

Çocukların zarar görmediği, okulların güvenle dolduğu, yarınların umutla kurulduğu bir dünya dileğiyle 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlu olsun.

2024-2025 Büyük İstanbul Otogarı otobüs giriş-çıkış verileri ve 2025-2026 Ramazan Bayramı verilerini açıklıyoruz.

2024-2026 verilerini yayınlıyoruz

■ **İBB Ulaşım Dairesi Başkanlığı verilerine göre 2024 yılında 448 bin 531 olan araç giriş-çıkış sayısı, 2025'te 429 bin 425'e düştü. Bu da yaklaşık %4,3'lük bir azalış anlamına geliyor. 2025 yılında 3 bin 861 olan bayram dönemi araç hareketliliği, 2026'da 4 bin 90'a yükseldi. Bu da yaklaşık %5,9'luk bir artış demek.**

Taşıma Dünyası Gazetesi olarak İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı Lojistik Yönetimi ve Terminaller Şube Müdürlüğü'ne Büyük İstanbul Otogarı'ndaki sektörel hareketliliği öğrenmek adına bir başvuru yaptık. 2024-2025 otobüs giriş-çıkış verileri ile

birlikte 2025 Ramazan Bayramı ve 2026 Ramazan Bayramı sürecinde otobüs giriş-çıkış verilerini talep ettik. Talebimiz uygun görülerek Taşıma Dünyası'na bir yazılı açıklama ile veriler gönderildi. **İşte 2024-2025 otobüs giriş-çıkış verileri**

İBB Ulaşım Dairesi Başkanlığı verilerine göre 2024 yılında 448 bin 531 olan araç giriş-çıkış sayısı, 2025'te 429 bin 425'e düştü. Bu da yaklaşık %4,3'lük bir azalış anlamına geliyor. Veriler, şehirlerarası otobüs taşımacılığında yıl geneline yayılan bir daralmaya işaret ediyor.

Bayramda tersine dönüş

Ancak aynı veriler, Ramazan Bayramı döneminde tam tersi bir tabloyu ortaya koyuyor. 2025 yılında 3 bin

861 olan bayram dönemi araç hareketliliği, 2026'da 4 bin 90'a yükseldi. Bu da yaklaşık %5,9'luk bir artış demek.

İBB verileri ne söylüyor?

İBB'nin açıkladığı rakamlar, yolculuk alışkanlıklarının değiştiğini gösteriyor. Yıl genelinde otogar kullanımında düşüş yaşanırken, bayram gibi özel dönemlerde talep artıyor. Bu durum, şehirlerarası ulaşımında "sezonluk yoğunluk" modelinin giderek belirginleştiğini ortaya koyuyor.

Diğer şehirlerdeki terminallerin verileri de UETDS kapsamında il bazında yayınlanır veya illerdeki veriler işletmeciler tarafından yayınlanırsa haber yapmaktan mutluluk duyacağız. Bu veriler taşımacılığın değişim seyrini görmek bakımından faydalı olabilir. ■ **Erkan YILMAZ**

TURSE Turizm TURSTAFF ile personel taşımacılığına adım attı



TURSE Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver'e TURSTAFF markası ile personel taşımacılığı alanına adım atış nedenlerini, hedeflerini, yatırım planlarını ve turizm ve personel pazarındaki mevcut durum üzerine söyleşi yaptık. ■ **Erkan YILMAZ**



Otokar Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman, Sena Tur Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Ünver ve Genel Müdürü Hakan Seçilmiş

Otokar, turizm taşımacılığının öncü markalarından Sena Tur ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında 241 araç teslimatının 201'ini Antalya'da teslim etti.

Otokar'dan Sena Tur'a Dev Otobüs Teslimatı



10-11'de



Dr. Zeki Dönmez

Terminal kullanımı

24'te



Mustafa Yıldırım

Bilet fiyatlarına yüzde 20'ye varan zamlar...

25'te



Cumhuriyet Aral

Şoför bulamıyoruz...

23'te



Korkut Akın

Hepsi ekonomik ve siyasal!

21'de

TUIDER'den Antalya ziyareti



17'de

"Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi" 8 Mayıs'ta İstanbul'da



29'da



2'de

SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE HIZ, DOĞRU ONARIM VE GÜVEN ARTIK KAYSERİ'DE MÜMKÜN

Mercedes-Benz Türk'ten 2026 model yılı hamlesi



Kamyon portföyünde güç, güvenlik ve elektrifikasyon atağı

Actros serisindeki güç artışları, ProCab kabin yenilikleri, gelişmiş sürüş destek sistemleri ve eActros elektrikli araç ailesiyle ağır ticari araç segmentinde kapsamlı bir dönüşüm gerçekleştirdi. **26'da**



EVOLOG 150 YENİ ARAÇ İLE 1200 TIRSAN'A ULAŞTI

EvoLog

28'de



Schmitz Cargobull'dan Türkiye'de bir ilk BTK onaylı TrailerConnect® ile "%100 Smart Treyler" dönemi başladı **SCHMITZ CARGOBULL** The Trailer Company **27'de**



SATIŞ SONRASI HİZMETLERDE HIZ, DOĞRU ONARIM VE GÜVEN ARTIK KAYSERİ'DE MÜMKÜN

Uzman ekip kadrosu, güçlü yedek parça bulunabilirliği ve titiz onarım anlayışıyla Heska Motorlu Araçlar Kayseri, Türkiye'deki otobüs işletmelerine güven veriyor.

Otobüs taşımacılığında araçların satış sonrası hizmetlerde hızlı hizmet alması kritik bir öneme sahip. Otobüs işletmecileri için operasyonun sürekliliği en önemli önceliklerden biri.

Kayseri'de faaliyet gösteren Mercedes-Benz Yetkili Servisi Heska Motorlu Araçlar, uzman teknik ekip kadrosu ve geniş yedek parça bulunabilirliği ile satış sonrası hizmetlerde hızlı ve güvenilir onarım konusunda Türkiye'deki otobüs işletmeleri için güçlü bir servis merkezi olarak konumlanıyor.

“Satış Sonrası Hizmetlerde en kritik konu aracın hızlı şekilde tekrar yola dönmesidir”

Servis yetkilileri, aracın serviste kaldığı sürenin, çok önemli olduğuna dikkat çekiyor:

“Otobüs taşımacılığında zaman çok değerlidir. Araçların serviste kaldığı her gün, işletmeler için operasyonel anlamda kayıp demektir. Bu nedenle en kritik konu, aracın mümkün olan en kısa sürede tekrar yola çıkabilmesidir.”

Bu sürecin hızlı ilerleyebilmesi için iki temel unsur öne çıkıyor:

“Alanında uzman teknik ekip kadrosu ve güçlü yedek parça bulunabilirliği”

“Onarımlar hız ile beraber titiz ve güvenilir müdahaleyi de gerektirir”

Mercedes-Benz Yetkili Servisi Heska Motorlu Araçlar Kayseri, onarım süreçlerini titizlik ve üretici



standartlarına uygunluk ile yürüttüklerini belirtiyor:

“Onarımlar, hız ile beraber titiz ve güvenilir müdahaleyi de gerektirir. Biz de bu bilinçle hareket ederek otobüs tarafında alanında uzman bir ekip kurduk ve güçlü bir yedek parça stoğu hazırladık. Bu sayede müşterilerimizin araçlarını en kısa sürede ve doğru şekilde yola çıkarıyoruz.”

Hızlı onarım, güveni de pekiştirdi

Satış Sonrası Hizmetlerde hızın yanında, titizlikle yapılan doğru onarım ve gerekli parçaların doğru şekilde değiştirilmesi de ön planda olmalı. Servis yetkilileri, bu yaklaşımın otobüs işletmeleri için önemli bir avantaj sağladığını vurguluyor:

“Satış sonrası hizmetlerde yapılan işlemler aracın gelecekteki değerinin belirlenmesinde çok önemli bir para-metre. Heska Motorlu Araçlar olarak üretici standartlarında gerçekleştirdiğimiz onarım işlemleri ile aracın ikinci el değerinin korunmasına katkı sağlıyoruz.”

“Kayseri artık otobüs servisinde çok iddialı”

Servis yetkilileri, Kayseri'de kurdukları yapının yalnızca bölge değil, Türkiye genelindeki otobüs işletmeleri için de güvenilir bir çözüm merkezi olduğunu ifade ediyor:

“Hedefimiz sadece bir servis olmak değil; satış sonrası hizmetlerde otobüs müşterilerine güven veren güçlü bir merkez olarak faaliyet göstermek. Uzman kadromuz, güçlü yedek parça altyapımız ve hızlı onarım anlayışımız ile Türkiye'deki otobüs işletmeleri için güçlü bir servis merkezi haline geldik.” ■



23 Nisan

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun



obilet

Mercedes-Benz Otobüsleri Zorlu Kış Testini Tamamladı

Tüm Mercedes-Benz ve Setra marka otobüslerin yol testlerinin onayını veren "Tek Merkez" konumundaki İstanbul AR-GE Merkezi 2026 yılındaki zorlu kış testlerini tamamladı. Konvansiyonel otobüslerin yanında 2019 yılından bu yana elektrikli otobüslerin de yol testlerinin onayını veren AR-GE Merkezi, Mercedes-Benz eIntouro'yu Erzurum'da test etti. Deniz seviyesinden yaklaşık 2.400 metreye varan yüksekliklerde, kış şartları ve kar altında yapılan testleri başarıyla geçen Mercedes-Benz eIntouro yaz testlerine hazırlanıyor.

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'de yürütülen kapsamlı uzun yol testleriyle dünyadaki tüm Mercedes-Benz ve Setra markalı otobüslerin yol testi onayı veren "Tek Merkez" olma unvanı ile global ağdaki gücünü daha da pekiştiriyor. Gerçek yol, gerçek iklim ve gerçek kullanım senaryolarında yapılan yol testlerinde elde edilen verilerle, seri üretim öncesinde araçların dayanım ve fonksiyon performansının en üst seviyeye taşınması hedefleniyor.



Gerçek Kullanım Senaryoları

Otobüs test bölümü AR-GE ekipleri tarafından planlanan test rotaları, eksi 30 dereceden artı 45 dereceye uzanan sıcaklık aralığında ve deniz seviyesinden 2.400 metre irtifaya kadar değişen yüksekliklerde gerçekleştiriliyor. Kış testleri Erzurum bölgesinde gerçekleştirilirken, yaz testleri ise Adana-Mersin ve İzmir bölgesinde yürütülüyor. Böylece araçların dünya genelinde karşılaşılabileceği tüm iklim ve kullanım şartları Türkiye'de simüle edilebiliyor.

300.000 km yol testi

Geçtiğimiz yıl Daimler Buses tarafından Busworld fuarında tanıtılan eIntouro Türkiye'deki zorlu kış testlerinden başarıyla geçti. 45 bin kilometre yol testini geride bırakan araçta farklı yol tiplerinin birleştiği etap kombinasyonlarında gerçekleştirilen sürüşlerde aracın tüm sistem ve komponentleri test edildi. Mercedes-Benz Türk otobüs AR-GE test birimi 2026 yılında gerçekleştirdiği kış testlerinde 11 farklı araç ile 300 bin kilometre yol testi gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Türkiye, sahip olduğu mühendislik yetkinliği, güçlü AR-GE altyapısı ve eşsiz coğrafi çeşitliliğiyle AR-GE üssü konumunu güçlendiriyor. Gerçekleştirdiğimiz kapsamlı test süreçleri, sadece Türkiye



için değil, dünya genelindeki Daimler Truck ve Daimler Buses mühendislik faaliyetleri için de büyük önem taşıyor. Gerçek yol koşullarında yürüttüğümüz kapsamlı testler sayesinde otobüslerimizi dünyanın dört bir yanındaki müşterilerimizin ihtiyaçlarına en yüksek kalite ve güvenlik standartlarında hazırlıyoruz." dedi. ■



ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTRKİYE.COM



busworld®

TÜRKİYE İSTANBUL

17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

Otokar

PLATINUM SPONSOR:

ASIS

GOLD SPONSOR:

HBS

BASIN YEMEGİ SPONSORU:

Otokar

İŞ BİRLİĞİ İLE:

busworld.

ORGANİZATOR:

ufi
Member
Host of the
75' UFI Congress
in 2008

hkf
Fuarçılık AŞ
Trade Fairs
www.hkffairs.com

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

Yaşasın!
23 NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun



 **mapar**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
YALÇIN ŞAHİN



Polat Turizm filosuna 3 Tourismo 15 RHD kattı

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Ankara merkezli Polat Turizm filosuna 3 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 RHD 2+2 otobüs kattı. Araçların 2 adetini Hastalya Otomotiv, 1 adetini Mengerler Ticaret teslim etti.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Ankara merkezli Polat Turizm'e 3 adet Tourismo 15 RHD 2+2 otobüs teslimatı gerçekleştirildi. 2 Nisan 2026

tarihinde gerçekleşen teslimat törenine Polat Turizm firma sahipleri Yasin Polat, Rasim Polat, Mercedes-Benz Türk Bayi Satış Filo Koordinatörü Selen Bal, Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer, Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki katıldı. 2 adet Tourismo'nun satışını gerçekleştiren Hastalya Otomotiv'in Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer ve 1 adet Tourismo'nun satışını gerçekleştiren Mengerler Ticaret Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki, yeni araçların Polat Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilediler. ■

Hastalya Otomotiv'den Özçoban Tur'a 2 Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Denizli merkezli Özçoban Tur'a 2 adet Tourismo 16 RHD 2+2 teslimatı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 1 Nisan 2026 tarihinde düzenlenen törenle Hastalya Otomotiv tarafından Denizli merkezli Özçoban Tur'a 2 adet Tourismo 16 RHD teslimatı gerçekleştirildi.

Araçların teslimat törenine Özçoban Tur Yönetim Kurulu Üyesi İlhan Kıt,



Mercedes-Benz Türk Bayii Koordinatörü Atakan Taşçıoğlu ve Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer katıldı. Teslimat töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Deniz Gürer, "Özçoban Tur 15 yıl aradan sonra ilk defa Mercedes-Benz otobüsleri filosuna kattı. Yeni araçlarımızın Özçoban Tur'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Hastalya Otomotiv'ten Can Dersim Tunceliler'e Travego

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv Can Dersim Tunceliler Turizm'e 1 adet Travego teslimatı gerçekleştirdi.

Araçın teslimatını Hastalya Otomotiv

Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer, Can Dersim Tunceliler Seyahat'ten Kamer Yeşil ve Cem Yeşil'e teslim etti. Can Dersim Tunceliler Turizm'in bu yıl filolarına ilk aracı kattığını belirten Hastalya Otomotiv Otobüs Satış



Müdürü Deniz Gürer, "Yeni Travego aracımızın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Hassoy Otomotiv'den İka Nakliyat'a Tourismo 15

Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv Sakarya merkezli İka Nakliyat'a Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Hassoy Otomotiv tarafından nakliye, şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Sakarya merkezli İka Nakliyat'a Tourismo teslimatı gerçekleştirildi.

1 Nisan 2026 tarihinde düzenlenen törene İka Nakliyat firmasından Musa Baş, İsa Baş ve Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan katıldı. Tören sonrasında açıklamalarda



bulunan Cenk Soydan, "İka Nakliyat şirketi yük taşımacılığının yanısıra Sakarya'da şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında da faaliyet gösteriyor. Teslimatını gerçekleştirdiğimiz Tourismo 15 araç turizm taşımacılığı alanında hizmet verecek. Yeni Tourismo'nun İka Nakliyat'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Has Otomotiv'den Coşkun Altın Turizm'e 2. Tourismo 16

Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv personel ve turizm taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan İzmir merkezli Coşkun Altın Turizm'e bu yıl yatırım planında olan 2'inci Tourismo 16 RHD 2+2 aracı teslim etti.

Araçın teslimatı 10 Nisan 2026 tarihinde Has Otomotiv Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Coşkun Altın Turizm Onursal Başkanı Seydi Mehmet Altın, Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Altın ve Turizm Operasyon Müdürü Ersin



Barık'a teslim edildi. Has Otomotiv Satış Müdürü Soner Balaban, "İlk Tourismo aracımızı 19 Mart 2026 tarihinde teslim ettik. 2. aracı da bugün teslim ediyoruz. Yeni Tourismo 16 RHD aracımızın Coşkun Altın Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Has Otomotiv'den Üçel Birlik Turizm'e Tourismo



Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv turizm, personel ve öğrenci taşımacılığı alanında faaliyet gösteren İzmir merkezli Üçel Birlik Turizm'e Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Araçın teslimatını Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Selen Uludoğan ve Has Otomotiv Satış Danışmanı Hüseyin Küçükakın tarafından firma sahipleri Yusuf Kafa ve Bayram Kafa'ya teslim etti. 2026 yılında Üçel Birlik Turizm'in siparişini verdikleri 5 adet Tourismo'nun 4'üncüsünün teslimatını gerçekleştirdiklerini belirten Hüseyin Küçükakın, "Yeni Tourismo'nun firmaya hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yılı: 15 • Sayı: 461 • 20 Nisan 2026

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

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

erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Editor: **Korkut AKIN**

Teknoloji Editörü: **Ekrem ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU: **Cumhur ARAL**

Full Stack Developer: **Barış Can BAŞKAN**

Reklam Rezervasyon: **0537 508 07 55**

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

"Taşıma Dünyası,
Basın meslek ilkelerine uymaya söz verir."

Mercedes-Benz Türk'ün yeni yatırımı Gelecek Erzurum hizmete açıldı

Mercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servis ağı içinde yer alan Gelecek Otomotiv, Erzurum'da hayata geçirdiği yeni tesis yatırımıyla Doğu Anadolu'daki ağır ticari araç müşterilerine daha hızlı ve kapsamlı hizmet sunmayı hedefliyor.

Mercedes-Benz Türk'ün 2004 yılından bu yana bayi ve yetkili servis ağında yer alan Gelecek Otomotiv, markanın yeni kurumsal kimlik dönüşümünü yansıtan Erzurum'daki tesisini hizmete açtı. 10.200 metrekare arsa üzerine kurulu ve 3.000 metrekare kapalı alana sahip tesis, 800 metrekarelik atölye alanında günlük 30 araca hizmet kapasitesiyle bölgedeki satış ve satış sonrası hizmet altyapısını güçlendirdi.

Bölgesel taşımacılıkta stratejik konum

Erzurum Kuzey Çevre Yolu üzerinde konumlanan tesis;



Erzincan, Kars, Ardahan, Iğdır, Ağrı ve Van'a uzanan ulaşım aksı

üzerinde yer alarak sınır kapılarına yakınlığıyla bölgesel taşımacılık

açısından stratejik önem taşıyor.

"Hizmet ağıımızı her noktada güçlendiriyoruz"

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Türkiye'nin dört bir yanında güçlü ve sürdürülebilir bir hizmet ağı ile faaliyetlerimizi sürdürmek markamızın en temel önceliklerinden biri" dedi.

Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar ise yeni tesisin modern servis altyapısı ve sürücü dinlenme alanlarıyla müşterilere daha hızlı ve etkin hizmet sunacağını belirtti. ■



Ekol Varsa Daha İyisi Mümkün!



Ekol Lojistik olarak daha iyisi için yeni bir yolculuğa çıkıyoruz. Sektörü, toplumu, inovasyonu ve geleceği "**daha iyiye**" taşıyoruz. "**Daha İyisi İçin**" diyerek sadece bir sloganı değil, bir ideali paylaşıyoruz.

İçinde bulunduğumuz ekosistemin en iyiye ulaşması için daha iyisini hep beraber inşa etme çağrısı yapıyoruz.

Çünkü içinde Ekol varsa çıkılan her yol daha iyisine varır.

ekol
for a better



Geleceğin Yolu Çocuklarla Aydınlanıyor
Her Yolculuk Yarının Umutlarını Taşıyor
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun

 **GURSEL**

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

TEMSA PRESTIJ




3 YIL
GARANTİ




SINIRSIZ
KİLOMETRE

MAPAR BURSA

TEMSA Otobüs Yetkili Servis & Bayi
FUSO Canter Yetkili Servis & Bayi
İstanbul Yolu Cad. No: 493/A
Alaşarköy Mah. Osmangazi/BURSA
Tel : 0 224 261 00 70
Fax : 0 224 261 00 53


 Acil
Servis: 0 533 931 99 00


 www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

TEMSA Otobüs Yetkili Servis
FUSO Canter Yetkili Servis
7410 Sok. No:24, 5. Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel : 0 232 478 38 38
Fax : 0 232 478 38 10

 Acil
Servis: 0 530 373 93 94

    /mapartemsa

 **FUSO**

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


TEMSA

Allison şanzımana sahip ilk otomatik vitesli Sultan Comfort'lar Sena Tur Filosunda hizmete girdi

Otokar'dan Sena Tur'a Dev Otobüs Teslimatı

Türkiye otobüs pazarının 17 yıldır aralıksız lideri Otokar, turizm taşımacılığının öncü markalarından Sena Tur ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında 241 araç teslimatının 201'ini Antalya'da teslim etti. Türkiye'nin en büyük filo teslimatları arasında yer alan teslimatla birlikte Sultan Comfort'un yeni nesil aracı ilk kez yollara çıktı. Allison şanzımana sahip 9 ileri otomatik vitesli versiyonuyla satışa sunulmaya başlanan yeni Sultan Comfort'un ilk teslimatı da Sena Tur'a gerçekleşmiş oldu..

■ Erkan YILMAZ - Antalya

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, turizm ve servis taşımacılığının ilk tercihi olmayı sürdürüyor. Geniş ürün gamıyla Türkiye'nin yanı sıra dünyanın dört bir yanında her gün on binlerce yolcuya güvenle seyahat imkanı sunan Otokar, Sena Tur ile dev bir teslimat törenine imza attı. Sena Tur'un Antalya Yerleşkesi'nde düzenlenen törenle, şirketin talepleri doğrultusunda özel donanımlarla geliştirilen 201 adet Otomatik Vitesli Sultan Comfort ile 40 adetlik Sultan Giga şirketin filosuna dahil oldu.

Teslimat töreni Sena Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Sabri Ünver**, Genel Müdürü **Hakan Seçilmiş**, Otokar Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman**, Otokar Yurtiçi Otobüs Satış Direktörü **Mahir Özşeker**, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü **Sebahattin Yılmaz**, araçların satışını gerçekleştiren Otokar'ın Antalya bayisi Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Osman Yıldırım** ve Yönetim Kurulu Üyesi **Oğuz Yıldırım**, her iki şirketin yöneticileri, çalışanları ile iş ortaklarının katılımıyla gerçekleşti.

Allison şanzımana sahip otomatik vitesli yeni nesil Sultan Comfort ilk kez Sena Tur'un hizmetinde

Gerçekleşen teslimatın Otokar için



Kerem Erman, Sabri Ünver, Hakan Seçilmiş

stratejik bir öneme sahip olduğunu belirten Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Erman**, "Sena Tur ile uzun yıllara dayanan ve güven üzerine inşa ettiğimiz kıymetli iş birliğini, Türkiye'nin en büyük filo teslimatlarından biriyle taçlandırmak bizim için büyük bir gurur kaynağı. Otokar olarak kullanıcılarımızın beklentilerini Ar-Ge gücümüzle buluşturarak taşımacılık sektörüne değer katmaya devam ediyoruz. Yeni araçlarımızın Sena Tur'a ve Antalya turizmüne hayırlı olmasını diliyoruz. Bugün Sena Tur ile gerçekleştirdiğimiz ve tamamı şirketin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen 241 adetlik dev teslimat, önemli bir yeniliğin de ilk adımı. Mayıs ayı itibarıyla Sultan Comfort araçlarımız artık 9 ileri otomatik vitesli seçeneğiyle satışa sunuluyor. Yeni nesil Sultan Comfort, otomatik vitesli sürücü konforunu ve yakıt verimliliğini üst seviyeye çıkaran yenilikçi bir çözüm olarak filolarda yerini alacak" dedi.

Hizmet kalitemizi bir üst seviyeye taşıyoruz

Şirketin Antalya yerleşkesinde geniş bir katılımı gerçekleşen törende konuşan Sena Tur Genel Müdürü **Hakan Seçilmiş** gerçekleşen iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek şöyle konuştu: "Sena Tur olarak vizyonumuz; misafirlerimize en konforlu ve en güvenli seyahat deneyimini sunmak. Otokar ile gerçekleştirdiğimiz 241 adetlik yatırım, söz konusu vizyonumuzun en somut göstergesi. Firmamıza özel olarak geliştirilen dijital izleme sistemleri, yapay zekâ destekli güvenlik çözümleri ve otomatik vites avantajı; operasyonel verimliliğimizi artırırken hizmet kalitemizi de bir üst seviyeye çıkaracak. Bu yatırım aynı zamanda Türkiye turizm taşımacılığı tarihinde tek seferde gerçekleştirilen en büyük

filo yatırımı olma özelliğini taşımaktadır. Bu tarihi adımı ülkemize ve sektörümüze kazandırmaktan büyük gurur duyuyoruz. Uzun yıllardır güvenilir bir çözüm ortağı olan Otokar ekibine teşekkür ediyoruz. Yeni araçlarımızın sektörümüze hayırlı olmasını diliyoruz."

Yeni nesil Sultan Comfort artık otomatik vitesli

Otokar'ın hem yurt içinde hem de dünyanın dört bir yanında turizm ve servis taşımacılığının en çok tercih edilen modeli Sultan'ın yeni Comfort versiyonu; esnek şasi yapısı, güçlü 145 BG Cummins motoru ve 27+1 koltuk kapasitesiyle öne çıkıyor. Lüks koltukları ve özel donanımlarıyla sektörde standartları yeniden belirleyen araç, çevreci motoruyla her türlü yol koşulunda üstün performans sunarken kullanıcısının bütçesini de koruyor. Konfor ve ekonomiyi dengede tutan Sultan Comfort, Mayıs

2026 itibarıyla 9 ileri otomatik Allison şanzımanla yeni bir döneme adım atıyor. Yakıt verimliliğini artıran otomatik vites özelliğiyle Sultan Comfort, gelişen taşımacılık ihtiyaçlarına zamanında ve güçlü bir yanıt veriyor.

Sena Turizm'e özel akıllı donanım paketi

Yeni nesil Sultan Comfort, Sena Tur'un talepleri doğrultusunda dijitalleşme ve güvenlik odaklı ileri teknoloji çözümleriyle donatıldı. Araçlarda yer alan yapay zekâ destekli sürücü kamera sistemi; yorgunluk, telefonla konuşma ve emniyet kemeri ihlali gibi riskli durumları anlık olarak tespit edip ikaz veriyor. 2 TB depolama kapasitesine sahip 6 kameralı izleme sistemi ve bulut tabanlı Mobile Center yazılımı sayesinde, tüm araç verilerine ve canlı görüntülere uzaktan erişim sağlanabiliyor. Temassız QR giriş sistemi, GPS tabanlı konum takibi, filo yönetim yazılımı entegrasyonu ve otomatik bakım yönetimi ise operasyonel verimliliği önemli ölçüde artırıyor. ■

RÖPORTAJLAR

Sena Tur Genel Müdürü Hakan Seçilmiş: **Rusya tarafında artış var, Avrupa tarafı ise belirsiz**
Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım: **Turizm taşımacılığında rekor teslimat** **11. sayfada**



Otokar Yurtiçi Otobüs Satış Direktörü Mahir Özşeker, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Sebahattin Yılmaz, araçların satışını gerçekleştiren Otokar'ın Antalya bayisi Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım ve Yönetim Kurulu Üyesi Oğuz Yıldırım teslimat töreninde bir arada.



Sultan Comfort

Sena Tur Genel Müdürü Hakan Seçilmiş: Rusya tarafında artış var, Avrupa tarafı ise belirsiz

Sena Tur Genel Müdürü Hakan Seçilmiş, 2026 turizm sezonuna ilişkin çarpıcı değerlendirmelerde bulundu. Rusya pazarında yüzde 25'e varan artış beklendiğini açıklayan Seçilmiş, Avrupa'da ise yüzde 40'a ulaşan daralma ve savaş kaynaklı belirsizliğin sektörü zorladığını söyledi.



■ ÖZEL RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ/ ANTALYA

2026 turizm sezonu yaklaşırken sektördeki dengeler yeniden şekilleniyor. Sena Tur Genel

Müdürü Hakan Seçilmiş ile 241 adet Otokar alımlarına yönelik düzenlenen törenin ardından özel bir söyleşi gerçekleştirdik

Savaşın etkilerinin sadece Türkiye özelinde değil, global ölçekte turizm sektörünü etkilediğine dikkat çeken Hakan Seçilmiş, bu süreçte pazar bazlı ayrışmanın net şekilde görüldüğünü dile getiren Seçilmiş, Rusya ve Avrupa arasında ciddi bir fark oluştuğuna dikkat çekti.

Rusya pazarında olumlu bir tablo çizildiğini belirten Seçilmiş, güçlü iş birliklerinin bu süreçte belirleyici olduğunu ifade etti. Rus turistlerin yeniden Türkiye'ye yöneldiğini aktaran Seçilmiş, alternatif destinasyonların sınırlı kalmasının Türkiye'ye olan ilgiyi artırdığını kaydetti. Türkiye'nin güvenli ve ulaşılabilir bir destinasyon olarak öne çıktığını belirten Seçilmiş, "Rusya pazarında bu yıl yüzde 20-25 bandında bir büyüme bekliyoruz. Hatta bu oran daha da yukarı çıkabilir" dedi.

Rus turistlerin geçmiş dönemde Dubai ve Mısır gibi alternatif destinasyonlara yöneldiğini hatırlatan Seçilmiş, ancak mevcut koşullarda Türkiye'nin yeniden güçlü bir tercih haline geldiğini söyledi. Özellikle fiyatların rekabetçi seviyelere çekilmesinin de talebi desteklediğini



Erkan Yılmaz, Hakan Seçilmiş

belirten Seçilmiş, Rusya pazarında sezonun oldukça hareketli geçeceğini ifade etti.

Hakan Seçilmiş, Avrupa pazarında yüzde 30 ila 40 arasında daralma yaşandığını belirterek, bunun temel nedeninin savaş ve belirsizlik ortamı olduğunu söyledi.

Avrupa pazarının etkilerini sezon sonunda göreceğiz

Avrupalı turistlerin tatil planını aylar öncesinden yaptığını dikkat çeken Seçilmiş, "Onların alternatifleri de fazla. Hemen farklı destinasyonlar tercihleri olabiliyor. Cezayir'e, ABD'ye, İspanya'ya yöneliyorlar. İspanya yoğun talep nedeniyle yeni rezervasyon almıyor. Dolmuş durumda. Bu nedenle savaş bittiğinde bile hemen talebin geri dönmesini beklemiyoruz." dedi.

Seçilmiş, Avrupa pazarında toparlanmanın zaman alabileceğini ifade etti. Sezonun nasıl geçeceğini büyük ölçüde jeopolitik gelişmelere bağlı olduğunu belirten Seçilmiş, "Bu

yıl Avrupa pazarında ne kadar pay alacağımızı sezon sonunda göreceğiz. Şu an birşey söylemek çok zor. Ama ülkemize ve şehrimize de güveniyoruz" dedi.

Zorluklara rağmen beklentimiz; güzel bir sezon olması

Yaşanan savaş ile birlikte akaryakıt fiyatlarının hızla yükseldiğine dikkat çeken Hakan Seçilmiş, "Biz akaryakıt tarafındaki artışları fiyatlarımıza entegre ederek güncellemeler yapabiliyoruz. Bu anlamda taşımacı olarak bir zararımız olmuyor. Ama akaryakıt fiyatlarındaki artışla birlikte gelen bir enflasyon var. Sadece geçen hafta lastiğe yüzde 34 zam geldi. Bu tip maliyet artışlarını yönetmek çok daha zor. Bu bizimle de alakalı değil. Ülkenin genel anlamda yaşadığı bir durum. Şu anda akaryakıtın diğer kalemlere getirdiği artışı dünyada kimse yönetemiyor. Ben bütün zorluklara rağmen güzel bir sezon yaşayacağımızı düşünüyorum" dedi. ■

Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım Turizm taşımacılığında rekor teslimat

Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım, turizm taşımacılığında tek kalemde gerçekleştirilen en büyük teslimatlardan birine imza attıklarını açıkladı. 241 araçlık dev yatırımın sezon öncesi büyük ölçüde tamamlanacağı belirtildi.

■ ÖZEL RÖPORTAJ: Erkan YILMAZ/ ANTALYA

Araçların satışını 16 yıldır Otokar'ın Antalya bayiliğini yapan Yıldırım Grup Otomotiv gerçekleştirdi. Teslimat töreni sonrasında Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım ve Yönetim Kurulu Üyesi Oğuz Yıldırım ile bir araya geldik.

Antalya turizm taşımacılığında yüksek adetli teslimat

Turizm taşımacılığı sektöründe dikkat çeken bir teslimat Antalya'da gerçekleşti. Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım, toplam 241 araçlık siparişin hem şirket tarihinin hem de Antalya



Oğuz Yıldırım ve Osman Yıldırım

turizm sektörünün en yüksek adetli teslimatlarından biri olduğunu açıkladı.

Söz konusu teslimat kapsamında 201 adet Sultan Comfort ve 40 adet Sultan Giga model araç bulunduğunu belirten Yıldırım, bunun aynı zamanda turizm sektöründe tek kalemde yapılan en büyük araç yatırımlarından biri olduğunu vurguladı.

Teslimatlar sezon öncesi tamamlanacak

Teslimat sürecine ilişkin bilgi veren Yıldırım, şu ana kadar 80 aracın teslim edildiğini, kalan araçların ise üretim aşamasını tamamladığını ifade etti. Araçların peyderpey teslim edildiğini belirten Yıldırım, günlük 10 ila 15 araçlık teslimatlarla sürecin hızla ilerlediğini söyledi.

Tüm araçların turizm sezonu başlamadan hizmete alınacağını kaydeden Yıldırım, "1 Nisan itibarıyla sezon açıldı ancak asıl hareketlilik 1

Mayıs'ta başlayacak. Bu tarihe kadar tüm araçlar teslim edilmiş, plakalanmış ve çalışır durumda olacak" dedi.

Turizm paketine özel araçlar sektöre yeni standart getiriyor

Yaklaşık 16 yıldır Otokar bayiliği yaptıklarını belirten Yıldırım, gerçekleştirilen yatırımın yalnızca araç alımıyla sınırlı olmadığını ifade etti. Turizm paketine özel geliştirilen araçların sektöre yeni bir boyut kazandırdığını dile getiren Yıldırım, bu yatırımın diğer firmalar için de örnek teşkil edebileceğini söyledi.

Sektörde planlı satın alma dönemi başladı

Turizm taşımacılığında artık firmaların son dakika araç alımı yapmadığını belirten Yıldırım, sektörün planlı bir yapıya geçtiğine dikkat çekti. 2026 sezonuna yönelik

satışların büyük bölümünün 2025 yılının son çeyreğinde tamamlandığını ifade eden Yıldırım, birçok firmanın siparişlerini aylar öncesinden verdiğini ve ödemelerini gerçekleştirdiğini kaydetti.

Savaşın etkileri henüz sınırlı düzeyde

Savaşın sektöre etkisine de değinen Yıldırım, şu ana kadar araç satışlarında doğrudan bir olumsuzluk yaşanmadığını ancak ilerleyen dönemde etkilerin daha net görülebileceğini söyledi. Bazı rezervasyon iptalleri duyduklarını belirten Yıldırım, buna rağmen mevcut satışların planlandığı şekilde devam ettiğini ifade etti.

Satıştan servise entegre hizmet yapısı

Yıldırım Grup'un yalnızca satış değil, servis ve satış sonrası hizmetlerde de aktif olduğunu belirten Yıldırım, Otokar'ın tüm ürün gruplarında faaliyet gösterdiklerini sözlerine ekledi. ■



Otokar Yurtiçi Otobüs Satış Direktörü Mahir Özşeker, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Sebahattin Yılmaz, araçların satışını gerçekleştiren Otokar'ın Antalya bayisi Yıldırım Grup Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Osman Yıldırım ve Yönetim Kurulu Üyesi Oğuz Yıldırım teslimat töreninde bir arada.

TRANSAY

23 NİSAN
ULUSAL EGEMENLİK
ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu Olsun!



TEMSA tedarikçi ekosistemiyle büyüme hedeflerinde 'zirve'ye odaklandı

TEMSA, Türkiye ve dünyanın farklı bölgelerinden iş ortaklarını Tedarikçi Buluşması'nda bir araya getirerek büyüme stratejisini, tedarik zinciri vizyonunu ve gelecek dönem yol haritasını paylaştı.



27 Mart'ta gerçekleştirilen Tedarikçi Buluşması'nda TEMSA; kalite, yeni projeler, risk yönetimi, rekabetçilik, yapay zekâ, sürdürülebilirlik ve iş birliği başlıkları çerçevesinde şekillenen stratejik hedeflerini iş ortaklarına aktardı. Etkinlikte TEMSA CEO'su

Evren Güzel'in yanı sıra Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Fatih Tunçbilek, Ar-Ge ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Caner Sevginer ile Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür sunumlar gerçekleştirdi.

"Rekabet artık tedarik zincirleri arasında yaşanıyor"

TEMSA CEO'su Evren Güzel, güçlü ve entegre tedarik zincirlerinin küresel rekabette

belirleyici rol oynadığını belirterek, "TEMSA'nın en güçlü yönlerinden biri uçtan uca tedarik zinciri yönetimidir. Hedefimiz, esnek ürün portföyü ve güçlü küresel ayak iziyle TEMSA'yı 1 milyar dolarlık ciroya sahip 'Tercih Edilen Mobilite Markası' haline getirmek" dedi.

350 milyon Euro'yu aşan satınalma hacmi

20 şehirde 270, yurt dışında 24 ülkede 150 tedarikçiyle çalışan TEMSA'nın yıllık satınalma hacmi 350 milyon Euro'yu aşıyor. Şirket, dijitalleşme, yapay zekâ ve "yeşil satınalma" yaklaşımıyla sürdürülebilir ve dayanıklı tedarik zinciri yapısını güçlendirmeyi hedefliyor. ■



TEMSA'dan Litvanya'ya 15 Elektrikli Otobüs Teslimatı

TEMSA, Litvanya'nın toplu taşımada elektrifikasyon dönüşümüne 15 adet MD9 electricCITY teslimatıyla katkı sağladı. 2026'da tamamlanacak ek teslimatlarla ülkedeki TEMSA araç sayısı 321'e ulaşacak.

TEMSA, Avrupa'daki büyümesini sürdürerek Litvanya'ya 15 adet MD9 electricCITY model elektrikli otobüs teslim etti. Kaunas'ta düzenlenen törene Avrupa Komisyonu temsilcileri, kamu ve yerel yönetim yetkilileri, Merkezi Proje Yönetim Ajansı üyeleri, UAB Kautra yöneticileri ve TEMSA CEO'su Evren Güzel katıldı. Araçlar, ülkenin önde gelen operatörlerinden ve 20 yılı aşkın süredir TEMSA bayisi olan UAB Kautra tarafından kullanılacak.

"Tercih Edilen Mobilite Markası" hedefi güçleniyor

TEMSA CEO'su Evren Güzel, teslimatın stratejik dönüşümün önemli bir parçası olduğunu belirterek, "TEMSA'yı esnek ürün portföyü, güçlü küresel ayak izi ve 1 milyar dolarlık ciro hedefiyle "Tercih Edilen Mobilite Markası" olarak konumlandırıyoruz" dedi.

Sürdürülebilir ulaşımda güçlü katkı

Kautra CEO'su Linas Skardziukas ise projeye bütüncül yaklaşıklarını vurgulayarak, "Bir elektrikli otobüs 10 yılda yaklaşık 650 ton CO₂ emisyonunu azaltabiliyor" ifadelerini kullandı. 9,5 metrelik MD9 electricCITY, 250 kW motor gücüyle sıfır emisyonlu şehir içi ulaşım çözümü sunuyor. ■

Diana Travel: "Turizm taşımacılığında konfor ve güvenlik en kritik unsur"

Diana Travel Satın Alma ve Operasyon Müdürü Zeynel Küçük, turizm taşımacılığında yolcu deneyiminin araç seçiminde belirleyici olduğunu vurgulayarak Allison tam otomatik şanzımanlı TEMSA MD9 araçların konfor ve operasyonel verimlilik sağladığını belirtti.

Turizm taşımacılığında yolcu konforu ve güvenliğinin öncelikli olduğunu ifade eden Zeynel Küçük, "Allison tam otomatik şanzımanlı TEMSA MD9 araçlarımız sayesinde sürücülerimiz yola daha iyi odaklanabiliyor. Bu da hem sürüş güvenliğini artırıyor hem de yolcular için daha konforlu bir ulaşım deneyimi sunuyor" dedi.

Sezon yoğunluğunda kesintisiz operasyon vurgusu

Nisan-Ekim döneminde filonun tamamının aktif çalıştığı belirten Küçük, özellikle bagajlı turist gruplarında araç kapasitesi ve arıza riskinin düşük olmasının kritik önem taşıdığını ifade etti. Allison şanzımanların hidrolik



tork konvertörü yapısı sayesinde bakım ihtiyacını azalttığını ve operasyon sürekliliğine katkı sağladığını söyledi.

Yoğun trafikte sürüş kolaylığı sağlıyor

Turistik bölgelerde yaz sezonunda artan dur-kalklı trafik koşullarına dikkat çeken Küçük, tam otomatik şanzımanların

sürücü konforunu artırarak filo verimliliğini desteklediğini belirtti.

Allison Transmission Türkiye, Orta Doğu ve CIS Satış Direktörü Berk Gönenç ise Allison teknolojisinin sarsıntısız sürüş, dayanıklılık ve kullanım kolaylığıyla turizm taşımacılığında önemli avantaj sağladığını vurguladı. ■



TURSE Turizm TURSTAFF ile personel taşımacılığına adım attı

Antalya'nın en önde gelen turizm taşımacılığı şirketleri arasında yer alan TURSE Turizm, yeni yapılanmaya gitti. TURSE Turizm'den araç takviyesi ve yeni yatırımlarla birlikte Mini, Midi 72 araçlık bir filo oluşturularak TURSTAFF markası adı altında personel taşımacılığı alanına adım atıldı. TURSTAFF tarafında yıl sonu hedefi; 150-200 araçlık bir filoya ulaşmak.

■ ÖZEL RÖPORTAJ / Erkan YILMAZ

TURSE Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver'e TURSTAFF markası ile personel taşımacılığı alanına adım atış nedenlerini, hedeflerini, yatırım planlarını ve turizm ve personel pazarındaki mevcut durumu sorduk.

STRATEJİ VE MARKA KONUMLANDIRMA

■ Personel taşımacılığına girme kararını hangi ihtiyaçlar ve fırsatlar tetikledi? Neden farklı bir isim altında bu alana girmeyi düşündünüz?

Personel taşımacılığına giriş nedenleri ve TURSTAFF markası

- Turizm taşımacılığındaki mevsimsel dalgalanmaları minimize etmek ve yılın 12 ayı sürdürülebilir bir nakit akışı yaratma ihtiyacı bu kararı tetikledi. TURSTAFF isminin seçilme nedeni, turizm odaklı ana markadan (TURSE) bağımsız, tamamen "kurumsal personel çözümlerine" odaklanan, uzmanlaşmış bir kimlik oluşturma arzusudur.

Büyüme stratejisi ve ciro beklentisi

■ Bu yeni iş kolu, TURSE Turizm'in genel büyüme stratejisinde nasıl bir rol oynuyor? Yeni iş kolunun ciroya katkısını kısa ve orta vadede nasıl öngörüyorsunuz?

- Yeni iş kolu, grubun toplam riskini dağıtma stratejisinin merkezinde yer alıyor. Kısa vadede toplam cironun %15-20'sini, orta vadede ise turizm dışı stabil gelirler sayesinde %30-35'ini oluşturmasını öngörüyoruz.

Sinerji

■ Turizm taşımacılığı ile personel taşımacılığı arasında nasıl bir sinerji öngörüyorsunuz?

- Turizm taşımacılığındaki yüksek hizmet standartlarımızı personel taşımacılığına entegre ediyoruz. Özellikle sabah ve akşam saatlerindeki personel yoğunluğu ile gün içindeki turizm hareketliliği arasında araç ve personel verimliliği açısından ciddi bir optimizasyon sağlıyoruz.



OPERASYON VE YATIRIM

Filo kapasitesi ve yatırım

■ Filo ve operasyon kapasitesinde nasıl bir genişleme planlanıyor? Ne kadarlık bir araç yatırımı gerçekleştirdiniz?

- Bu adım için başlangıç aşamasında TURSTAFF olarak 50 Midibus alarak önemli bir yatırım gerçekleştirdik. Bu yatırım hem modernizasyon hem de kapasite artışı hedefleyen stratejik bir finansal hamledir. Turse tarafından alacağımız destekle yıl sonuna kadar Turstaff olarak 150-200 araçlık bir hedef ile daha da büyümeyi planlıyoruz.

Coğrafi kapsam

■ Antalya dışında farklı illerde personel taşımacılığı yapma planınız var mı?

- Şu an için Antalya dışındaki illerde bir yapılanma planımız bulunmuyor; önceliğimiz kendi bölgemizde derinleşmek ve hizmet kalitesini konsolide etmektir. Ancak ileriye dönük başka illerde de olma planlarımız arasında.

Pazar değerlendirmesi ve bürokrasi

■ Antalya'da personel taşımacılığı pazarının mevcut büyüklüğünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Plaka tahditleri ve yerel düzenlemeler büyüme planlarınızı nasıl etkiliyor?

- Antalya pazarı, özellikle genişleyen OSB ve artan konut projeleriyle büyümeye çok açık. Ancak plaka tahditleri ve yerel düzenlemeler tarafında bürokrasinin bazen zaman alması, planlama süreçlerimizi daha titiz yönetmemizi gerektiriyor

REKABET VE MÜŞTERİ DENEYİMİ

Rakiplerden ayrışma

■ Bu pazarda sizi rakiplerden ayıştıracak en önemli fark nedir? Fiyat rekabeti mi yoksa hizmet kalitesi mi daha belirleyici olacak?

- Bizi ayıştıran temel unsur hizmet kalitesi ve güvenilirlik olacak. Fiyat

rekabetinin olduğu bir piyasada, turizm disiplininin gelen "dakiklik" ve "araç konforu" standartlarımız en büyük kozumuzdur.

Müşteri beklentileri

■ Kurumsal müşterilerin beklentilerinde son dönemde ne gibi değişimler gözlemliyorsunuz?

- Kurumsal müşteriler artık sadece bir noktadan diğerine taşınmak istemiyor; araç içi güvenlik donanımları, anlık izlenebilirlik ve yüksek hijyen standartları talep ediyorlar.

Dijitalleşme

■ Dijitalleşme ve filo yönetimi tarafında ne tür yatırımlar planlanıyor?

- Filo yönetimi tarafında yapay zeka destekli rota optimizasyonu ve personelin servis aracını anlık takip edebileceği, servisim nerede mobil uygulama yatırımlarına öncelik veriyoruz. Araçlarımızı teknolojik unsurlar olan, takip, wifi ile internet erişimi gibi özelliklerle donatırken bu anlamda sektörde yeni inovasyonlar planlıyoruz.

ENTEGRASYON VE VERİMLİLİK

Turizm deneyiminin katkısı

■ Turizm taşımacılığı deneyiminiz bu yeni alana nasıl katkı sağlayacak?

- Yıllardır en titiz yolcu grubu olan turistlere hizmet vermenin getirdiği operasyonel disiplin, personel taşımacılığında hata payımızı sıfıra indiriyor.

Mevsimsel dengeleme

■ Turizm sezonlarındaki dalgalanma, personel taşımacılığı ile dengelenebilir mi?

- Evet, bu yatırımın en büyük amacı kış aylarındaki atıl kapasiteyi değerlendirerek istihdamı ve araç parkını 12 aya yaymaktır.

Entegrasyon planları

■ Oteller, havalimanları ve tur operatörleriyle entegrasyon planlanıyor mu?

- Otellerin sadece misafirlerini değil, çalışan ekibini de taşıyarak "uçtan uca çözüm ortağı" olma yolunda tam entegrasyon planlıyoruz.

Özel projeler

■ Özellikle turizm bölgelerinde çalışan personelin taşınmasına yönelik özel projeleriniz olacak mı?

- Özellikle turizm bölgelerindeki lojman-otel transferleri için yüksek kapasiteli ve düşük emisyonlu araçlarla hibrit modeller üzerinde çalışıyoruz.

EKONOMİK GÖRÜNÜM VE SEKTÖR

İstihdam

■ Bu yatırımın istihdama katkısı ne olacak?

- 50 yeni araçlık bu yatırım, sadece şoför kadrosunda değil, operasyon yönetimi ve teknik bakım birimlerinde de yaklaşık 60-70 kişilik ek istihdam anlamına geliyor. Yıl sonu hedeflerimiz göz önüne alındığında bu sayıların çok daha üstünde bir istihdamı sağlayacaktır

Maliyet yönetimi

■ Artan maliyetler (yakıt, bakım, işçilik) bu alandaki kârlılığı nasıl etkiliyor?

- Artan yakıt ve işçilik maliyetleri kârlılığı baskılıyor. Bu durumu ancak verimli rota yönetimi ve ölçek ekonomisiyle (daha fazla aracı aynı merkezden yöneterek) aşabiliyoruz.

2025-2026 beklentileri ve Savaş etkisi

■ Turse Turizm açısından 2025 yılının nasıl geçirdiğinizi ve 2026 beklentilerinizi de açıklarsanız seviniriz. Özellikle savaşın turizme yönelik mevcut durumdaki etkileri ve önümüzdeki süreçte etkilerinin neler olacağını düşünüyorsunuz?

- 2025 yılı, maliyet disipliniyle geçti. 2026'da ise daha stabil bir büyüme bekliyoruz. Bölgesel savaşlar Antalya turizmi üzerinde her zaman bir risk faktörü olsa da, pazar çeşitliliğimiz sayesinde bu etkileri minimize etmeye çalışıyoruz. Savaşın yarattığı belirsizlik, kurumsal yapıların önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Konsolidasyon beklentisi

■ Yaşanan ekonomik zorluklar ve gelişmeler çerçevesinde sektörde konsolidasyon (birleşme/satın alma) bekliyor musunuz?

- Evet, yüksek finansman maliyetleri ve operasyonel zorluklar nedeniyle sektörde küçük ölçekli firmaların birleşmesi veya büyük yapılar tarafından satın alınması kaçınılmaz görünüyor. Güçlü sermaye yapısına sahip olanlar bu süreçten büyüyerek çıkacaktır. ■

TURSE Turizm'e 10 Turismo

Mayıs ayında filomuza 10 adet 2026 model Mercedes-Benz Turismo katılacak.



Kurumsal Ulaşımında Kesintisiz Konfor



TURSTAFF®

4447207
turstaff.com.tr

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı Kutlu Olsun

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün çocuklara armağan ettiği bu anlamlı günü gurur ve coşkuyla kutluyor, geleceğimizin teminatı olan çocuklarımıza aydınlık yarınlar diliyoruz.



TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

SHGM 2025 Faaliyet Raporu Açıklandı: Yolcu Sayısı 245 Milyonu Aştı, Uçak Filosu 800'e Ulaştı

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün (SHGM) 2025 Yılı Faaliyet Raporu, Türkiye sivil havacılık sektöründe büyümenin sürdüğünü ortaya koydu. Yolcu sayısı 245 milyonu aşarken, havayolu filosu 800 uçağa yükseldi, iç hat uçuş noktası sayısı ise 58'e ulaştı.

Analiz Haber: Erkan YILMAZ - Muammer Başkan

Hava aracı sayısı 2.218'e çıktı

2025 yıl sonu itibarıyla Türkiye'de toplam hava aracı sayısı 2.218 olarak kaydedildi. Bu toplamın içinde 800 uçak, 248 hava taksi, 617 genel havacılık aracı, 517 balon ve 36 çok hafif hava aracı yer aldı. Veriler, sektörün farklı operasyon türlerinde dengeli büyümesini sürdürdüğünü gösteriyor. (Tablo 15. Hava Araçları)

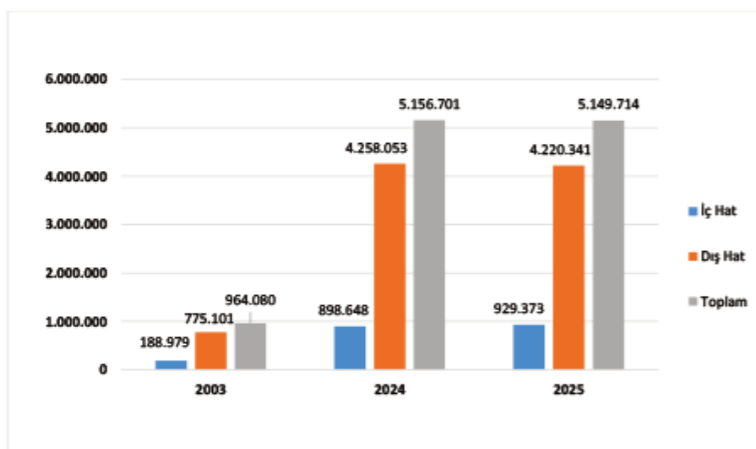
Tablo 15. Hava Araçları

Hava Araçları	2024	2025	Değişim (%)
Uçak	729	800	10
Hava Taksi	217	248	14
Genel Havacılık	581	617	6
Balon	441	517	17
Çok Hafif Hava Aracı	34	36	6
Toplam	2.002	2.218	11

Tablo 19. Yük Trafiği

Yük Trafiği (Ton)	2003	2024	2025	Değişim (%)
İç Hat	188.979	898.648	929.373	3
Dış Hat	775.101	4.258.053	4.220.341	-1
Toplam	964.080	5.156.701	5.149.714	-0,1

Şekil 8. Yük Trafiği



Tablo 25. İç Hat Uçuş Nokta Sayısı

	2003	2024	2025
Uçuş Noktası	26	58	58

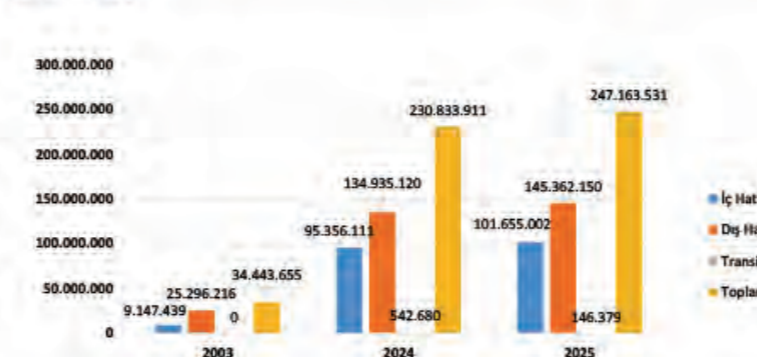
Tablo 26. İç Hat Uçuş Noktaları

İç Hat Uçuş Noktaları	
Adana Havalimanı	İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
Adıyaman Havalimanı	İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Ağrı Ahmed-i Hani Havalimanı	Kahramanmaraş Havalimanı
Amasya Merzifon Havalimanı	Kapadokya Havalimanı
Ankara Esenboğa Havalimanı	Kars Harakani Havalimanı
Antalya Gazipaşa - Alanya Havalimanı	Kastamonu Havalimanı
Antalya Havalimanı	Kayseri Havalimanı
Aydın Çıldır Havalimanı	Kocaeli Cengiz Topel Havalimanı
Balıkesir Koca Seyit Havalimanı	Konya Havalimanı
Balıkesir Merkez Havalimanı	Malatya Havalimanı
Batman Havalimanı	Mardin Prof. Dr. Aziz Sancar Havalimanı
Bingöl Havalimanı	Muğla Dalaman Havalimanı
Bursa Yenişehir Havalimanı	Muğla Milas - Bodrum Havalimanı
Çanakkale Gökçeada Havalimanı	Muş Sultan Alparslan Havalimanı
Çanakkale Havalimanı	Ordu Giresun Havalimanı
Çukurova Uluslararası Havalimanı	Rize Artvin Havalimanı
Denizli Çardak Havalimanı	Samsun Çarşamba Havalimanı
Diyarbakır Havalimanı	Silirt Havalimanı
Elazığ Havalimanı	Sinop Havalimanı
Erzincan Yıldırım Akbulut Havalimanı	Sivas Nuri Demirağ Havalimanı
Erzurum Havalimanı	Şanlıurfa GAP Havalimanı
Eskişehir Hasan Polatkan Havalimanı	Şırnak Şerafettin Elçi Havalimanı
Gaziantep Havalimanı	Tekirdağ Çorlu Atatürk Havalimanı
Hakkâri Yüksekova Selahaddin Eyyubi Havalimanı	Tokat Havalimanı
Hatay Havalimanı	Trabzon Havalimanı
İğdir Şehit Bülent Aydın Havalimanı	Uşak Havalimanı
İsparta Süleyman Demirel Havalimanı	Van Ferit Melen Havalimanı
İstanbul Atatürk Havalimanı	Zafer Havalimanı
İstanbul Havalimanı	Zonguldak Çaycuma Havalimanı

Tablo 17. Yolcu Trafiği

Yolcu Trafiği	2003	2024	2025	Değişim (%)
İç Hat	9.147.439	95.356.111	101.655.002	7
Dış Hat	25.296.216	134.935.120	145.362.150	8
Transit	0	542.680	146.379	-73
Toplam	34.443.655	230.833.911	247.163.531	7

Şekil 6. Yolcu Trafiği



*DHMI Verileri

Yolcu trafiğinde artış sürüyor

2025 yılı sonunda toplam yolcu sayısı 245 milyonun üzerine çıktı. İç hat yolcu sayısı bir önceki yıla göre %7 artarken, dış hat yolcu sayısındaki artış %8 olarak gerçekleşti. Bu büyüme hem iç turizm hareketliliğinin hem de uluslararası bağlantıların güçlenmeye devam ettiğine işaret ediyor. (Tablo 17. Yolcu Trafiği), (Şekil 6. Yolcu Trafiği)

Yük trafiği 5 milyon tonu geçti

Toplam yük trafiği (kargo, posta ve bagaj) 5 milyon tonu aşarken, iç hat yük trafiği %3 arttı. Buna karşılık dış hat yük trafiğinde %1'lik sınırlı bir gerileme yaşandı. Bu tablo, iç pazardaki lojistik hareketliliğinin güçlü seyrini koruduğunu ortaya koyuyor. (Tablo 19. Yük Trafiği)

Havayolu filosu büyümeye devam ediyor

Türkiye'de yolcu ve kargo taşımacılığı yapan 14 havayolu şirketinin toplam uçak sayısı 2024'te 729 iken 2025 yılında 800'e yükseldi. Filodaki uçakların 760'ı yolcu, 40'ı kargo uçağından oluşuyor. Toplam koltuk kapasitesi 157.785'e ulaşırken, kargo uçaklarının toplam taşıma kapasitesi 2.902.725 kilogram olarak kaydedildi. (Tablo 15. Havayolu Şirketleri Uçak Sayıları, (Tablo 22. Toplam Koltuk Kapasitesi), (Şekil 10. Yıllara Göre Toplam Koltuk Kapasitesi)

İç hat uçuş ağı 58 noktaya ulaştı

2003 yılında 26 noktaya yapılan iç hat uçuşları, 2025 yılı sonunda 58 noktaya çıktı. Bu genişleme, bölgesel erişilebilirlik

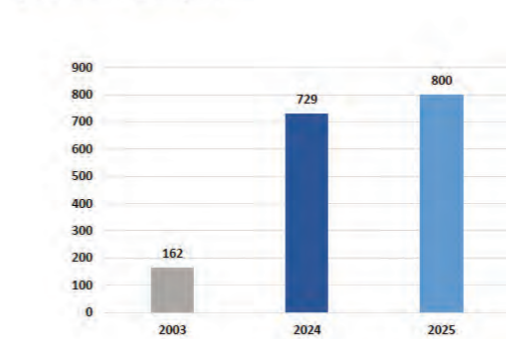


Tablo 20. Toplam Uçak Sayıları

	2003	2024	2025	2003-2025 Değişim (%)
Uçak Sayısı	162	729	800	394

Uçak Sayısı, Son 23 Yılda %394 Artarak 800'e Ulaşmıştır.

Şekil 9. Yıllara Göre Toplam Uçak Sayısı



Tablo 21. Havayolu Şirketleri Uçak Sayıları

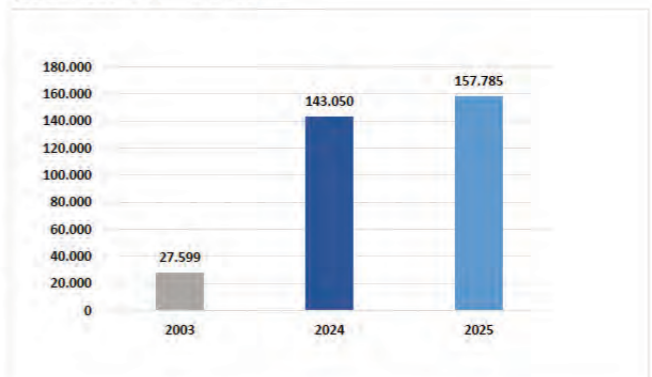
Havayolu Şirketleri Uçak Sayıları	2024	2025
THY A.O.	440	473
Pegasus Hava Taşımacılık A.Ş.	119	128
Güneş Ekspres Havacılık A.Ş.	72	81
Ajet Hava Taşımacılığı A.Ş.	11	32
Turistik Hava Taşımacılık A.Ş.	15	15
Cortex Havacılık ve Turizm Ticaret A.Ş.	12	14
Mavi Gök Havacılık A.Ş.	12	11
Hırcık Hava Yolları ve Ticaret A.Ş.	11	11
BBN Hava Yolları ve Taşımacılık A.Ş.	10	11
MNG Hava Yolları ve Taşımacılık A.Ş.	10	9
Tailwind Havayolları A.Ş.	7	5
ULS Havayolları Kargo Taşımacılık A.Ş.	3	5
Air Anka Hava Yolları A.Ş.	3	3
ACT Hava Yolları A.Ş.	4	2
Toplam	729	800

Tablo 22. Toplam Koltuk Kapasitesi

	2003	2024	2025	2003-2025 Değişim (%)
Koltuk Kapasitesi	27.599	143.050	157.785	472

Koltuk Kapasitesi, Son 23 Yılda %472 Artarak 157.785'e Ulaşmıştır.

Şekil 10. Yıllara Göre Toplam Koltuk Kapasitesi



ve havayolu ulaşımının ülke geneline yaygınlaştırılması açısından dikkat çekici bir gelişme olarak değerlendiriliyor.

İç Hattaki Yolcu Taşıyan Uçuş Noktaları



26 Havalimanı (2003'den Önce Kullanılan)

32 Havalimanı (2003'den Sonra Hizmetine Açılan)

2 Havalimanı (Yapımı Devam Eden) Yozgat Bayburt-Gümüşhane

15 Hava Kampüsü

TUİDER'den Antalya ziyareti

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Yönetim Kurulu Başkanı **Mümtaz Er** başkanlığında **Koray Yılmaz, Hakan Özkaralı, Kemal Duman, Murat Arıkan, Özer Bür, Reyhan Şeker, Serkan Temizsoy ve Ethem Gökçen Aşamaz**'ın olduğu heyet ile Antalya ziyaretini gerçekleştirdi.

Opet Distribütörü Hesapçoğlu, Anttech Bilişim ve Akaryakıt Yönetim Kurulu Başkanı **Emin Kemal Hesapçoğlu**'nun daveti ile Antalya'ya giden TUİDER heyetini Anttech Bilişim Akaryakıt Genel Müdürü **Efe Selçuk**, Hesapçoğlu Akaryakıt Ticaret Müdürü **Ö. Boğaç Evin**, Antoto Filo Satış Müdürü **Ahmet Gürsoy** ağırladılar.

TUİDER'in kuruluş aşamasından itibaren sağlamış oldukları destek ve çözüm odaklı çalışmalarından dolayı Yönetim Kurulu Başkanı **Emin Kemal Hesapçoğlu** ve ekibine teşekkür plaketi takdim edildi. ■



MAN, Ankara'da elektrikli şehir otobüsü üretimine başladı



MAN Truck & Bus, sıfır emisyon stratejisi kapsamında Ankara fabrikasında tamamen elektrikli MAN Lion's City E şehir otobüsünün seri üretimine başladı. Ankara, şirketin küresel e-mobilité üretim ağındaki üçüncü elektrikli otobüs merkezi oldu.

MAN Truck & Bus, sürdürülebilir mobilité dönüşümü doğrultusunda Ankara fabrikasında elektrikli şehir

otobüsü üretimini devreye aldı. Polonya'daki Starachowice tesisinin ardından Ankara, Güney Afrika'daki Olifantsfontein ile birlikte MAN'ın elektrikli otobüs üreten üçüncü üretim merkezi olarak konumlandı. İlk araçların yıl sonuna kadar müşterilere teslim edilmesi planlanıyor.

"Ankara e-mobilité stratejisinde kilit rol üstlenecek"

MAN Truck & Bus Otobüs Bölümü Başkanı **Barbaros Oktay**, Ankara'daki üretimin stratejik önemine dikkat çekerek, "Ankara'da elektrikli otobüs üretimine başlayarak elektromobilité yolunda önemli bir kilometre taşını geride bırakıyoruz. Ankara, gelecekteki e-mobilité stratejimizde kilit bir rol oynayacak" dedi.

MAN'ın elektrikli mobilité dönüşümü yalnızca otobüslerle sınırlı

kalmıyor. Şirket, Münih'te eTGS ve eTGX elektrikli ağır hizmet kamyonlarının seri üretimine başlarken, Krakow tesisinde de yeni elektrikli modeller için hazırlıklarını sürdürüyor.

Ankara üretim üssü dönüşümün merkezinde

MAN Türkiye A.Ş. CEO'su **Mehmet Şermet** ise fabrikanın esnek üretim kabiliyetine vurgu yaparak, "Ankara, MAN'ın e-mobilité merkezlerinden biri haline geliyor. Aynı üretim hattında hem elektrikli hem de geleneksel otobüs modellerini üretebiliyoruz" ifadelerini kullandı.



2019'da pazara sunulan MAN Lion's City E modeli bugüne kadar yaklaşık 3.300 adetlik teslimatla 250 milyon kilometre yol kat etti ve yaklaşık 150 bin ton CO₂ tasarrufu sağladı. 2025'te MAN'ın elektrikli otobüs ve kamyon satışları yüzde 168 artarak 1.970 adede ulaştı. Avrupa'da satılan her iki MAN şehir otobüsünden biri artık elektrikli olarak tercih ediliyor. ■

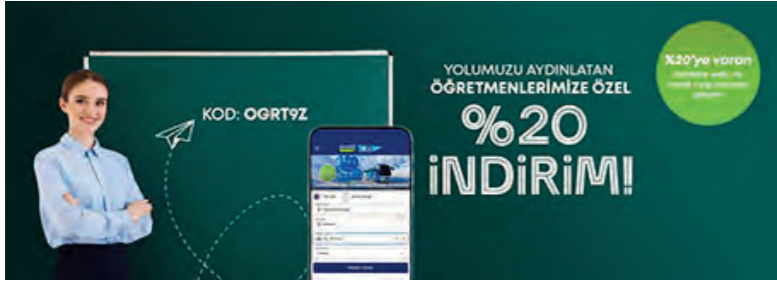
23
NİSAN

ULUSAL EGEMENLİK VE
ÇOCUK BAYRAMI
KUTLU OLSUN



www.sennikturizm.com.tr

 **ŞENİK**[®]
turizm



Kâmil Koç'tan 100. yılında kamu çalışanlarına "vefa" kampanyası

Türkiye'nin ilk seyahat firması Kâmil Koç, 100. yılı kapsamında başlattığı "Vefa ve Teşekkür" hareketiyle kamu çalışanları ve meslek gruplarına özel indirim kampanyalarını devreye aldı. İlk adım öğretmenlere yönelik yüzde 20'ye varan indirim uygulaması oldu.

Öğretmenlere yüzde 20'ye varan indirim

"100 Yıldır Yol Arkadaşınız" mottosuyla yürütülen kampanyanın ilk etabında öğretmenlere özel indirim sunuluyor. 20 Mayıs'a kadar Kâmil Koç Mobil Uygulaması ve www.flixbus.com.tr üzerinden OGRT9Z koduyla alınan biletlerde yüzde 20'ye varan indirim uygulanıyor. Türkiye genelindeki tüm hatlarda geçerli kampanya, öğretmenlere daha erişilebilir ve konforlu seyahat imkânı sağlamayı amaçlıyor.

Teşekkür zinciri farklı meslek gruplarıyla sürecek

Öğretmenlerle başlayan proje kapsamında yıl boyunca askerler ve polisler, sağlık çalışanları ve kamu personeli gibi farklı meslek gruplarına yönelik yeni indirim uygulamalarının hayata geçirilmesi planlanıyor.

Kâmil Koç Pazarlama ve Müşteri Deneyimi Direktörü Jan Özlem Sarıgül Işık, "Bu asırlık hikâye halkımızın güveniyle yazıldı. 100. yılımızı bir kutlamanın ötesinde bir 'teşekkür yılı' olarak yol arkadaşlarımızla birlikte yaşamak istiyoruz" dedi.



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

GELECEK OTOMOTİV: DİJİTALLEŞME YOLCULUĞUMUZUN EN SOMUT ADIMI "CARLA" OLDU

Mercedes-Benz'in Türkiye'deki en büyük yetkili bayilerinden biri olan Gelecek Otomotiv, İstanbul, Diyarbakır ve Erzurum'daki tesisleriyle 60.000 m²'yi aşan alanı ve 250'den fazla çalışanıyla premium segmentin köklü temsilcilerinden. Şirketin 'Mükemmel Müşteri Deneyimi' sloganı, her operasyonel kararın arkasındaki felsefeye dönüşmüş durumda. Genel Müdür Bekir Koman ve Satış, Pazarlama & CRM Müdürü Sevgi Pilavcılar ile Carla Pro'ya geçiş sürecini konuştuk.



Bekir Koman

Carla'ya geçiş kararını nasıl aldınız?

Bekir Koman: Uzun süredir telefon ve santral yönetimimizi daha akıllı bir sisteme taşımak istiyorduk. Müşteri beklentileri değişiyor, rekabet artıyor; 'Mükemmel Müşteri Deneyimi' diyorsak bunu her temas noktasında somutlaştırmamız gerekiyordu. Carla Pro tam bu noktada gerçek bir çözüm sundu. Sadece bir yazılım değil, müşterimizle kurduğumuz iletişimin kalitesini dönüştüren bir yapay zeka asistanı. Hedefimiz netti: tüm telefon ve santral yönetimimizi bu sistem üzerinden yönetmek.

Sistemi ekibinize nasıl tanıttınız?

Sevgi Pilavcılar: Biz sistemi 'Bertha'

adı ile benimsedik, Bertha Benz'e atıfta bulunarak. Ekibe duyururken de bu ruhla yaklaştık: bu, dijitalleşme yolculuğumuzun önemli bir adımı. Eğitim sürecini titizlikle planladık; yöneticilerden başlayarak tüm kullanıcı gruplarına kademeli oturumlar düzenledik. Katılım zorunluymuş çünkü Bertha'ya geçişle birlikte tüm telefon yönetimimiz bu sistem üzerinden işleyecekti. Günlük iş akışımızın merkezine oturan bir dönüşümdü bu.

"Biz sistemi 'Bertha' adıyla benimsedik- Bertha Benz'e atıfta bulunarak."

Operasyonel olarak ne gibi değişimler yaşadınız?

Bekir Koman: En belirgin değişim çağrı yönetiminde yaşandı. Mesai saati dışındaki aramaları karşılamak zordu; kaçan çağrılar müşteri kaybına dönüşüyordu. Şimdi Carla Pro 7/24 aktif; servis randevusu, bilgi talebi,



yönlendirme- bunların büyük çoğunluğu insan müdahalesi olmaksızın çözülüyor. Ekibimiz gerçekten değer katan işlere odaklanabiliyor. Bunun yanında CXBox üzerinden tüm iletişim kanallarına tek noktadan hakimiyet sağladık. Üç şehirdeki operasyonu koordineli yönetmek artık çok daha kolay.

Müşteri tarafında nasıl bir yansıma gördünüz?

Sevgi Pilavcılar: Mercedes-Benz müşterisi premium deneyim bekler-satın almada da serviste de ilk telefon temasında da. Carla bu beklentiye karşılıyor. Müşteri aradığında hızlı, doğru ve kibarca karşılıyor; talebi kaybolmuyor. Memnuniyet anketlerimizde 'hızlı dönüş' ve 'bilgilendirici iletişim' skorlarında belirgin bir iyileşme gördük.



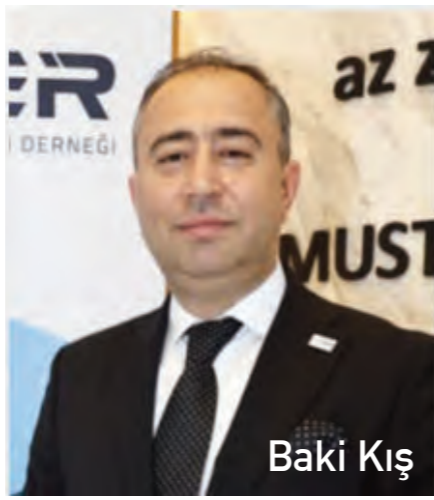
Sevgi Pilavcılar

Geleceğe dair vizyonunuz nedir?

Bekir Koman: Dijitalleşme bir varış noktası değil, sürekli bir yolculuk. Carla bu yolculuğun somut ve ölçülebilir adımlarından biri oldu. Önümüzdeki dönemde entegrasyonları derinleştirmeyi, veri analitiğini daha etkin kullanmayı ve müşteri deneyimini üç lokasyonumuzda da aynı yüksek standartta tutmayı hedefliyoruz. ■

Derya Grup: Elektrikli Araç Kadar İletişim Teknolojisi De Geleceği Şekillendiriyor

2023'ün son çeyreğinde BYD bayiliğini bünyesine katan Derya Grup, kısa sürede Türkiye'nin en çok satan BYD bayisi konumuna ulaştı. 1979'dan bu yana pek çok sektörde faaliyet gösteren köklü grubun İstanbul Maltepe'deki BYD Showrom elektrikli araç segmentinin hızlı büyümesiyle birlikte yoğun bir müşteri trafiği yaşıyor



Baki Kış

Genel Müdür Baki Kış ile Carla Pro deneyimini konuştuk.

BYD Türkiye'de çok hızlı büyüyen bir marka ve bu ilgi çağrı hacmine de yansıyor. Yeni bir marka olduğu için müşterilerin çok sayıda sorusu var: modeller, fiyatlar, şarj altyapısı, teslimat süreleri...

Carla'yı değerlendirmeye başladığımızda önce temkinliydik. Yapay zeka destekli bir sistemin otomotiv müşterisini gerçekten anlayıp anlayamayacağını merak

ediyorduk. Ama ilk ay verilerini gördüğümüzde durum çok netti. O günden beri yüzlerce müşterimize Carla'nın yardımı ile ulaşabildik. Operasyonel olarak en büyük kazanımımız görünürlük oldu. Sabah işe geldiğimden gece boyunca gelen talepleri, hangi çağrının karşılandığını, hangisinin takip beklemediğini ekrandan görüyorum. Daha önce bu bilgiyi toplamak için birkaç kişiyi aramak gerekirdi, şimdi tek bakışta anlıyorum. ■

Yüzbaşıoğlu Otomotiv: 36 Yıllık Tecrübeye Yapay Zeka Gücü Ekledik

1990'da İstanbul Bağdat Caddesi'ndeki Showroom ile başlayan yolculuk, bugün Çekmeköy'deki 5.000 m² modern tesisiyle Nissan, Chery, Omoda ve Jaecoo gibi çok markalı bir portföye ulaştı. 36 yıllık sektör deneyimiyle müşteri memnuniyetini ilke edinen Yüzbaşıoğlu Otomotiv'in Genel Müdürü Oral Beyaz ile Carla Pro hakkında konuştuk.

Yüzbaşıoğlu Otomotiv olarak neden Carla'ya ihtiyaç duydunuz?

Oral Beyaz: Çok markalı yapıya geçiş süreci hem heyecan verici hem de operasyonel olarak zorlu bir dönemdi. Nissan'ın yanına Chery, sonra Omoda ve Jaecoo eklendi; müşteri profili çeşitlendi, soru tipleri farklılaştı. Her marka için ayrı bilgiye sahip bir ekibin her aramayı doğru yönetmesi giderek zorlaşıyordu. Carla burada devreye girdi; doğru soruları sorarak talebi doğru yere yönlendiriyor, hiçbir bilgi eksiksiz kalmıyor.



Oral Beyaz

Dört Markalı Yapıda Her Talebin Doğru Yere Gitmesi Artık Carla'nın İşidir

Çok markalı yapıda Carla nasıl çalışıyor?

Oral Beyaz: Bu Carla'nın en güçlü olduğu nokta bence. Müşteri hangi markayı sorarsa sorsun, Carla konuyu anlıyor ve ilgili danışmana eksiksiz bir kayıtla aktarıyor. Servis tarafında da aynı şekilde; hangi marka, hangi model, ne tür bir talep - bunlar net biçimde ayrılıyor. Eskiden danışmanlar bazen

yanlış departmana bağlantı kurulduğu için müşteriyle birlikte kaybolup gidiyordu. Artık bu yaşanmıyor.

Ekibiniz bu değişime nasıl baktı?

Oral Beyaz: Başta temkinli yaklaşanlar oldu, bu doğal. Ancak ilk haftadan itibaren günlük işin kolaylaştığını görünce direnç yerini memnuniyete bıraktı. Özellikle servis danışmanları, randevu taleplerinin eksiksiz bilgiyle gelmesini çok olumlu karşıladı. 'Müşteri zaten her şeyi söylemiş, ben sadece onaylıyorum' dediklerinde anlıyorsunuz ki sistem gerçekten işe yarıyor.

36 yıllık bir firma olarak dijital dönüşüme bakışınız nasıl? Oral Beyaz: Deneyim ve teknoloji birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısı. 36 yıllık birikimle öğrendiğimiz şey şu: müşteri her zaman haklı değil ama her zaman hızlı cevap ve saygılı iletişim hak ediyor. Carla bu ilkeyi operasyona yansıtıyor. Tecrübemizin üzerine teknoloji katmanı ekliyoruz. Bu sektörde ayakta kalmanın yolu bu. ■

Ücretsiz Check-Up ve Yüzde 40'a Varan İndirim Fırsatı**Otokar "Servis Günleri" Başladı**

Türkiye'nin öncü ticari araç üreticisi Otokar, tüm araç sahiplerine kapsamlı avantajlar sunan "Servis Günleri" kampanyasını başlattı. Servis Günleri ile araç yaşına bağlı olarak Otokar orijinal yedek parça ve işçilikte yüzde 40'a varan indirim ek olarak, klimayı da içeren ücretsiz check-up hizmeti sunuluyor. 16 Mayıs 2026 tarihine kadar sürecek kampanya kapsamında tüm indirimlere ek olarak vade farksız 3 taksit seçeneğinden de yararlanmak mümkün.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, satış sonrası hizmetlerde sunduğu avantajlı kampanyalarla müşterilerine değer katmaya devam ediyor. Ticari araç sahiplerinin bakım maliyetlerini önemli ölçüde düşürmek için tasarlanan "Otokar Servis Kampanyası" kapsamında, Otokar orijinal yedek parça ve işçilikte araç yaşına göre değişen özel iskontolar uygulanıyor.

**Volkswagen Ticari Araç'tan Nisan Ayına Özel Kredili Alım Avantajları**

Volkswagen Ticari Araç, Caddy Life ve Transporter modellerinde Nisan ayına özel avantajlı kredi seçenekleri sunuyor. Kampanya kapsamında 6 ay vadede yüzde 0 faizden başlayan fırsatlar ve 48 aya varan vade seçenekleri yer alıyor.

Volkswagen Ticari Araç, çok tercih edilen modelleri Caddy Life ve Transporter için Nisan ayına özel bir kredi kampanyası başlattı. Kampanya kapsamında kurumsal müşteriler, avantajlı faiz oranları ve farklı vade seçenekleriyle sunulan kredi imkanlarından yararlanabiliyor.

Volkswagen Doğuş Finans (VDF) iş birliğiyle düzenlenen kredi kampanyasında, tüzel müşterilere Transporter modeli için 1.200.000 TL'ye, Caddy Life modeli için 850.000 TL'ye kadar kredi kullanımında 6 ay vadeli yüzde 0 faiz fırsatı sunuluyor.

Daha yüksek tutarlı kredi taleplerinde ise Caddy Life için 1.500.000 TL'ye, Transporter için de 2.000.000 TL'ye kadar avantajlı faiz oranlarıyla finansman desteği sağlanıyor. Kampanya kapsamında ayrıca 48 aya varan vade seçenekleri de bulunuyor.

Nisan ayı sonuna kadar geçerli olan kampanya, Volkswagen Ticari Araç Yetkili Satıcıları'nın stoklarıyla sınırlı.

Kampanya süresince, mekanik, elektrik, periyodik bakım malzemeleri ile kaporta ve cam parçalarını kapsayan Otokar orijinal yedek parçalar ve işçilikte aracın yaşına göre özel indirimler sunuluyor. Model yılı gözetmeksizin garanti kapsamındaki tüm araçlarda yüzde 20, 3-5 yaş aralığındaki araçlarda yüzde 25, 5-10 yaş aralığındaki araçlarda yüzde 30, 10 yaş ve üstü araçlarda ise yüzde 40 indirim sağlanıyor. Yağlar, sıvılar ve kimyasallarda ise araç

yaşından bağımsız olarak yüzde 20 indirim uygulanıyor. 16 Mayıs 2026 tarihine kadar sürecek "Servis Kampanyası" kapsamında ayrıca tüm indirimlere ek olarak vade farksız 3 taksit seçeneği sunuluyor. Kampanya süresince servislere gelen araç sahipleri klimayı da içeren ücretsiz check-up hizmetinden de faydalanacak. Ayrıca Servis Kampanyası kapsamında 30.000 TL (KDV hariç) ve üzerinde işlem yaptıran müşterilere sırt çantası hediye edilecek.

Türkiye genelindeki yetkili servislerde geçerli olan "Otokar Servis Kampanyası"ndan yararlanmak için randevu almak yeterli. Kullanıcılar en yakın Otokar servisleri için www.otokar.com.tr adresinden randevu alabilir, 444 6 857 numaralı "Otokar Müşteri Hattı"ndan 7 gün 24 saat detaylı bilgi edinebilir. Android ve iOS telefonlar için geliştirilen Otokar mobil uygulamasıyla kampanya dahil tüm duyurulara anlık erişim sağlanabiliyor.



Daha konforlu, daha çevreci sürüş.

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için her koşulda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.



allisontransmission.com

© 2024 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



T 2100™ XFE

Hassoy Otomotiv'den Grand Alfa Travel'e Turismo 16

Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv 10 yıldır turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Grand Alfa Travel'e Turismo 16 2+2 otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Aracın teslimatı Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Grand Alfa Travel sahipleri İbrahim Canbaz ve Murat Canbaz'a teslim edildi. Teslimat sonrasında Hassoy Otomotiv



Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, "Yeni Turismo 16 aracımızın Grand Alfa Travel'e hayırlı, uğurlu olmasını bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi



Aker Otobüs İşletmesi A.Ş.'den 4 MAN TGE minibüs yatırımı

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Antalya bayisi Meçikoğulları Otomotiv, yurtiçi ve yurtdışı ulaşımın güçlü ve köklü firmalarından Aker Otobüs İşletmesi A.Ş.'ne 4 adet MAN TGE minibüs teslimatı gerçekleştirdi.

İlk etapta siparişi verilen 3 adet MAN TGE minibüsler Meçikoğulları Otomotiv'in Antalya Döşemealtı'nda bulunan merkezinden 13 Mart 2026 tarihinde teslim alındı.

Araçların temsili anahtarı Meçikoğulları Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Eren Bakırel tarafından Aker Otobüs İşletmesi A.Ş.

Finans Direktörü Mevlüt Gürlek ve Operasyon Müdürü Mustafa Akay'a yapıldı. Teslimat töreninde kaptanlar da hazır bulundu.

4'üncü araç MAN TGE ise 24 Mart 2026 tarihinde Meçikoğulları Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Eren Bakırel tarafından Aker Otobüs İşletmeleri A.Ş. Baş Kaptanı Birol Yıldırım'a teslim edildi.

Eren Bakırel, törende yaptığı açıklamada, "MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. bayisi Meçikoğulları Otomotiv olarak teslimatını gerçekleştirdiğimiz 4 adet TGE araçlarımızın Aker Otobüs İşletmeleri A.Ş.'ne ve camiamıza hayırlı olmasını dileriz" dedi. ■

Hasmer Otomotiv'den MyTour Antalya Seyahat'e Vito

Mercedes-Benz Otomotiv bayii Hasmer Otomotiv, turizm taşımacılığı alanında hizmet veren MyTour Antalya Seyahat'e Vito teslimatı gerçekleştirdi.

Aracın teslimatı Hasmer Otomotiv Satış Danışmanı Ali Akdemir tarafından MyTour Antalya Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ünal'a yapıldı. Yeni aracın firmaya hayırlı, uğurlu olmasını dilediklerini belirten Ali Akdemir, "MyTour Antalya ile önümüzdeki dönemde işbirliğimiz



devam edecek" diye konuştu. Filo yenileme sürecinde ilk Vito aracı teslim aldıklarını belirten MyTour Antalya Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ünal, "Filomuzda bulunan 2014 model aracımızı satarak 2026 model Vito aracımızı teslim aldık. Şu anda filo yaş ortalamamız 3" dedi. ■



VTR Turizm filosuna 10 Volkswagen Crafter

VTR Turizm, Antalya'daki taşımacılık yatırımları kapsamında filosuna 10 adet Volkswagen Crafter Servis modeli ekleyerek operasyonel kapasitesini ve hizmet kalitesini artırmayı hedefliyor.

İstanbul merkezli VTR Turizm, turizm taşımacılığı alanındaki büyüme stratejisi doğrultusunda araç parkını Volkswagen Crafter modelleriyle genişletti. Volkswagen Ticari Araç ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran iş birliğiyle gerçekleştirilen teslimat töreninde şirket, Volkswagen Doğu Finans (vdf) tarafından sunulan avantajlı finansman koşullarından yararlanarak 10 adet yeni aracı filosuna kattı.

Teslimat törenine üst düzey katılım

Teslimat törenine VTR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Oğuzhan Şahin ve Genel Müdürü Oğuz Çoban'ın yanı sıra Başaran Otomotiv Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cumhuri Tekin, Satış Müdürü Deniz Kocaoğlu ve Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun katıldı. Tören sonunda Oğuzhan Şahin'e iş birliğini temsilen plaket takdim edildi.

Crafter tercihi konfor ve verimlilik odaklı

VTR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Oğuzhan Şahin, Volkswagen Crafter'ı geniş bagaj hacmi, yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri nedeniyle tercih ettiklerini belirterek filodaki Volkswagen Ticari Araç sayısını artırmaya yönelik çalışmaların süreceğini ifade etti. ■

Ece Transfer'dan elektrikli araç yatırımı:

3 Citroën ë-C4 X filoya katıldı

Antalya merkezli turizm taşımacılığı firması Ece Transfer, 3 adet elektrikli Citroën ë-C4 X'i filosuna dahil ederek elektrikli araç sayısını 6'ya çıkardı. Şirket, kısa mesafeli transferlerde maliyet avantajına dikkat çekti.

Elektrikli araç sayısı 6'ya ulaştı

Araçlar, Citroën Türkiye Antalya bayisi Balaban Otomotiv tarafından; Genel Müdür Ahmet Şanlı, Müdür Şebnem Ava ve Satış Danışmanı Burak Özer'in katılımıyla Ece Transfer Yönetim Kurulu Başkanı Tuğberk Akartuna'ya teslim edildi. Akartuna, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 10 adede kadar elektrikli otomobil kaydına izin verdiğini belirterek



filoyu bu seviyeye çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Antalya-Alanya hattında dizel araçla 2 bin TL'ye ulaşan yakıt maliyetinin elektrikli araçta yaklaşık 550 TL'ye düştüğünü vurguladı.

Müşteriden elektrikli transfer talebi artıyor

Akartuna, yaklaşık 400 km menzil sunan Citroën ë-C4 X'in çevreci yapısı ve konforuyla tercih edildiğini, elektrikli

transfer talebinin özellikle otel ulaşımında arttığını ifade etti.

Turizm sezonu beklentilerin altında başladı

Savaşın etkisiyle sezona zayıf girildiğini belirten Akartuna, Avrupa talebinin kur etkisiyle sınırlı kaldığını, Rusya pazarında ise artış yaşandığını söyledi. Nisan sonuna kadar barış ortamı oluşması hâlinde Avrupa talebinde yeniden yükseliş beklendiklerini kaydetti. ■

Anadolu Isuzu'dan Zonguldak Belediyesi'ne 7 Novociti

Anadolu Isuzu, Zonguldak Belediyesi'ne toplu taşıma hizmetlerinde kullanılmak üzere 7 adet Novociti midibüs teslim etti.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, Zonguldak Belediyesi'nin toplu taşıma filosunu modern, konforlu ve çevreci çözümlerle güçlendirmeye devam ediyor. Yüksek performansı ve düşük işletme maliyeti ile



öne çıkan Novociti midibüsler, Anadolu Isuzu tarafından belediyelerin sürdürülebilir ulaşım hedeflerini desteklemek amacıyla Zonguldak Belediyesi'ne teslim edildi.

Teslimat törenine Zonguldak Belediye Başkanı Tahsin Erdem, Anadolu Isuzu'yu temsilen Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük ve Bayi Kanalı Sorumlusu Batuhan Uludağ katıldı. Tören, şehir içi toplu taşımada konfor ve verimliliği artıracak bu yeni midibüslerin filoya katılımını simgeleyen özel bir etkinlik olarak gerçekleşti. ■



**Korkut
Akın**

korkutakin@gmail.com

Hepsi ekonomik ve siyasal!

Sosyal, siyasal, ekonomik, ekolojik, kültürel sorunlarımız; bitmek bilmeyen barınma, beslenme, eğitim ve sağlık sorunlarıyla birlikte patlama aşamasına geldi. Siyasal erk, hemen her itirazı, her muhalif tepkiyi haksız, hatta hadsiz suçlamalarla gözaltı ve tutuklama ile susturmaya kalkınca, demokratik tepkiler şiddete yöneldi. Trafikte iki sürücünün birbirini öldürmeye dövmesi, silah çekmesi alışılabilir bir şeydi. Bir basamak daha atladık; bu kez ergenler (artık nereden alıyorlar, nasıl ediniyorlarsa) birkaç silah, yedek şarjörlerle okul basıp katliam yapmaya başladı.

Evet, ülkemizi çevreleyen geniş coğrafyada savaş var ve hepimiz okul da bitirmiş gençlerimizin geleceğinden kaygılıyız, hepimiz barınacak yer bulamadığımız, kiralara gücümüz yetmediği için tedirginiz. Hepimiz kazancımız az olduğu için eve yiyecek bir şey götürmemenin utancıyla başımız yerde geziyoruz. Peki, bu okul baskınları, katliamlar da nereden çıktı?

Psikiyatri doktorum, "bize asıl gelmesi gerekenler gelmiyor" demişti. Kimler o "asıl"lar? Tabii ki, ekonomiyi bunca yıldır düzeltmeyenler, vaat ettikleri enflasyon oranını tutturamayanlar, işçiyi, emekliyi, maaşlıyı açlığa mahkûm edenler; başka kimse değil.

25 yılda, bilmem kaç milli eğitim bakanı değişmiş, her iki yıla bir bakan düşüyor. Birinin getirdiğini diğeri bozmuş, sahte diplomalar dağıtılmış, liyakatsiz akrabalar üst düzey görevlere getirilmiş... Ekonomi bakanlarını hiç sormayın; onlar daha beter. Çevre ve şehircilik bakanları ise (adındaki çelişkiyi bir yana bırakalım bu seferlik) sadece göz boyamakla meşgul. Sağlık bakanları, özel hastane sahipleri olunca ister istemez keser hep kendine yontuyor. Turizm bakanının da durumu farklı değil.

Bunlara bir de sevgisizlik eklenince boğazına kadar çamura batmış toplumun en dinamik gücü olan çocuklar –televizyon dizilerinin, sosyal medya paylaşımlarının ve oyunların da etkisiyle- evdeki, çoğunlukla ruhsatsız silahları kuşanıp "ihkakı hak" ile kendince çözüm bulmaya çalışıyor. (İlhakı hak, kişinin yasal yollara -mahkeme, icra vb.- başvurmak yerine, kendi hakkını bizzat zor kullanarak veya kendi imkânlarıyla almaya çalışmasıdır. Modern hukuk sistemlerinde genel olarak yasaklanmış olup, adaleti sağlama yetkisinin devlete ait olduğu ilkesine dayanır ve suç kapsamına girebilir.)

Temelinde ekonomik sorunlar yatıyor bu durumun. Çözüm bulamamanın sonuçlarıdır bunlar. Atasözü, "çözumsuz insan küfredir" diyor; demek ki küfür aşamasını bile çoktan geçmişiz. Burada bir temel anlayışı vurgulamak istiyorum: Çocuklar değil, anne babalar suçludur. Anne babaları suça iten ise devletin basiretsizliği ve başarısızlığıdır. Kuvvetler ayrılığını kaldırırsanız, Anayasayı bile uygulamazsanız, haksız tutuklamalarla insanları sindirmeye çalışırsanız, ülkenin büyük çoğunluğunu maden işletmelerine açarsanız, suyu olmayan İstanbul'a, sırf ABD istedi diye su havzasına "Kanal" açmaya kalkışırsanız ve daha nice insani olmayan uygulamaları yaparsanız olacağı budur.

Bur türkü anımsıyorum...

"Bitsin artık kara zulüm
Bayram benim neyime
Bitsin artık kara zulüm
Bayram benim neyime
Hep bize mi bunca ölüm
Kan damlar yüreğime
Hep bize mi bunca ölüm
Kan damlar yüreğime"

**23 Nisan Çocuk Bayramı olsun;
çocuklar öldürülmesin!** ■

ANTAD Servis Ücretlerine Ara Zam İstedi

Ankara'da ulaşım sektörünün önemli temsilcileri, öğrenci servis ücretleri ve akaryakıt fiyatlarındaki dalgalanmaların sektöre etkilerini değerlendirmek üzere **Ankara Toplu Taşımacılar Derneği (ANTAD)** öncülüğünde bir araya geldi.

16 Nisan 2026 Perşembe günü Ankara Ticaret Odası Duatepe Salonu'nda gerçekleştirilen genişletilmiş ulaşım sektörü toplantısına **ANTAD Genel Başkanı Cemal Baltacı** başkanlık etti. Toplantıda özellikle uluslararası petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların taşımacılık maliyetlerine etkisi ve 2026-2027 eğitim yılı öğrenci servis

ücretleri kapsamlı şekilde ele alındı.

Başkan Cemal Baltacı, sektörün sürdürülebilirliği açısından maliyet artışlarının göz ardı edilemeyeceğini belirterek, "Akaryakıt başta olmak üzere tüm gider kalemlerinde ciddi artışlar söz konusu. Bu durum servis esnafını doğrudan etkiliyor. **Hem velileri hem de esnafı koruyacak dengeli bir fiyatlandırma modeli oluşturulması gerekiyor**" dedi.

Toplantıda öne çıkan başlıklar arasında öğrenci

servis ücretlerine ara zam yapılması, rehber **personel ücretlerinin güncellenmesi** ve **bölge dışı öğrenci taşımacılığı** fiyatlarının yeniden düzenlenmesi yer aldı. Ayrıca devlet okullarının ders saatleriyle ilgili yaşanan sorunların çözümü için ilgili kurumlarla temas kurulması kararlaştırıldı.

Sektör temsilcileri, araç alımlarında ÖTV ve KDV indirimi ile yakıt desteği gibi teşviklerin hayata geçirilmesi gerektiğini vurgularken, S plaka uygulamaları da gündeme geldi. Bunun yanı sıra sözleşmelere akaryakıt fiyat artışlarına bağlı fiyat farkı maddesi eklenmesi ve fiyat farkı uygulanmayan işlerde tek taraflı fesih hakkı gibi hukuki konular da masaya yatırıldı.

Toplantı sonunda, sektörün yaşadığı sorunların ilgili bakanlıklar ve Cumhurbaşkanlığı Strateji birimlerine yazılı olarak iletilmesi konusunda görüş birliğine varıldı. Başkan Cemal Baltacı, sektörün ayakta kalabilmesi için kamu desteğinin önemine dikkat çekerek, çözüm odaklı adımların hızla atılması gerektiğini ifade etti. ■



Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

Nisan

Kutlu Olsun!

ALİ GÜL
İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı

Kutlu Olsun



23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı



Çocuklarımızın hayatla
bağının sevgiyle güçlendiği,
umutlarının gölgelenmediği
bir gelecek için...

23 Nisan kutlu olsun.

MINİTUR

Çocuklara yönelik her türlü şiddetin son bulduğu, onların güven
içinde büyüdüğü bir dünya dileğiyle

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

kutlu olsun.



ÖZER BÜR

Ege Turizm Taşımacılar Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



Hasmer Antalya'dan Çaydan Turizm'e 2 Sprinter teslimatı

Mercedes-Benz Otomotiv bayii Hasmer Otomotiv'in Antalya bayisi turizm ve personel taşımacılığı alanında 20 yıldır hizmet veren Antalya Muratpaşa merkezli Çaydan Turizm'e 2 adet Sprinter teslimatı gerçekleştirdi.

Aracın teslimatı Hasmer Otomotiv Antalya bayisi Satış Danışmanı Ali Akdemir tarafından Çaydan Turizm firma sahibi Hüseyin Çaydan'a yapıldı. Ali Akdemir, "yeni araçların Çaydan Tur'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



23
Nisan

Ulusal Egemenlik
ve Çocuk Bayramı
Kutlu Olsun!

ÖZİKİZLER

KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar güven tazeledi

Kocaeli'de personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firmaları bir araya getiren Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği (KOTAB), 3. Olağan Genel Kurulu'nu 25 Mart 2026 tarihinde gerçekleştirdi. KOTAB seçiminde Bilal Cem Acar yeniden başkan seçildi.

2022 yılında kurulan ve Kocaeli genelinde 56 üye firmayı bünyesinde barındıran Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği (KOTAB), 3. Olağan Genel Kurulu Ramada Plaza by Wyndham Otel'de sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Mevcut başkan **Bilal Cem Acar**'ın tek aday olarak katıldığı genel kurulda sonuç değişmedi. İki dönemdir başkanlık görevini sürdüren Acar, üyelerin desteğini alarak yeniden başkanlığa seçildi. Genel kurulda yapılan seçimle birlikte yeni yönetim ve denetim kurulları da belirlendi. 13 asil ve 7 yedek yönetim kurulu üyesinin yanı sıra, 3 asil ve 3 yedek denetim kurulu üyesi listesi netleşti. KOTAB seçiminde tek aday olarak yarışan mevcut başkan



Bilal Cem Acar

Bilal Cem Acar, üyelerin oylarıyla güven tazeledi.

Bilal Cem Acar, seçim sonrası yaptığı konuşmada üyelerin bugüne kadar verdiği destek için teşekkür etti. Yeni dönemin hem birlik üyeleri hem de sektör açısından hayırlı olmasını diledi. Yeni dönemde birlik ve beraberliği güçlendirmeye odaklanacaklarını belirten Acar, üye sayısını artırma hedeflerinin olduğunu da vurguladı. Ayrıca KOTAB'ın kendi yerleşkesine geçmesi yönünde yatırım planlarının bulunduğunu ifade etti.

Genel kurulda söz alan KOTAB Başkan Yardımcısı **Yekta Türker** ise konuşmasında sektördeki değişken yapıya dikkat çekti. Özellikle bürokratik düzenlemelerin sık sık değiştiğini ifade eden Acar, bu sürecin sektör temsilcileri



in zorluklar oluşturduğunu dile getirdi.

Toplantının gerçekleştirildiği Ramada Plaza by Wyndham Otel'de sektörün geleceğine yönelik değerlendirmeler de ele alındı. Katılımcılar, artan maliyetler, değişen mevzuatlar ve sektördeki rekabet koşulları üzerine görüş alışverişinde bulundu. ■

Genel kurulda belirlenen yönetim kurulu listesi şu şekilde oluştu.

YÖNETİM KURULU ASİL ÜYELERİ

Bilal Cem Acar (Başkan), Yekta Türker (Başkan Yardımcısı), Metin Çakmak (Genel Sekreter), Kani Fırkan Kaçar, İlker Kalkan, Naim Gülhan, Dursun Özdemir, Ahmet Utaş, Raşit Arslan, Musa Karabalık, Hızır Fatih Sarıoğlu, Kadir Göksoy Önder Kara

YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYELERİ

Vedat Tuncay, Cemalettin Üzülmüş, Murat Uysal, Cevat Seyran, Emrah Parlak, Yakup Üstün, Zafer Karamus

DENETİM KURULU ASİL ÜYELERİ

Özgür Malkoç, Mahir Akkurt, Murat Doğan

DENETİM KURULU YEDEK ÜYELERİ

Özcan Aktoprak, Sezer Erdem, Ömer Kara



Şoför Bulamıyoruz...

"Şoför bulamıyoruz..."

*

Ulaştırma sektöründe son yılların en popüler cümlesi bu.

Toplantılarda, panellerde, şirket sohbetlerinde aynı serzeniş:

*

"Adam yok..."

Peki gerçekten yok mu?

Yoksa siz mi bulamıyorsunuz?

Daha doğrusu...

Aradığınız şey gerçekten "şoför" mü?

*

Şimdi biraz rahatsız edici bir yerden bakalım.

*

Türkiye'de yüz binlerce ağır vasıta ehliyetine sahip insan var.

SRC'si olan var, deneyimi olan var, yıllarca bu işi yapmış olan var...

Ama sektör hâlâ "bulamıyoruz" diyor.

*

Bu durumda iki ihtimal var: Ya bu insanlar bir anda yok oldu...

Ya da siz, onları görmek istemiyorsunuz.

Çünkü mesele çoğu zaman "bulamamak" değil,

Beğenmemek.

*

Aradığınız profil ne?

10 yıl tecrübeli olacak.

Genç olacak.

Sorunsuz olacak.

Her yükü taşıyacak.

Her şartta çalışacak.

Ama maliyeti düşük olacak.

Böyle bir insan yok.

Varsa da sizinle uzun süre kalmaz.

*



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Bir de şu gerçek var:

Şoförler işi bırakmıyor.

Şirketleri bırakıyor.

*

Bu cümleyi bir kenara yazın.

Çünkü sorun meslekte değil,

Mesleğin icra edildiği koşullarda.

*

Günlerce yolda olan bir insana,

"Biraz daha fedakârlık" demek kolay.

*

Ama o fedakârlığın karşılığını vermiyorsanız,

O insan bir gün direksiyonu bırakır.

Ve siz dönüp dersiniz ki:

"Şoför yok."

*

Peki neden bırakıyorlar?

Çünkü değer görmüyorlar.

Çünkü dinlenmiyorlar.

Çünkü sadece ihtiyaç duyulduğunda hatırlanıyorlar.

*

Ve en önemlisi...

Çünkü insan yerine konulmuyorlar.

Bugün birçok şirket, şoförü bir "gider kalemi" olarak görüyor.

Ne kadar az ödersem, o kadar iyi...

Ne kadar çok çalıştırırsam, o kadar verimli...

Bu zihniyetle ne insan bulabilirsiniz, ne de bulduğunuz tutabilirsiniz.

*

Bir başka mesele de şu:

Sektör, yeni nesli anlamıyor.

Gençler neden şoför olmak istemiyor diye soruluyor.

*

Cevap basit:

Çünkü gördükleri hayat onları korkutuyor.

Düzensiz çalışma saatleri, sosyal hayattan kopuş,

Değer görmeyen bir meslek algısı...

Hiç kimse, alternatifleri varken böyle bir hayatı seçmek istemez.

Bu bir tercih değil, bir sonuçtur.

*

Şimdi dürüst olalım:

Siz gerçekten şoför mü arıyorsunuz, yoksa düşük maliyetli, sorgulamayan, her şeye razı bir çalışan mı?

*

Eğer ikincisini arıyorsanız...

Evet, onu bulamayacaksınız.

Çünkü o dönem kapandı.

Peki neyi bulamıyorsunuz?

*

Saygıyı mı?

Adil ücreti mi?

İnsanca çalışma düzenini mi?

Yoksa bunları sunma cesaretini mi?

*

Asıl eksik olan, çoğu zaman insan değil;

o insana sunulan sistemdir.

*

Çözüm aslında çok karmaşık değil: Şoförü bir maliyet değil, bir değer olarak görmeye başlayın.

Onun hayatını kolaylaştıracak düzenlemeler yapın.

Onu dinleyin.

Onu anlayın.

*

Ve en önemlisi...

Ona "çalışan" gibi değil, Emanet taşıyan bir profesyonel gibi davranın.

Çünkü bu işte taşınan sadece yük değil.

Zaman taşınıyor.

Güven taşınıyor.

Hayat taşınıyor.

Ve o hayatı taşıyan insanı görmezden gelerseniz,

Bir gün o yük yolda kalır.

*

Son söz:

"Şoför bulamıyoruz" demek kolay. Ama asıl zor olan şu soruyu sormak:

Biz nasıl bir sistem kurduk ki, Kimse bu sistemin parçası olmak istemiyor?

*

Cevabı bulmadan,

İnsan bulamazsınız

* * *

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız kutlu olsun.

*

Çocuk bayramı öncesi okullarda yaşanan vahşetleri lanetle kınıyorum.

Çocuklarımızı Allah Korusun.

Çünkü biz koruyamıyoruz. ■

Terminal kullanımı

Yolcu taşımacıları, özellikle de tarifeli taşımacılar açısından çok önemli gördüğümüz için başladığımız terminaller yazı dizimizin ilk bölümünde terminal tanımları, eski ve yeni mevzuatta taşımacıların terminal ile ilgili zorunlulukları, bunların yerine getirilme seçenekleri ve uygunluğu üzerinde durmuştuk.

Terminal yetki belgeleri ve özellikleri ile işletilmesi konusuna doğru gideceğimiz yazı dizimizde önce terminallerin kullanımı üzerinde duracağız. Zira terminallerin yapısı ve özellikleri bu amaçlara uygun olmalıdır. Bu yazının iyi anlaşılması için ilk yazımı okumamış veya unutulmuş olanların bunu gözden geçirmelerinde fayda görüyorum. Şimdi terminal kullanımı konusuna geçebiliriz.

Eski Yönetmeliklerde terminal kullanımı

Taşıma Kanunu öncesinde yürürlükte olan eski yönetmeliklerde terminallerin hangi işlerde kullanılacağı veya hangi işlerin terminalde yapılması gerektiği konusunda doğrudan bir düzenleme yer almıyordu. Buna karşılık, bir yaptırım gücü olmasa da terminal tanımı içinde terminallerin ne işe yarayacağı yer alıyordu: indirme-bindirme, bekleme, haberleşme, şehir ulaşımı ve bilet satışı gibi hizmetlerin burada yapılabileceği belirtiliyor. Bunlardan eskiden çok önemli olan haberleşme imkânları artık önemini kaybetti. Eskiden terminallerdeki jetonlu telefonlar çok çok önemliydi. Yine o dönemlerde önemli olan bilet satışı hizmeti, gelişen koşullarda uzaktan satış imkânlarına bağlı olarak önemini kaybetti. Diğerleri geçerliliğini koruyor. Belirttiğim gibi bunların terminalde yapılması yönünde bir zorunluluk ifade edilmiyor.

Yeni mevzuatta durum

Terminal veya kullanım hakkı sahipliğinin yer aldığı Taşıma Kanunu'nda nelerin terminalde yapılacağı veya yapılması gerektiği yönünde doğrudan bir düzenleme yok. Sadece 32. maddede kalkış-varışlarla ilgili bir zorunluluk bulunuyor.

Mevcut yönetmeliklerde ise taşımayla ilgili bazı önemli konuların terminalde yapılması için ayrıca önemli düzenlemeler yer alıyor. Tüm bunları ayrı konular olarak ele alacağım.

Kalkış-varışlar

Taşıma Kanunu'nun 32. maddesinde "Düzenli seferli yolcu taşımalarında kalkış ve varışların bir terminalden yapılması esastır" düzenlemesi yer alıyor. Bu ifadenin kanuna girmesini öneren ve savunan kişi benim, ancak fazlaca zorlanarak adeta haksız bir eziyete dönüştürüldüğünü gördüğüm için üzgün ve pişmanım. Bu nedenle, üzerinde özellikle durmak istiyorum. Öncelikle belirtiyim ki, ifadenin sonunda "zorunludur" denmiyor, "esastır" deniyor. Bunun, benim kast ettiğim net anlamı, mümkün olduğunca veya terminal varsa terminalden kullanılmasının iyi olacağı şeklindedir. İsteyenler Kanunun o günkü gerekçelerinde araştırma yapabilirler. Bugün adeta terminal yoksa ve buradan kalkış ve varış yapılamıyorsa sefer de yapılamaz noktaya gelindiğini görüyorum. Hâlbuki sefer yapmanın bir çözümü



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

olmalıydı. Yine Kanunda bu terminalin yönetmelikteki şartları sağlayarak yetki belgesi alabilecek türden bir terminal olması gerektiğini de hiç kast etmedim. Zira bunun yüksek maliyetleri olması ve büyük şehirlerde, insanların çok uzaklardaki bu terminale giderek seyahatini başlatması gibi olumsuzlukları şimdi daha net görüyoruz. Bunlar çözümlenmeli.

İnsanlar tarafından gerçekleştirilen her iş veya eylemin bir başlangıcı, bir de sonu veya bitişi vardır. Bu iki uç nokta arasında mutlaka molalar, durmalar, duraklamalar olur. Bunlar ara başlangıç veya bitiş noktaları değildir. Taşımacılıkta da öyle. Kalkış ve varış arasındaki durma ve duraklamalar kalkış-varış sayılıp onlara da terminal şartı getirilemez. Kanundaki kalkış ve varış zorunluluğu başlangıç ve bitiş noktaları içindir. Yani yanlış kullanımları önlemek açısından sadece ilk kalkış ve son varışlar bu kurala tabidir.

İndirme-bindirme

Doğrusu bindirme-indirme olması gereken bu konu da bu kapsamda bulunacak ve ilk kalkış ve son varış dışındaki bindirme ve indirmeler olacaktır. Terminal zorunluluğu gereği ilk kalkış ve son varıştaki bindirme ve indirmeler zaten terminal kuralına tabidir.

Kanunda bu indirme ve bindirmeler için terminal zorunluluğu yok. Tabii ki, terminallerde bindirme ve indirme yapılabilir ama bu şart değildir. Yönetmelik 58.1.a.1 tüm indirme ve bindirmeleri kalkış ve varış olarak görüp terminal kuralına bağlıyor. Kanunda böyle bir şey olmadığı gibi ayrıca ara duraklardaki bindirme ve indirmelerden söz ediyor. Bunların illa da terminal olması hiç de öngörülüyor. Bugüne kadar terminal olmayan bir ara durak yönetmeliklerde yer almıyordu.

Şüphesiz ki, trafik düzeni içinde durma ve duraklamalar, bindirme ve indirmeler belirli kurallara tabi olmak zorundadır. Ancak diğer tüm taşıtların durma ve duraklamalarında, bir problem yokmuş gibi, tarifeli taşımaları bindirme ve indirme yönüyle adeta yapılamaz hâle getiriyor. Trafik akışını engellemeyen bir noktada niye indirme veya bindirme yapılamaz?

Otoyol, devlet yolu, il yolu, köy yolu gibi yol statüleri var. Her birinin kendi göre imkânları veya kısıtları da var. Otoyollar özel düzeni olan yollardır. Bunlarla ilgili düzenleme yapılması gerekmez. Ancak otoyollar üzerindeki belirli yerlerde belediyelerin indirme-bindirme izni verdiğini görüyorduk. Şimdi o da görülmez oldu. Neredeyse otoyol üzerindeki dinlenme tesislerinde yolcu indirip bindirseniz tespit edilip suç sayılması söz konusu olacak. Hâlbuki trafik akışına zarar vermeden bindirme-indirme yapılabilecek noktalar çokça var. Bırakınız, yerleşim birimlerinde gerekli görürlerse yerel idareler bu noktaları sınırlasınlar.

Benim köyüm

Büyükşehir olmayan bir ildeki köyüm, büyükşehir olan bir ile giden D4 hattı üzerinde. Günde bir yolcu taşıma aracı geçer. Zaten tüm trafik kışın günlük 5-10, baharda 15-20, yazın da 50-100 araç civarındadır. Köyde ne terminal ne de ara durak vardır. Zaten kışın 15-20 kişi yaşar ve nadiren yolcu çıkar. Kalkış yerinde bile terminal yok. Oradan da günde iki-üç vasıta ancak kalkar. Bir ucu büyükşehir olan taşımanın kurallarına uymak çok zor. Bunlara göre yapılacak seyahatte bizim köyde indirme bindirme yapılamayacak. Bizim köylüler lüks araçlarına binip kalkış-varış noktasına gitmek zorunda mı? Daha önce de eleştirmiştim, bu taşıma düzenini kuranlar hep büyükşehirlerde mi yaşamış veya şehirler arasında mı seyahat etmişler diye... Hayatın normallerine bakmak, ihtiyaçları ve kuralları buna göre belirlemek gerekmez mi? Hâlen caminin önünde birkaç dakika bekleme ile gelen araca binip gidiyoruz. Yazın, sıcak günlerde araçtaki yolcular bunu bir fırsat sayıp caminin önündeki köy çeşmesinin soğuk suyundan içebiliyorlar. Ne güzel.

Tarifeli-tarifesiz ayrımı

Karayolu Taşıma Kanunu hazırlıkları döneminde yolcu taşımalarının yüzde 80 kadarının tarifeli, yüzde 20 kadarının da tarifesiz olduğunu hatırlıyorum. Kalkış ve varış önerisini yaparken de tarifeli taşımaların mümkün olduğunca, varsa terminalden yapılmasını önemsemedim. Gelişme aşamasındaki tarifesizler, özellikle ayrıcalık gibi oldu. Buna rağmen tarifeli ve tarifesiz taşımalar aynı terminal kurallarına tabi. Buna göre hepsinin kalkış-varış ve indirme-bindirme yönünden farkları olmamalı. Tahran'a gittiğimde tarifeli-tarifesiz tüm taşımaların aynı terminal zorunlu olarak kullandığını öğrenmiştim. Tarifeli taşımacılar belirli yol ve köprüleri kullanmak zorundayken ülkemizde tarifesiz taşımalar AVM önü, köprü altı, park kenarı, mobilyacı karşısı, istasyon bitişiği... gibi yerlerden kalkış-varış yapıyorlar. İstedikleri yolları kullanabiliyorlar. İstedikleri yerlerde indirme-bindirme yapıyorlar. Büyük çoğunluğu oluşturan bu taşımalar trafikte hiçbir problem yaratmıyor. Ama oranları azalmış, bu gidişle, tükenmesinden korktuğum, tarifeli taşımacılar her türlü cendereye sokulabiliyor. Amacım tarifesizleri de aynı cendereye sokmak değil. Tarifelilere uygulanan aşırı sert kuralların yumuşatılması.

Taşıma güvenliği

Terminal konusunda kalkış-varış zorunluluğu ve yetki belgeli terminal şartında ısrar edenlerin bir argümanı da buralarda polis kontrolünün yapılıyor olması ve bunun taşıma güvenliğine katkısı. Ülkemizdeki yerleşim yerlerinin kaçında yetki belgeli terminal var? Kaçında polis kontrolü yapılıyor, bilmiyorum. Diğer taraftan büyük çoğunluğu oluşturan tarifesiz taşımalar bu güvenlik kontrolünden ve güvenlik sağlama çabalarından muaf. Keza yolcu taşıtları dışındaki taşımalarda da öyle. Bugün teknolojiyi de kullanarak sefer sırasında taşıtlara her türlü denetimi yapmak ve güvenliği sağlamak mümkün. Bu nedenle bu kadar ısrarcı olmamak lazım. Bu sözüm, imkân olan yerlerde kontrol yapılmasını anlamında

değil. Terminalleri buna göre büyük ve az sayıda yapma gayretlerine gerek yok. Bunu biraz da terminal işletmeciliğinden önemli kazanç sağlayan, bir kısmı taşımacı yanlısı görünen büyük terminal yapma meraklıları körükliyor diye düşünüyorum.

Eğer taşıma güvenliği için terminal denetimi bu kadar önemliyse tarifesiz taşımaları da buna tabi tutalım ve taşıma güvenliği sağlansın.

Bilet satışı

Terminallerin tanımında ve işlevinde hep bilet satışından söz edilir. Mevzuatta bilet tanzimi var. Bilet satışı diye bir kavram yok. Bilet satış veya tanziminin nasıl olacağı var da, nerede olacağı yok. Eskiden terminallerin en önemli özelliklerinden biri olan bilet satışı, şimdi teknoloji nedeniyle çok düştü. Dolayısıyla artık birçok kimse bilet almak için taşımacının terminaldeki merkezine, şubesine, acentesine gitmiyor. Bunlar için büyük yerlere ihtiyaç yok. Zaten hiçbir taşımacı terminalde bilet satmak zorunda değil. Mevzuatta öyle bir şey hiç olmadı, bundan böyle de olmayacak. Bir taşımacı, tüm biletlerini uzaktan satış yoluyla satıp taşımacılık yapabilir. Gelecekte böyle de olacak. Buna rağmen hâlâ bilet satış yerlerini düzenlemeye çalışıyoruz. Bağımsız büro, yer kullanım hakkı vs. konularında bazılarının rant sağlamak için terminaldeki bilet satış yerlerini sınırlama gayretleri de görülüyor. Terminal dışında sınırlı olmayan yerler terminal içinde niye sınırlansın ki? Bilet tanzim etmek isteyen, terminalin dışındaki gibi terminalin içindeki herhangi bir yerde bilet satabilmeli. Bırakınız terminalleri bilet satışı yönünden düzenlemeyi, yer ayırmayı, büyütmeyi; bunun yerine bilet satışı, yolcu hakları, elektronik bilet, bununla biniş-iniş gibi konularda teknolojinin kullanımını kolaylaştırın, güvenli hâle getirin.

Kimse yok mu?

Terminallerde bilet satma amaçlı olarak taşımacının merkezi, şubesi veya acentesi gerekmediğine göre taşımacı adına hareket eden hiç kimse olmayacak mı? Hâlen taşımacı adına hareket edenler bu yerlerde bulunuyorlar. Onların hepsi ortadan kalkmış oluyor. Ben, taşımacı ile terminal yönetimi arası ilişkiler, yerel yönetimlerle ilişkiler ve yolcu ile ilişkiler konularında; taşımacının bir temsilcisinin en azından sefer saatlerinde terminalde bulunmasının gerekli veya faydalı olabileceğini düşünenlerdenim. Taşımacının yetkilendirdiği kendi personeli veya sözleşmeli acentesinin yine yetkilendirilmiş bir personeli ya da sözleşme ile yetkilendirdiği herhangi bir kişinin terminalde bulunması ve iletişim kurulabilmesinden yanayım. Belki bunu meslek edinen kişiler de ortaya çıkar. Belki daha sonraki aşamalarda buna olan ihtiyaç da ortadan kalkabilir. Şimdilik bu aşamaya gelmediğimizi düşünüyorum.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'mızı kutluyorum. ■

NOT: Terminal yetki belgeleri ve özellikleri konusunu sonraki yazılarımda ele alacağım.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Bilet fiyatlarına yüzde 20'ye varan zamlar gündemde

Kış sezonunun sona ermesi ve havalarda ısınmasıyla birlikte gözler yaklaşan Kurban Bayramı'na çevrildi. Mevcut tabloda belirgin bir yolcu hareketliliği görülmezken, bayram öncesinde talebin artması bekleniyor. Ancak sektör temsilcileri, geçmiş yıllardaki yoğunluğun yakalanmasının artık oldukça zor olduğu görüşünde.

Uçak fiyatları otobüs sektörünü zorluyor

Uçak bilet fiyatlarının düşük seviyelerde seyretmesi, şehirlerarası otobüs taşımacılığını doğrudan etkiliyor. Özellikle Sabiha Gökçen Havalimanı çıkışlı seferlerde, otobüs biletlerinden dahi daha uygun fiyatlarla uçuş imkânı sunulması, yolcu tercihlerini havayoluna kaydırıyor. Bu nedenle otobüs taşımacılığı daha çok uçak seferi bulunmayan hatlarda tercih ediliyor.

Sektörde daralma sürüyor

Sektördeki daralma da dikkat çekici boyutlara ulaşmış durumda. Son 20 yılda şehirlerarası otobüs taşımacılığının yaklaşık yüzde 50 küçüldüğü ifade edilirken, otogarlardan yapılan günlük sefer sayısının 700'lere kadar gerilediği belirtiliyor.

Artan maliyetler zam baskısını artırıyor

Öte yandan maliyet baskısı her geçen gün artıyor. Enflasyonun etkisiyle yükselen giderler, küresel gelişmelerin de etkisiyle daha da ağırlaştı. Akaryakıt fiyatları, vergiler, personel giderleri ve sigorta maliyetlerindeki artış, firmaları yeni fiyat düzenlemelerine zorluyor. Bu kapsamda, tarifelerini yenileme süresi dolan firmaların bilet fiyatlarına yüzde 20'ye varan oranlarda zam yapması bekleniyor.

Haksız rekabet tartışması

Ancak sektörde fiyat farklılıkları nedeniyle haksız rekabet tartışmaları da gündemde. Daha düşük fiyatlarla hizmet veren firmalar, diğer işletmeler açısından rekabet dengesini bozuyor. Sektör temsilcileri, tarifelerin eş zamanlı güncellenmesi gerektiğini vurgulayarak daha adil bir rekabet ortamı çağrısında bulunuyor.

İkram hizmetleri yeniden değerlendiriliyor

Artan maliyetler, yolcu deneyimini de etkiliyor. Uzun yıllardır sektörde önemli bir hizmet unsuru olan ikramlar yeniden değerlendiriliyor. Birçok firmanın, maliyetleri azaltmak amacıyla içecek dışındaki ikramları kaldırmayı gündemine aldığı belirtiliyor. ■

ZF Services Türk'ün İstanbul'daki tek yetkili servisi Edel Otomotiv'in açılışı yapıldı

Edel Otomotiv ulaşım merkezi Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlenen törenle açıldı.

■ Erkan YILMAZ/ Muammer BAŞKAN

8 Nisan 2026 tarihinde gerçekleşen açılış törenine ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, Brey Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şahin, Edel Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Şahin, İstanbul Halk Ulaşım Başkanı Naci Yağız, Yeni İstanbul Otobüsleri A.Ş. Murat Yeşilyurt, Yönetim Kurulu Üyeleri ve çok sayıda davetli katıldı.

Açılış töreninin ardından ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu yaptığı konuşmada şunları söyledi: Bize olan güvenlerinden ötürü başta Sayın Mustafa Şahin olmak tüm aileye canı gönülden teşekkür ediyorum. Özellikle toplu taşıma camiasında her zaman bizim yanımızda olan tüm iş ortaklarımıza, oda başkanlarına açılışa katıldıkları için de teşekkür ediyorum. Biz her zaman yanınızdayız. Yeni yetkili servisimiz ile şimdi sizlere daha yakın olduk. Tekrar Şahin ailesine bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Güzel günlere hep birlikte gideceğiz. Bol kazançlı günleriniz olsun" dedi.



ZF yetkili servisi Edel Otomotiv ulaşım merkezi Büyük İstanbul Otogarı'nda

Edel Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Şahin de, yeni servis ile ilgili Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. ZF Services Türk'ün İstanbul'daki tek yetkili servisleri olmaktan mutluluk duyduklarını belirten Ergun Şahin, "2023 yılında ilk olarak Bridgeston'un yetkili servisi olduk. Şimdi ZF Services Türk'ün İstanbul'daki tek yetkili servisini Türkiye'nin en önemli ulaşım merkezlerinden birisi olan Büyük İstanbul Otogarı'nda hizmete sunmaktan dolayı mutluyuz. Servisimiz toplam olarak 3 bin metrekaresel bir alana kurulu. Lastik hizmetinin yanı sıra müşterilerimize ZF servisimiz ile alt defransiyel, şanzıman bakım onarım ve reman hizmeti sunacağız. Aynı anda 15 büyük araca hizmet

verebileceğimiz kapasiteye sahibiz. Burada 10 kişi lastik bölümünde, 10 kişi de şanzıman bölümünde olmak üzere 20 kişi çalışıyor. Müşterilerimize hızlı çözümler sunabilmek adına yenilenmiş ve sıfır yedek şanzımanlarımız da var. Bakım ve onarım sürecinde 6 taksit yaparak ödeme kolaylığı da sunuyoruz. Hem lastik kısmında hem şanzıman kısmında yol yardım hizmetimiz de var. ZF şanzımana sahip tüm markalara hizmet vereceğiz" dedi. ■



Geleceğimizin teminatı çocuklarımızın; güvenle, neşeye ve umutla büyüdüğü, şiddetten uzak bir dünyada yaşaması dileğiyle

23 NİSAN ULUSAL EGEMENLİK VE ÇOCUK BAYRAMI

Kutlu olsun!



MUSTAFA YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



SÜMER YİĞİCİ
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Mercedes-Benz Türk'ten 2026 model yılı hamlesi: Kamyon portföyünde güç, güvenlik ve elektrifikasyon atağı

Mercedes-Benz Türk, 2026 model yılı kapsamında Actros serisindeki güç artışları, ProCab kabin yenilikleri, gelişmiş sürüş destek sistemleri ve eActros elektrikli araç ailesiyle ağır ticari araç segmentinde kapsamlı bir dönüşüm gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk, düzenlediği basın toplantısıyla 2026 model yılı kamyon ürün portföyünde hayata geçirilen kapsamlı yenilikleri Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt** ve Ürün ve Pazar Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt** tanıttı. Güncellemeler; performans, yakıt verimliliği, sürüş güvenliği, sürücü konforu ve sürdürülebilir taşımacılık başlıklarında bütüncül bir dönüşümü kapsıyor.



Actros 8x2 segmentinde güç ve konfor arttı

Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün ve Pazar Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, “2026 model yılı kapsamında hayata geçirdiğimiz yenilikleri, sahadan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda şekillendirdiğimiz bütüncül bir dönüşüm olarak değerlendiriyoruz” dedi.

Mercedes-Benz Actros 3242 L ADR 8x2 modelinde motor gücü 320 beygirden 420 beygire yükseltilirken, Actros L 3248 modelinde 476 beygire, Actros L 3251 Plus modelinde ise 510 beygire çıkarıldı. Yeni ProCab kabin tasarımı sayesinde yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sağlanırken, StreamSpace kabin yapısı sürücü konforunu artırıyor.



Elektrifikasyonda eActros 600 öne çıkıyor

Mercedes-Benz eActros 600, 600 kWh kapasiteli LFP bataryaları ve 500 kilometreye varan menziliyle uzun yol taşımacılığında emisyonuz çözüm sunuyor. Portföyde yer alan eActros 400 modeli ise kısa menzil gerektiren operasyonlar için esnek kullanım avantajı sağlıyor.

Yeni nesil güvenlik sistemleri devrede

2026 model yılıyla birlikte Yorgunluk Algılama Asistanı 2, Aktif Fren Asistanı ABA 6 Plus ve gelişmiş radar-kamera sistemleri gibi teknolojilerle aktif güvenlik seviyesi artırıldı. Mercedes-Benz Türk,



bu yeniliklerle müşterilerine daha verimli, güvenli ve sürdürülebilir taşımacılık çözümleri sunmayı hedefliyor. ■



Mercedes-Benz Türk'ten Akcan Holding'e eActros 600 ve eActros 300 teslimatı

Mercedes-Benz Türk, Akcan Holding'e teslim ettiği Mercedes-Benz eActros 600 çekici ve eActros 300 kamyon ile şirketin lojistik operasyonlarında emisyonuz taşımacılığa geçiş sürecine katkı sağladı.

Mercedes-Benz Türk, lojistik, turizm ve otomotiv başta olmak üzere farklı sektörlerde faaliyet gösteren Akcan Holding'in filosuna Mercedes-Benz eActros 600 ve Mercedes-Benz eActros 300 modellerini teslim etti. Yeni nesil batarya elektrikli araçlar, şirketin uzun mesafe ve bölgesel taşımacılık operasyonlarında görev alacak.

Uzun yol ve bölgesel taşımacılığa elektrikli çözüm

600 kWh kapasiteli LFP bataryaya sahip Mercedes-Benz eActros 600, Gaziantep, Adana, Denizli, İstanbul ve Ankara hatlarında uzun yol taşımacılığında kullanılacak. 300 kWh batarya kapasitesine sahip eActros 300 ise yaklaşık 300 kilometre menziliyle Gaziantep ve çevresinde madeni yağ taşımacılığı operasyonlarında görev alacak.

Elektrifikasyonda stratejik iş birliği vurgusu

Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün ve Pazar Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, “Mercedes-Benz eActros 600, 800 V mimarisi ve 500 kilometreye varan menziliyle

emisyonuz lojistiğin dönüşümünde önemli bir adımı temsil ediyor” dedi.

Akcan Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Özcan Akcan** ise

bu yatırımın çevresel sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilik hedeflerini desteklediğini belirtti. ■



Schmitz Cargobull'dan Türkiye'de bir ilk

**BTK onaylı TrailerConnect® ile
“%100 Smart Treyler” dönemi başladı**

Schmitz Cargobull, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) onaylı TrailerConnect® telematik sistemini Türkiye'de standart olarak sunan ilk treyler üreticisi oldu. “%100 Smart Treyler” konseptiyle kullanıcılar, filolarını kesintisiz veri akışıyla dijital ortamda izleyebilecek ve operasyonlarını daha verimli yönetebilecek.

**Türkiye'de dijital filo yönetiminde yeni adım**

Avrupa'nın lider treyler üreticisi Schmitz Cargobull, uydu bağlantılı TrailerConnect® telematik sistemini Türkiye pazarına BTK sertifikasyonu ile sunarak önemli bir ilke imza attı. Sistem sayesinde Türkiye'de faaliyet gösteren iç ve uluslararası lojistik firmaları, treylerlerini veri kesintisi yaşamadan gerçek zamanlı olarak takip edebilecek.

İstanbul Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen lansmana Schmitz Cargobull AG Yönetim Kurulu Başkanı **Andreas Schmitz**, Schmitz Cargobull Türkiye CEO'su **Kerem Taş**, AG Dijital Hizmetler Ürün Direktörü **Dr. Cafer İnce**, Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü **Murat Tokatlı** ve Ürün ve Pazarlama Müdürü **İbrahim Sarı** katıldı.

**Avrupa'da yüzde 25 pazar payı**

Açılış konuşmasında şirketin küresel gücüne dikkat çeken **Andreas Schmitz**, 40 ülke ve 5 kıtada faaliyet gösterdiklerini belirterek, “Son mali yıl verilerine göre Avrupa'da tüm treyler modelleri toplamında yüzde 25 pazar payı ile lider konumdayız” dedi. Schmitz ayrıca Türkiye'nin Avrupa'nın en önemli ağır vasıta pazarlarından biri haline geldiğini vurgulayarak, “Türkiye'nin büyük bir geleceği olduğunu düşünüyorum. Türkiye'ye inanıyorum” ifadelerini kullandı.

Sakarya üretimi küresel ihracat merkezi oldu

Schmitz Cargobull Türkiye CEO'su **Kerem Taş** ise Sakarya-Erenler'deki fabrikanın stratejik önemine değinerek, konteyner taşıyıcı treylerlerin burada üretilerek tüm dünyaya ihraç edildiğini belirtti. Taş, “Türkiye genelinde yük trafik yoğunluğu haritasına göre seçilmiş 32 yetkili servis



noktası ve Avrupa'daki 1.400 servis ağıyla müşterilerimize kesintisiz hizmet sunuyoruz” dedi. Ayrıca şirketin üst üste 5'inci kez **Great Place to Work®** sertifikasını aldığını hatırlattı.

**Frigorifik treylerde liderlik sürüyor**

Türkiye treyler pazarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan **Murat Tokatlı**, TAİD verilerine göre Türkiye'de satılan her 3 frigorifik treylerden 2'sinin Schmitz Cargobull markasını taşıdığını belirtti. Tokatlı, 2026 yılına ilişkin beklentilerini ise şöyle özetledi: “Ben açıkçası 2026 yılını kötü görmüyorum; özellikle yılın ikinci yarısından sonra hareketliliğin artacağını ve pazarın 2025'in biraz daha üzerinde olacağını düşünüyorum.”

**TrailerConnect® ile akıllı treyler yönetimi**

Dr. Cafer İnce, TrailerConnect® sisteminin BTK gerekliliklerine tam uyum sağladığını belirterek, “Türkiye'deki müşterilerimize filolarını gerçek zamanlı verilerle verimli şekilde yönetme ve tüm yasal gereklilikleri güvenilir biçimde karşılama imkânı sunuyoruz” dedi.



İbrahim Sarı ise Smart Treyler konseptinin klasik takip sistemlerinin ötesine geçtiğini vurgulayarak, kullanıcıların soğutucu ünite kontrolünden kapı kilidi yönetimine, lastik basıncı izleme ve bakım planlamasına kadar birçok işlemi uzaktan gerçekleştirebildiğini ifade etti.

Gerçek zamanlı veri analizi, önleyici bakım planlaması ve operasyonel şeffaflık sağlayan TrailerConnect® platformu; verimlilik artışı, yakıt tüketiminin azaltılması ve CO₂ emisyonlarının düşürülmesine de katkı sunarak taşımacılık şirketlerinin sürdürülebilir filo yönetimini destekliyor. ■

EvoLog'da Yatırım Durmuyor: 150 Yeni Araç İle 1200 Tırsan'a Ulaştı

Güvenilir lider Tırsan, Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından EvoLog Lojistik'e 150 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Multi-Ride yatırımının ilk treylerlerini teslim etti. Teslimatların tamamlanmasıyla birlikte EvoLog Lojistik filosundaki Tırsan sayısı 1.200'e ulaşacak.

13 Nisan Pazartesi günü, EvoLog'un Çatalca'daki lojistik merkezinde düzenlenen törene EvoLog Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay, EvoLog Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Birol Çalışkan ve Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç katıldı.

Törenin açılış konuşmasını yapan **EvoLog Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay**, EvoLog'un hem filo hem de depo yatırımlarıyla



büyümeye devam ettiğini şu sözlerle ifade etti: "Uluslararası karayolu taşımacılığındaki kapasitemizi artırmak amacıyla filo yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bugün başlayan ve haziran sonunda tamamlanacak 150 adetlik yatırım ile filomuzdaki Tırsan sayısı 1.200'e ulaşacak. Planlı büyüme yatırımlarımız çerçevesinde Çatalca'da 23.000 m2'lik depomuz 39 yüklem rampasıyla çok yakında hizmete açılacak. Planlı, düzenli ve stratejik yatırımlar ile operasyonlarımızı büyütüyor;

müşterilerimize daha hızlı, güvenilir ve yüksek standartlarda çözüm sunmaya devam ediyoruz."

EvoLog Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay, Tırsan ile 2017 yılından bu yana devam eden iş birliğinin altını çizerek sözlerini sürdürdü: "Tırsan'ın yoğun Ar-Ge çalışmaları ve test süreçleri sonucunda sektöre sunduğu treylerler, operasyonlarımızda ihtiyaç duyduğumuz en ince ayrıntılara kadar beklentilerimizi karşılıyor. Müşterilerimiz için daha hızlı ve güvenli taşımacılığı en verimli şekilde sunmak istiyoruz. Bu noktada saha operasyonlarına hakim, ihtiyaçlarımızı mühendislik çözümlerine dönüştüren Tırsan mühendislerine teşekkür ediyorum. İş birliğimizin güçlenerek

devam edeceğine inanıyorum. Hayırlı olsun."

Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç ise şu ifadeleri kullandı: "EvoLog Lojistik, yatırımları, başarıları ve sahada güçlü operasyon tecrübesine sahip kadrosuyla kendini ispatlamış değerli iş ortaklarımızdandır. Tırsan, Avrupa'nın en yüksek kapasite ve yetkinliğine sahip Ar-Ge merkezleri ve uzman mühendislerinin katkısıyla sektörün başarısını ve rekabet gücünü arttırmaya kararlılıkla devam ediyor. Yaklaşık 10 yıldır süren iş birliğimiz, 2025 yılında sektörün yoğun ilgi ve katılımıyla lanse ettiğimiz Yeni Nesil Tenteli Perdeli araçlarımıza yapılan bu yatırımla daha da güçlendi. EvoLog'un stratejik yatırımlarla büyümesine eşlik etmekten mutluluk duyuyoruz. Hayırlı olsun."

Teslimat töreninin ardından EvoLog Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay, sektör basınıyla tesis turu yaparak teknolojik altyapı, operasyon gücü ve tesiste verilen hizmetler hakkında detaylı bilgiler aktardı. ■



KOCHEX Asya ve Avrupa yatırımlarında büyüyor:

Filodaki Tırsan sayısı 106'ya ulaştı

Tırsan, Koçtur'un KOCHEX markası altında yürüttüğü büyüme stratejisine 12 adet Tren Yükleme Tenteli Perdeli Multi-Ride teslimatıyla katkı sağladı. Yeni teslimatla birlikte KOCHEX filosundaki Tırsan araç sayısı 106 oldu.

Teslimat, Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu'nun ev sahipliğinde; Koch Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Ayşe Kalafatoğlu ve Merve Şenel ile Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç'un katılımıyla gerçekleştirildi. Teslimatla birlikte KOCHEX logolu ilk treylerler de filoya katıldı.

KOCHEX markasıyla küresel yapılanma güçleniyor

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Koçtur'un

yeni global marka kimliği KOCHEX ile hedeflerine daha hızlı ulaşacağına inanıyorum. Tırsan da Ar-Ge gücüyle bu süreçte iş ortağının yanında olmaya devam edecek" dedi.

Koch Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayşe Kalafatoğlu ise Koçtur çatısı altındaki lojistik faaliyetlerin KOCHEX markası altında birleştiğini belirterek, "Asya'dan Avrupa'ya uzanan daha entegre ve güçlü bir lojistik yapı inşa ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Intermodal taşımacılıkta Tırsan tercihi sürüyor

Koch Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Merve Şenel de Tırsan araçlarının performansına dikkat çekerek, "Intermodal taşımacılık yatırımlarımızda da Tırsan araçlarıyla devam etme konusunda tereddüt etmedik" açıklamasında bulundu. ■



Volkan Transport, uluslararası operasyonlarını Renault Trucks T480 yatırımıyla güçlendirdi

Volkan Transport, filosuna kattığı Renault Trucks T480 çekici ile uluslararası taşımacılık operasyonlarındaki kapasitesini artırırken, verimlilik ve yakıt tasarrufu odaklı büyüme stratejisini sürdürdü.

Uluslararası karayolu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Bursa merkezli Volkan Transport, yeni Renault Trucks T480 yatırımıyla Avrupa operasyonlarını güçlendirdi. 2017 yılında Macaristan'da başlayan yapılanmasını 2020'de Türkiye'ye taşıyan şirket, bugün başta Doğu Avrupa olmak üzere Macaristan, Çekya, Polonya ve Slovakya hatlarında entegre lojistik hizmet sunuyor. Şirketin yük portföyünün yaklaşık yüzde 95'ini otomotiv sanayi ürünleri oluşturuyor.

Macaristan'daki deneyim yatırım kararında etkili oldu

Yeni araç, Koçaslanlar Otomotiv Orhanlı Plaza Şube Müdürü **İsmail Alkan** tarafından teslim edilirken **Volkan Transport Yönetim Kurulu Başkanı Volkan Muhtaroglu**, Renault Trucks

tercihine ilişkin şu değerlendirmede bulundu:

"İlk Renault Trucks aracımızı Macaristan'da filomuza dahil ettik ve performansından oldukça memnun kaldık. Bu deneyim, Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz yeni yatırımda da

aynı araçları tercih etmemizde belirleyici oldu."

Muhtaroglu, özellikle yakıt tüketimi, toplam sahip olma maliyeti ve operasyonel verimlilik açısından Renault Trucks T480 modelinin güçlü avantajlar sunduğunu vurguladı. Macaristan filosunda kullanılan Renault Trucks çekicilerin 850 bin ila 900 bin kilometre aralığında yüksek performans göstermesi de markaya duyulan güveni artırdı.

Yakıt verimliliği yatırımın merkezinde

Uzun yol taşımacılığında yakıt tasarrufunun belirleyici kriter olduğunu ifade eden Muhtaroglu, Renault Trucks T480'in sunduğu ekonomik kullanım avantajlarının karar sürecinde etkili olduğunu belirtti. ■



Volkan Muhtaroglu

Sektörün en büyük ve en stratejik buluşması 8 Mayıs'ta İstanbul'da

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) ile Ağır Ticari Araçlar Derneği'nin (TAİD) işbirliğiyle gerçekleştirilecek "Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi" sektörü 8. defa buluşturuyor. "Dijitalleşme ve Otonom Teknolojiler Işığında Treylerin Yeni Yolculuğu" ana temasıyla yapılacak Zirve, 8 Mayıs 2026 tarihinde Crowne Plaza Asia'da (İstanbul-Pendik) düzenlenecek.

Sektörün tüm paydaşlarının bir araya geldiği, yılın en büyük buluşması için geri sayım başladı. TREDER ve TAİD işbirliğiyle yapılan Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi sektörün geleceğine ışık tutacak. Kamu otoriteleri, sektör liderleri, uluslararası uzmanlar ve ana sanayi temsilcilerinin bir araya geleceği bu platformda; ağır vasıta dünyasının geleceğini şekillendirecek regülasyonlar, trendler ve teknolojiler masaya yatırılacak.



"Zorluklara rağmen üretim gücümüzle küresel rekabetteyiz"

TREDER Başkanı Seyit Arslan, sektörün mevcut coğrafik ve ekonomik dezavantajlara rağmen uluslararası pazardaki rekabetçi gücünü koruduğunu belirtti. Arslan,



sektörün geleceğini şekillendirecek regülasyonların ve yeni nesil teknolojilerin yaklaşan Zirve'de masaya yatırılacağını vurguladı. Mevcut pazar dinamiklerinin ötesinde, sektörü bekleyen dönüşüme de dikkat çeken Başkan Arslan, yeni regülasyonların, küresel trendlerin ve teknolojik gelişmelerin üreticilerin ajandasında ilk sıralarda yer aldığını belirtti. Sektör paydaşlarını bir araya getirecek olan yaklaşan Zirve'nin, bu dönüşüme ayak uydurmak adına kritik bir platform olacağını ifade eden Arslan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektörümüzün içinde yer aldığı piyasanın geleceğini şekillendirecek regülasyonlar, trendler ve teknolojiler de masamızda yer alıyor. Tüm bunları geniş bir perspektifle görüşebileceğimiz, farklı bakış açıları kazanabileceğimiz çok önemli bir Zirve'ye sahibiz. Dijitalleşme ve otonom teknolojiler gibi artık çok da uzakta olmayan bir geleceği konuşacağımız, yeni şeyler

öğreneceğimiz vizyoner bir Zirve bizleri bekliyor."



"Taşımacılık ekosistemi yeniden şekilleniyor, ortak gelecek bizleri bekliyor"

TAİD Başkanı Burak Hoşgören, ağır ticari araç sektörünün küresel ölçekte önemli bir dönüşüm sürecinden geçtiğini belirterek dijitalleşme ve alternatif yakıt teknolojilerinin taşımacılık dünyasında yeni bir dönemi başlattığını ifade etti. Taşımacılık ekosisteminin üreticilerden tedarikçilere, lojistik şirketlerinden teknoloji sağlayıcılarına

kadar geniş bir yapıya sahip olduğunu hatırlatan Hoşgören, bu dönüşüm sürecinde araç üreticilerinin önemli bir rol üstlendiğini vurguladı. Sektör paydaşlarının ortak platformlarda buluşmasının önemine değinen Hoşgören, şu değerlendirmede bulundu: "Bugün ağır ticari araçlar yalnızca birer taşıma aracı değil; veri, bağlantı ve akıllı mobilite çözümleriyle entegre çalışan teknoloji platformlarına dönüşüyor. Dolayısıyla tüm taşımacılık ekosistemini dönüştüren bir süreçten geçiyoruz. Dijitalleşme, alternatif yakıt ve otonom teknolojiler; üreticilerden tedarikçilere, treyler sanayisinden lojistik sektörüne kadar tüm paydaşlar için yeni fırsatlar ve yeni sorumluluklar getiriyor. Bu doğrultuda Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi'nin sektörümüzün geleceğini birlikte değerlendireceğimiz çok önemli bir buluşma noktası olduğuna inanıyorum."

Tedarikçilerden güçlü destek

Zirve, sektörün önde gelen şirketlerinin güçlü sponsorluk desteğiyle gerçekleştirilecek. Ana sponsor olarak BPW, İntermobil, Nevpa, Prometeon, Saf-Holland ve Versus-Omega gümüş sponsor olarak Axalta, Baktac, Continental, Forlight, Globaltech Makina, Knorr-Bremse, LID Technologies, Matrix, Mobilite, Primogenito, Sanel, Saykal, Seyir Mobil, Bronz sponsor olarak ise Aspöck, Atik, Cloos, Echolon, FY Endüstri, Gümaş Jost, Özkoç, Reksan, Sertel zirveye destek veriyor. ■



Prometeon'dan mega treylerler için ekonomik çözüm: ANTEO Pro-T

Prometeon teknolojisiyle geliştirilen ANTEO Pro-T 435/50 R19.5, dört mevsim kullanım özelliği, yüksek kilometre performansı ve güçlü yol tutuşuyla mega treyler operasyonlarında verimlilik odaklı bir alternatif sunuyor.

Profesyonel taşımacılık çözümlerine yönelik geniş ürün portföyü geliştiren Prometeon, ekonomik segmentte konumlandığı ANTEO markasıyla filoların farklı operasyonel ihtiyaçlarına yönelik lastik çözümleri sunmayı sürdürüyor. Mega treylerler için özel geliştirilen ANTEO Pro-T, uzun yol ve bölgesel taşımacılıkta güvenli ve dengeli performans hedefiyle tasarlandı.



Filolar için güçlü fiyat-performans dengesi

Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü Ömer Tunaz, "Prometeon olarak taşımacılık

profesyonellerinin farklı operasyonel ihtiyaçlarına yanıt verecek ürünler geliştiriyoruz. ANTEO Pro-T lastiğimizle filoların verimliliğini desteklemeyi ve uzun ömürlü kullanım avantajı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Farklı yol koşullarında güvenli performans

Yenilikçi sırt deseni sayesinde ıslak ve nemli zeminlerde yol tutuşunu artıran ANTEO Pro-T, düzenli aşınmayı destekleyen kanal yapısıyla lastik ömrünü uzatıyor. Düşük yuvarlanma direnciyle operasyonel verimliliğe katkı sağlayan ürün, 3PMSF işareti sayesinde dört mevsim kullanım avantajı da sunuyor. ■

BAŞSAĞLIĞI

Yıltur Turizm sahibi
Bekir Yılmaz, Murat Yılmaz ve Duran Yılmaz'ın değerli annesi

Sn. Nazik Yılmaz'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı
Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

Bahattin Üstün'ün

vefatından dolayı üzüntülüyüz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı
Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

Bahattin Üstün'ün

vefatından dolayı üzüntülüüz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

TUİDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

Mümtaz ER
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu
Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin Üstün ile Şirket
Ortağı Engin Üstün'ün babaları

Bahattin Üstün'ün

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu
Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin Üstün ile Şirket
Ortağı Engin Üstün'ün babaları

Bahattin Üstün'ün

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
(TUİDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm
Ortağı Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı
Engin Üstün'ün babaları

**Bahattin
Üstün'ün**

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

**ÖZER BÜR**

Ege Turizm Taşımacılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu
Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin Üstün ile Şirket
Ortağı Engin Üstün'ün babaları

**Bahattin
Üstün'ün**

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER)
Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin
Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

**BAHATTİN
ÜSTÜN'ÜN**

vefatından dolayı üzüntülüyüz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER)
Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin
Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

**BAHATTİN
ÜSTÜN'ÜN**

vefatından dolayı üzüntülüyüz.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUIDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı
Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

Bahattin Üstün'ün

vefatından dolayı üzüntülüüz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



Tamer

MÜMTAZ ER

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUIDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı
Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

Bahattin Üstün'ün

vefatından dolayı üzüntülüüz.

Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

**Bahattin
Üstün'ün**

vefatını büyük üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz. Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Kurucu Üyesi ve Aleyna Turizm Ortağı Selahattin Üstün ile Şirket Ortağı Engin Üstün'ün babaları

**BAHATTİN
ÜSTÜN'ÜN**

vefatından dolayı üzüntülüyüz. Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Yıltur Turizm sahibi
Bekir Yılmaz, Murat Yılmaz ve Duran Yılmaz'ın değerli annesi

Nazik Yılmaz'ın

vefatından dolayı üzüntülüyüz. Merhumeye Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



GELECEK, ONLARIN ELİNDE YÜKSELECEK!

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramımız kutlu olsun.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

