'in ilk teslimatı Alman kiralama şirketi **BFS**'ye gerçekleştirildi. Böylece MAN, ağır nakliye operasyonlarında kullanılmak üzere geliştirdiği yeni nesil çekicisini sahaya çıkarmış oldu. ■



Aşkale Çimento lojistik gücünü 10 yeni nesil MAN TGS ile güçlendirdi

Türkiye'nin köklü sanayi kuruluşlarından Aşkale Çimento, operasyonel verimliliğini artırma hedefi doğrultusunda filosunu yeni araç yatırımıyla büyütti. Şirket, filosuna 10 adet MAN TGS 18.480 BLS GA 4x2 çekici ekleyerek lojistik altyapısını güçlendirdi.

Teslimat MAN'ın Ankara tesisinde gerçekleşti

Çimento ve hazır beton sektörünün önemli üreticilerinden Aşkale Çimento, lojistik operasyonlarını daha verimli hale getirmek amacıyla yeni nesil MAN çekicileri filosuna kattı. Teslimat töreni, MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesisinde düzenlendi. Törene Aşkale Çimento Yönetim Kurulu Başkanı Lütfü Yücelik ve şirket yöneticilerinin yanı sıra MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, Bölge Satış Koordinatörü Ersoy Öksüz, Satış Uzmanı Tuna Alaybeyoğlu ve Musfar'dan Çağdaş Bostan katıldı.

“MAN hedeflerimize ulaşmada güçlü bir ortak”

Teslimatta konuşan Aşkale Çimento Yönetim Kurulu Başkanı Lütfü Yücelik, yarım asrı aşan tecrübeleri ve geniş üretim ağılarıyla Türkiye sanayisine değer katmayı sürdürdüklerini belirterek, lojistik altyapılarını güçlendirmek amacıyla filo yatırımlarına devam ettiklerini söyledi. Yücelik, yüksek performans, dayanıklılık ve verimlilik sunan MAN araçlarının operasyonel verimliliğe katkı sağlayacağını ifade etti.

“Müşterilerimizin büyümesine katkı sunuyoruz”

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ise Aşkale Çimento ile iş birliklerini bu teslimatla daha da güçlendirdiklerini belirterek, yeni nesil MAN çekicilerin şirketin lojistik operasyonlarına uzun vadeli ve sürdürülebilir katkı sağlayacağını vurguladı. ■



MAN ve Akçansa iş birliklerini 19 yeni araçla güçlendirdi

Akçansa'nın Büyükçekmece Tesisleri'nde düzenlenen törenle; 17 adet MAN TGS 41.440 8X4 BB CH Mikser ve 2 adet MAN TGS 41.440 8X4 BB CH Pompa kamyonundan oluşan toplam 19 araçlık filo, şirket yetkililerine teslim edildi.

Teslimat törenine; Akçansa Hazır Beton, Agregası Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı İlker Koç, Mega Projeler & Agregası Satış, Operasyon ve Teknik Direktörü Muhittin Tarhan ve Bakım, Onarım ve Yatırımlar Teknik Müdürü

Evrin Kuşçu ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Müşteri Hizmetleri Direktörü Aydın Yumrukçal, Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun ve Satış Yöneticisi Okan İmral katıldı.

Kesintisiz Hizmet: Uzatılmış Garanti ve Bakım Paketi

İş birliği kapsamında araçla birlikte operasyonel sürekliliği destekleyen kapsamlı bir hizmet paketi de sunuldu. Teslim edilen tüm araçlar, 36 ay ve 150.000 kilometre boyunca geçerli “Uzatılmış Garanti ve Bakım Paketi” ile MAN'ın satış sonrası güvencesi altına alındı.

Bu teslimatla birlikte Akçansa'nın filosundaki MAN araç sayısı 50 adedin üzerine çıktı. ■

Erka Erciyes Grubu filosunun tamamını MAN araçlarıyla yeniledi

İnşaat sektöründe faaliyet gösteren Erka Erciyes Grubu, operasyonel gücünü artırmak amacıyla filosunu tamamen MAN araçlarıyla yeniledi. Grup, 16 adet MAN TGS 41.440 mikser kamyon ve 4 adet MAN TGX 18.520 çekici olmak üzere toplam 20 aracı hizmete aldı.

Erdemli Beton'dan yatırım

Kayseri'de 1979 yılında temelleri atılan, 1986'dan bu yana faaliyetlerini Mersin'de sürdüren Erka Erciyes Grubu, inşaat faaliyetlerini Erdemli Beton markasıyla yürütüyor. Grup, zorlu saha ve yol koşullarına uygunluk, dayanıklılık, performans, verimlilik ve yakıt ekonomisi gerekçeleriyle filo yenilemesinde MAN'ı tercih etti.

Teslimat Mersin'de yapıldı

Mersin'de düzenlenen teslimat törenine Erdemli Beton Yönetim Kurulu Başkanı Fevzi Erciyes, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa

Erciyes, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Ali Tuğrul Aykın ile Mancı Kemal Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Ufuk Akdemir ve Mehmet Akdemir, Satış Müdürü İbrahim Gündüz katıldı.

“MAN ile operasyonel gücümüz arttı”

Fevzi Erciyes, teknolojik dönüşüm, verimlilik ve sürdürülebilir büyüme hedefleri doğrultusunda MAN'ı tercih ettiklerini belirterek, tamamen yenilenen filoyla operasyonel güçlerini daha da artırdıklarını söyledi.

MAN'dan güven vurgusu

Ali Tuğrul Aykın, Erdemli Beton'un tüm operasyonlarını MAN araçlarına emanet etmesinin markaya duyulan güveni gösterdiğini belirtirken, Ufuk Akdemir de yeni araçların şirkete verimlilik ve kazanç sağlayacağına inandıklarını ifade etti. ■





BAYRAMIN EN GÜZEL YANI SEVDİKLERİNİZE GİDEN YOLDA SAKLI.

Bir araya gelmenin huzurunu, aynı sofralarda buluşmanın mutluluğunu doyasıya
yaşayacağınız bir bayram dileğiyle

Ramazan Bayramınız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.