

Dr. Zeki Dönmez Yönetmelikteki düzenlemeleri değerlendirdi.

# TERMİNAL DÜZENİNİ TAŞIMACIYI ZORLUYOR

Dr. Zeki Dönmez'in **Terminaler** başlığı ile başlayan yazı dizisi, **Terminal Kullanımı** ile devam etti. **Son yazıda Yönetmelikle Terminal Yetki Belgesi Gereklere** üzerinde duruldu. Mevcut terminal düzeninin taşımacıyı zorladığına dikkat çeken Dr. Zeki Dönmez, terminal mevzuatının tümüyle ele alınması ihtiyacını vurguluyor.

Yönetmelikte terminal düzenlemeleri taşımacılara ağır sorumluluklar getiriyor.

- ✓ Kalkış-varış, indirme-bindirme konularında bazı taşımacılarda gereksiz kısıtlamalar bulunuyor.
- ✓ Terminal düzenlemeleri sahadaki gerçeklerle örtüşmüyor.
- ✓ Yetki belgesi zorunluluğu kanunda yok, yönetmelikle getirildi.
- ✓ T1-T2 ayrımı günümüz şartlarında anlamını yitirdi.

- ✓ Terminal büyüklüğü ve standartlarında ciddi sorunlar var
- ✓ Terminal yapım yetkisi fiilen belediyelerde toplanmış durumda.
- ✓ Taşımacılar ve işletmeciler belediyelere bağımlı.
- ✓ Terminale yeterli veya değil kararı vermek kritik konu.
- ✓ Tüm biletler terminal dışında satılıp, terminalden sefer yapılabilmeli.
- ✓ Artan maliyetler karşısında taşımacılar korunamıyor.
- ✓ Terminallere sürekli olarak tavan ücret tarifesi getirilmesi gerekiyor.



Dr. Zeki Dönmez 19'da

## Mercedes-Benz Türk'e Üst Düzey Atama



Süer Sülün 1 Ağustos 2026 itibariyle Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanlığı ve CEO görevini Heiko Selzam'a devredecek.

4'te



## Sertel Grup Lojistik, Filosunu 153 Mercedes-Benz Actros ve Atego ile Güçlendirdi

Mercedes-Benz Actros ve Atego ile araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayileri Koluman Motorlu Araçlar, Has Otomotiv gerçekleştirdi.

5'te

## Mercedes-Benz Türk, BusStore Avrupa Ağı'nı İstanbul'da Ağırladı



Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel: "BusStore Avrupa Yıllık Toplantısı'nı bu yıl Türkiye'de, Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde gerçekleştirmekten büyük memnuniyet duyduk."

14'te

## Ağır ticari araç pazarı ilk çeyrekte yüzde 12 daraldı

TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören, "Önümüzdeki dönemde daha dengeli ve ihtiyaca yönelik filo yatırımlarının öne çıkmasını beklediklerini söyledi."

24'te



## Tırsan ile ZF iş birliği SUMS kapsamında genişledi

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "ZF ile 30 seneyi aşkın güvene dayalı iş birliğimizi en son yasal düzenlemeleri de içerecek şekilde genişlettik. Müşterilerimizin rekabetçiliğini artırmaya devam ediyoruz" dedi.

25'te



## Ege Hakan Turizm 2 Turismo aldı

6'da

## AND Yeni Yönetimini Seçti



Ağır Nakliyeciler Derneği AND yeni yönetimini seçti. Başkan Salih Kodaman oldu.

24'te



## Sürat Lojistik'ten %100'ün Üzerinde Büyüme ve Dijital Atılım

Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türkel, 2025'i yüzde 100'ün üzerinde büyümeyle kapattıklarını belirterek, dijitalleşme, intermodal taşımacılık ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarla sektörde güçlü bir dönüşüm gerçekleştirdiklerini söyledi.

22-23'te



Dr. Zeki Dönmez

Yönetmelikte Terminaler - 3

19'da



Mustafa Yıldırım

Otobüsçü dikkatli olmalı

20'de



Cumhur Aral

Akaryakıt Yükselirken, Taşımanın Yükü Ağırlaşıyor

2'de



Korkut Akın

İnsan Alışkanlıklarıyla Yaşar!

10'da



Kerem Serkan Çoban

Ekosistem/Egosistem Gelenek/Gelecek

12'de

# Akaryakıt Yükselirken, Taşımanın Yükü Ağırlaşıyor

İran merkezli gerilimlerin savaşa dönüşmesiyle birlikte küresel enerji piyasalarında yaşanan sarsıntı, en sert etkisini akaryakıt fiyatlarında gösterdi. Tarihsel olarak yüksek seviyelere taşıdı. Bu dalgalanmanın en hızlı hissedildiği alan ise her zaman olduğu gibi ulaşım sektörü oldu.

Petrolün varil fiyatı yalnızca bir emtia değil; aynı zamanda üretimin, lojistiğin ve hayatın nabzıdır. Bu nabız hızlandığında, en önce taşıyanlar yorulur. Bugün de olan tam olarak bu.

Ulaşım sektörü, artan akaryakıt maliyetlerinin ilk ve en doğrudan mağduru. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı, turizm taşımacılığı, öğrenci ve personel servisleri... Her biri aynı baskının altında. Çünkü bu sektörlerde maliyet kalemlerinin başında yakıt gelir ve bu kalemdeki artış, zincirleme bir etki yaratır. Ancak burada sorun yalnızca maliyet artışı değil; öngörülemezliktir.

Bu kez tablo daha derin.

Özellikle turizm taşımacılığı yapan firmalar için durum daha kritik. Sezon başlamadan aylar önce verilen fiyatlar, bugün gelinen noktada anlamını yitirmiş durumda. O günün maliyet hesaplarıyla yapılan sözleşmeler, bugünün gerçekleri



**Cumhur Aral**

cumhuraral@gmail.com

karşısında zarar yazıyor. Taşımacı ya sözleşmeye sadık kalıp zarar edecek ya da fiyat revizyonu talep edip müşteriyle karşı karşıya gelecek. Her iki seçenek de sürdürülebilir değil. Özellikle yurtdışı çalışan acenteler ile yapılan döviz bazlı anlaşmalar, kurların baskılanması sonucu çok daha kötü bir görüntü veriyor.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında ise tablo farklı değil. Bilet fiyatlarına yapılan her zam, talebi aşağı çekiyor. Zaten ekonomik olarak zorlanan yolcu, seyahatini erteliyor ya da alternatif arıyor. Bu da firmaların doluluk oranlarını düşürüyor. Yani maliyet artarken gelir azalıyor. Bu, sektörün en tehlikeli denklemidir.

Bugün birçok yolcu için şehirlerarası seyahat, bir ihtiyaç olmaktan çıkıp bir lükse dönüşmüş durumda. Özellikle öğrenciler, asgari ücretle geçinen çalışanlar ve sabit gelirliler kesimler, artık yalnızca zorunlu durumlarda yolculuk yapmayı tercih ediyor. Bayram, tatil ya da sosyal ziyaretler gibi eskiden "olağan" kabul

edilen seyahatler, yerini "ertelenebilir" kategorisine bırakıyor. Mesele yalnızca maliyet artışı değil; talebin de aynı anda daralması. Özellikle şehirlerarası otobüs taşımacılığı, bu çift yönlü baskının en net hissedildiği alan haline geldi.

Personel ve öğrenci servisleri de benzer bir çıkmazda. Uzun vadeli sözleşmelerle çalışan bu segmentte fiyat güncellemeleri kolay değil. Ancak akaryakıtın her gün değişen fiyatı karşısında sabit gelir modeli çökmeye başlıyor. Servisçi, aracını çalıştırdıkça zarar eder hale gelirse, sistem kendi kendini kilitlet.

Bu noktada asıl mesele, sektörün bu tür küresel dalgalanmalara karşı ne kadar dirençli olduğu. Yakıt gibi dışa bağımlı bir girdiye bu denli bağlı olmak, her kriz döneminde aynı senaryoyu yeniden yaşamak anlamına geliyor. Daha verimli araçlar, alternatif enerji kaynakları ve esnek fiyatlandırma modelleri artık bir seçenek değil; zorunluluk.

Öte yandan devletin de bu süreçte dengeleyici bir rol üstlenmesi gerekiyor. Vergi yükünün geçici olarak hafifletilmesi, sektöre özel destek mekanizmaları ya da sosyal ulaşım modelleri hem taşımacıyı hem de yolcuyla koruyacak adımlar olabilir.

Unutulmamalıdır ki taşıma sadece bir sektör değil, hayatın kendisidir. İnsanları, malları, hayalleri taşır. Eğer taşıyan yorulursa, hayat yavaşlar. Bugün yaşanan tam da budur. Dünyanın bir köşesinde başlayan bir savaş, başka bir coğrafyada tekerlekleri durma noktasına getiriyor.

Ve biz bir kez daha görüyoruz ki; krizler en çok hazırlıksız olanları değil, en kırılgan olanları vuruyor. Ulaşım sektörü ise uzun zamandır bu kırılganlığın içinde yol almaya çalışıyor. Ancak artık yol daralıyor. Bu yüzden mesele yalnızca akaryakıt fiyatı değil; meselenin adı sürdürülebilirliktir.

Bugün gelinen noktada, akaryakıt fiyatlarındaki artış yalnızca depoları değil, insanların hayatlarını da sınırlıyor. Ve eğer bu gidişat dengelenmezse, yakın gelecekte yollarda daha az otobüs değil, daha az yolcu göreceğiz. Çünkü artık mesele sadece taşımak değil; taşınabilmek.

\*

1 MAYIS Emek ve Dayanışma günü kutlu olsun.

İşçinin, emekçinin ve emeklinin daha huzurlu ve geniş imkanlara sahip olacağı günlere kavuşmasını yürekten diliyorum. ■

## Otobüs sektörünün en önemli buluşması

# Busworld Türkiye 2026 başlıyor

**Otobüs endüstrisinin en önemli uluslararası buluşmalarından biri olan Busworld Türkiye, 17 - 19 Haziran 2026 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi 2. ve 4. salonlarda 11. kez kapılarını açacak.**

HKF Fuarçılık A.Ş. ile Busworld International iş birliğiyle düzenlenen organizasyon, Türkiye'nin stratejik konumunu da arkasına alarak Avrupa, Asya

ve Orta Doğu pazarlarını bir araya getiren önemli bir platform olma özelliğini sürdürüyor.

Busworld Türkiye 2026 kapsamında, otobüs endüstrisinin tüm bileşenlerini kapsayan kapsamlı bir sergi alanı ziyaretçileri bekliyor. Fuarda; elektrikli ve alternatif yakıtlı otobüsler, motor ve aktarma organları, süspansiyon ve fren sistemleri, klima ve termal yönetim çözümleri, yolcu koltukları ve iç tasarım ekipmanları, aydınlatma ve elektronik sistemler, lastik ve jant çözümleri, bakım, servis ve yedek parça ekipmanları gibi geniş bir ürün yelpazesi sergilenecek.

## Busworld Türkiye 2026 Sponsorları

Diamond Sponsor: **OTOKAR**, Platin Sponsor: **ASIS ELEKTRONİK**, Gold Sponsor: **HABAŞ**, Basın Yemeği Sponsoru: **OTOKAR**, Basın Yemeği: 17 Haziran 2026 Çarşamba

## BASIN PROGRAMI

Basın mensuplarının firmalara gerçekleştirdikleri ziyaret ve basın toplantılarından oluşan Busworld Türkiye 2026 Basın Programı da netleşti. ■

## BUSWORLD TÜRKİYE 2026 BASIN PROGRAMI / PRESS PROGRAM

17 Haziran 2026, Çarşamba, BASIN GÜNÜ / 17 June 2026 Wednesday, PRESS DAY  
10:00- 11:00 Busworld Türkiye Açılış Töreni 2026 / Busworld Türkiye Opening Ceremony  
11:10- 11:30 Basın Toplantısı /Press Conference ANADOLU ISUZU HALL 2 /C10  
11:50 - 12:10 Basın Toplantısı /Press Conference OTOKAR HALL 4 /F20  
12:20 - 12:40 Basın Toplantısı /Press Conference KARSAN HALL 2/A45  
12:45- 13:30 Yemek Molası /Lunch Break  
13:30 - 13:50 Basın Toplantısı /Press Conference BOZANKAYA HALL 4/D65  
14:00 - 14:20 Basın Toplantısı /Press Conference BMC HALL 2/A05  
14:30 - 14:50 Basın Toplantısı /Press Conference IVECO HALL 4/D25  
15:30 - 15:50 Basın Toplantısı /Press Conference HABAS HALL 4 /D45  
16:00 - 16:30 Basın Toplantısı /Press Conference TEMSA HALL 4/F80  
17:00 - 17:30 Basın Toplantısı /Press Conference ZF HALL 2/A02

# busworld

## TÜRKİYE İSTANBUL

### 17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

**Otokar**

PLATINUM SPONSOR:

**ASIS**

GOLD SPONSOR:

**HBS**

BASIN YEMEĞİ SPONSORU:

**Otokar**

İŞ BİRLİĞİ İLE:

**busworld**

**ifm**

**ufi**  
Member  
Host of the  
75<sup>th</sup> UFI Congress  
in 2008

ORGANİZATOR:

**hkf**  
Fuarçılık AŞ  
Trade Fairs  
www.hkftradedairs.com



**EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ**  
**KUTLU OLSUN**

**obilet**

# Süer Sülün 1 Ağustos 2026 itibariyle Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanlığı ve CEO görevini Heiko Selzam'a devredecek

Mercedes-Benz Türk'te İcra Kurulu Başkanlığı ve CEO görevine hâlihazırda Daimler Truck Birleşik Krallık Ülke Başkanı olarak görev yapan Heiko Selzam atanacak. Heiko Selzam bu görevi Mercedes-Benz Türk'te yaklaşık 40 yıl boyunca farklı görevlerde önemli katkılar sunan ve 2016 yılından bu yana İcra Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapan Süer Sülün'den 1 Ağustos 2026 itibarıyla devralacak.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketlerinden Mercedes-Benz Türk'te üst düzey bir görev değişimi gerçekleşiyor. 1 Ağustos 2026 tarihi itibarıyla **Heiko Selzam**, şirketin yeni İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak göreve başlayacak. Selzam, görevini uzun yıllardır şirkete farklı kademelerde katkı sunan ve 2016 yılından bu yana İcra Kurulu Başkanı ve CEO olarak görev yapan **Süer Sülün**'den devralacak.



## Mercedes-Benz Türk'te Yeni İcra Kurulu Başkanı ve CEO Dönemi

30 yılı aşkın süredir Daimler Truck AG bünyesinde farklı görevlerde bulunan Heiko Selzam, 1 Ağustos 2026 itibarıyla Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak göreve başlayacak.

Daimler Truck AG bünyesinde farklı coğrafyalarda üst düzey liderlik görevleri üstlenen Heiko Selzam, ticari araç sektöründe küresel ölçekte dönüşüm, büyüme ve müşteri odaklı stratejilerin şekillendirilmesinde aktif rol üstlenmiştir. Kariyeri boyunca, farklı pazarlarda büyüme performansının güçlendirilmesine,

müşteri odaklı iş modellerinin geliştirilmesine ve ticari araç portföyünün stratejik düzeyde yönetilmesine liderlik etmiştir.

Uluslararası pazarlarda edindiği üst düzey liderlik deneyimiyle Selzam, global müşteri yönetimi ve çok ülkeli yapıların stratejik olarak güçlendirilmesine katkı sağlamış; organizasyonların daha entegre, yüksek performanslı ve sürdürülebilir bir yapıya dönüşümüne yön vermiştir.

Son olarak Daimler Truck Birleşik Krallık Ülke Başkanı olarak görev yapan Heiko Selzam, 1 Ağustos 2026 itibarıyla Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanlığı ve CEO görevini devralacak. Selzam'ın liderliğinde Mercedes-Benz Türk'ün pazardaki tartışmasız lider

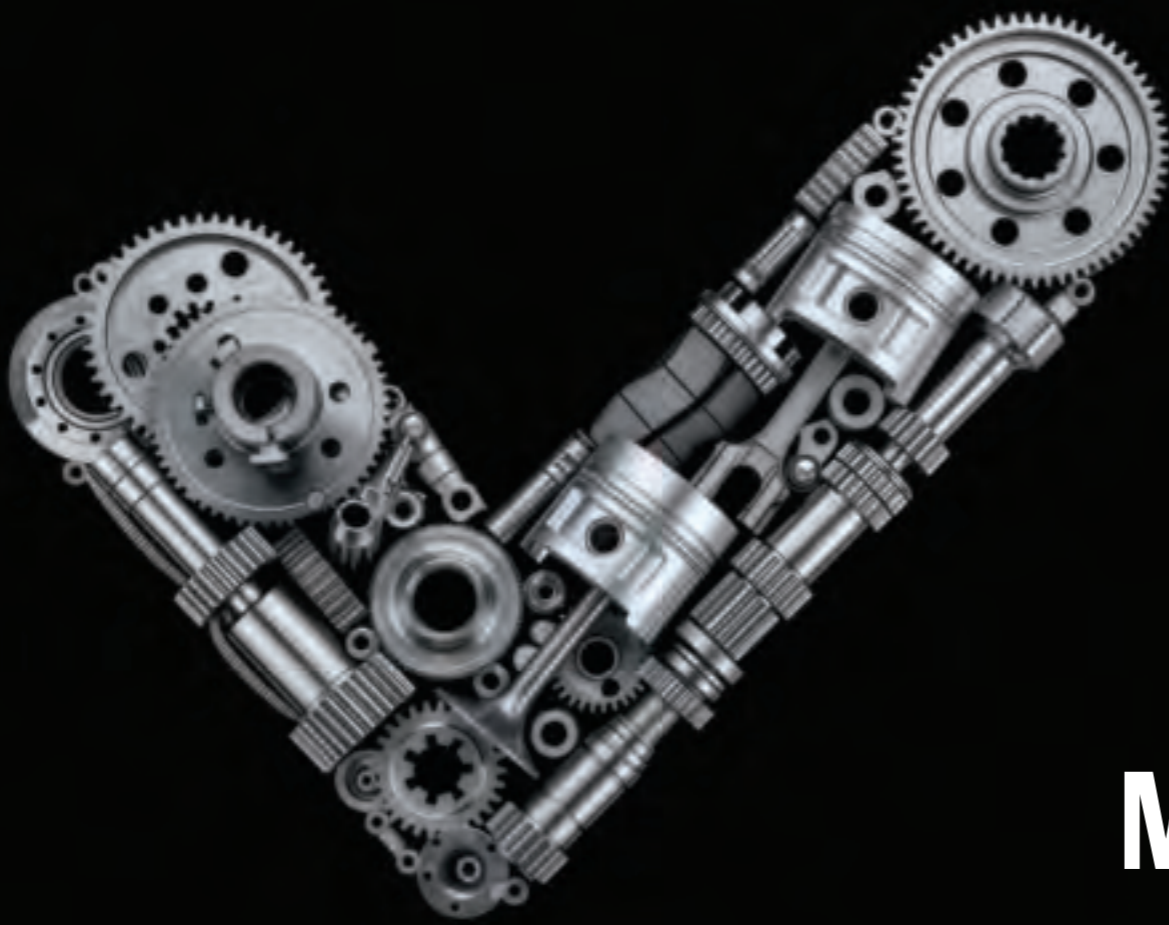
konumunu daha da ileri taşıması ve sürdürülebilir büyüme odağını daha da güçlendirmesi bekleniyor.

## Süer Sülün'den Güçlü Bir Devir Teslim

Görevini Heiko Selzam'a devretmeye hazırlanan Süer Sülün, 1988 yılında katıldığı Mercedes-Benz Türk'te 40 yıla yaklaşan kariyeri boyunca şirketin farklı kademelerinde önemli sorumluluklar üstlendi. 2007 yılından itibaren İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Sülün, 2016 yılından bu yana İcra Kurulu Başkanı ve CEO olarak şirketin en üst düzey yöneticiliğini yürüttü.

Süer Sülün, görev süresi boyunca Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'deki ağır ticari araç pazarındaki liderliğini tartışmasız hale getirirken, aynı zamanda Daimler Truck AG ve Daimler Buses ağı içinde önemli bir üretim üssü olma konumunun güçlendirilmesine katkı sağladı.

Mercedes-Benz Türk'te gerçekleşen bu görev değişimiyle birlikte, şirketin köklü mirası ve güçlü kurumsal yapısı korunurken, yeni dönemde stratejik öncelikler doğrultusunda tartışmasız lider konumunun kararlılıkla sürdürülmesi hedefleniyor. Bu devir teslimin, Mercedes-Benz Türk'ün Türkiye'deki konumunu daha da pekiştirmesi ve küresel organizasyon içindeki stratejik rolünü daha da ileriye taşıması bekleniyor. ■



## TEK NİYET: MEMNUNİYET

Mercedes-Benz otobüslerinizin değerini korumanın yolu, yetkili ve uzman servislerimizden geçer. Geniş servis ağı, orijinal yedek parça kullanımı ve uzman teknisyen kadrosuyla her bakım ve onarımda aracınızın değerini korur, size ise Mercedes-Benz konforunun ve memnuniyetinin keyfini sürmek kalır.



Mercedes-Benz  
The standard for buses.

444 628 4  
İletişim Merkezi 444 MBT 4

# Sertel Grup Lojistik, Filosunu 153 Mercedes-Benz Actros ve Atego ile Güçlendirdi



30 yılı aşkın süredir yurt içi ve uluslararası nakliye alanında faaliyet gösteren Sertel Grup Lojistik, filosuna kattığı 153 adet Mercedes-Benz Actros ve Atego ile operasyonel kapasitesini artırırken, Mercedes-Benz Türk, Has Otomotiv, Koluman Motorlu Araçlar ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman iş birliğiyle bütüncül bir yatırım gerçekleştirdi.

Haber: Erkan YILMAZ

Sertel Grup Lojistik, 500'ün üzerindeki araçtan oluşan filosunun büyük bölümünü oluşturan Mercedes-Benz kamyon yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. 153 adetlik Actros ve Atego teslimatı, şirketin operasyonel sürekliliğini, verimliliğini ve hizmet kapasitesini artırmayı hedeflerken, Mercedes-Benz Türk'ün satış sonrası hizmetleri ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle kapsamlı bir çözüm paketi sundu.

Araçlar; yurt içi ve uluslararası nakliye operasyonlarının yanı sıra soğuk zincir taşımacılığı, tenteli paletli yük taşımacılığı ve silobas yem-maden taşımacılığı gibi farklı alanlarda kullanılacak.

## Geniş katılımlı teslimat töreni

Teslimat töreni Adile Sultan Sarayı'nda; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı **Süer Sülün**, Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Daphne Özensel**, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Çağdaş Özen**, İletişim Müdürü **Miray Demirel**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü **Onur Sağdıç**, Sertel Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Abdullah Sert**, Yönetim

Kurulu Üyesi **Fatih Sert**, Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Ali Türkay Saltık**, Koluman Motorlu Araçlar İstanbul Kamyon Satış Grup Müdürü **Aytekin Yeşil**, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Latif Karaali**, Yönetim Kurulu Üyeleri **Kerem Karaali**, **Reşat Kara**, **İrem Karaali**, Has Otomotiv Genel

Müdürü **Turan Dik**, Has Otomotiv İzmir Kamyon Satış Müdürü **Okan Gül** ve Has Otomotiv İstanbul Kamyon Satış Müdürü **Erdem Bahadır**'in katılımıyla gerçekleştirildi.

## Operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir hizmet

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, teslimatın müşterinin operasyonel ihtiyaçlarına uygun çözümler sunma yaklaşımının önemli bir göstergesi olduğunu belirterek, "153 adet Mercedes-Benz Actros ve Atego'nun Sertel Grup Lojistik'in operasyonlarına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Ali Saltık** ise teslimatın sürdürülebilir iş birliklerinin güçlü bir yansıması olduğunu vurgularken, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Latif Karaali** gerçekleştirilen yatırımın uzun vadeli güvене dayalı iş ortaklığını pekiştirdiğini ifade etti.

Sertel Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Abdullah Sert** de, "500 aracın üzerindeki filomuzun tamamına yakını Mercedes-Benz marka araçlardan oluşuyor. Bu yatırımla operasyonel gücümüzü ve hizmet kalitemizi daha ileriye taşımaya hedefliyoruz" açıklamasında bulundu. ■



Süer Sülün, Abdullah Sert



Alper Kurt, Fatih Sert



Ali Türkay Saltık, Abdullah Sert



Reşat Kara, Abdullah Sert





## Has Otomotiv'den Ege Hakan Turizm'e 2 Tourismo teslimatı

Mercedes-Benz Türk, 2010 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veren İzmir merkezli Ege Hakan Turizm'e 2 adet Tourismo 15 RHD teslimatı gerçekleştirdi.

2 Tourismo 15 RHD'nin teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen

törenle Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Burak Batumlu, Filo Satış Koordinatörleri Selen Uludoğan, Atakan Taşcıoğlu ve Has Otomotiv Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Ege Hakan Turizm firma sahibi Mehmet Hakan Özkaralı'ya teslim edildi. Törende firma kaptanları Tarık Malkoç ve Oğuz Kalyoncu'da hazır bulundu. ■



## Has Otomotiv'den Star Diyarbakır'a 2 Travego

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv Balıkesir Uludağ bünyesinde faaliyet gösteren bireysel yatırımcılardan Esvip Turizm'e 1 adet MirrorCam donanımlı Mercedes-Benz Tourismo 2+1 teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo'nun teslimatı Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer tarafından firma yetkilileri Metin Gül ve Osman Fehmi Gül'e yapıldı. Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer, "MirrorCam donanımlı Tourismo otobüsümüzün hem Esvip Turizm'e hem de Balıkesir Uludağ Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

## Hasmer Otomotiv'den Daloğlu Turizm'e Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayii Hasmer Otomotiv 1963 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Zonguldak merkezli Daloğlu Turizm'e Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde Daloğlu Turizm firma sahipleri Yavuz Daloğlu ve Yılmaz Daloğlu'na teslim edildi. Hasmer Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Yaşar Şahin, turizm taşımacılığı alanının köklü şirketlerinden iş birliği yapmaktan

mutlu olduklarını belirterek, "Tourismo aracımız Daloğlu Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun, bol kazançlar getirsin. Bundan sonraki süreçte iş birliğimizin artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■



## Hastalya Otomotiv'ten Lider Muş Turizm'e 2 Travego

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Lider Muş Turizm'e 10 adetlik yatırımının ilk partisi olan 2 Travego'yu teslim etti.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen teslimat ile araçlar Hastalya Otomotiv Satış Müdürü

Deniz Gürer tarafından Lider Muş Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Sayan'a teslim edildi. Teslimata Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Atakan Taşcıoğlu'da katıldı.

Lider Muş Turizm ile gerçekleştirilen işbirliğinden mutlu olduklarını belirten Hastalya Otomotiv Satış Müdürü Deniz Gürer, "Yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



## Hastalya Otomotiv'ten Esvip Turizm'e Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayii Hastalya Otomotiv Balıkesir Uludağ bünyesinde faaliyet gösteren bireysel yatırımcılardan Esvip Turizm'e MirrorCam donanımlı Mercedes-Benz Tourismo 2+1 teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo'nun teslimatı Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer tarafından firma yetkilileri Metin Gül ve Osman Fehmi Gül'e yapıldı. Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer, "MirrorCam donanımlı Tourismo otobüsümüzün hem Esvip Turizm'e hem de Balıkesir Uludağ Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■



[www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 15 • Sayı: 462 • 1 Mayıs 2026

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

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor

**Korkut AKIN**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Teknoloji Editörü

**Ekrem ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı

**Mehmet ÇIKINCI**

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU

**Cumhur ARAL**

Full Stack Developer

**Barış Can BAŞKAN**

Reklam Rezervasyonu

**0537 508 07 55**

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.

# 1 MAYIS

# İŞÇİ BAYRAMI

*Kutlu Olsun*

BAŞTA ÇALIŞANLARIMIZ OLMAK ÜZERE TÜM İŞÇİ VE EMEKÇİLERİN  
1 MAYIS İŞÇİ BAYRAMI KUTLU OLSUN.



**mapar**

YÖNETİM KURULU BAŞKANI  
YALÇIN ŞAHİN



Akdeniz yollarında 'Prestij' artıyor

## TEMSA'dan Turse Turizm'e 10 Prestij

TEMSA, Antalya'da faaliyet gösteren Turse Turizm'e bağlı Turstaff firmasına 10 adet Prestij teslimatı gerçekleştirdi.

TEMSA; turizm taşımacılığı, havalimanı aktarmaları, personel taşımacılığı, okul otobüsü taşımacılığı gibi pek çok alanda kullanılan Prestij ile sektördeki güçlü konumunu korumaya devam ediyor. 2025 yılında lansmanı yapılan Prestij'i tercih eden firmalardan biri de Turse Turizm çatısı altındaki Turstaff oldu. Teslimat, TEMSA'nın yetkili bayilerinden As Antalya Otomotiv tarafından gerçekleştirildi.

Antalya'nın önde gelen şirketlerinden Turse Turizm'in Sahibi Efe Ünver, teslimat töreninde yaptığı konuşmada: "Akdeniz Bölgesi'nde uzun yıllardır sürdürdüğümüz faaliyetlerimizde, kalite ve güvenlikten ödün vermeden hizmet sağlamayı önceliğimiz olarak görüyoruz. Turstaff markasıyla da personel taşımacılığı alanında faaliyetlerimizi

geniştettik. Filomuza kattığımız 10 adet Prestij ile yolcularımıza daha konforlu ve güvenli bir seyahat deneyimi sunmaya devam edeceğiz" dedi.

### Minimum yakıt maksimum performans, sınıfının lideri güvenlik

TEMSA, Prestij ile midibüs segmentinde kaliteli, konforlu ve güvenli yolculuğun sembolü olmaya devam ediyor. 2016 yılından sonra ilk defa gerçekleşen tasarım değişikliği, teknolojik altyapısı, yakıt tasarrufu ve üst düzey güvenlik özellikleriyle önemli yenilikler sunan Prestij; yolcu konforu ve işletme verimliliğini buluşturuyor. 3 litrelik motor hacmi ile minimum yakıtla maksimum performans anlayışı sunan yeni model, kendi segmentinde az yakıtta liderliğinden ödün vermeden maliyetleri düşürüyor. Ayrıca 3 yıl/sınırsız km garanti ile de müşteri memnuniyetini ileri seviyeye taşıyor. ■

## TEMSA'dan Dem Tur'a Maraton teslimatı

TEMSA turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren İstanbul merkezli Dem Tur'a Maraton teslimatı gerçekleştirdi.

TEMSA Maraton'un teslimatı TEMSA Otobüs Bölge Yöneticisi Ali Acıbadem, Satış Operasyon Sorumlusu Mustafa

Güleryüz tarafından Dem Tur kaptanı Zeki Yılandı'ya yapıldı. ■



## TEMSA'dan Yılmaz Tur'a Maraton

TEMSA 1989 yılından beri personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren İstanbul merkezli Yılmaz Tur'a Maraton teslimatı gerçekleştirdi.

TEMSA Maraton'un teslimatı, TEMSA Otobüs Bölge Yöneticisi Ali

Acıbadem, Satış Operasyon Sorumlusu Mustafa Güleryüz tarafından Yılmaz Tur Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Yılmaz'a yapıldı. ■



## Koluman İstanbul'dan Türker Turizm'e 15 Sprinter

Personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında faaliyetlerini sürdüren Kocaeli Gebze merkezli Türker Turizm, 2026 yılı yatırım planında yer alan 30 adet Mercedes-Benz Sprinter alımının ilk 15 adedini filosuna kattı. Araçların satışını Koluman İstanbul gerçekleştirdi.

1953 yılında kurulan ve yolcu taşımacılığı alanının köklü şirketleri arasında yer alan Türker Turizm, 2026 yılı yatırım planı kapsamında filosunu büyütme devam ediyor. Bu kapsamda, yıl içerisinde teslim edilmesi planlanan 30 adet Mercedes-Benz Sprinter siparişinin ilk 15 aracı, Mercedes-Benz Otomotiv bayii Koluman İstanbul tarafından teslim edildi.

Teslimat törenine Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker, Filo Müdürü Fuzuli

Canruh ve Servis Müdürü Yaşar Doğan ile Koluman Hafif Ticari Araç Grup Satış Müdürü Altuğ Şakaklı, Koluman İstanbul Satış Müdürü Ezgi Yücepete ve HTA Satış Danışmanı Serdar Kocakoyun katıldı.

Koluman Hafif Ticari Araç Grup Satış Müdürü Altuğ Şakaklı ve Koluman İstanbul Satış Müdürü Ezgi Yücepete, Türker Turizm ile gerçekleştirilen iş birliğinden mutluluk duyduklarını ifade ederek, yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilediklerini belirtti.

Törende, Türker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yekta Türker'e günün anısına bir plaket de sunuldu.

Türker Turizm filosuna katılan araçların 11 adedi Sprinter 417 CDI 16+1 Pro Okul, 4 adedi ise Sprinter 517 CDI 19+1 Pro Ekstra Uzun Personel modelinden oluştu. ■



## Meçikoğulları Otomotiv'den Hilmi Beken Petrol'e MAN TGE



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A. Antalya bayisi Meçikoğulları Otomotiv Antalya'nın önde gelen Shell akaryakıt İstasyon bayilerinden Hilmi Beken Petrol'e MAN TGE 5.160 kamyonet teslimatı yapıldı.

MAN TGE'nin teslimatı Meçikoğulları Otomotiv'in merkezinde Ağır Vasıta ve HTA

Satış Yöneticisi Eren Bakırel tarafından Hilmi Beken Petrol Üretim Müdürü Tacettin Karakaraya'ya yapıldı. Erel Bakırel, "MAN TGE.5.160 aracımızın Hilmi Beken Petrol'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



# 1 MAYIS GÜÇLÜ BİR GELECEK İÇİN BİRLİKTE

Emeğin gücüne inanıyor,  
yarınlara birlikte ilerliyoruz.



GÜVENLİ  
TAŞIMACILIK



İNSAN ODAKLI  
HİZMET



SÜRDÜRÜLEBİLİR  
GELECEK

 **GURSEL**

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

# Okutur Turizm sahibi Mustafa Okutur Klasik Otomobil Tutkunu Tourismo aldı

Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy Otomotiv turizm taşımacılığı alanında hizmet veren İstanbul merkezli Okutur Turizm'e 1 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi. Teslimatta 1971 model klasik Mercedes otomobilde yerini aldı. Firma sahibi Mustafa Okutur, 'Dede ile Torun Yan Yana' olsun istedik" dedi.

■ Erkan YILMAZ

**T**ourismo'nun teslimatı 28 Nisan 2026 tarihinde Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Okutur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Okutur'a yapıldı. Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, Tourismo'nun hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini dilediğini belirtti.

Teslimatın ardından Okutur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Okutur, Taşıma Dünyası'na hem yeni yatırım hem de sektördeki mevcut durumu değerlendirdi.

1997 yılından beri turizm taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini belirten Mustafa Okutur, "Taşımacılığın yanısıra otomotiv alanında Okutur Otomotiv markası altında büyük araç-küçük araç alım satı işi yapıyoruz. Otel ve antrepo işlerimiz de var ama ağırlıklı olarak yurtiçi ve yurtdışı turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyoruz" dedi.

## Mercedes otobüsler mükemmel seviyede

Filolarında modelli 6 büyük otobüs bulunduğunu da ifade eden Mustafa Okutur, 2022 modelin altında araç yok. Bu yıl 1 adet otobüs yatırımı planı yaptık ve tercihimiz Mercedes oldu. Mercedes-Benz otobüsler, teknolojik donanımı ve konforu ile gerçekten mükemmel bir seviyede. Bu konu tartışmaya da açık değil. Aracın yanısıra satış ekipleri müşteriyi iyi dinliyor. İhtiyaçlara hızlı çözümler üretiyorlar. Servis ağı çok geniş hizmet kalitesi çok yüksek" dedi.

## Hassoy Otomotiv ile işbirliğinden memnunuz

Hassoy Otomotiv ile işbirliğinden memnun olduklarını belirten Mustafa Okutur, "Hassoy otobüs satışında öncü bir bayi. Rahmetli Ali Osman Amca ile başlayan ilişkimiz Sayın Selim



Saral ve Cenk Soydan ile devam ediyor. Hepsi çok değer verdiğimiz, başarılı isimler. Ayrıca hemşeriyiz; ben de Rizeliyim" dedi.

## "Biz Yıldızcımız"

Mustafa Okutur, teslimata klasik Mercedes otomobiliyle gelmesini de şu şekilde açıkladı: "Biz Yıldızcımız; Mercedes'e özel bir tutkunluğumuz var. Benim klasik otomobillere de çok büyük ilğim var. Teslimata 1971 model klasik Mercedes otomobilimle geldim. Döneminin 'S kasa' olarak bilinen V108 serisidir ve en özel modellerinden birisidir. Aracı 33 yıllık sahibinden satın aldım; 75 bin kilometre ve içi, dışı tamamen orjinal. Bu teslimata gelirken "Dede ve Torun yan yana olsun" istedik. Benim klasik otobüslerim de oldu. Son dönemde klasik otobüsleri de teslimata getirenleri gördüm. Ben de klasik otomobilimi getirmek istedim. Havalara güzel olduğunda kullandığım özel bir araç

## Savaş herkesin içinde büyük düşüş yarattı

Turizm taşımacılığı sektörünün savaşın olumsuz etkilerini hissettiğini belirten Mustafa Okutur, "Savaşın etkisi sadece bizim sektörümüzde değil, tüm alanlarda hissedildi. Turizm taşımacılığı da bundan ciddi şekilde etkilendi. 2025 yılını aslında iyi geçirmiştik; ancak savaşla birlikte herkesin içinde çok büyük düşüşler yaşadık. Umarız savaş bir an önce son bulur ve yılın geri kalanında sektör yeniden toparlanır" dedi.

Resim altı. Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Okutur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Okutur'a yapılan Tourismo teslimatına Kuru Turizm sahibi Yaşar Kuru'da katıldı. ■



**Korkut Akın**

korkutakin@gmail.com

## İnsan Alışkanlıklarıyla Yaşar!

**A**lıştıklarımızdan kopmak çok zordur. Bir yol tutturursunuz, değiştirmek isterseniz de hep o yola saparsınız. Alışmışsınızdır, hep aynı yemekleri ararsınız, oysa bulunduğunuz yörenin farklı yemekleri çok güzeldir belki, denemek bile istemezsiniz.

İşin içine insan girince, doğrudur, alışkanlıklar belirleyici olur. Ancak kurumlarsa söz konusu olan, günün gündemine, teknolojinin gelişkinliğine, toplumun beklentisine, müşteri profiline göre değişiklikler yapmak zorundasınızdır. Yoksa rakipleriniz sizi hemen geçer; daha önce de olduğu gibi kapanan firmalardan biri olursunuz. Yıllarını bu işe vermiş, çalışkanlığıyla nam salmış şu firmanın niye battığı hiç aklınıza gelmedi mi?

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü, yeniliği sadece otobüslerde görüyor ve arıyor. Geçenlerde, özellikle sordum... Yolcu için "peron" arabası diye bir kavram yok. Rahatsa, geniş koltukluysa, bir de kaptanı güvenilir ve tecrübeliyse başka bir ayırım aramıyor. Tabii ki, otobüsün markasına, modeline, boyuna posuna bakan da var, ama azınlıkta. Bura karşın firma sahipleri "peron" arabası diyor da başka bir şey demiyor. İyi bakmışsanız, temizse ve yıllık bakımlarını zamanında yaptırmışsanız aracın yeniliği de aranmaz aslında.

Bir hatamız var: Yatırım denildiğinde akla sadece otobüs, o da yeni olmak kaydıyla, geliyor. Peki, alternatif güzergah, yol üstü konaklama tesisleri, farklı saatler neden gelmiyor? Çünkü alışkanlıklarımızla yaşıyoruz. Yurtdışı firmalar da katıldı karayoluyla yolcu taşımacılığına, ancak onların da yöneticileri aynı alışkanlığı sürdüren insanlar. Böyle olunca da değişiklik(ler) akla bile gelmiyor.

Otobüsçüler alışkanlıklarını ne zaman değiştiriyor? Koltuk arkası ekran furçasını hatırlayın, her otobüsün her koltuğuna birer ekran takıldı. Ne oldu o ekranlar? Onca para yatırılmasına rağmen birkaç yıl ancak yaşadı; üstüne üstlük çok da randımanlı değildi. Şimdi var mı? Yok. Bir de 2+1 koltuk düzenine hızlı uyum sağladı otobüsçüler, bir rahatlık, bir konfor sunuyordu... Ama ekonominin içinde bulunduğu darboğaz (savaşlar, enflasyonun dizginlenememesi, gelir gider adaletsizliği vb.) nedeniyle onun da sonu geldi.

Bir firmamız, otobüslerini kentin tarihi ve doğal güzellikleriyle giydirmiş ve bir çığır açmıştı. Büyük firmaların yolcuya yönelik dergileri vardı ve güzergahtaki merkezleri tanıtıyor, yolcusunu bilgilendiriyordu. Ekonomik koşullar daralınca hepsinden vazgeçildi. Elektronik sisteme geçince acenteler de kapatıldı. Her firmanın sitesi var ve birçok işi bilgisayar üzerinden yürütüyor. Yolcu da istediği bileti kolayca alıyor. Ancak o sitelerde hiçbir tanıtım yapılmadığı için, "şurası da varmış, oraya da gidebilirim" diyemeyen yolcunun hevesi kursağında kaldığı gibi otobüsçü de yeni bir bileti satamıyor.

Alışkanlık dediğin bu muydu, diye soracaksınız, haklısınız. Siz bununla başlayın, bakın ne güzellikler yaşayacak, yaşatacaksınız. Başlamak bitirmenin yarısıdır demiş atalarımız. Sezon öncesi bu imkanı kendinize verin, zararın neresinden dönerseniz kârdır.

**1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramınız Kutlu Olsun! ■**

# 1 Mayıs

## EMEK, DAYANIŞMA VE BİRLİK GÜNÜ

*Kutlu Olsun!*

Üreten, taşıyan, yollarda hayatı kolaylaştıran  
tüm emekçilerin 1 Mayıs Emek ve  
Dayanışma Günü kutlu olsun!



# TRANSAY

<http://www.transay.com.tr>

# Edirne Otogarı'nda ihaleler gerçekleştirildi



**Edirne Belediyesi'ne ait Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde bulunan iş yerleri için kiralama ihaleleri gerçekleştirildi. 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu kapsamında düzenlenen ihalelerde, büfe, lokanta ve yazıhaneler için teklifler alındı.**

Gün boyu süren ihale sürecinde, sabah saatlerinde yazıhane ve peronlar için, öğleden sonra ise büfe ve lokantalara yönelik ihaleler gerçekleştirildi. Bu kapsamda 16 yazıhane ve perondan 11'inin ihale süreci gerçekleştirildi.

## İhaleler sonuçlandı

Gerçekleştirilen ihaleler sonucunda yazıhane, büfe ve lokantalar aşağıdaki isimler üzerinde kaldı:

### Yazıhaneler:

- Yazıhane 2: Faruk Dönmez
- Yazıhane 3: Miray Güldüren
- Yazıhane 4: Salim Altunhan
- Yazıhane 5: Volkan Yolcu
- Turizm
- Yazıhane 6: Volkan Yolcu
- Turizm
- Yazıhane 7: Bus Looking
- Yazıhane 8: Öztrakyalılar
- Yazıhane 10: Salim Altunhan
- Yazıhane 11: Olimpos
- Turizm
- Yazıhane 13: Miray Güldüren
- Yazıhane 14: Pamukkale
- Turizm

## Diğer alanlar:

- Lokanta: Ergene A.Ş.
- 2 Nolu Büfe: Reyna Gülver
- 3 Nolu Büfe: Boss Otel Turizm
- 4 Nolu Büfe: Salim Altunhan
- Talıpli çıkmayan 1, 9, 12, 15 ve 16 numaralı yazıhaneler için yeniden ihale sürecinin başlatılacağı bildirildi.

## Şeffaf ve rekabetçi bir süreç yürüttük

**Edirne Belediye Başkanı Filiz Gencan**, ihale sürecine ilişkin yaptığı açıklamada, tüm işlemlerin şeffaflık ve rekabet ilkeleri doğrultusunda yürütüldüğünü belirterek şu ifadeleri kullandı: "İhalelerimizi açık, adil ve rekabete imkân tanıyan bir anlayışla gerçekleştiriyoruz. Amacımız hem işletmecilerimiz için eşit fırsatlar sunmak hem de vatandaşlarımıza en kaliteli hizmeti sağlayacak yapıyı oluşturmaktır." ■



## Van'ın yeni şehirlerarası otobüs terminali inşaatı devam ediyor

**Van Büyükşehir Belediyesi'nin Van-Erciş Karayolu üzerinde yapımını sürdürdüğü, 11 bin metrekare kapalı alan olmak üzere 57 bin 613 metrekarelik Şehirler Arası Otobüs Terminali hızla yükseliyor.**

Büyükşehir Belediyesi, kentin çehresini değiştirecek olan projeleri bir bir hayata geçiriyor. Bu kapsamda geçtiğimiz yıl temeli atılan şehirlerarası otobüs terminali inşaatında çalışmalar aralıksız sürüyor. Yüzde 55 civarında fiziki gerçeklemeye ulaşan otogar projesinde, kaba inşaat, altyapı ve üstyapı çalışmaları devam ederken, modern mimarisi, geniş hizmet alanları ve ulaşım bağlantılarıyla öne çıkan terminal, Van'ın gelişimine önemli katkı sağlayacak.

Çevre Yolu'na entegre şekilde yapılan otobüs terminali, bodrum, zemin ve birinci kat olmak üzere yatay mimariye uygun şekilde inşa ediliyor. Van Büyükşehir Belediyesi tarafından yürütülen projeye, mevcut otogarın oluşturduğu trafik yükü şehir dışına taşınarak, trafiğin rahatlatılması da hedefleniyor. Çalışmaların yoğun bir şekilde devam ettiğini inşaat alanında ekipler titiz bir çalışma yürütüyor.

Modern yapısıyla dikkat çeken otobüs terminali projesinde; araç bakım istasyonu, emanet birimi, ticari alanlar, sosyal alanlar, WC'ler, bebek bakım odaları, mescit, bekleme alanı, mutfak, çok amaçlı salon, idari birimler, bekleme alanı, personel ofisleri, sığınak, peyzaj ve çevre düzenlemeleri yer alıyor.

Projenin kısa sürede tamamlanması hedeflenirken, yeni otogar ile birlikte, şehirlerarası yolculuk yapan vatandaşların daha konforlu, güvenli ve erişilebilir bir hizmete kavuşması planlanıyor. ■

## İstanbul-Sivas YHT hattında 1 milyon 140 bin yolcu taşındı



**Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, 4 Mayıs 2024'te başlatılan İstanbul-Sivas aktarmasız Yüksek Hızlı Tren (YHT) seferleriyle bugüne kadar 1 milyon 140 bin 577 yolcunun taşındığını açıkladı. Ankara-Sivas YHT hattı ise üç yılda toplam 2 milyon 356 bin 815 yolcuya hizmet verdi.**

**Ankara-Sivas hattı 3 yılda 2,3 milyon yolcuya ulaştı**

**Bakan Abdulkadir Uraloğlu**, 26 Nisan 2023'te açılan Ankara-Sivas YHT Hattı'nın 27 Nisan itibarıyla yolcu taşımaya başladığını hatırlatarak, "Hatımızda günde karşılıklı ikişer sefer gerçekleştiriyoruz. Açıldığı günden bu yana 2 milyon 356 bin 815 yolcumuza YHT hızı ve konforuyla hizmet verdik." dedi.

**405 kilometrelik hatta 49 tünel ve 49 viyadük**

405 kilometre uzunluğundaki Ankara-Sivas YHT hattında 66,1 kilometre uzunluğunda 49 tünel ve 27,4



kilometre uzunluğunda 49 viyadük inşa edildiğini belirten Uraloğlu, hattın Elmadağ, Kırıkkale, Yerköy, Yozgat, Sorgun, Akdağmadeni ve Yıldızeli istasyonlarından oluştuğunu ifade etti.



## Tokat ve Malatya'ya kombine taşımacılık bağlantısı

Uraloğlu, 4 Mayıs 2024'te başlatılan İstanbul-Sivas aktarmasız seferlerinin günde bir geliş ve bir gidiş olmak üzere sürdürdüğünü belirterek, "Bu hatımızda bugüne kadar toplam 1 milyon 140 bin 577 yolcumuz seyahat etti." dedi. Ayrıca 25 Ekim 2024 itibarıyla Tokat'ın Yıldızeli aktarmasıyla YHT ağına dahil edildiğini, Sivas-Malatya Bölgesel Treni ile İstanbul-Malatya arasında da YHT bağlantılı kombine taşımacılığın devreye alındığını kaydetti. ■



**Kerem Serkan Çoban**

info@tasimadunyasi.com

## Ekosistem/Egosistem Gelenek/Gelecek

Son yıllarda "girişim ekosistemi" kavramı, büyük ölçüde teknoloji, yatırım ve büyüme ekseninde tanımlanır hale geldi. Oysa sahada operasyon yöneten, regülasyonla yaşayan ve müşteriyle doğrudan temas eden sektörler açısından mesele çok daha derindir. Bir yapıyı ekosistem yapan şey yalnızca oyuncuların varlığı değil; bu oyuncular arasındaki denge, kurallar ve sürdürülebilir ilişki bütünüdür. Ekosistem birlikte büyümeyi ifade ederken, egosistem gücün tek taraflı birikmesiyle diğer bileşenleri zayıflatan bir yapıya dönüşür. Bugün taşımacılık dahil birçok sektörde yaşanan kırılma tam olarak bu dönüşümün sonucudur.

Gerçek bir ekosistem; adil rekabet, şeffaflık kuralları ve uzun vadeli değer üretimi üzerine kurulur. Teknoloji bu yapının önemli bir parçasıdır ancak hiçbir zaman tek başına belirleyici değildir. Buna karşın son dönemde ortaya çıkan birçok girişim modeli, teknolojiyi ekosisteme katkı sunmak için değil, mevcut dengeyi bozarak hızlı büyüme sağlamak amacıyla kullanılmaktadır. Bu noktada temel soru şudur: Ortaya çıkan modeller gerçekten yeni bir değer mi üretmektedir, yoksa mevcut değeri farklı bir yöntemle yeniden mi dağıtmaktadır?

"Yıkıcı inovasyon" kavramı da bu süreçte sıkça yanlış yorumlanmaktadır. Yıkıcılık; kuralları devre dışı bırakmak, regülasyon boşluklarından faydalanmak ya da geleneksel yapıyı itibarsızlaştırmak değildir. Gerçek anlamda yıkıcı olan, verimsizliği ortadan kaldırarak, hizmet kalitesini yükselten ve yeni bir standart oluşturan yaklaşımdır. Bugün ise bazı iş modellerinin, yıkıcılık söylemi üzerinden kuralsızlığı ve haksız rekabeti meşrulaştıran bir zemine kaydığı görülmektedir. Bu durum, ekosistemi geliştirmek yerine parçalayarak bir egosistem yaratır.

Taşımacılık sektörü bu dönüşümün en net hissedildiği alanlardan biridir. Teknoloji ile birlikte yeni iş modelleri hızla ortaya çıkarken, aynı hızla kurumsal yapı, denetim mekanizmaları ve etik çerçeve gelişmediğinde sistemde ciddi dengesizlikler oluşmaktadır. Bu dengesizlikler kısa vadede kullanıcıya cazip çözümler sunuyor gibi görünse de, orta ve uzun vadede hizmet kalitesinde düşüşe, kayıt dışılığın artmasına ve güvenlik risklerinin büyümesine neden olma potansiyeli taşır. En kritik başlıklardan biri de, sahada yatırım yapan, istihdam oluşturan ve regülasyonlara uyum sağlayan firmaların rekabet gücünün zayıflamasıdır.

Bu noktada yalnızca yeni girişimlerin değil, geleneksel yapıların da sorumluluğu bulunmaktadır. Dijitalleşmeden uzak kalan, müşteri geri bildirimlerini yönetemeyen ve verimlilik üretmeyen hiçbir yapı uzun vadede ayakta kalamaz. Bu nedenle mesele "yeni mi eski mi" değil, "değer üreten mi üretmeyen mi" sorusudur.

Kamu otoritesinin rolü ise bu dengeyi doğru kurmaktır. Regülasyonun amacı inovasyonu engellemek değil, oyunun kurallarını herkes için eşit hale getirmektir. Regülasyon eksikliği kısa vadede büyüme yaratabilir; ancak orta vadede kaliteyi düşürür, uzun vadede ise tüm sistemi zayıflatır. Doğru yaklaşım, geleneksel yapıları korumak değil, onları dönüşüme zorlamak; aynı zamanda yeni girişimleri de kurallı büyüme çerçevesine dahil etmektir.

Bugün geldiğimiz noktada iki farklı yol açıkça ortadadır. Bir tarafta kısa vadeli büyüme, kuralsız rekabet ve güç yoğunlaşmasına dayanan egosistem; diğer tarafta dengeli büyüme, kurallı rekabet ve sürdürülebilir değer üretimine dayanan ekosistem. Bu tercih yalnızca girişimlerin değil, kamu otoritelerinin, yatırımcıların ve sektör oyuncularının ortak sorumluluğudur.

Unutulmamalıdır ki ekosistemler güvenle büyür. Egosistemler ise bir noktadan sonra kendi ağırlığını taşıyamaz hale gelir. Ekosistem ile egosistem, gelenek ile gelecek arasındaki farkın çoğu zaman yalnızca bir harf olduğunu görmek, aslında hangi tarafta durduğumuzu da net şekilde ortaya koyar.

Bu çerçevede altı çizilmesi gereken önemli bir gerçek vardır: finansal gücün hızla yön verdiği girişim modelleri, büyüme dönemlerinde dönüştürmeye çalıştıkları sektörlerde kalıcı bir yapı inşa etmek yerine, çoğu zaman fırsat odaklı hareket eder. En ufak kriz anında ise aynı hızla geri çekilme eğilimi gösterebilirler. Bu durum, yalnızca şirketleri değil; ülke ekonomisini, kullanıcı deneyimini ve sahada gerçek değer üreten tüm paydaşları doğrudan etkiler.

Bu nedenle bu değerlendirmeyi, kendi sektörüm başta olmak üzere tüm karayolu taşımacılığı paydaşları adına bir not, aynı zamanda bir hatırlatma olarak bırakmak isterim. Sürdürülebilir bir gelecek için ihtiyacımız olan şey; hızlı büyüyen yapılar değil, dengeli ve kurallı büyüyen gerçek ekosistemlerdir.

**1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü Kutlu Olsun!** ■

# 1 Mayıs

## EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun!*

Üreten, taşıyan, yollarda hayatı kolaylaştıran  
tüm emekçilerin 1 Mayıs Emek ve  
Dayanışma Günü kutlu olsun!



 **ŞENNİK**  
turizm

[www.sennikturizm.com.tr](http://www.sennikturizm.com.tr)

# Mercedes-Benz Türk, BusStore Avrupa Ağı'nı İstanbul'da Ağırladı

İkinci el otobüs faaliyetlerinin küresel ölçekte yönetildiği BusStore markasının önemli temsilcilerinin bir araya geldiği BusStore Avrupa Yıllık Toplantısı, ilk kez Türkiye'de Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde gerçekleştirildi. 11 ülkeden 35 katılımcının yer aldığı etkinlikte, ikinci el otobüs pazarının mevcut durumu, gelecekteki dönüşümü ve büyüme alanları kapsamlı şekilde ele alındı. Toplantıdan elde edilen çıktılar, BusStore'un hem lokal hem de global stratejik gelişimine katkı sağladı

**M**ercedes-Benz Türk, ikinci el otobüs faaliyetlerini yürüttüğü BusStore markası Avrupa ağına yıllık buluşmasına İstanbul'da ev sahipliği yaptı. BusStore Yıllık



Toplantısı kapsamında Avrupa'nın farklı ülkelerinden gelen ekipler, Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük ve Pazarlama Merkezi'nde bir araya gelerek ikinci el otobüs pazarının mevcut durumunu, gelecekteki dönüşümü ve büyüme alanlarını değerlendirdi. Her yıl farklı bir BusStore lokasyonunun ev sahipliğinde düzenlenen ve Avrupa ağına tamamını kapsayan bu yıllık toplantı, Türkiye'de ilk kez gerçekleştirildi. Avrupa genelindeki BusStore

operasyonlarının koordinasyonunu güçlendirmeyi amaçlayan bu buluşmadan elde edilen çıktılar farklı ülkelerdeki ekipler arasında bilgi paylaşımını artırırken, BusStore'un hem lokal hem de global stratejik gelişimine katkı sağladı.

**"BusStore Avrupa ağını ilk kez Türkiye'de ağırlamaktan büyük memnuniyet duyduk"**

Mercedes-Benz Türk 2. El

**Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel**, BusStore Avrupa Yıllık Toplantısı'nın Türkiye'de gerçekleştirilmesinin şirket açısından önemli bir buluşma olduğunu belirterek konuyla ilgili şunları söyledi: "BusStore Avrupa Yıllık Toplantısı'nı bu yıl Türkiye'de, Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde gerçekleştirmekten büyük memnuniyet duyduk. 11 ülkeden 35 katılımcının yer aldığı bu önemli buluşma, ikinci el otobüs faaliyetlerimizi tek çatı altında yürüttüğümüz BusStore ağına güçlü iş birliği kültürünü ve uluslararası yapısını bir kez daha ortaya koydu. Bu toplantı ile Avrupa'nın farklı pazarlarından gelen ekiplerle bir araya gelerek mevcut durumu, gelecek stratejilerimizi kapsamlı şekilde değerlendirme fırsatı bulduk. İkinci el araçlarda Türkiye genelinde güvenilir çözüm ortağı olmaya ve müşterilerimizin operasyonel verimliliğine katkı sağlamaya devam edeceğiz." ■



Mercedes-Benz Türk Bayi ve Yetkili Servis Ağı Güçleniyor

## Mengerler Samsun Yeni Kurumsal Kimliğiyle Hizmete Başladı

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağındaki yeniden yapılanma çalışmaları kapsamında kurumsal kimlik dönüşümünü tamamladığı Mengerler Samsun tesisini devreye aldı. Yenilenen altyapı ve ağır ticari araçlara özel oluşturulan alanlarla tesisin günlük 30 araca hizmet verebilecek kapasiteye ulaştığı açıklandı.

**M**ercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servis ağına yürüttüğü dönüşüm çalışmaları kapsamında yenilenen Mengerler

Samsun tesisi, markanın global kurumsal kimlik standartlarına uygun şekilde modernize edildi. Yaklaşık 13 bin metrekare arsa üzerinde kurulu tesis, bir yılı aşan yenileme sürecinin ardından bölgedeki ağır ticari araç müşterilerine daha yüksek standartlarda hizmet sunacak yapıya kavuşturuldu.

Gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında ağır ticari araç müşterilerine özel alanlar oluşturulurken, servis kanalları uzatıldı ve atölye alanı genişletildi. Toplam 4 kanallı servis yapısına ulaşan tesis, günlük 30 araca hizmet verebilecek kapasitesiyle bölgedeki taşımacılık operasyonlarına kesintisiz destek sağlayacak şekilde yapılandırıldı.

## Hizmet ağıımızı sürekli geliştiriyoruz

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü **Can Balaban**, dönüşüme ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı:

"Mercedes-Benz Türk olarak bayi ve yetkili servis ağıımızı sürekli geliştirerek müşterilerimize en yüksek hizmet standartlarını sunmayı hedefliyoruz. Mengerler Samsun bayi ve yetkili servisimizde tamamladığımız bu dönüşüm, hem operasyonel verimliliği artıran hem de müşteri deneyimini daha da güçlendiren önemli bir adım niteliğinde."

## Samsun'da güçlü ve kesintisiz hizmet hedefi

Mengerler Samsun Genel Müdürü **Özkan Demir** ise yapılan yatırımla satış ve satış sonrası hizmetlerde hız, şeffaflık ve güvenilirliği önceliklendirdiklerini belirterek, "30'a yakın çalışanımız ile kamyon ürün grubunda müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt verebiliyoruz. Satış ve satış sonrası hizmetler ekiplerimizin koordinasyonu sayesinde müşterilerimize kesintisiz bir deneyim sunarken, Mercedes-Benz Türk'ün global standartlarını Samsun'da en iyi şekilde temsil etmeye devam ediyoruz." dedi. ■



# 1 Mayıs

EMEĞİN VE DAYANIŞMANIN  
BAYRAMI

KUTLU OLSUN



## TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

100 yıldır her yolculuğun  
arkasında aynı emek, aynı özveri var.

**1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü**  
*kutlu olsun.*



# 1 MAYIS

## Emek ve Dayanışma

Günü  
*Kutlu Olsun*



  
**1 Mayıs**

EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun*

**ÖZİKİZLER**

# 1 MAYIS

## EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun!*



Alın teriyle yola değer katan  
tüm emekçilerin 1 Mayıs  
Emek ve Dayanışma Günü  
kutlu olsun.




 **MINİ TUR**  
Turizm Taşımacılığı

# ŞEHRİN ASLANI HER İŞTE YANINIZDA




## MAPAR BURSA

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

 Acil  
Servis: 0 533 931 99 00

## MAPAR İZMİR


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

 Acil  
Servis: 0 530 373 93 93

## MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

 **mapar**

 [www.mapar.com.tr](http://www.mapar.com.tr)

 /maparman



# 1 MAYIS

— EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ —

*Kutlu Olsun!*

Ulaşımın her anında özveriyle çalışan  
tüm emekçilerimizin 1 Mayıs Emek ve  
Dayanışma Günü kutlu olsun.

**Birlikte üretiyor, birlikte  
geleceğe taşıyoruz.**



**ALİ GÜL**

Izmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

# 1 MAYIS

— EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ —

*Kutlu Olsun!*

Ulaşımın her anında özveriyle çalışan  
tüm emekçilerimizin 1 Mayıs Emek ve  
Dayanışma Günü kutlu olsun.

**Birlikte üretiyor, birlikte  
geleceğe taşıyoruz.**



**ÖZER BÜR**

Ege Turizm Taşımacılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

# Yönetmelikte Terminaller - 3

Terminal tanımları ve kullanımları ile ilgili olarak kanun ve yönetmeliklerdeki hususlar üzerinde daha önceki yazılarımda durmuştum. Bunların değerlendirmesini de yapmıştım. Bu yazımda ise terminallerin özellikleri üzerinde duracağım.

Taşıma Kanunu'nun terminal başlıklı 32. maddesinde, terminallerin özelliklerinin yönetmelikle belirleneceği ifade ediliyor. Yönetmelik başlıklı 34'üncü maddede de terminal hizmetlerinde öngörülecek hususların yönetmelikle belirleneceği yer alıyor. Kanunda bunlar dışında bir husus bulunmuyor.

## Yetki belgesi zorunluluğu

Kanunda, yetki belgesi zorunluluğu getirilen faaliyetler arasında terminal konusu yer almıyor. Buna rağmen yönetmelik ile terminallere yetki belgesi zorunluluğu getirildi. Zorunlu olan husus, terminal işletmeciliği yapabilmek için belge alınması gerekliliğidir. Bunun hukukiliğini bir yana bırakacak olursak, ben bunun faydalı olduğunu düşünüyorum. Yeterki iyi bir düzenleme yapılınsın.

## Yetki Belgesi Türleri

Yönetmelik, baştan beri terminal işletmeciliği yetki belgelerini T1 (büyükşehir belediyesi içinde olanlar) ve T2 (büyükşehir belediyesi dışında olanlar) şeklinde ayırıyor. Bunun anlamı ve/veya gerekçesi net olarak bilinmiyor. Ancak yetersizlik söz konusu. Önceden büyükşehir olmayan illerin yanında, büyükşehir olan illerin büyükşehir belediyesi dışında kalan alanları da vardı. Şimdi bu yok. Dolayısıyla bu ayırım geçerliliğini kaybetti. Belki büyükşehir belediyelerinin merkezinde olan yerler veya olmayan yerler şeklinde bir ayırım akla gelebilir. Tabii bir de büyükşehir olan ve olmayan iller ayırımı düşünülebilir. Peki bunlar anlamlı mı? Bence değil.

## Terminal Büyüklüğü

T1-T2 ayırımında T1'in büyük, T2'nin ise küçük terminaller için olacağı akla geliyor. Hâlbuki terminallerin özelliklerine bakıldığında her ikisi için de en az 2.000 metrekare şartı bulunuyor. Dolayısıyla büyüklük ayırımı da söz konusu değil. Zaten büyükşehir için de, dışında kalan yerler için de terminalin hizmet vereceği nüfus büyüklüğü çok farklı. Nüfusu 50 binin altında olan yerler için 500 metrekarelik terminalin yeterli olacağı daha sonra yönetmeliğe eklendi. Ancak bu da yetmez. Büyüklüğe göre terminal tanımlanacak olsa; 2.000, 5.000,10.000, 20.000, 50.000, 200.000, 500.000, 1.000.000, 2.000.000, 3.000.000 nüfuslu yerler için ayrı terminal tanımlamak gerekirdi. Bu da söz konusu değil.

## Terminallerin aşamaları

Terminallerin büyüklüğü dâhil tüm özellikleri yapım aşamasıyla ilgilidir. Terminallerin ömrünü yapım aşaması ve işletme aşaması olarak ikiye ayırmak mümkündür. Keza yapım aşamasını da yerinin belirlenmesi, büyüklüğünün belirlenmesi, projesinin ve özelliklerinin belirlenmesi, inşaat aşaması ve takiben işletme aşaması gibi ayırmak mümkündür.

## Kimler Terminal Yapabilir?

Yönetmelikte kimlerin terminal yapabileceği, hatta terminal yapımına ilişkin herhangi bir husus bulunmuyor. Sadece taşıma yetki belgesi sahiplerinin, şartlara uygun olmak kaydıyla özel terminal inşa edebileceği veya bu durumda olan terminallerin kullanım hakkını alıp yetki belgesi ile işletebileceği belirtiliyor. Bu bir hususi terminal mi? Belli değil. Ticari terminal ise bu hak herkese söz konusu değil mi? Taşımacılar için fark ne?

## İşin Gerçeği

Belediyeler ile ilgili mevzuatta terminal yapmaya ilişkin hak/yetki/imtiyaz/görev belediyelere veriliyor. Bunun ötesinde, herhangi bir yapının inşası belediye mevzuatına göre ancak belediye izni ile



## Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

mümkün oluyor (Bunun tek istisnası özel bakanlık izinleridir). Bu şartlar altında sadece belediyeler terminal inşa edebilir veya ettirebilir. İşin gerçeği budur. Bu kapsam dışında yapılmış terminal var mı, bilmiyorum. En azından ticari terminal var mı? Öyleyse belediye ne derse o; yani ne yaparsa veya yaptırırsa o.

## Terminal İşletmeciliği Şartları

Yönetmeliğe göre bunun için gerekli şartları sağlayıp yetki belgesi alınması zorunludur. Terminal yetki belgesi için sadece belirli miktarda sermaye veya işletme sermayesi şartı var. T1 için sermaye biraz daha büyüktür. Hepsisi bu kadar. Sanki "bu şartı sağla, belgeni al" hali vardı. Hâlbuki terminal işletmek için uygun özellikteki bir terminalin mülkiyetine veya kullanım (işletme) hakkına sahip olmak gerekmez mi? Nihayet bunu fark edip yetki belgesi şartlarına eklediler.

## Terminal Özellikleri

Uygun terminal olabilmek için aranacak özellikler baştan beri tüm yönetmeliklerde çok güzel bir biçimde yer alıyor. Bunların başında yer alan terminal büyüklüğü dışındaki tüm özelliklere aynen katılıyorum. Ancak bunlar kimi bağlar? Bu özelliklere uygun terminal yapma konusunda tek muhatap belediye olmuyor mu? Belediye bu özelliklerde terminal yapmazsa ne olacak? İşletmeci, var olan terminalle sınırlı değil mi?

## Terminal Yeterliliği

Bir terminalin yetki belgesi almak için gerekli şartları taşıyıp taşımadığı, yönetmeliğe göre Bakanlığın ilgili bölge müdürlüğünce düzenlenecek uygunluk denetim tutanağı ile belirleniyor. Bu çok önemli; ancak bu denetim, işletme öncesi mevcut bir terminalin yetki belgesi müracaatı aşamasında söz konusu. Terminali şekillendirme gibi bir amacı yok; sadece tespit amacı var. Bu çok kritik aşamada yeterlilik kararı nasıl verilecek? Sınırlı bir alanda terminalden beklenen tüm özellikleri hayata geçirmek ne kadar mümkündür? Mevcut tek terminal yeterli bulunmayıp reddedilebilir mi? Mevcut terminallerde bunun tam olarak gerçekleşmesi mümkün mü? Belediyenin tek terminalini yeterli bulmayıp kullandırmamak mümkün mü? Bu soruların cevaplarını merak ediyorum.

## Yeterlilik Türleri

Adı geçen tutanağa göre bir terminal "yeterlidir/yeterli değildir" kararı vermek çok zor ve riskli bir konu. Bu nedenle birden fazla yeterlilik hâlinin tanımlanması gerektiğini düşünüyorum. Yani denetim sonucunda bir terminal "üstün (tam) yeterli", "normal (orta) yeterli", "düşük (asgari) yeterli" ve "yetersiz" olmak üzere çeşitli yeterlilik değerlendirmesi sonuçları verilebilmeli. Yetersiz görülenler dışında hepsinin kullanımına izin verilmelidir. Yeterlilik belgelerinde de terminalin yeterlilik düzeyi yazılmalıdır. Buna göre de terminal yeterlilik belgeleri tanımlanmalıdır.

## Bakış Açısı

Bir terminalin her şeyiyle mükemmel olması beklenemez. Mükemmel olmayan terminaller de kullanılabilir. Buna düşük yeterlilik de dâhildir. Hatta başka terminal bulunmayan yerlerde, belediyenin yetersiz görülen terminali bile kullanılmak zorunda kalınabilir. Ben hayatın gerçeğinin bu olduğunu düşünüyorum.

## Yeterlilik Farkının Rolü

Burada bakış açısının, daha yüksek yeterliliğe sahip terminalin daha yüksek ücret alabilmesi şeklinde olması gerektiğini düşünüyorum. Bakanlıkça terminal tavan ücret tarifesi yayımlandığında (ki bunun sürekli yayımlanması gerektiğini düşünüyorum), üstün yeterlilikteki terminal bunu aynen uygularken, orta yeterlilikteki %25 eksikliğini, düşük yeterlilikteki ise %50 eksikliğini uygulamak zorunda olmalıdır. Böylece bir farklılık yaratılmış olur.

## Hususi Terminal Konusu

Yukarıda söz konusu olan tüm açıklamalar ticari terminaller için geçerli olabilir. Hususi terminallerde zaten ücret söz konusu olmayacaktır. Bunlarda da asgari yeterlilik şartı aranması düşünülebilir; ancak bence bu da gereksizdir. Terminal bir rekabet unsuru olup tıpkı iyi otobüs, iyi hizmet, servis aracı, ikram gibi; iyi terminal de taşımacıya üstünlük sağlayabilir. Geçmişte başarısını gördüğümüz taşımacılar hep üstün özellikli hususi terminalleri sayesinde bu başarıyı yakalamışlardır. Hususi terminal yapmak ve/veya işletmekte zaten belediye alanlarında belediye iznine tabii olup belediyeler de buraların özelliklerini mutlaka gözeteceklerdir.

## Terminal Ücretleri

Yönetmelikte terminal ücretleri ile ilgili düzenlemeler yer alıyor. Bunlar büyük ölçüde olumludur. Ancak terminal işletmecilerinin alacakları ücretler onların keyfine bırakılmaz. Sürekli olarak tavan ücret tarifesi yayımlanmalı ve taşımacılar tekel konumundaki bu işletmelerin keyfiliklerinden korunmalıdır.

## Kimler Terminal İşletebilir?

Terminal yapma hakkı belediyelerde olduğuna göre onlar terminal işletebilirler. Kendi mevzuatlarının onlara verdiği hak gereği bunu başkalarına devretmeleri de söz konusudur. Ancak taşımacıların korunması açısından bu devir mümkün olduğunca yapılmamalı; yapılması hâlinde ise belediyelerin işletmeci ile yapacakları sözleşmelere taşımacıların menfaatlerinin gözetileceği yönünde belediye gözetim ve müdahaleleri yer almalıdır.

## Yap-İşlet-Devret Terminalleri

Şüphesizki, kaynağı yeterli olmayan belediyeler terminal yapımını özel sektöre verebilir. Bunun zorunluluk halinde olması ve yapılan terminalin işletilmesi aşamasında işletmeciye keyfi uygulama şansı verilmemesi ve yukarıda belirtildiği üzere belediyenin taşımacıları koruma şartları sözleşmelere konmalı ve takip edilmelidir. Bu kapsamda işletme sonrasında süre uzatımı ve terminalin tümüyle işletme haklarının özelleştirilmesi konularında belediyeler mutlaka çok dikkatli olmalıdırlar.

Tekel konumunda olan terminallerin özel sektöre her türlü işletilmesi halinde taşımacılar mutlaka korunmalıdır. Taşımacıların korunması konusunda belediyeler ve bakanlık koordineli çalışmalı ve taşımacıların zararı mutlaka önlenmelidir.

## Otobüsçülerin yapma veya işletmesi

Yolcu taşımacılarına hiçbir kolaylık veya düşük maliyet getirmeksizin kendi kazançları için ayrıcalıklı terminal yapma hakkı isteyen taşımacı görünümü kişilerin terminal yapma istekleri görmezden gelinmelidir. En yüksek maliyetin onlar tarafından işletilen terminallerde taşımacıya ödetildiği unutulmamalıdır.

## Terminal İşletme Koşulları

Mevcut bir terminalden isteyen tüm taşımacılar, hiçbir ayırım yapılmaksızın gerekli ücretleri ödeyerek istisnasız bir biçimde faydalanabilmelidirler ve terminalde yer olmaması gibi bir hal kabul

edilemez. Terminalde yer bitmez. Kalkış-varış, indirme-bindirme ile sınırlı olan kullanımlarda herkes ticari terminalden hizmet alabilmelidir. Ücret farklılaştırması, acenteliğin istenilen kişiye verilmesi gibi ayrımcılıklar asla yapılmamalıdır.

## Terminal Sahipliği

Eski ve yeni Yönetmelik ile Taşıma Kanunu'nda taşımacılara terminal veya kullanım hakkı sahipliği veya ortaklığı yer alıyor. Bunun amacı ve nasıl sağlanabileceği belli değil. Öncelerde belirli bir taşımacıya ait terminalden başkalarının faydalanabilmesi için ona belirli faturalar ödetilmiştir. Sınırlı olan bilet satış bürolarından yüksek bedellerle faydalanma zorunluluğu dayatılmıştır. Otogar tipi terminallerde her birinin bir sahibi olup boş birim bulunmaz. Bir birimin sahibine bilet satış hakkı vermek ve benzeri dayatmalar yapılmıştır. Artık Yönetmelikte öngörülen bir şekilde ticari terminalde bunlara gerek yoktur. Her taşımacı bazılarının rant kazandırmaksızın terminalden faydalanabilir. Tüm ticari işletmeler hiçbir ön şart olmaksızın herkesin faydalanmasına açıktır.

## Terminalin Özü

Terminal; otobüslerin kalkış-varış ve/veya indirme-bindirme işlemlerinde, yolcuların ve karşılayıcıların bekleyebileceği kapalı alanı bulunan bir yerdir. Hepsisi de budur. Gerekli yerlerde bu kadarıyla yetinilebilinmelidir. Belediye alanı dışında kalan yerlerde taşımacılar korunmuş kapalı bir alandaki oturma imkanlarıyla sınırlı bir yapıyı hususi terminal olarak kullanarak sefer yapabilmelidirler. Başka bir şart da aranmamalıdır.

Ankara'da belediyeye müracaat ederek 'Biraz terminal veya kullanma hakkı satın almak istiyorum' demek mümkün mü, gerekli mi? Görüşüp bir sözleşme ile faydalanmak yetmez mi?

## Eski Yönetmelikte Terminaller

Yukarıda söylenen hususların iyi veya doğru anlaşılması için Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliği öncesinde yürürlükte olan Uluslararası Yolcu Taşıma Yönetmeliği'nde yer alan yolcu tanımını vermek istiyorum: Madde 34-Yolcu taşımacılığında otobüs terminallerinde en az 20 kişinin rahatça oturabileceği yeri, telefonu, bir emanetçisi ve bir bilet satış yerinin bulunması, bu yerlerin sıcağa ve soğuğa karşı korunmuş olması, en az 1 personel tarafından idare edilmesi, trafiği aksatmayacak ve yolcuların rahatça inip, binebilecekleri bir yanaşma yerine sahip olmaları şarttır.

Bunu günümüze göre yorumlarsanız; herşey yoluna girmiş olur. Buna benzer şartları otobüs kalkış-varış terminalleri dışında ücretsiz servis hizmeti verilen şube veya acentelerin fiziki imkanları içinde arayabilirsiniz.

Şüphesiz ki, gönül daha fazlasını ister. Ancak her güzelliğin bir bedeli yani maliyeti olacaktır. Herhangi bir amaçla ilave tek bir personel konulmasını önerdiğinizde; vardiya düzeni, hafta sonu izni, sağlık şartları, senelik izinler düşünüldüğünde bunun en az 6 kişilik bir istihdam ve aylık en az 300 bin, günlük 10 bin liralık bir maliyet getireceği bilinmelidir. Bu da günde birkaç kalkış-varış yapılan, az sayıda taşıtın faydalandığı küçük bir terminal için çok ağır bir yük ve çıkış parası yüksekliği getireceği bilinmelidir.

## Bitirirken

Terminallerle ilişkin samimi düşüncelerim umarım ki, iyi anlaşılır, değerlendirilir ve zor günler yaşadıklarımı gördüğümüz taşımacılar için olumlu yönde kullanılır.

*1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü'nü kutluyorum.*



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

## Otobüsçü dikkatli olmalı

Kış sezonunun sona ermesi ve havaların 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

Kış aylarını geride bıraktık. 1 Mayıs İşçi ve Emekçi Bayramı, hafta sonu tatili ile birleşiyor ve ciddi bir hareketlilik olacak. Yine 19 Mayıs ve 9 günlük tatile dönüşme ihtimali olan Kurban Bayramı ile birlikte hareketliliğin seviyesi daha da artacak. Tüm bu hareketliliğe rağmen, artan maliyetler taşımacıları zor durumda bırakıyor.

Şu anda sektörün en önemli sorunu, artan maliyetler ve havayollarının uyguladığı düşük bilet ücretleri. Uçak biletleri bu şekilde olduğu sürece, şehirlerarası otobüs tarafındaki yolcu kaybı yüzde 50'ler seviyesini buldu ve bu artarak devam edecek.

### Havayolu sektörü etkilemeye devam ediyor

İstanbul Otogarı'ndan günlük çıkış yapan otobüs adetleri de bize bunu gösteriyor. Bu mevsimde günlük ortalama 1600 adet civarında çıkış olması gerekirken, bu sayı 1100 adetlere kadar gerilemiş durumda. Havayollarında sübvansiyonlar devam ettikçe, şehirlerarası taşımacılıkta sıkıntı daha da artacak. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü kan kaybetmeye devam edecek. Ayrıca firmaların kira ve otogar çıkış ücret maliyetleri de giderek artıyor. Yeni ihalelerde de kira maliyetlerinin çok arttığını görebiliyoruz.

### İstanbul-Edirne Hattı'nda hızlı tren seferleri

Otobüs firma sahiplerinin bu olumsuzluklar içerisinde çok daha dikkatli olması, sefer planlamalarını daha iyi yapmaları, doluluk seviyelerini daha da artırmaları artık bir zorunluluk. Uzun mesafelerde havayolunun getirdiği kayıplara, demiryolunda açılan ve açılması planlanan yeni hatlarla kısa mesafeler de eklenecek. İstanbul-Edirne hattında hızlı tren seferlerinin test sürüşleri başladı. İstanbul-Edirne hattı, otobüsçü için çok önemli bir hat. Allah kolaylık versin sektörümüze.

Herkesin 1 Mayıs Bayramı'nı kutluyoruz. İşçilerimizin, emekçilerimizin 1 Mayıs Bayramı kutlu olsun. ■

# TTDER yönetimi turizm taşımacılığındaki gelişmeleri değerlendirdi



Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER) yönetimi 22 Nisan 2026 tarihinde bir araya gelerek turizm taşımacılığındaki gelişmeleri değerlendirdi.

■ Erkan YILMAZ

TTDER Genel Merkezi'nde Başkan Sümer Yıgci yönetiminde gerçekleşen toplantıya TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, TTDER Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih Çolak, Hasan Özgün,



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, TÜRSAB eski Başkanı Başaran Ulusoy, UTS Travel Kurucusu Nurdan Üstman, Prontotour Yönetim Kurulu

Başkanı Ali Onaran, Elçi Tur'dan Mustafa Elçi katıldı. Toplantıda turizm ABD-İsrail ile İran arasında başlayan savaşın turizme etkileri, artan maliyetler değerlendirildi. ■

# 1 MAYIS

## EMEK VE DAYANIŞMA GÜNÜ

*Kutlu Olsun!*

Ulaşımın her anında özveriyle çalışan tüm emekçilerimizin 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü kutlu olsun.  
Birlikte üretiyor, birlikte geleceğe taşıyoruz.






# Aksu Tur'dan Sezon Öncesi Güvenli Sürüş Hamlesi

Turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Antalya merkezli Aksu Tur'un kaptanlara yönelik düzenlediği kapsamlı eğitime 80 kişi katıldı; yönetim kadrosu da programda yer aldı.

**2** Antalya merkezli Aksu Tur, hizmet kalitesini artırmak ve yolcu güvenliğini en üst seviyeye taşımak amacıyla 2026

sezonu öncesinde kaptanlarına yönelik kapsamlı bir eğitim programı gerçekleştirdi. Antalya Emniyet Müdürlüğü Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü iş birliğiyle düzenlenen eğitime toplam 80 kişi katılım sağladı.

Eğitimde, sürücülere trafik kuralları, güvenli sürüş teknikleri, yolcu taşıma sorumlulukları, acil durum yönetimi ve trafik kazalarının önlenmesine yönelik detaylı bilgiler aktarıldı. Program kapsamında sürüş esnasında dikkat edilmesi gereken kritik

unsurlar da ele alınarak kaptanların yeni sezona daha bilinçli hazırlanması hedeflendi.

Yerel ve yabancı turistlerin güvenli taşınmasına odaklanan eğitimde; trafik güvenliği, hız limitlerine uyum, emniyet kemeri kullanımı ve araç içi yolcu güvenliği gibi başlıklar öne çıktı. Uygulamalı anlatımlarla desteklenen program sayesinde kaptanlar, sahaya daha dikkatli ve profesyonel şekilde çıkmaya hazır hale geldi.

Eğitime Aksu Tur yönetim kadrosu da katılım sağladı.

Yönetimden Yusuf Karacan ve Kaan Karacan'ın yanı sıra Genel Müdür Ahmet Buca, Filo Müdürü Kansu Özkan ve Operasyon Müdürü Ali Elmase programda yer aldı.

Aksu Tur yetkilileri, misafirlerine güvenli, konforlu ve sorunsuz ulaşım sunmanın öncelikleri olduğunu vurgularken, eğitime katkı sunan Komiser Sezgin Sezer, Polis Memuru Erdinç Akman ve Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü ekibine teşekkür etti. ■



## Hassoy Otomotiv'den Acarlar Turizm'e Turismo



**M**ercedes-Benz Türk bayi Hassoy Otomotiv personel, okul, turizm taşımacılığı ve araç kiralama alanında hizmet veren Kocaeli merkezli Acarlar Turizm'e Turismo teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo'nun teslimatı Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Acarlar Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Enes Acar ve Cevdet Acar'a yapıldı. Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, "Yeni Turismo aracımız Acarlar Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun bol kazançlar getirsin" dedi. ■

## TEMSA'dan Can Ardahan Turizm'e Maraton

**T**EMSA şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Can Ardan Turizm'e 1 adet Maraton VIP 2+1 teslimatı gerçekleştirdi.

TEMSA bayi Demir Grup tarafından satışı gerçekleşen Maraton VIP 2+1 otobüsün teslimatını TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Ali Acıbadem tarafından Can Ardahan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Emre Daşdemir'e yapıldı. ■





# Sürat Lojistik'te %100'ün Üzerinde Büyüme ve Dijital Atılım

**Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türkel, 2025'i yüzde 100'ün üzerinde büyümeyle kapattıklarını belirterek, dijitalleşme, intermodal taşımacılık ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarla sektörde güçlü bir dönüşüm gerçekleştirdiklerini söyledi. Türkel, hedeflerinin Türkiye'de 5 yıl içinde ilk 10, 10 yıl içinde ilk 5, dünyada ise ilk 10 lojistik şirketi arasına girmek olduğunu vurguladı.**

**Röportaj: Erkan YILMAZ**

**S**ürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türkel Taşıma Dünyası'na 2025 yılını değerlendirdi ve 2026 yılı hedeflerini paylaştı.

Yüzde 100'ü aşan büyüme, 4 milyon tonluk taşıma hacmi ve güçlü dijital altyapı... Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türkel, lojistiğin artık sadece taşıma değil, veri, hız ve sürdürülebilirlik ekseninde stratejik bir sektör haline geldiğini belirterek Avrupa'da doğrudan yapılanma planlarını açıkladı.

Küresel belirsizlikler, artan maliyetler ve jeopolitik risklere rağmen Sürat Lojistik, 2025'i güçlü büyüme ile tamamladı. Genel Müdür Tarkan Türkel, şirketin dijital dönüşümü, rota optimizasyonu ve intermodal çözümlerle maliyet baskısını yönettiğini ifade etti.

**2025 yılı değerlendirmesi**

■ **2025 yılı Sürat Lojistik açısından nasıl geçti? Operasyon hacmi, ciro ve müşteri portföyü açısından hedeflerinize ne ölçüde ulaştınız?**

- 2025 yılı lojistik sektörü açısından hız kadar öngörülebilirlik ve maliyet yönetimi sınavının öne çıktığı bir yıl oldu. Küresel ticarete yaşanan

dalgalanmalar, enerji, işçilik ve kapasite maliyetleri şirketleri daha verimli çalışmaya itti. Bu ortamda fark yaratanlar; dijitalleşmeyi merkeze alan, intermodal çözümleri geliştiren ve sürdürülebilirliği iş modelinin ayrılmaz parçası haline getiren firmalar oldu. Bu açıdan bakıldığında 2025'i lojistik sektörü için bir dönüşümün yanı sıra iş süreçlerini yeniden tanımlanma yılı olarak değerlendirmek mümkün.

Sürat Lojistik olarak biz 2025 yılında dökme yük elleçleme sistemleri, yüksek hacimli ve özel ürün gruplarına yönelik sunduğumuz hizmet kapasitesini büyütürken, operasyonlarımızın çeviklik ve verimlilik düzeyini de üst seviyeye taşıdık. Soğuk zincir taşımacılığında söz sahibi şirketler arasına girdik. Dijital dönüşüm tarafında da ERP sistemleri ve ileri seviye araç takip çözümleriyle operasyonel süreçlerimizi uçtan uca entegre ettik. Sektörde yeni bir şirket olmamıza karşın yılı yüzde 100'ün üzerinde bir büyüme ile tamamladık. 5 binden fazla tedarikçi ve 3 binden fazla noktaya erişim kapasitesiyle yıllık 272 bin sefer ile yine yıllık 4 milyon ton yük taşıdık.

■ **2025'te lojistik sektörünün en çok zorlayan konular neler oldu? Maliyetler, finansmana erişim, talep daralması veya regülasyonlar açısından siz hangi başlıkları öne çıkarıyorsunuz?**

- Bu noktada pandemi sürecini önemli bir milat olarak almak gerektiğini düşünüyorum. Pandemi sonrası oluşan küresel kırılganlıklar, lojistik süreçlerin sadece verimli değil, aynı zamanda esnek, dayanıklı ve öngörülebilir olmasını zorunlu hale getirdi. Bu durum, sektör oyuncularını daha çevik yapılar kurmaya, dijitalleşmeye hız vermeye ve müşteri deneyimini uçtan uca yeniden tasarlamaya yöneltti.

Bir diğer konu da iklim değişikliği ile birlikte hemen her sektörün gündeminde olan "sürdürülebilirlik". Artık sürdürülebilirlik lojistikte olursa iyi olurdu çıkararak, tüm yatırım ve operasyon kararlarının belirleyici unsuru haline geldi. Elektrikli araçlar, karbon emisyonu hesaplamaları, enerji verimli depo çözümleri ve intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması gibi adımlar, çevresel sorumluluğun yalnızca

kurumsal itibar değil, aynı zamanda maliyet ve rekabetçilik avantajı sağladığını gösteriyor. Artık lojistik, yalnızca bir taşıma veya depolama hizmeti sunmakla sınırlı olmayan; veri yönetiminin, ileri teknoloji uygulamalarının, müşteri deneyiminin ve çevresel sürdürülebilirliğin kesişiminde konumlanan stratejik bir sektöre dönüşmüş durumda. Bu dönüşüm, bizim gibi sektördeki vizyoner firmalara yalnızca yeni iş modelleri yaratma değil, aynı zamanda bölgesel ve küresel tedarik zincirlerinin mimarı olma fırsatı sunuyor. Bizim açımızdan 2025 yılının, ölçeği büyütürken sistemi kurduğumuz bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Operasyon kabiliyetimizi genişletirken aynı anda güçlü bir dijital omurga kurduk.

**Ekonomi ve maliyet baskısı**

■ **Akaryakıt fiyatları, finansman maliyetleri ve dövizdeki dalgalanmalar lojistik firmalarının operasyonlarını nasıl etkiledi? Bu ortamda taşıma fiyatlarında sürdürülebilirlik sağlanabildi mi?**

- Lojistik sektörü doğası gereği enerji maliyetlerine son derece duyarlı bir sektör. Bu nedenle petrol fiyatlarındaki hareketler operasyon maliyetlerini doğrudan etkiliyor. Son dönemde yaşanan jeopolitik gelişmeler bu baskıyı daha da artırdı. İran-İsrail-ABD hattında tırmanan gerilim ve savaşın başlamasıyla birlikte petrol piyasalarında ciddi bir dalgalanma yaşanıyor. Bu sadece taşımacılık değil, tüm sektörleri etkiliyor. Özellikle Hürmüz Boğazı'nda yaşanan sorun, taşımacılığı alternatif rotalara yönlendiriyor. Bu da teslimat sürelerini uzatırken, yakıt maliyetlerinde de artış demek.

Finansman maliyetlerinin yüksek olduğu bir dönemde şirketlerin bu maliyet artışlarını tamamen fiyatlara yansıtması ise her zaman mümkün olmuyor. Bu nedenle sektör daha fazla verimlilik, rota optimizasyonu ve intermodal taşımacılık çözümlerine yöneliyor. Biz de Sürat Lojistik olarak yakıt tüketimini azaltan rota planlama sistemleri, veri analitiği ve intermodal taşımacılık çözümleriyle maliyetleri daha sürdürülebilir bir seviyede tutmaya çalışıyoruz. Sürat Lojistik



**TARKAN  
TÜRKEL**

olarak bizim toplam taşıma hacmimizin yaklaşık yüzde 90'ını yurtiçi operasyonlar, yüzde 10'luk bölümünü uluslararası taşımacılar oluşturuyor. Uluslararası operasyonlarımızın ağırlık merkezi ise Avrupa hatları. Bu nedenle bu güzergahlarda Hürmüz Boğazı'ndan kaynaklanan sıkıntıdan minimumum etkilendiğimizi ifade etmek isterim.

**Yatırım ve dijitalleşme**

■ **Sürat Lojistik'in 2025'teki yatırım ajandasında hangi başlıklar öne çıktı? Filo yatırımı, depo kapasitesi ve operasyonel altyapı tarafında nasıl bir büyüme yaşandı?**

- Bizim açımızdan 2025, "ölçeği büyütürken sistemi kurma" yılıydı. Operasyon kabiliyetimizi genişletirken aynı anda dijital omurgayı kurduk. Yani işi sadece büyütmedik, yönetilebilir hale getirdik. Türkiye'de 81 ile yaygın hizmet yapımızı güçlendirdik, depolama ve dağıtım yatırımlarımızı hızlandırdık. Talebe göre yeni depo alanları için de çalışıyoruz.

Operasyon tarafında ayrıca; dökme yük operasyonları, soğuk zincir, intermodal ve Avrupa ekspres hatları gibi çok modlu yapıyı daha entegre çalıştırdık. Demiryolu ve denizyolu entegrasyonunu güçlendirerek karayoluna olan bağımlılığı azaltma ve daha sürdürülebilir bir operasyon modeli oluşturma hedefi ile ilerledik.

*Devamı 23'te*

# Sürat Lojistik'ten %100'ün Üzerinde Büyüme ve Dijital Atılım

## 2026 beklentileri

### Başarafa 22'de

■ **Dijitalleşme, yapay zekâ ve veri analitiği lojistik sektöründe giderek daha kritik hale geliyor. Sürat Lojistik bu dönüşümde hangi teknolojileri kullanıyor?**

- Dijital dönüşüm sadece bir teknoloji yatırımı değil aslında. Bu süreçlerin yeniden tasarımı, insan kaynağının dijitalleşme kültürüne adapte edilmesi anlamına da geliyor. Ama dijital dönüşümün asıl getirisi verimlilik, hız ve müşteri memnuniyetinde yaşanan sıçrama. Biz dijitalleşmeyi bir düşünme biçimi olarak tanımlıyoruz. Bu bakış açısı ile Sürat Lojistik olarak tüm operasyon zincirlerimizi uçtan uca dijital ortama taşıdık. Rota planlama, yük optimizasyonu, filo takibi ve müşteri görünürlüğü artık tek bir platform üzerinden yönetiliyor. Bu sayede hem operasyonel hız kazandık hem de karar verme süreçlerimiz veriye dayalı hale geldi. Bu arada otomasyonla birlikte hata oranlarını düşürüp teslimat sürelerini kısalttık. Veri analitiğiyle her gün milyonlarca satır operasyon verisini analiz ediyor, sezgiyle değil, sayılarla hareket ediyoruz. Sistemlerimiz sayesinde rotaları dinamik olarak yeniden planlayabiliyoruz. Bu sayede trafik, hava durumu veya hat yoğunluğu gibi etkenlere göre sistem kendini anlık güncelliyor.

### İnsan kaynağı ve sektörün yapısal sorunları

■ **Lojistik sektöründe sürücü ve nitelikli personel bulma sorunu giderek daha fazla konuşuluyor. Siz bu konuda nasıl bir tablo görüyorsunuz?**

- Günümüzde nitelikli insan kaynağı hemen hemen her sektörün sorunu. Özellikle genç kuşakların uzun yol taşımacılığına daha mesafeli yaklaşması, uluslararası operasyonların beraberinde getirdiği bürokratik süreçler, nitelikli sürücü ve operasyon personeli bulmayı sektör açısından daha kritik bir mesele haline getirdi. Bu durumun farkında olan şirketler eğitim programları, dijital araçlarla desteklenen operasyon süreçleri ve daha konforlu çalışma koşulları ile bu alandaki istihdamı desteklemek üzere çalışmalara daha çok ağırlık vermeye başladı diyebilirim. Biz sektörde en büyük lokomotifin çalışan olduğunun bilinci ile çalışanlarımızın gelişimi için sürekli programlar oluşturmaktayız. Çalışanlarımızın fikirlerini dinleyen, öneri sistemleriyle süreç dahil eden bir model kurduk. Sahadan gelen her fikri değerlendiriyoruz. Ayrıca Etik Hat uygulamamız sayesinde herkes kendini güvenle ifade edebiliyor. Bu açıklık kültürü, bağlılığı en çok artıran unsur oldu.

■ **Sizce Türkiye lojistik sektörünün önümüzdeki yıllarda çözmesi gereken en kritik yapısal sorunlar nelerdir?**

- Türkiye; Avrupa, Orta Doğu, Orta Asya ve Afrika'yı bağlayan eşsiz bir konuma sahip. Üç saatlik uçuş mesafesiyle 50'den fazla ülkeye erişim sağlanabilen bu eşsiz coğrafi konum, Türkiye'yi bölgesel bir lojistik üssü haline getiriyor. Doğru planlama yapırsa bu coğrafya, Orta Koridor'un kalbi haline gelir diye düşünüyorum. Küresel üretim merkezlerinin yeniden

konumlandığı bu dönemde Türkiye, alternatif tedarik zincirlerinin kilit ülkesi olabilir.

Bence Türkiye lojistik sektörünün en önemli yapısal sorunlarından biri taşıma modlarındaki dengesizlik. Karayolu bağımlılığı, sürdürülebilirlik ve maliyet yönetimi açısından önemli bir sorun. Yine sektörün büyük oyuncularını bizler dijital dönüşümü gerçekleştirmiş olsak da orta ve küçük ölçekli firmalarda teknoloji kullanımı halen düşük seviyelerde.

### 2026 beklentileri

■ **2026 yılı için hem ekonomi hem de lojistik sektörü açısından beklentileriniz neler? Sürat Lojistik'in büyüme hedefleri ve yeni yatırım planları hakkında neler söyleyebilirsiniz? Özellikle yaşanan savaş ortamının uzun vadede lojistik süreçlerine nasıl etkilerinin olacağını düşünüyorsunuz?**

- 2026 yılı hem küresel ekonomi hem de lojistik sektörü açısından önemli belirsizliklerin olduğu bir dönem olacak gibi görünüyor. Özellikle jeopolitik gerilimlerin artması, savaşlar ve enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar tedarik zincirleri üzerinde yeni baskılar oluşturuyor. Ancak baktığımızda dünya ticareti yeniden şekillenirken lojistik sektörünün destek fonksiyonu olmaktan çıktığını küresel ekonominin yönünü belirleyen stratejik bir alan haline geldiğini görüyoruz. Tedarik zincirleri artık hız, maliyet ve güvenilirlik kadar dayanıklılık, veri şeffaflığı ve sürdürülebilirlik üzerinden rekabet ediyor.

Biz de Sürat Lojistik olarak yatırımlarımızı kısa vadeli ihtiyaçlardan ziyade, uzun vadeli bir vizyon doğrultusunda planlıyoruz. 2026 ve sonrası kapsayan yatırım stratejimizi beş ana eksen üzerine inşa ettik. Bunları; "operasyonel kapasite artışı, dijitalleşme ve otomasyon, Avrupa'da doğrudan yapılanma, intermodal hatların güçlendirilmesi ve sürdürülebilirlik" olarak sıralayabilirim. Operasyonel kapasitemizi artırırken yapay zekânın operasyonel kararları yönettiği bir model hedefliyoruz. Yine önümüzdeki dönemde Avrupa'da, özellikle Doğu Avrupa hattında doğrudan yapılanma planlıyoruz. Bu adım, Türkiye-Avrupa lojistik akışını daha etkin yönetmemizi sağlarken, intermodal ağımızı da güçlendirecek. Aynı zamanda enerji verimliliği yüksek depo çözümleri ve çevreci taşımacılık modelleriyle sürdürülebilirliği yatırımlarımızın merkezine almaya devam ediyoruz.

### Türkiye lojistik sektörünün en büyük fırsatı

■ **Türkiye'nin jeopolitik konumu lojistikte önemli fırsatlar yaratıyor. 2026'da Türkiye lojistik sektörünün en büyük fırsatı sizce hangi koridorlarda ve taşıma modlarında olacak?**

- Türkiye stratejik coğrafi konumu, artan dış ticaret hacmiyle bölgesel bir aktarma merkezi olma potansiyeline sahip çok özel bir ülke. Bu potansiyelin gerçek anlamda değerlendirilebilmesi ise lojistikte hızlı, entegre ve sürdürülebilir çözümler sunabilen güçlü oyuncularla mümkün. Türkiye'nin sahip olduğu coğrafi avantaj, doğru planlama ve güçlü lojistik altyapısıyla desteklendiğinde,



ülkemizi Orta Koridor'un merkezinde konumlandırabilecek büyük bir potansiyel barındırıyor.

Sürat Lojistik olarak biz de bu potansiyelin parçası olmayı değil, bu dönüşümün aktif aktörlerinden biri olmayı hedefliyoruz. Amacımız; Türkiye çıkışlı ticaretin dünya pazarlarına daha hızlı, daha verimli ve daha sürdürülebilir şekilde ulaşmasına katkı sağlamak. Türkiye'nin üretim gücünü doğru taşıma modelleriyle, doğru pazarlara ve doğru zamanda ulaştırmayı temel sorumluluğumuz olarak görüyoruz.

■ **Önümüzdeki 5 yıl içinde Sürat Lojistik'i sektörde nasıl bir konumda görmeyi hedefliyorsunuz? Hedefinizin 5 yıl içinde yerli firmalar arasında sektörde ilk 10'a, 10 yıl içerisinde ilk 5'e girmek olduğunu açıklamıştınız. Bunu başarmak için nasıl bir strateji ile hareket edeceksiniz?**

- Evet, önümüzdeki beş yıl için çok net bir hedefimiz var; yerli lojistik firmaları arasında ilk 10'a, 10 yıl içerisinde ilk 5 şirket arasına girmek istiyoruz. Bugün geldiğimiz noktada henüz 2. yılı tamamlamış bir şirket olarak, ciro ve operasyon hacmi açısından Türk menşeli lojistik şirketleri arasında ilk 10 içinde olduğumuzu öngörüyoruz. Bundan sonraki adımımız ölçeği büyütürken kaliteyi ve operasyonel disiplini korumak olacak. Bu hedefe ulaşmak için ise üç temel strateji üzerine odaklanıyoruz; yurt dışında Avrupa'da doğrudan yapılanma, intermodal ağı güçlendirilmesi ve veri odaklı lojistik yönetimi.

■ **2026 yılı planları içerisinde yurt dışında Avrupa'da doğrudan yapılanma yer alıyor. Bu planlama ile ilgili bilgiler verebilir misiniz?**

- Sizin de belirttiğiniz gibi 2026 içinde yurt dışında Avrupa'da doğrudan yapılanma için somut adımlar atmaya hedefliyoruz. İlk odağımız Doğu Avrupa ve özellikle Polonya-Romanya hattı olacak. Çünkü Polonya'yı Avrupa pazarına açılan stratejik bir kapı olarak görüyoruz. Gelişmiş lojistik altyapısı, güçlü dağıtım ağları ve Batı Avrupa ile kurduğu ticari entegrasyon, bu ülkeyi bizim için doğal bir merkez haline getiriyor. Romanya ise hem coğrafi yakınlığı hem de Türk şirketlerinin pazarda güçlü şekilde karşılık bulması nedeniyle öncelikli ülkeler arasında yer alıyor. Bu kararın arkasındaki temel motivasyonumuz, Avrupa operasyonlarını sadece acente yapıları üzerinden değil, doğrudan sahada yönetilen bir organizasyonla yürütme isteğimiz. Böylece operasyonel kontrolü artırmayı, hizmet kalitesini standartlaştırmayı ve Türkiye çıkışlı lojistik akışını daha etkin biçimde yönetmeyi hedefliyoruz. Doğu Avrupa'da gerçekleştirmek istediğimiz hedeflerimiz sayesinde yüklerin Avrupa içindeki dağıtımını daha kısa transit sürelerle gerçekleştirilecek; aktarma noktalarında yaşanan zaman ve maliyet

kayıpları da minimize edilecek. Aynı zamanda demiryolu ve denizyolu bağlantılarını daha etkin kullanarak karayoluna olan bağımlılığı azaltmak mümkün olacak. Böylece maliyet avantajı ve çevresel sürdürülebilirlik açısından daha dengeli bir yapı kurmayı hedefliyoruz. Bu genişleme orta ve uzun vadede operasyonel dayanıklılığımızı, rekabet gücümüz ve uluslararası marka değerimizi güçlendirecek stratejik bir adım olacak. Ancak bu süreci aceleci bir genişleme olarak değil, konsolide ve sağlıklı bir büyüme adımı olarak ele aldığımızı ifade etmek isterim. ■



### TARKAN TÜRKEL

Tarkan Türkeli, Nisan 2024'ten bu yana Sürat Lojistik A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yapmaktadır. Lojistik, taşımacılık, dağıtım, uluslararası karayolu ve intermodal taşımacılık alanlarında uzun yıllara dayalı bir deneyime sahip olan Türkeli, kariyerine 1999 yılında lojistik sektöründe başladı. Ardından Oyak Bank'ta teftiş kurulunda görev alan Türkeli, daha sonra OYAK Holding bünyesinde iştirakler, proje finansmanı, kurumsal finansman, birleşme ve satın almalar, stratejik planlama, bütçe yönetimi ve kurumsal yönetim alanlarında 20 yılı aşkın süre yöneticilik yaptı.

Kariyeri boyunca OMSAN Lojistik başta olmak üzere OYAK Grubu'na bağlı çok sayıda şirkette yönetim ve denetim kurulu düzeyinde görev alan Türkeli, son olarak OMSAN Lojistik'te Depolama ve Dağıtım Direktörlüğü ile Yurtdışı İştirakler, Uluslararası Karayolu ve Intermodal Taşımacılıktan sorumlu üst düzey yönetici olarak görev aldı. Türkeli, bugün Sürat Lojistik'in büyüme vizyonu doğrultusunda şirketin operasyonel verimlilik, yaygın hizmet ağı ve stratejik dönüşüm süreçlerine liderlik etmektedir.

# Ağır ticari araç pazarı ilk çeyrekte yüzde 12 daraldı

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) verilerine göre Türkiye ağır ticari araç pazarı, 2026 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12 daralarak 6.967 adet oldu. Daralmaya rağmen pazar, uzun dönem ortalamalarına yakın seyrini korudu.

Türkiye ağır ticari araç pazarı, küresel ve bölgesel gelişmelerin etkisiyle 2026'nın ilk çeyreğinde daralma yaşadı. TAİD tarafından açıklanan Mart ayı verilerine göre toplam pazar 6.967 adet olarak gerçekleşirken; çekici satışları 3.177 adet, 16 ton ve üstü kamyon satışları 2.804 adet, 16 ton altı kamyon satışları ise 986 adet seviyesinde kaydedildi. Mart ayında ise toplam 2.965 araç satışı gerçekleşti.

16 ton ve üstü kamyon ile çekici segmentlerini kapsayan pazarda, son 10 yıllık Mart ayı ortalamalarına göre yüzde 5 artış dikkat çekti. Bu dönemde kamyon segmenti yüzde 20 büyürken,

çekici segmenti yüzde 5 geriledi. Semi-treyler pazarı ise Ocak-Mart döneminde yüzde 8 daralarak 2.348 adet oldu.



Burak Hoşgören

## Küresel gelişmeler belirleyici oldu

TAİD Yönetim Kurulu Başkanı **Burak Hoşgören**, daralmanın küresel ekonomik koşullarla bağlantılı olduğunu belirterek, "2026 yılının ilk çeyreğinde pazarda gözlenen daralma yalnızca Türkiye'ye özgü değil; küresel ticaret akışları ve ekonomik görünümle doğrudan bağlantılı bir sürecin yansıması" dedi.

Hoşgören, özellikle kamyon segmentindeki performansın iç pazardaki talebin sürdürüğüne işaret ettiğini vurguladı.



**TAİD**  
Ağır Ticari Araçlar Derneği

## Orta vadede dengeli büyüme beklentisi

Taşımacılık, lojistik ve altyapı yatırımlarının sektör için önemli bir zemin oluşturduğunu ifade eden Hoşgören, önümüzdeki dönemde daha dengeli ve ihtiyaca yönelik filo yatırımlarının öne çıkmasını beklediklerini söyledi. Hoşgören ayrıca ağır ticari araç sektörünün üretim, ihracat ve lojistik faaliyetlerin temel taşı olmayı



sürdürdüğünü belirterek sektörün değişen koşullara uyum sağlayan güçlü yapısını koruduğunu ifade etti. ■

# Ağır Nakliyeciler Derneği AND yeni yönetimini seçti. Başkan Salih Kodaman oldu

Ağır Nakliyeciler Derneği (AND)'nin 5. Olağan Genel Kurulu 25 Nisan 2026 tarihinde Gebze'de yapıldı. 183 üyenin katılımıyla yapılan seçimli kongre sonucunda derneğin yeni başkanı Salih Kodaman oldu.

## Erkan YILMAZ/ GEBZE

AND'nin 5. Olağan Genel Kurulu, Gebze'deki Workinn Hotel'de gerçekleştirildi. Divan Başkanlığı'nı **Haluk Eroğlu** üstlenirken, 10 yıldır başkanlık görevini sürdüren **Yasin Bayraktar** faaliyet dönemine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Genel kurulda başkan adayları **Gökhan Öztaş** ve **Salih Kodaman** projelerini üyelere aktardı.

## "Hedefimiz güçlü ve saygın bir dernek yapısı"

Genel kurulda konuşan Salih Kodaman, derneğin daha etkin, şeffaf ve sektörde söz sahibi bir yapıya kavuşmasını hedeflediklerini belirterek, "Bu bir makam yarışı değil, sektörün geleceğini şekillendirme sürecidir" dedi. Kodaman, kamu kurumlarıyla ilişkilerin güçlendirileceğini ve sektör dernekleriyle ortak çalışma kurulları oluşturulacağını ifade etti.



Salih Kodaman

## Üyelere maliyet avantajı sağlayacak projeler

Yeni dönemde akaryakıt, lastik, jant ve akü gibi kalemlerde toplu satın alma modelleri geliştirileceğini belirten Kodaman, uluslararası taşımacılık yapan üyeler için servis noktalarını kapsayan veri tabanı oluşturulacağını söyledi. Kodaman, seçim sonrası yayımladığı mesajda ise birlik ve ortak akıl vurgusu yaptı. ■



## AND'nin yeni yönetimi

**Alperen Bayram** - Bay Proje ve Ağır Yük Taş. Ltd. Şti.,  
**Muharrem Canlı** - Canlı Kardeşler Ağır Nak. Ltd. Şti.,  
**Yunus Emre Ekin** - Ekin Ağır Yük ve Proje Taş. A.Ş.,  
**Memet Kurtcebe** - Hareket Yük Mühendisliği A.Ş.,  
**Mustafa Kılıç** - HK Seytaş Ulus. Taş. Ağır Nak. ve Tic. Ltd. Şti.,  
**Adem Sert** - Kemer Proje ve Ağır Taşımacılık A.Ş.,  
**Salih Kodaman** - Kodaman Proje Taş. Yük Müh. A.Ş.,  
**İlker Sungur** - Mağdenli Nakliyat ve Ticaret A.Ş.,  
**Aykut Uslu** - Öz Uslu Nakliye Akary. İmal. İnş. Taah. Tae. İth. İhr. Ltd. Şti.,  
**Taha Akalın** - Profesyonel Taşımacılık ve Tic. Ltd. Şti.,  
**Doğan Çaylak** - SDC Taşımacılık ve Uluslararası Ticaret A.Ş.,  
**Kemal Akınlı** - Sistem Ulus Taşımacılık İnş. Dış Tic. Ltd. Şti.,  
**Enes Çelik** - Tuvas Global Lojistik Ltd. Şti.,  
**Mustafa Uğurlu** - Uğurlu Project Ulus. Taş. A.Ş.,  
**Kerem Kılıç** - Ulusal Ağır Nakliyat ve Proje Taş. A.Ş.

## Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri

**Mahmut Küçük** - İstanbul Ağır Nakliyat Limited Şirketi,  
**Hamit Cingöz** - HC Ulus. Lojistik San. ve Tic. Ltd. Şti.,  
**Metin Coşkun** - Düzkir Lojistik Nakliyat San. ve Tic. Ltd. Şti.,  
**Yusuf Kayhan** - Kayhanlar Ulus. Taş. Tic. Ltd. Şti.,  
**Ünal Kaan Kararlan** - Deka Ağır Nakliyat

## Denetim Kurulu Üyeleri

**Hayati Bayram** - Gürkan Ulus. Nakliyat İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.,  
**Ferhat Aydoğan** - Ferhat İthalat İhracat Ticaret Limited Şirketi,  
**Jean Pascal Taşçı** - Nata-Tkn Gemi Acenteliği Nak. Turizm Seyahat San. ve Tic. A.Ş.

## Denetim Kurulu Yedek Üyeleri

**Mustafa Turan** - Tursan Lojistik Ticaret Limited Şirketi,  
**Mustafa Yıldız** - Destan Ülkelerarası Nakliyat ve Ticaret Anonim Şirketi,  
**Enes Can İbrim** - Üçer Nakliyat Emlak İnşaat Gıda Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.



# Tırsan ile ZF iş birliği SUMS kapsamında genişledi

Tırsan, ZF ile 30 yılı aşkın süredir sürdürdüğü iş birliğini Birleşmiş Milletler UN/ECE R156 Yazılım Güncelleme ve Yazılım Güncelleme Yönetim Sistemi (SUMS) düzenlemesi kapsamında genişletti. Yeni anlaşma, ZF donanımlı tüm Tırsan treylerlerini kapsıyor

## İmza töreni Ar-Ge Merkezi'nde gerçekleşti

Yeni iş birliği anlaşması, Tırsan'ın 2. Ar-Ge Merkezi'nde düzenlenen törenle imzalandı. Törene Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, ZF Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Treyler Satış ve Kilit Müşteri Yönetimi Başkan Yardımcısı **Christian Hainzl**, Treyler Lansman Uygulama Mühendisi ve SUMS Uzmanı **Dr. Peter Bruns**, Intermobil Yönetim Kurulu Başkanı **Nadine Pehya** ve



Genel Müdürü **Rifat Pehya** katıldı.

## SUMS ile yazılım güvenliği güçleniyor

**Çetin Nuhoglu**, "ZF ile 30 seneyi aşkın güvene dayalı iş birliğimizi en son yasal düzenlemeleri de içerecek şekilde genişlettik. Müşterilerimizin rekabetçiliğini artırmaya devam

ediyoruz" dedi.

**Christian Hainzl** ise "ISO sertifikalarımız ve güçlü referanslarımız doğrultusunda Tırsan'ın SUMS yönetmeliği kapsamında bizi tercih etmesinden memnuniyet duyuyoruz" açıklamasında bulundu.

ZF SUMS sistemi, Tırsan'ın ZF donanımlı treylerlerinde elektrik ve

fren sistemlerine ait verileri 10 yıl boyunca saklayacak. Veri yönetimi süreçleri GDPR ve KVKK düzenlemelerine uygun yürütülecek.

## Uluslararası standartlara tam uyum

UN/ECE R156 düzenlemesi kapsamında treylerlerde yazılım güncellemeleri araç ömrü boyunca güvenli şekilde yönetilecek. Böylece Tırsan, Türkiye ve 70'ten fazla ülkedeki müşterilerine uluslararası standartlarla uyumlu, güvenli ve rekabetçi çözümler sunmayı sürdürecektir. ■



# Volvo FM 4x2 kamyon da Euro NCAP'ten 5 yıldız aldı

Volvo Trucks, Euro NCAP ağır ticari araç güvenlik değerlendirmelerinde başarısını sürdürerek Volvo FM 4x2 Bölgesel Dağıtım Kamyonu ile de 5 yıldız aldı. Böylece markanın 5 yıldızlı model sayısı 7'ye yükseldi.

## Güvenlik performansında üst seviye

Euro NCAP'in Nisan 2026'da açıkladığı sonuçlara göre Volvo Trucks, "Bölgesel Dağıtım" segmentinde yer alan Volvo FM 4x2 kamyon modeliyle en yüksek güvenlik derecesine ulaştı. Böylece Volvo FM 4x2 çekici, Volvo FM 6x2 kamyon, Volvo FH 4x2 çekici, Volvo FH 6x2 kamyon, Volvo FH Aero 4x2 çekici ve Volvo FH Aero 6x2 kamyon modelleriyle birlikte toplam 7 model 5 yıldızlı güvenlik seviyesine erişmiş oldu.

Listede yer alan tüm modeller aynı zamanda Euro NCAP'in City Safe kriterlerini karşılayarak şehir içi trafikte savunmasız yol kullanıcılarının korunmasına katkı sağlıyor.



## "Güvenlik yaptığımız her işin merkezinde"

**Volvo Trucks Başkanı Roger Alm**, "Bir kez daha Volvo Trucks'ın güvenlik konusundaki taahhüdünü ortaya koyduk. Güvenliğin ön saflarında yer almak ve sürücülerle birlikte yoldaki herkesi korumak için inovasyonu geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

## Sıfır kaza vizyonu sürüyor

Volvo Trucks, 2024'te başlayan Euro NCAP ağır ticari araç testlerinde 5 yıldız alan ilk üretici olmuştu. Marka, "Sıfır Kaza" vizyonu doğrultusunda sürücü destek ve çarpışma önleme teknolojilerini geliştirmeyi sürdürüyor. ■



Her yükte birlikte

PROFESYONELLER İÇİN LASTİK.

# Ford Trucks, Castrol ve Prometeon'dan sahaya ortak roadshow

Ford Trucks, Castrol ve Prometeon iş birliğiyle hayata geçirilen "Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde" roadshow'u, 24 Nisan-22 Mayıs 2026 tarihleri arasında 13 şehir ve 15 noktada sürücülerle buluşacak.

## Performans çözümleri sahaya taşınıyor

Türkiye ağır ticari araç sektörünün lider markalarından **Ford Trucks**, madeni yağ alanında **Castrol** ve profesyoneller için lastik çözümleri sunan **Prometeon** ile birlikte kapsamlı bir tanıtım turuna başladı. Yaklaşık 4.500 kilometrelik rota,

Edirne Kapıkule Sınır Kapısı'ndan başlayarak **İzmir Nakliyeciler Sitesi**'nde tamamlanacak.

Etkinlik kapsamında katılımcılar, **Ford Trucks F-MAX** çekicisinin sürüş ve performans özelliklerini, **Castrol Vecton** teknolojisinin katkılarını ve **Prometeon** lastik çözümlerini aynı platformda deneyimleme fırsatı bulacak.

## Sahada uygulamalı deneyim

Program boyunca yakıt tüketimi, lastik ömrü ve bakım süreçlerine yönelik uygulamalı bilgiler paylaşılacak. Etkinlikte ayrıca interaktif alanlar, oyun kurguları ve ödüllü aktivitelerle ziyaretçilere deneyim odaklı bir buluşma ortamı sunulacak. ■

## 13 şehir, 15 durak, 4.500 kilometrelik yolculuk

Ford Trucks, Castrol ve Prometeon'un hayata geçirdiği "Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde" etkinliğinin detaylı takvimine göre roadshow **24 Nisan'da Edirne Kapıkule Sınır Kapısı**'nda başlayacak ve **22 Mayıs'ta İzmir Nakliyeciler Sitesi**'nde sona erecek.

- 24 Nisan – Edirne Kapıkule Sınır Kapısı
- 25 Nisan – Edirne Kapıkule Sınır Kapısı
- 26 Nisan – Edirne Hamzabeyli Sınır Kapısı
- 27 Nisan – Edirne Hamzabeyli Sınır Kapısı

- 29 Nisan – Kocaeli Gebze Marmara Nakliyeciler Sitesi
- 30 Nisan – Eskişehir Taşıyıcılar Kooperatifi
- 4 Mayıs – Samsun Boğazköy Kapıkaya
- 6 Mayıs – Şırnak Habur Sınır Kapısı
- 7 Mayıs – Şırnak Habur Sınır Kapısı
- 8 Mayıs – Mardin Nusaybin Aydınlar Otopark
- 11 Mayıs – Mardin Ortaköy
- 12 Mayıs – Şanlıurfa Eyyübiye Buğday Borsası
- 13 Mayıs – Gaziantep Nakliyeciler Sitesi
- 14 Mayıs – Adana Nakliyeciler Sitesi
- 15 Mayıs – Mersin Tarsus Nakliyeciler Sitesi
- 18 Mayıs – Konya Nakliyeciler Sitesi
- 20 Mayıs – Ankara Yurtiçi Lojistik Üssü
- 22 Mayıs – İzmir Nakliyeciler Sitesi



## IVECO'dan Hatay'a stratejik yatırım:

## S.A.M. Otomotiv yeni tesisini açtı

IVECO, Hatay'ın Narlıca Mahallesi'nde S.A.M. Otomotiv'in yeni servis tesisi ve Üstün-İş Yetkili Satış Ofisi yatırımıyla bölgedeki satış ve satış sonrası hizmet ağını güçlendirdi. 43 bin m<sup>2</sup> alanda kurulan kompleks, lojistik sektörüne entegre çözümler sunmayı hedefliyor.

## Tek çatı altında bütünsel hizmet

IVECO'nun Türkiye genelindeki yetkili servis ağı genişleme stratejisi kapsamında hayata geçirilen yatırım, müşteri memnuniyeti ve "tek çatı altında bütünsel hizmet" yaklaşımını Hatay'da güçlendirdi. Uluslararası taşımacılık koridorları üzerindeki stratejik konumuyla öne çıkan Hatay'da gerçekleştirilen yatırımın, bölgenin lojistik kapasitesine katkı sağlaması hedefleniyor.

## Modern altyapı, güçlü servis kapasitesi

S.A.M. Otomotiv'in 2.500 m<sup>2</sup> kapalı ve 10.000 m<sup>2</sup> açık alana sahip yeni tesisinde elektrik, mekanik, şasi ve torna bölümleri yer alıyor. 25 kişilik uzman kadrosuyla günlük ortalama 15 araca hizmet verebilecek



kapasite sunan tesis, IVECO kullanıcılarına dünya standartlarında servis altyapısı sağlıyor.

Gaziantep'te 2013'ten bu yana IVECO Yetkili Satıcı ve Servisi olarak faaliyet gösteren Üstün-İş de yeni tesiste Yetkili Satış Ofisi açarak bölgedeki satış organizasyonunu güçlendirdi.



## Hatay'ın lojistik potansiyeline güven

IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak, törende yaptığı konuşmada, "Hatay, Türkiye'nin lojistik kalbi olan illerimizden biri. Bu yeni tesisle müşterilerimize satıştan satış sonrasına kadar tüm çözümleri tek çatı altında sunduğumuz bir merkez oluşturduk" dedi.

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras ise Hatay'ın Orta Doğu pazarına açılan stratejik konumuna dikkat çekerek yatırımın bölgenin lojistik gücünü destekleyeceğini vurguladı.



IVECO S.A.M. Otomotiv Kurucu Ortağı Habib Haydaroglu ise: "IVECO ile 2022 yılında başlattığımız güçlü iş birliğini, bugün daha yüksek kapasiteli ve teknolojik donanıma sahip yeni tesisimizle bir üst seviyeye taşıyoruz. Modern altyapımızla müşterilerimizin kesintisiz performansını desteklerken, şehrimizin ticari hayatına değer katmayı sürdürüyoruz." ifadelerini kullandı. ■



## ZF Aftermarket, REMAN modeliyle döngüsel ekonomiye katkısı büyütüyor

ZF Aftermarket, "Yeniden Üretim" modeli REMAN ile otomotiv satış sonrası pazarında sürdürülebilirliği güçlendirirken, Türkiye'deki üretim faaliyetleriyle şanzıman, aks ve kaliper bileşenlerini yeniden ekonomiye kazandırarak kaynak verimliliğine önemli katkı sağlıyor.

## Türkiye, küresel REMAN ağına stratejik konumda

ZF, 1963 yılından bu yana dünya genelindeki 20 yeniden üretim tesisinde kullanılmış parçaları endüstriyel ölçekte yeniden üretiyor. Bu tesislerden biri de Türkiye'de bulunuyor. ZF Aftermarket Türkiye tesisinde şanzıman, aks ve kaliper bileşenlerinin yeniden üretimi gerçekleştirilerek hem çevresel etkinin azaltılması hem de sürdürülebilir mobilite hedeflerine katkı sağlanıyor.

Yeniden üretim sürecinde bileşenler tek tek sökülerek temizleniyor, test ediliyor, yenileniyor ve yeniden monte ediliyor. Bu yöntem sayesinde malzeme tüketimi ortalama yüzde 95'e kadar azalırken enerji ve CO<sub>2</sub> tasarrufu yüzde 90'a kadar ulaşabiliyor.

## REMAN, sürdürülebilirlik stratejisinin merkezinde

ZF Aftermarket Başkanı ve ZF Group İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Philippe Colpron, "ZF'de on yıllardır DNA'mızın bir parçası olan yeniden üretim, atıkların azaltılması ve ürün yaşam döngülerinin uzatılmasında kilit rol oynuyor" dedi.

ZF Aftermarket Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu ise REMAN modelinin atölyeler, distribütörler ve filo işletmecileri için kolay, hızlı ve verimli bir süreç sunduğunu belirterek, yeniden üretilmiş parçaların yeni ürünlerle aynı garanti kapsamında pazara sunulduğunu vurguladı. ■



## Oregon, 20 milyar dolarlık ticareti güvence altına alıyor

Çatalca ve Kapıkule'nin yanı sıra Almanya ile İngiltere'deki İzinli Gönderici tesisleriyle lojistik koridorunda kritik bir konuma gelen Oregon, ayda 10 bin TIR'ın sınır ötesi geçişini hızlandırırken, yıllık 20 milyar dolarlık dış ticaret akışına teminat sağlıyor.

Türkiye'nin dış ticaretinde lojistik operasyonların hızlanması ve maliyetlerin düşürülmesi açısından stratejik öneme sahip olan "İzinli Gönderici" tesisleri, ihracatçının küresel pazardaki rekabet gücünü yukarı taşıyor. Oregon Teknoloji Hizmetleri de Türkiye, Almanya ve İngiltere'deki stratejik noktalarıyla yıllık yaklaşık 20 milyar dolarlık dış ticarete teminat sağlarken, lojistik sektörüne ivme kazandırıyor.

"Ayda 10 bin TIR'a hızlı ve güvenli geçiş sağlıyoruz"

Oregon Genel Müdürü Selçuk Yılmaz, şirketin küresel ağına dış ticaret akışındaki merkezi konumuna dikkat çekerek şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye'nin yanı sıra Almanya ve İngiltere'deki izinli gönderici tesislerimizle ihracatçımızın Avrupa ve Birleşik Krallık pazarındaki operasyonlarında da yanındayız. Bu uluslararası ağımla ayda ortalama 10 bin TIR'ın hızlı, güvenli ve düşük maliyetle geçişine hizmet veriyoruz. Türkiye'nin 2025 yılı dış ticaret hacminin 500 milyar dolara ulaştığı bu tabloda, Oregon olarak yaklaşık 20 milyar dolarlık bir ticaretin teminatını üstleniyoruz. Amacımız; ihracatçımızın ve nakliyecimizin önündeki bürokratik engelleri teknoloji ve



doğru altyapı yatırımlarıyla kaldırmak."

## 45 dakikada sınır geçişi, %30 zaman avantajı

Özellikle Kapıkule Sınır Kapısı'na sadece 5 km mesafede bulunan tesisin yoğun dönemlerdeki kilit rolünü vurgulayan Yılmaz, araçların belge kontrolü, mühürleme ve çıkış işlemlerini yalnızca 45 dakikada

tamamlayabildiğini belirtti. Gümrüklerde günlerce sürebilen bekleme sürelerini dakikalara indirdiklerini ifade eden Yılmaz, "Araçlar şehir içindeki iç gümrüklerle vakit kaybetmeden doğrudan tesislerimize gelerek işlemlerini tamamlıyor. Bu süreç, firmalara yüzde 30'un üzerinde zaman avantajı sağlıyor. Bu hız, doğrudan maliyet tasarrufu olarak nakliyecimize ve ihracatçımıza yansıyor" dedi. ■

# Uluslararası taahhüt şirketi Makimsan, araç parkını 20 MAN çekiciyle güçlendirdi

Türkiye'nin köklü asfalt üreticilerinden ve yedi ülkede faaliyet gösteren uluslararası taahhüt devi Makimsan, lojistik operasyonları için MAN'ı tercih etti. Şirket, toplamda 30 araca ulaşacak stratejik iş birliğinin ilk aşamasında 20 adet MAN TGS 18.480 çekiciyi törenle teslim aldı.

Türkiye'nin öncü şirketlerinden Makimsan, 1969 yılından bu yana asfalt emülsiyonu üretimi, havaalanı pist yapımı, altyapı sistemleri ile üst yapı ve enerji yatırımlarında gerçekleştirdiği uluslararası projelerle sektördeki güçlü konumunu sürdürüyor. Azerbaycan'dan Romanya'ya, Rusya'dan Afganistan'a uzanan geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren şirket, yeni araç yatırımında dayanıklılık ve yüksek performansı ön plana çıkararak MAN TGS serisi çekicileri tercih etti.

Ankara Kıbrisköy şantiye sahasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Makimsan Makine İkmal



Müdürü **Ahmet Polat**, Makine Mühendisi ve Satın Alma Sorumlusu **Hasan Şahbaz** ile MAN Kamyon Satış Uzmanı **Engin Karaoğlu** katıldı.

Makimsan'ın Kıbrisköy şantiyesindeki asfalt ve mıcır taşıma operasyonlarında görev alacak yeni MAN çekiciler, üstün dayanıklılıkları ve yüksek performanslarıyla şirketin yoğun çalışma temposuna katkı sağlayacak. İş birliğinin devamı kapsamında, aynı modelden 10 adet çekicinin daha önümüzdeki dönemde

Makimsan filosuna katılmasıyla birlikte toplam teslimat 30 adede ulaşacak.

**"MAN teknolojisiyle operasyonel gücümüzü artırıyoruz"**

**Makimsan Makine İkmal Müdürü Ahmet Polat**, "Makimsan olarak yarım asrı aşkın deneyimimizle ulusal ve uluslararası alanda çok sayıda prestijli projeye imza atıyoruz. Bu

projelerde başarı için kullanılan araçların kalitesi büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda, araç ve hizmet kalitesine güvendiğimiz MAN'ı tercih ettik. MAN araçlarının sunduğu yüksek performans ve düşük işletme maliyetiyle, operasyonel verimliliğimize önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz."



**MAN Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu**, "MAN olarak, üstün nitelikli araçlarımız ve satış sonrası hizmetlerimizle sektörün lider firmalarının tercihi olmaya devam ediyoruz. Bugün, başarısını yalnızca yurt içinde değil uluslararası projelerde de kanıtlanmış küresel bir markanın tercihi olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Yeni araçlarımızla çözüm ortağımızın sahadaki başarısına katkı sağlamayı sürdüreceğiz." ■

## Schmitz Cargobull, Berger Fahrzeugtechnik'in tamamını bünyesine katıyor

Schmitz Cargobull AG, 2024 yılından bu yana yüzde 49 hissesine sahip olduğu Berger Fahrzeugtechnik GmbH'nin kalan hisselerini de devralma kararı aldı. Rekabet otoritelerinin onayına tabi işlemlerle birlikte Berger tamamen Schmitz Cargobull çatısı altına girecek.

**İş birliği tam entegrasyona dönüşüyor**

Schmitz Cargobull ile Berger Fahrzeugtechnik arasında 2024'ten bu yana süren stratejik iş birliği, güçlü sinerji oluşturdu. Berger'in hafif konstrüksiyon alanındaki uzmanlığı ile Schmitz Cargobull'un endüstriyel bilgi birikimi ve Avrupa çapındaki satış-servis ağı birleşerek entegrasyonun önünü açtı. Bu adım, iki şirketin ortak büyüme stratejisinde yeni bir aşama olarak değerlendiriliyor.

**Ortak yatırımlar ürün geliştirmeyi hızlandırdı**

2025 yılında Radfeld tesisindeki üretim teknolojilerine yapılan ortak yatırımlar ve BERGERecotrail Evolution Generation serisinin



Berger Fahrzeugtechnik ana hissedarı **Gerhard Berger** ve Schmitz Cargobull AG CEO'su **Andreas Schmitz**

geliştirilmesi, iş birliğinin somut çıktılarında yer aldı. Yeni seri, Berger'in ağırlık optimizasyonu yaklaşımını Schmitz Cargobull'un modüler üstyapı sistemiyle bir araya getiriyor.

**Schmitz Cargobull AG CEO'su Andreas Schmitz**, "Gerçekleştirilen satın alma ile birlikte, portföyümüzü tamamlayan Berger'in özgün hafif konstrüksiyon uzmanlığını bünyemize katıyoruz. Bu sayede müşterilerimize tek bir kaynaktan daha kapsamlı ve verimli taşıma çözümleri sunuyoruz" dedi.

**Berger Fahrzeugtechnik ana hissedarı Gerhard Berger** ise, entegrasyonun teknolojik gelişimi hızlandıracağını belirterek, "Schmitz Cargobull'un endüstriyel gücü ve geniş ağıyla birleşmemiz sürdürülebilir büyüme için sağlam bir temel oluşturuyor" değerlendirmesinde bulundu. ■

## Renault Trucks D, Euro NCAP'ten 4 yıldız ve CitySafe sertifikası aldı

Dağıtım taşımacılığı için geliştirilen Renault Trucks D, 2026 Euro NCAP ağır hizmet kamyonları değerlendirmesinde 4 yıldız kazanırken, şehir içi güvenlik performansını teyit eden CitySafe sertifikasına da layık görüldü. Sonuçlar, aracın özellikle savunmasız yol kullanıcılarının korunmasına yönelik güçlü güvenlik altyapısını ortaya koydu.

**Aktif ve pasif güvenlik sistemleri öne çıktı**

Euro NCAP değerlendirmesine ilk kez katılan **Renault Trucks D**, doğrudan 4 yıldız elde ederek sürücü destek ve çarpışma önleme sistemlerinin etkinliğini kanıtladı. Bağımsız kuruluş, özellikle şehir içi kullanımda sürücü görüşünü artıran alt camlı opsiyonel yolcu tarafı görüş kapısı ile panoramik görüş ve yolcu tarafı kamera sistemlerini övgüyle değerlendirdi.

**ACC ve AEB sistemlerinden yüksek performans**

Euro NCAP değerlendirmesinde, **Adaptif Hız Sabitleyici (ACC)** ve **Gelişmiş Acil Frenleme Sistemi (AEB)** teknolojilerinin arkadan çarpışma risklerini azaltmada son derece etkili olduğu belirtildi. Kuruluş ayrıca AEB sisteminin yayalar ve bisiklet kullanıcılarıyla önden çarpışmalarda da başarılı performans gösterdiğini vurguladı. Güncellenen AEB sistemi, devre dışı bırakılması halinde 15 dakika sonra otomatik yeniden etkinleşerek kesintisiz koruma sağlıyor.

Renault Trucks D'nin güvenli sürüş puanı **%75**, çarpışma önleme **%59** ve kaza sonrası sistemler puanı **%80** olarak ölçüldü. Araç, geniş güvenlik donanımı sayesinde **CitySafe** sertifikasını da alarak şehir içi taşımacılıkta en güvenli kamyonlar arasında yerini güçlendirdi. ■



# BAŞSAĞLIĞI

İnova Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı  
Zülker Kavalcı'nın değerli annesi

## Sn. Pakize KAVALCI'nın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

# BAŞSAĞLIĞI

İnova Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı  
Zülker Kavalcı'nın değerli annesi

## Pakize KAVALCI'nın

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



**YALÇIN ŞAHİN**  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



# İŞİN ASIL KAHRAMANLARINA SELAM OLSUN.

Gece gündüz demeden çalışan tüm emekçilerimizin  
1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü kutlu olsun.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.