

Otobüs camlarındaki reklam ve logolara kısıtlamalar geliyor!

Taşıma Dünyası Gazetesi
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
info@tasimadunyasi.com
Yıl: 15 • Sayı: 465 • 22 Haziran 2026 • Fiyatı: 50 TL
www.tasimadunyasi.com



ECE R107.10 düzenlemesiyle acil çıkış camları, hızlı tahliye ve sürüş güvenliği için yeni folyo kurallarına uygun hale getirilecek. Uygulama 1 Eylül 2026 tarihi itibarıyla geçerli olacak.

2'de

OTOBÜS ENDÜSTRİSİ BUSWORLD TÜRKİYE 2026'DA BULUŞTU

HKF Fuarçılık organizasyonu ile düzenlenen Busworld Türkiye 2026, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Otobüs ve toplu ulaşım sektörünün önemli buluşmalarından biri olan fuar, üretici firmalar, tedarikçiler ve sektör profesyonellerini bir araya getirdi.

Bu yıl fuarda 12 ülkeden toplam 161 firma yer aldı. Otobüs üreticilerinden yan sanayi kuruluşlarına, ekipman ve teknoloji sağlayıcılarına kadar sektörün farklı alanlarında faaliyet gösteren şirketler, en yeni ürün ve çözümlerini ziyaretçilere tanıttı.

Busworld Türkiye 2026, uluslararası ziyaretçi profiliyle de dikkat çekti.

Fuarı 10 binin üzerinde kişi ziyaret ederken, yaklaşık 100 farklı ülkeden sektör temsilcisi İstanbul'da bir araya geldi. Böylece organizasyon, Türkiye'nin otobüs üretimi ve toplu ulaşım teknolojilerindeki gücünü uluslararası platformda bir kez daha sergileme fırsatı sundu.

Toplam 11 bin 358 metrekarelik alanda gerçekleştirilen fuar boyunca

yeni araçlar, sürdürülebilir ulaşım çözümleri, dijital teknolojiler ve sektörün geleceğine yön verecek yenilikler tanıtıldı. HKF Fuarçılık tarafından organize edilen Busworld Türkiye 2026, katılımcı ve ziyaretçi çeşitliliğiyle sektörün bölgedeki en önemli ticaret ve iş geliştirme platformlarından biri olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

Erkan YILMAZ



17-18-19'da

Otokar, Elektrikli ve Otonom Araçlarıyla Sahne Aldı



20'de



Altur Turizm 50. Yılında Yine Mercedes-Benz Dedi

4'te



ALTUR'un 50. Yılında MAN ve NEOPLAN İmzası

5'te



Volkswagen Ticari Araç'tan Altur'un 50. Yılına Güçlü Destek

6'da



Dr. Zeki Dönmez

Mevzuatta şoför düzenlemeleri

22'de



Mustafa Yıldırım

Havayolu, Yüksek Hızlı Tren Hatları ve UETDS Verileri

23'te



Cumhur Aral

Fuarlar Ürün Değil, Geleceği Sergiler

2'te

TUIDER

TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ



TUIDER Başkanı ve Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtez Er: "Savaş ve Maliyet Baskısı Sektörü Zorluyor" **RÖPORTAJ**

13'te



Anadolu Isuzu

Yeni Nesil Araçlarıyla İlgi Odağı Oldu

20'de



TEMSA Her Rotaya Uygun Çözümleriyle Sahne Aldı

20'de

Mobilbil Araç İçerik Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoğlu:



Araçları teknoloji çöplüğüne değil, güvenli ulaşım ekosistemine dönüştürmeliyiz

15-16'da



Malatya Zafer Filosuna 20 Adet Mercedes-Benz Travego Katıldı

8'de

Tamer Turizm Filosuna 10 Turismo Kattı

9'da

Fuarlar Ürün Değil, Geleceği Sergiler

Bir fuara girdiğinizde aslında bir sergi alanına değil, geleceğe adım atarsınız. Fuarlar; yeniliklerin sergilendiği, farklı markaların aynı çatı altında bulunduğu, rekabetin kaliteye dönüştüğü ve sektör profesyonellerinin birbirinden öğrendiği en önemli organizasyonlardır.

Bir fuar, yalnızca yeni araçların veya teknolojilerin görücüye çıktığı bir alan değildir. Aynı zamanda sektörün nabzının attığı, geleceğin konuşulduğu ve yarının şekillendiği bir platformdur. Bu nedenle fuarlar sadece ticari organizasyonlar değil, aynı zamanda değişimin ve dönüşümün en görünür sahnesidir.

Geçmişte, genel ticaret fuarları büyük ilgi görürdü. Aynı çatı altında birçok farklı sektör yer alır, ziyaretçiler her alandan ürün ve hizmeti inceleme fırsatı bulurdu. Ancak dünya ekonomisi büyüdükçe ve uzmanlık derinleştikçe fuarlar da dönüşmeye başladı. Bugün ihtisas fuarları ön planda. Çünkü artık



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

sektörler, kendi sorunlarını kendi uzmanlarıyla konuşmak, kendi teknolojilerini kendi müşterileriyle buluşturmak istiyor. Bu dönüşüm, ticaretin profesyonelleşmesinin de en önemli göstergelerinden biri oldu.

Otobüs ve taşımacılık sektörü için bunun en güçlü örneklerinden biri Busworld organizasyonudur. Yıllar içerisinde yalnızca bir fuar olmanın ötesine geçen bu platform, üreticilerin, tedarikçilerin, işletmecilerin ve karar vericilerin bulunduğu küresel bir bilgi merkezine dönüştü.

Türkiye'nin otobüs üretimindeki gücü ve

ihracattaki başarısı sayesinde Busworld'ün İstanbul'da düzenlenmesi ise sektörümüz adına bir kazanımdır. İstanbul artık sadece araç üreten değil, aynı zamanda sektörün bilgi ve teknoloji paylaşımına ev sahipliği yapan uluslararası bir merkez konumuna geldi.

Fuarları sadece yeni modelleri görmek için ziyaret etmek büyük bir eksiklik. Asıl değer; yeni teknolojileri anlamakta, rakiplerin nereye gittiğini görmekte, elektrikli ve alternatif yakıtlı araçları incelemekte, dijitalleşmenin sektöre etkilerini değerlendirmekte ve geleceğin yolcu beklentilerini okuyabilmektir.

Bugün dünyanın gelişmiş taşımacılık şirketleri fuarlara "gezme" değil, öğrenmeye gider. Çalışanlarını eğitmek, yeni iş birlikleri kurmak, farklı ülkelerde uygulanan çözümleri yerinde görmek ve işletmelerine değer katacak fikirlerle dönmek için fuarları stratejik bir yatırım olarak değerlendirir.

Değişimin hızlandığı günümüzde fuarları kaçırmak, geleceği kaçırmak anlamına gelebilir. Çünkü rekabet artık sadece fiyatla değil; teknolojiyle, verimlilikle, sürdürülebilirlikle ve bilgiyle yapılıyor.

Taşımacılık sektörü büyük bir dönüşüm yaşıyor. Elektrikli araçlar, yapay zekâ destekli filo yönetimi, bağlantılı araç teknolojileri, sürdürülebilir üretim ve dijital yolcu deneyimi artık geleceğin değil, bugünün konusu. Bunları en yakından görebileceğiniz yer ise fuarlardır.

Belki de artık fuarlara şu soruyla gitmeliyiz:

Bugün hangi araçları gördüm? yerine... İşletmem için kaç yeni fikir kazandım?" Çünkü fuarlar ürünleri sergiler gibi görünür.

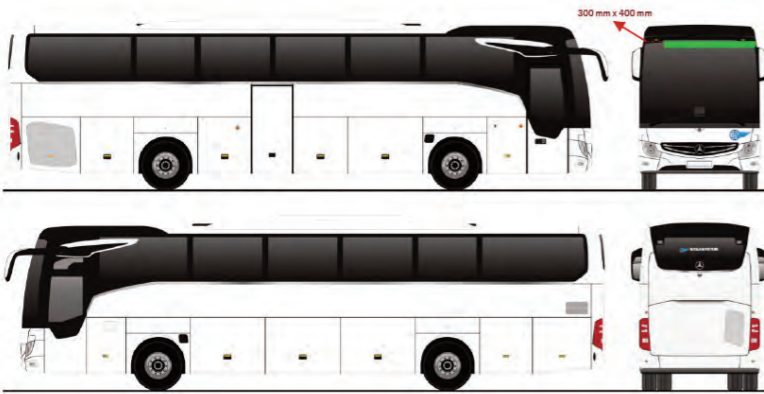
Gerçekte ise vizyonu sergiler.

Ve geleceği kazananlar; en büyük filolara sahip olanlar değil, değişimi en erken görenler olacaktır. ■

Otobüs camlarındaki reklam ve logolara kısıtlamalar geliyor

1 Eylül 2026 tarihi itibarıyla geçerli olacak ECE R107.10 Regülasyon Revizyonu kapsamında, yolcu güvenliğini artırmaya, acil tahliye süreçlerini hızlandırmaya ve sürüş güvenliğini desteklemeye yönelik önemli düzenlemeler devreye alınacak.

Yeni düzenleme doğrultusunda, özellikle jet uygulamalarında dikkat edilmesi gereken teknik kriterler netleştirildi. Buna göre, acil çıkış camlarında kullanılan filmlerin, regülasyonda tarif edilen yapıya uygun şekilde kırılma kenarı ve kesme çizgilerine sahip parçalı bir yapıda olması gerekecek. Bu uygulamayla, herhangi bir acil durum anında ilgili camların en fazla 20 saniyede kırılabilmesi hedefleniyor.



Sürücü görüş alanına folyo uygulanamayacak

Regülasyon revizyonu kapsamında dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli husus ise sürücü görüş alanı

olacak. Sürücü görüşünü etkileyen cam bölgeler üzerinde jet uygulaması yapılmayacak.

ECE R107.10 regülasyonunda belirtilen ve sürücünün görüş alanını etkileyen ilgili cam bölümlerine jet uygulaması kesinlikle yapılamayacak. İlgili görselde ön camda işaretlenen, yatayda 400 mm, dikeyde 300 mm mesafeden itibaren başlayan yeşil alan dışında, araç üzerinde yer alan hiçbir cam yüzeye folyo uygulaması yapılmayacak.

Gövde uygulamaları kapsam dışında

Regülasyon kapsamında önemli bir ayırım da araç gövdesi üzerindeki uygulamalar için yapıldı. Jet uygulaması cama değil, araç gövdesine yapılacaksa bu yasal zorunluluğa dahil olmayacak.

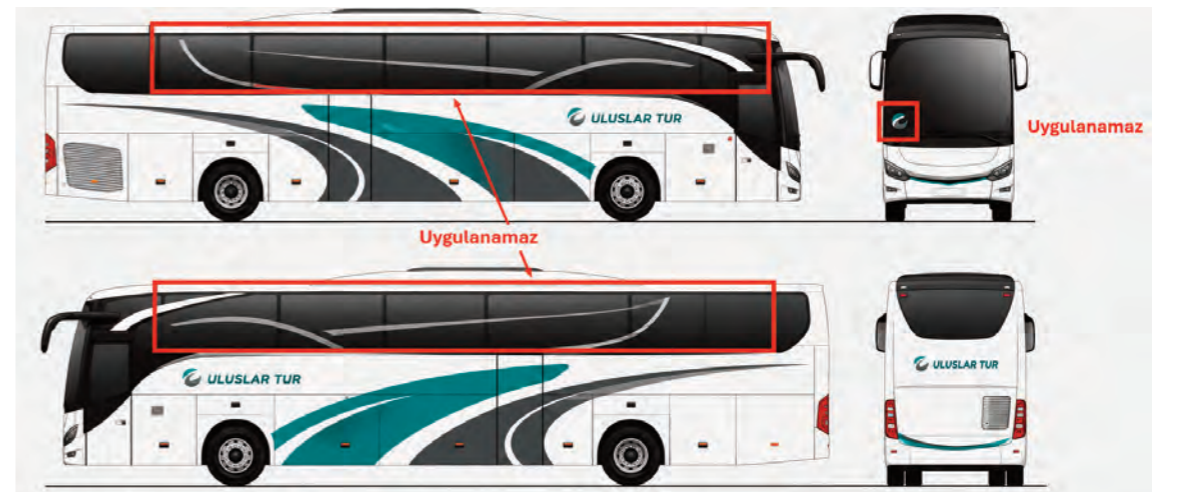
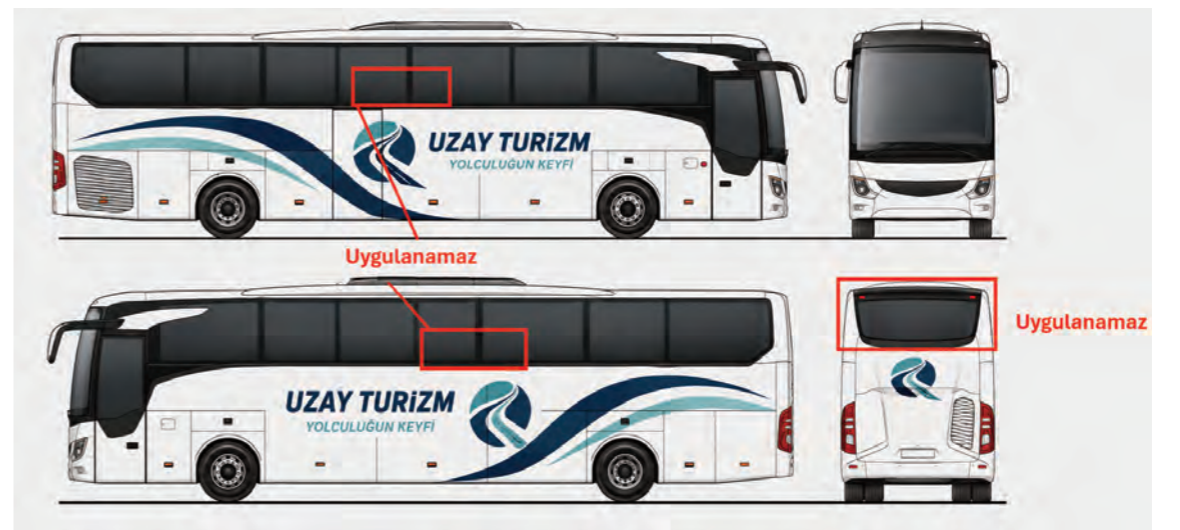
Regülasyon kapsamı dışında kalan cam alanları ile araç gövdesi üzerindeki uygulamalar ise ilgili kurallar çerçevesinde değerlendirilecek.

Amaç güvenlik risklerini önlemek

Söz konusu bilgilendirme, ECE R107.10 regülasyonuna uyum sağlanması, acil

çıkış camlarının gerektiğinde hızlı şekilde kırılabilmesi, acil tahliye süreçlerinin desteklenmesi ve sürüş güvenliğini etkileyecek risklerin önlenmesi amacıyla sektörle paylaşılıyor. ■

Görseller ve firma logo ve adları gerçek firmalarla ilgisi yoktur. Bilgilendirme amaçlıdır.



HAZİRANDA HER YOL FIRSATLARA ÇIKIYOR

Haziran ayına özel Isuzu yetkili servislerinde taksit ve indirim fırsatları sizi bekliyor.

+5 yaş araçlarda
orijinal yedek parçalarda
%15 indirim

Anlaşmalı
kredi kartlarına
12 taksit

+10 yaş araçlarda
orijinal yedek parçalarda
%20 indirim



5 yaş ve üzeri araçlarda %15, 10 yaş ve üzeri araçlarda %20 yedek parça indirim anlaşmalı Isuzu yetkili servislerinde, 1-30 Haziran 2026 tarihleri arasında geçerli ve stoklar ile sınırlıdır. Yedek parça işlemlerinizde 12'ye varan taksit imkanı anlaşmalı kredi kartlarında geçerlidir. Anadolu Isuzu, kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

ISUZU NUN TERCİHİ

MAXIMUS
DİZEL MOTOR YAĞLARI

ANADOLU GRUBU



/Anadoluisuzu



/IsuzuTR



/Anadoluisuzu

isuzu.com.tr

ANADOLU ISUZU

Altur Turizm 50. Yılında Yine Mercedes-Benz Dedi



Mercedes-Benz Türk, Altur Turizm'in 50. yılında 20 Tourismo 15 teslim ederek iş ortaklığını güçlendirdi; filodaki Mercedes sayısı 120'ye çıktı, 2027 hedefi paylaşıldı.

■ Erkan YILMAZ - Muammer BAŞKAN

Mercedes-Benz Türk, personel taşımacılığı sektörünün köklü markalarından Altur Turizm'e 20 adet Mercedes-Benz Tourismo 15 teslim etti. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen ve Altur Turizm'in ihtiyaçlarına göre özel olarak yapılandırılan araçlar, güvenlik, konfor ve verimlilik özellikleriyle şirketin hizmet kalitesine katkı sağlayacak. Teslimat, kuruluşunun 50. yılını kutlayan Altur Turizm ile Mercedes-Benz Türk arasındaki

uzun soluklu iş ortaklığını bir kez daha güçlendirdi.

Yenibosna'da özel teslimat

Teslimat töreni, 10 Haziran 2026'da Altur Turizm'in İstanbul Yenibosna'daki tesislerinde gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu** ve AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Ergin İmre**; araçları Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak** ile Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları **Hikmet Albayrak**, **Fatma Albayrak**, **İlknur Albayrak**, **Yasin Albayrak** ve **Cemil Albayrak**'a teslim etti.

"Altur'un yolculuğunda birlikte olmaktan mutluyuz"

Osman Nuri Aksoy, Altur Turizm'in sektöründe lider ve örnek kuruluşlardan biri olduğunu belirterek, "Bu yolculuğa teknolojik ve modern otobüslerle eşlik etmekten gurur duyuyoruz. Yeni araçların hayırlı olmasını, bol kazanç getirmesini ve beraberliğimizin devamını



diliyorum" dedi. Burak Batumlu da Altur'un her yıl yatırım yaptığını vurgulayarak, "Biz bir asrı devirdik, Altur yarım asrı. Markamızı tercih ettiğiniz için sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz" ifadelerini kullandı.

Tourismo 15 ile hizmet kalitesine katkı

Yeni Tourismo 15'lerin Altur Turizm'in personel taşımacılığı operasyonlarında güvenli ve konforlu ulaşım hedefini desteklemesi bekleniyor. Araçların özel yapılandırılması, şirketin kurumsal müşterilerine sunduğu günlük hizmet akışında verimliliği artıracak.

2027 için 30 otobüslük hedef

AVM Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre, 50. yılını kutlayan Altur'un teknolojik gelişimiyle gurur duyduklarını söyledi.

Abdurrahim Albayrak ise filodaki Mercedes otobüs sayısının 120'ye ulaştığını belirterek, "Üç yıl önce 100 bininci otobüs bize nasip olmuştu. İnşallah 200 bininci otobüs de Altur'a nasip olur. 2027 yılında 30 adet daha Mercedes otobüs almayı planlıyoruz. Taşadığımız insanlara çok önem veriyoruz. Çünkü biz Altur'uz" dedi. ■





ALTUR'un 50. Yılında MAN ve NEOPLAN İmzası

ALTUR Turizm, 50. yılında filosuna 20 MAN Lion's Coach ve 10 NEOPLAN Tourliner kattı; MAN ile köklü iş birliği güçlenirken filodaki MAN sayısı 120'ye ulaştı.

■ Erkan YILMAZ -
Muammer BAŞKAN

Türkiye'nin lider personel servis taşımacılığı şirketlerinden ALTUR Turizm, 50. yıl yatırım programı kapsamında filosunu 30 yeni otobüsle güçlendirdi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. tarafından gerçekleştirilen teslimatta ALTUR, tercihini 20 adet MAN Lion's Coach ve 10 adet NEOPLAN Tourliner'dan yana kullandı. Uluslararası ödülleri, konfor, güvenlik, performans ve yakıt verimliliğiyle öne çıkan modellerin, şirketin personel taşımacılığı operasyonlarına güç katması hedefleniyor.

30 otobüslük yeni yatırım

ALTUR Turizm'in



Yeni Bosna'daki tesislerinde düzenlenen teslimat töreni, ALTUR Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak**'ın ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Törene MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu**, Otobüs ve Hafif Ticari Araçlar Satış Direktörü **Cumhur Kutlubay** ile iki şirketin yönetici ve çalışanları katıldı. MAN Lion's Coach ve premium seyahat deneyimiyle öne çıkan NEOPLAN Tourliner, ALTUR'un hizmet kalitesini destekleyecek.

"50. yılımızda MAN bize renk kattı"

Abdurrahim Albayrak, konuşmasına "50. yılımızda MAN



bize renk kattı" sözleriyle başladı. İlk MAN otobüsünü aldığı dönemi ve 34 ZL 133 plakalı aracın öyküsünü paylaşan Albayrak, "MAN'ın hayatımda ayrı bir yeri vardır. Bugün aldığımız 30 araçla birlikte filomuzdaki MAN sayısı 120'ye ulaştı. Bu alımların hem bize hem de hizmet verdiğimiz kurumlara hayırlı olmasını diliyorum" dedi. Albayrak, yeni



alımlar için de görüşmelerin sürdüğünü belirtti.

"MAN'ı değerli kılan iş ortaklarıdır"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **Tuncay Bekiroğlu** ise MAN'ın teknoloji ve yenilikçilikte öncü bir marka olduğunu vurguladı. Elektrikli otobüslerin de yakında Türkiye'de satışa sunulacağını belirten Bekiroğlu, "MAN'ı MAN yapan sadece üstün teknolojiye sahip otobüsleri değildir; onu asıl değerli kılan iş ortaklarıdır. Böyle bir iş ortağımız olduğu için gurur duyuyoruz" ifadelerini kullandı. ■



Volkswagen Ticari Araç'tan Altur'un 50. Yılına Güçlü Destek



Altur Turizm'in 50. yılında Volkswagen Ticari Araç, Crafter ve Transporter çözümleriyle kurumsal taşımacılıkta güvenlik, konfor, verimlilik odaklı iş birliğini vurguladı.

■ Erkan YILMAZ

Türkiye'de kurumsal taşımacılığın önde gelen markalarından Altur Turizm'in 50. yılı dolayısıyla düzenlenen özel basın buluşmasında, Volkswagen Ticari Araç da iş ortağının yanında yer aldı. Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ile Volkswagen Ticari Araç yöneticilerinin katıldığı toplantıda, iki marka arasındaki uzun soluklu iş birliği, kurumsal taşımacılığa sağlanan katkılar ve sektörün değişen ihtiyaçlarına yönelik ortak bakış açısı değerlendirildi.

"Altur'un başarı yolculuğunda birlikteyiz"

Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, Altur Turizm'in 50 yıllık yolculuğunun Türkiye'de kurumsal taşımacılığın gelişiminde önemli bir kilometre taşı olduğunu belirtti. Göktaş, "Köklü ve güçlü iş ortağımızın operasyonlarında birlikte yol almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Filo müşterilerimizin değişen



ihtiyaçlarına yalnızca ürünlerimizle değil; teknoloji, güvenlik, konfor, satış sonrası hizmet kalitesi ve operasyonel verimlilik odağındaki bütünsel yaklaşımımızla yanıt veriyoruz" dedi.

Toplam sahip olma maliyeti öne çıkıyor

Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu ise ticari araç tercihinde satın alma maliyetinin yanında toplam sahip olma maliyeti, satış sonrası ağ, operasyon sürekliliği, sürücü memnuniyeti, yolcu konforu ve verimliliğin birlikte değerlendirildiğini vurguladı. Madazlıoğlu, geniş ürün gamı ve güçlü hizmet yaklaşımıyla bu beklentilere yanıt verdiklerini ifade ederek, Altur Turizm ile bu

anlayışı sahada somutlaştırmanın kendileri için değerli olduğunu söyledi.

Crafter ve Transporter operasyonlara eşlik ediyor

Abdurrahim Albayrak da 1976'da başlayan yolculukta güvenilir hizmet, insan odaklı yaklaşım ve sürekli gelişim vizyonu ile büyüdüklerini belirtti. Volkswagen Ticari Araç ile iş birliğinin hizmet kalitesini desteklediğini ifade eden Albayrak, "Geleceğe daha büyük hedeflerle bakıyoruz" dedi.

Altur'un operasyonlarında kullanılan Volkswagen Crafter ve Transporter modelleri; geniş iç hacim, yolcu konforu, sürüş güvenliği, dayanıklılık ve operasyonel verimlilik avantajlarıyla öne çıkıyor. Volkswagen Ticari Araç'ın



Türkiye genelindeki yetkili satıcı ve servis ağı da filo müşterilerinin kesintisiz hizmet hedeflerine katkı sağlıyor. ■

TEMSA PRESTIJ




**3 YIL
GARANTİ**




**SINIRSIZ
KİLOMETRE**

MAPAR BURSA

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


 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

 www.mapar.com.tr

 **mapar**

MAPAR İZMİR

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

 Acil
Servis: 0 530 373 93 94

    /mapartemsa

 **FUSO**

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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


TEMSA



Malatya Zafer Filosuna 20 Mercedes-Benz Travego Katıldı

Mercedes-Benz Türk, Malatya Zafer'e 20 adet Travego 16 SHD 2+1 teslim ederek şehirler arası yolcu taşımacılığındaki iş ortaklığını güçlendirdi.

Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Malatya Zafer'e 20 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 teslim etti. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen, güvenlik, konfor ve verimlilik özellikleriyle öne çıkan araçlar düzenlenen törenle Malatya Zafer

Turizm filusunda yerini aldı. "Hizmet kalitemize katkı sağlayacak"

Malatya Zafer Firma Ortağı **Mustafa Koçhan**, yolculara güvenli, konforlu ve kaliteli hizmet sunmayı öncelik olarak gördüklerini belirterek, "Filomuza kattığımız 20 adet Mercedes-Benz Travego aracımızın hem operasyonel gücümüze hem de yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz" dedi. Koçhan, Mercedes-Benz Türk, Heska Motorlu Araçlar ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman'a teşekkür etti.

Güçlü iş ortaklığı vurgusu

Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Üyesi ve Otobüs Satış Müdürü Nihat Toloğ, başarılı filo yatırımlarında doğru ürün seçimi kadar güçlü iş ortaklıkları ve karşılıklı güvenin

de önemli olduğunu söyledi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Malatya Zafer'in sektörün köklü kuruluşlarından biri olduğunu belirterek, teslim edilen 20 Travego'nun şirketin büyüme hedeflerine ve hizmet kalitesine katkı sağlayacağını ifade etti.

"Operasyonel başarıyı destekleyecek"

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise Travego 16 SHD 2+1 araçların güvenilirlik, yakıt verimliliği, yolcu konforu ve operasyonel devamlılık beklentilerine cevap vereceğini vurguladı. Batumlu, satış sonrası hizmetler ve yaygın servis ağıyla müşterilerinin yanında olmaya devam edeceklerini belirtti. ■



2026'nın İlk Yarısında Otobüs Sektörü

Bu günkü yazımda 2026 yılının ilk yarısında otobüs sektöründe yaşanan gelişmeleri, ikinci el pazarındaki değişimleri ve turizm taşımacılığının sektöre etkilerini değerlendireceğiz.

2026 yılının ilk yarısında sektör iki farklı görünüm sergiledi. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı artan maliyet baskıları altında faaliyetlerini sürdürürken, turizm taşımacılığı büyümesini devam ettirdi. İkinci el otobüs pazarında işlem hacmi yavaşlamakla birlikte, yüksek model araçlar değerini korumayı başardı.

Yüksek finansman maliyetleri nedeniyle yatırım kararları ertelenirken, satış süreçleri uzadı ve alıcılar daha seçici davranmaya başladı. Buna karşılık iç ve dış turizmdeki hareketlilik, otobüs talebini destekleyerek sektöre canlılık kattı. Özellikle transfer, gezi ve VIP taşımacılığı segmentlerinde büyüme yaşandı. Akaryakıt, personel ve bakım

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu



maliyetlerindeki artış sektörün üzerindeki baskıyı artırırken, havayolu ve demiryolu taşımacılığıyla yaşanan rekabet de devam etti.

İkinci El Talebi: Orta
Turizm Talebi: Güçlü
Şehirlerarası Taşımacılık: Baskı altında
Yeni Araç Yatırımları: Temkinli
2026 İkinci Yarı Beklentisi: Pozitif
2026'nın ilk yarısında sektörde hem "bekle-gör" yaklaşımını benimseyenler hem de tüm zorluklara rağmen faaliyetlerini sürdürmeye devam edenler vardı. Finansman maliyetleri ve işletme

giderlerindeki artış yatırım iştahını sınırlasa da, turizm faaliyetlerindeki yükseliş özellikle transfer ve tur operasyonlarında talebin canlı kalmasını sağladı. Şehirlerarası taşımacılıkta ise kârlılık üzerindeki baskı sürüyor.

Yılın ikinci yarısında sektörün yönünü turizm performansı ve finansman koşulları belirleyecek. İkinci el otobüs alım-satım işlemleri genel olarak stabil seyrederken, araçlarını yenilemek veya model yükseltmek isteyen işletmeler çoğunlukla takas odaklı çözümlere yöneliyor. Esnaf vadeli satışlar ile uygun koşulların olduğu durumlarda katılım finans kuruluşları ve finans sektörünün sunduğu imkânlar da yatırımların devam etmesini sağlıyor.

Umutumuz ve beklentimiz, yılın ikinci yarısının daha hareketli ve daha bereketli geçmesidir. Tüm sektör paydaşlarına bol kazançlı, kazasız ve bereketli işler diliyorum. ■



Tamer Turizm Filosuna 10 Tourismo Kattı

Mercedes-Benz Türk, Tamer Turizm'e 9 Tourismo 15 RHD ve 1 Tourismo 16 RHD 2+2 teslim ederek turizm taşımacılığında operasyon gücü ve hizmet kalitesini daha da artırdı.

Mercedes-Benz Türk, turizm taşımacılığı sektörünün köklü markalarından Tamer Turizm'e toplam 10 adet Mercedes-Benz Tourismo teslim etti. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen 9 adet Tourismo 15 RHD ve 1 adet Tourismo 16 RHD 2+2, şirketin turizm taşımacılığındaki operasyonel gücünü konfor, güvenlik ve verimlilik odağında destekleyecek.

Teslimat Hoşdere'de gerçekleşti

Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde düzenlenen törene Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Mümtaz Er**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları **Erdem Er** ve **Ahmet Er**, yönetim kurulu üyeleri **Tahsin Bartu Er**, **Tahir Can Er**, **Ecem Er** ve **Ekin Er** ile Turizm Operasyon Yöneticisi **Şenel Ayan** katıldı. Törende ayrıca Gelecek Otomotiv Genel Müdürü **Bekir Koman**, Otobüs Satış Direktörü **Cüneyt Ergün**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Burak Batumlu** ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs Satış ve İş Geliştirme Grup Müdürü **Kemal Üşenmez** yer aldı.

"Yolculuğunuz bizimle güvende"

Temelleri 1968'de Hasan Tahsin Er tarafından atılan Tamer Turizm; turizm taşımacılığı, kültürel şehir turları, havalimanı transferleri, VIP taşımacılık ve personel taşımacılığı alanlarında hizmet veriyor. **Mümtaz Er**, 60 araçlık modern filo ve eğitimli personelle güvenli, konforlu hizmet sunduklarını belirterek, "Yolculuğunuz Bizimle Güvende mottomuzu güçlü iş



ortaklıkları ile yaşıyoruz. Mercedes-Benz Tourismo'nun kalite, dayanıklılık, güvenlik ve konfor standartları bizim için önemli bir tercih sebebi" dedi.

İş ortaklığı güçleniyor

Gelecek Otomotiv Genel Müdürü **Bekir Koman**, Tamer Turizm ile 5 yıllık iş ortaklığını yeni teslimatla pekiştirdiklerini söyledi. **Osman Nuri Aksoy** ise 58 yıllık geçmişe sahip Tamer Turizm'e 10 Tourismo teslim etmekten gurur duyduklarını belirtti. **Burak Batumlu** da yatırımın şirketin operasyonel gücüne ve büyüme yolculuğuna katkı sağlayacağını vurguladı. ■



Hassoy Motorlu Vasıtalar'dan Lider Muş Tur'a 3 adet Travego

Mercedes-Benz Türk bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Lider Muş Tur'a 3 adet Travego teslimatı gerçekleştirdi.

Araçların teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 12 Haziran 2026 tarihinde Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan** tarafından Lider Muş Tur Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer Sayan**'a yapıldı.

Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü **Cenk Soydan**, Lider Muş Tur ile gerçekleştirdikleri işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade ederek, "Travego otobüslerimizin Lider Muş Tur'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Hastalya Otomotiv'den TURSE Turizm'e 2 adet Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayi Hastalya Otomotiv, turizm taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan Antalya merkezli TURSE Turizm'e 5 adetlik yatırımının son partisi olan 2 adet Tourismo'nun teslimatını gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen tören ile Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Deniz Gürer** 2 adet Tourismo'yu TURSE Turizm Operasyon Yöneticisi **Emre Barbaros** ve Baş Şoför **Mehmet Arıdaş**'a teslim etti. Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü **Deniz Gürer**, TURSE Turizm ile işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade ederek, "Turizm taşımacılığı alanının en önde gelen şirketleri arasında yer alan TURSE Turizm'e yeni Tourismo araçlarımızın hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Has Otomotiv'den Öztaşlar Turizm'e Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanında 1977 yılından beri faaliyet gösteren İzmir merkezli Öztaşlar Turizm'e Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo'nun teslimatı Has Otomotiv Otobüs Satış Danışmanı **Hüseyin Küçükakın** tarafından Öztaşlar Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Zeki Öztaş**, Operasyon Müdürü **Mustafa Çoban** ve kaptanlar **Alper Şen** ile **Uğur Fidan**'a teslim edildi.

Öztaşlar Turizm ile gerçekleştirdikleri işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ve 2027 yılında da yeni işbirliklerinin hayata geçeceğini belirten Has Otomotiv Otobüs Satış Danışmanı **Hüseyin Küçükakın**, "Gelecek yıl 50. yaşını kutlayacak olan Öztaşlar Turizm sektöründeki hizmet koşusunu başarıyla devam ettiriyor. Öztaşlar Turizm ile 2027 yılında da işbirliğimizin devam edeceğine inanıyoruz. Yeni Tourismo'nun Öztaşlar Turizm ailesine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

GÜVENLİ
YARINLAR İÇİN
BİRLİKTE

Trafik Kazalarının Önlenmesinde 'Vizyon Sıfır' ile Firmalarımızın Yanındayız



Kazaları
Azaltır



Filo
Verimliliğini
Artırır



Yakıt
Tasarrufu
Sağlar



Sürücü
Güvenliğini
Artırır



Riskleri
Yönetir



Mobilbil Güvenli Sürüş Sistemleri'ni kuran firmalara özel, Türkiye Sigorta Kasko Sigortasında **%15 indirim** sağlanıyor.*

*Teklif özelinde değerlendirme yapılacak olup değerlendirme sonunda indirim sağlanabilecektir.



Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoğlu:

Araçları teknoloji çöplüğüne değil, güvenli ulaşım ekosistemine dönüştürmeliyiz

Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Dönmezoğlu, araç içi yapay zekâ sistemlerinde asıl değer daha fazla cihaz ve veri değil, doğru ve güvenilir sonuçlar üretmek olduğunu vurguladı.

Dönmezoğlu, hatalı uyarıların sürücü ve işletme güvenliğini zedelediğini, standartlara uygun olmayan ekipmanların ise araç

güvenliği, garanti ve sigorta süreçlerinde risk oluşturabileceğini belirtti.

Teknolojinin yalnızca raporlama değil, kazaları önleyici gerçek zamanlı müdahale kabiliyeti sunması gerektiğini ifade eden Dönmezoğlu, Türkiye Sigorta ile geliştirilen güvenli sürüş uygulamasının trafik güvenliği kültürüne katkı sağlayacağını söyledi.

Röportaj Erkan YILMAZ 15-16'da



30 Mercedes-Benz Otobüs Yatırımı Varan Turizm ilk 2 Tourismo'yu teslim aldı

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanının en önde gelen firmaları arasında yer alan ve bu yıl sektörde 80.yaşını kutlayan Varan Turizm, 2026 yılı yatırım planında olan 30 adet Mercedes yatırımından ilk 2 adeti olan Tourismo otobüsleri teslim aldı. Araçların satışını Mercedes-Benz Türk bayi Hassoy Otomotiv gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Tourismo otobüslerin teslimatı Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy ve Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu tarafından Varan Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Soğancı, Genel Müdür Eray Eray ve Genel Müdür Yardımcısı Metin Alper Yücel'e yapıldı.

Varan Turizm Genel Müdürü Eray Eray, "Yolcumuza en güvenli, en kaliteli hizmet sunma hedefi doğrultusunda yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Yeni

otobüsler bu hizmet sürecinin en önemli parçası. Varan Turizm olarak Mercedes-Benz Türk ile işbirliğine gittik ve bu yıl filomuza 30 adet Mercedes-Benz otobüsle güçlendirme kararı aldık. Bu yatırım planının ilk 2 adetini de filomuza katmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Önümüzdeki süreçte araçların filomuza katılımı devam edecek. Bu süreçte bizlere destek veren Sayın Osman Nuri Aksoy, Sayın Burak Batumlu'ya ve Mercedes-Benz Türk bayi Hassoy Otomotiv'e teşekkür ediyoruz" dedi. ■



Tenedos Turizm bu yıl 5'inci Travego'sunu teslim aldı

Çanakkale Truva ile iş ortaklığına giden turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Tenedos Turizm 2026 yılı içinde 5'inci Travego aracını teslim aldı. Aracın satışını Hassoy Motorlu Vasıtalar gerçekleştirdi.

Çanakkale merkezli Tenedos Turizm Mercedes-Benz Travego yatırımlarını sürdürüyor. Şirket bu yıl içinde 5'inci Travego yatırımını gerçekleştirdi. Aracın teslimatını Mercedes-Benz Türk Filo Satış Koordinatörü Atakan Taşcıoğlu, Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Tenedos Turizm şirket ortakları İsmail Durukan, Mehmet Ak, Çanakkale Truva Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Uzun ve Genel Müdür Bahtiyar Yenginoğlu'na teslim edildi. Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, yeni Travego'nun hem Tenedos Turizm'e hem de Çanakkale Truva Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Hastalya Otomotiv'den Van Gölü Turizm'e Travego

Mercedes-Benz Türk bayi Hastalya Otomotiv Van Gölü Turizm bünyesinde hizmet veren Sea İnşaat sahibi Kamuran Ateş'e Travego teslimatı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde gerçekleşen tören ile Travego otobüs Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal ve Sea İnşaat sahibi Kamuran Ateş'e Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer tarafından teslim edildi. Van Gölü Turizm ve firma bünyesinde hizmet veren Sea



İnşaat ile gerçekleşen işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade eden Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer, "54 yıldır şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren sektörümüzün en önde gelen firmaları arasında yer

alan Van Gölü Turizm'e ve firma bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü Sea İnşaat sahibi Kamuran Ateş'e yeni Travego aracımızın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Asker Ali ve Oğulları Tourismo yatırımını gerçekleştirdi

Kontur Turizm bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçüler Hasan Aytemuz, Mehmet Aytemuz ve Murat Aytemuz, Hasmer Konya'dan teslim aldıkları Mercedes-Benz Tourismo ile Kontur filosunda hizmet veren otobüs sayısını 3 adete yükselttiler. ■



Balıkesir Uludağ Turizm 10 Tourismo yatırımının ilk 2 adetini teslim aldı

Mercedes-Benz Türk bayi Mengerler İstanbul Balıkesir Uludağ Turizm'e 2 adet Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Balıkesir Uludağ Turizm, bu yıl 10 adetlik Mercedes otobüs yatırımının ilk 2 adetini teslim almış oldu. Araçların teslimatı Mengerler İstanbul Otobüs Satış Müdürü Hüseyin Tilki tarafından Balıkesir Uludağ İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz'e yapıldı. ■



Hassoy Motorlu Araçlar'dan Kamil Koç bireyselcisi Örnek Oto'ya 2 Travego

Mercedes-Benz Türk bayi Hassoy Motorlu Araçlar Kamil Koç bünyesinde hizmet veren Trabzon merkezli bireysel otobüsçü Örnek Oto Lastik şirketine 2 adet 2+1 Travego teslimatı gerçekleştirdi.

Araçların teslimatı Hassoy Motorlu Araçlar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan tarafından Örnek Oto Lastik firma yetkilisi Fatih Örnek'e yapıldı. Hassoy Motorlu Araçlar Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, yeni araçların hem Kamil Koç Seyahat'e hem de firma bünyesinde hizmet veren Örnek Oto Lastik şirketine hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi. ■



Diana Travel Filosunda Tam TEMSA Dönemi

TEMSA, Antalya merkezli Diana Travel'a 9 adet Safir teslim etti. Yeni yatırımla şirketin 30 araçlık otobüs filosunun tamamı TEMSA markalı araçlardan oluştu.

TEMSA, turizm taşımacılığı sektöründe iş birliklerini yeni teslimatlarla güçlendirmeyi sürdürüyor. Pazar ihtiyaçlarına uygun özgün ve yenilikçi ürünleriyle turizm firmalarının tercihi olmaya devam eden TEMSA, Antalya merkezli Diana Travel'a 9 adet Safir model otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Filo 30 araca ulaştı

Yeni teslimatla birlikte Diana Travel bünyesindeki otobüs sayısı 30'a yükseldi. Şirket filosu 17 adet Safir, 9 adet MD9 ve 4 adet Maraton olmak üzere tamamen TEMSA markalı araçlardan oluştu. Teslimat, iki şirket arasındaki uzun soluklu iş birliğinin yeni adımı oldu.

"Güvene dayalı iş birlikleri kuruyoruz"

TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ, turizm taşımacılığında müşterilerin operasyonel ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmayı önemsediklerini belirterek, "Diana Travel'ın TEMSA'ya

duyduğu bu güveni yalnızca yeni bir yatırım kararı olarak değil, müşteri memnuniyeti merkezinde kurduğumuz sağlam yapının doğal sonucu olarak görüyoruz" dedi.

"Filomuz TEMSA güvencesiyle buluştu"

Diana Travel Operasyon Müdürü Zeynel Küçük ise TEMSA'nın yoğun sezonlarda ve zorlu operasyonlarda stratejik çözüm ortağı olduğunu vurguladı. Küçük, "Teslim aldığımız 9 adet Safir ile toplam otobüs sayımızı 30'a çıkarırken, filomuzun tamamını TEMSA kalitesi ve güvencesiyle buluşturmuş olduk" ifadelerini kullandı. ■



TEMSA'dan Yeşil Siyah Turizm'e Maraton

TEMSA turizm taşımacılığı ile öğrenci ve personel taşımacılığı alanında hizmet veren Kocaeli İzmit merkezli Yeşil Siyah Turizm'e Maraton teslimatı gerçekleştirdi.

Maraton'un teslimatı TEMSA Satış Operasyon Sorumlusu Mustafa Güteryüz, Satış Operasyon Uzmanları Hakan Özdoğan ve Ferhat Baysal tarafından Yeşil Siyah Turizm firma ortakları Kemal Zengin ve Özgür Er ve turizmci Özgür Karagülle'ye yapıldı. ■



Kıraç Turizm'e 20 Volkswagen Crafter

Volkswagen Ticari Araç, Antalya merkezli Kıraç Turizm'e 20 Crafter teslim etti; firma kalite, güvenlik, konfor ve ekonomi için tercihi Crafter'dan yana kullandı.

Volkswagen Ticari Araç, turizm taşımacılığındaki filo iş birliklerine Kıraç Turizm teslimatıyla yeni bir halka ekledi. Antalya'da turizm taşımacılığının önde gelen firmalarından Kıraç Turizm, araç parkını 20 adet Volkswagen Crafter ile genişletti.

Teslimat Alvin iş birliğiyle yapıldı

Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Alvin iş birliğiyle düzenlenen törende araçlar, Kıraç Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Havva Kıraç ve Operasyon Müdürü Mehmet Ali Azizler'e teslim edildi.

"Crafter'ı teknolojiyle tercih ettik"

Havva Kıraç, Crafter'ı yüksek teknoloji, düşük yakıt tüketimi, konfor ve yüksek ikinci el değeri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti. ■



TEMSA'dan Yükseller Aksaray Birlik Turizm'e 2 Safir VIP

TEMSA şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Yükseller Aksaray Birlik Turizm'e 2 adet Safir VIP teslimatı gerçekleştirdi. Araçların teslimatını Temsa Satış Operasyon

Sorumlusu Mustafa Güteryüz, Satış Operasyon Uzmanları Hakan Özdoğan ve Ferhat Baysal Yükseller Aksaray Birlik Turizm firma sahibi Mehmet Yüksel'e gerçekleştirdi. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 15 • Sayı: 45 • 22 Haziran 2026

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

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Erkan YILMAZ **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com Teknoloji Editörü

0532 598 89 69 **Ektrem ÖZCAN**

Editor İş Geliştirme Danışmanı

Korkut AKIN **Mehmet ÇIKINCI**

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU Hakuk Müşavirleri

Cumhur ARAL **Elanur KOÇOĞLU**

Full Stack Developer **Yönetim Yeri**

Barış Can BAŞKAN Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

Reklam Rezervasyon **0537 508 07 55** 34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69 info@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası, Basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

TUIDER Başkanı ve Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er: “Savaş ve Maliyet Baskısı Sektörü Zorluyor”

TUIDER
TURİZM ULAŞTIRMA İŞLETMELERİ DERNEĞİ

Yılın ilk yarısında yaşanan %40'a varan iptallerin sektör genelinde ciddi bir daralma yarattığını belirten Mümtaz Er, “Savaş etkisi, yanlış ülke algısı ve maliyet baskısı turizm taşımacılığını doğrudan etkiledi” dedi.

■ Erkan YILMAZ

TUIDER Başkanı ve Tamer Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mümtaz Er, turizm taşımacılığı sektöründe yılın ilk 6 ayının beklentilerin oldukça altında geçtiğini belirtti.

Er, özellikle savaşın etkisiyle Orta Doğu ve Uzak Doğu pazarlarında ciddi bir daralma yaşandığını ifade ederek, Avrupa ve Amerika pazarlarının da dolaylı olarak etkilendiğini söyledi. Normal şartlarda Nisan-Mayıs döneminin sektör açısından yüksek sezon başlangıcı olması gerektiğini vurgulayan Er, “Ancak bu dönemde yaklaşık %40'a varan iptallerle karşı karşıya kaldık” diye konuştu.

İstanbul turizmi

İstanbul turizmi ve özellikle kültür turlarının da bu süreçten



etkilendiğini belirten Er, Avrupa'da Türkiye'ye yönelik yanlış algıların sürdüğüne dikkat çekerek, “Bazı ülkelerde Türkiye hâlâ Orta Doğu ülkesi olarak

görülüyor. Bunu yurt dışındaki acente çalışanlarından da sıkça duyuyoruz” dedi.

Buna rağmen dönemsel hareketliliklerin yaşandığını ifade eden Er, UEFA organizasyonları ve büyük uluslararası etkinliklerin İstanbul'a kısa süreli turist akışı sağladığını söyledi. Er, “Yaklaşık 40-50 bin kişilik bir hareketlilik oldu. Ancak bu daha çok VIP taşımacılık ve sponsor organizasyonlarıyla sınırlı kaldı, esnaf ve genel turizm ekonomisine kalıcı katkı sağlamadı” diye konuştu.

Yılın ilk 6 ayı kayıplarla geçti

Sezonun genel seyrine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Er, yılın ilk yarısının kayıplarla geçtiğini, ancak Eylül ve Ekim aylarında toparlanma beklendiğini belirtti. Kasım ayına sarkan bir sezon ihtimalinin bulunduğunu ifade eden Er, bunun tamamen küresel gelişmelere ve savaşın seyrine bağlı olduğunu söyledi.

Ulaşım hala çok ucuz ama...

Turizmde en önemli sorunlardan birinin fiyat algısı olduğunu dile getiren Er, Türkiye'nin özellikle Avrupa pazarında pahalı bir destinasyon olarak görüldüğünü belirterek, “Ulaşım hâlâ en ucuz kalemlerden biri olsa da maliyetler ciddi şekilde arttı. Yakıt fiyatları yaklaşık %45 yükselmesine rağmen fiyatlara aynı oranda yansımamadık” dedi.

Sektörde fiyatlandırmanın genellikle sezon başında yapıldığını ve yıl boyunca sabit kaldığını belirten Er, akaryakıt fiyatlarındaki günlük değişimlerin operasyonlara doğrudan yansıtılmadığını ifade etti. ■

Bu yıl 10 Mercedes-Benz otobüs yatırımını yaptık

Araç yatırımlarına da değinen Er, bu yıl 10 adet Mercedes Turizmo aracın filoya dahil edildiğini, bunların büyük kısmının teslim alındığını söyledi. Bütün yatırımların Gelecek Otomotiv'den alındığını da belirten Mümtaz Er, “Burada en büyük etkenlerden birisi Satış Direktörü Sayın Cüneyt Ergün'ün ve ekibinin her süreçte gösterdiği yakın ilgi ve destekler. Gelecek Otomotiv ile işbirliğinden memnunuz” dedi.

2027 yatırım planı netleşmedi

2027 yılı planlamalarının henüz netleşmediğini belirten Er, “Önümüzü görmekte zorlanıyoruz. Savaşın gidişatı belirleyici olacak. Şu aşamada yeni yatırım yerine filo yenileme eğilimi var” dedi.

Omniplus güvenliği arttırdı

Araç teknolojilerine ilişkin değerlendirmede de bulunan Er, Omniplus gibi sistemlerin operasyonel güvenliği artırdığını belirterek, hız ve güvenlik takibinin artık dijital sistemlerle daha etkin yapıldığını söyledi. Ancak sektörde zaman zaman güvenlik sistemlerinin devre dışı bırakıldığı yönündeki tartışmalara katılmadıklarını ifade ederek, “Bizde bu sistemlerin kapatılması mümkün değil” dedi.

Genel değerlendirmesinde Er, turizm taşımacılığı sektörünün yılın ikinci yarısında toparlanma beklentisi içinde olduğunu ancak maliyetler, kur politikası ve küresel gelişmelerin belirleyici olmaya devam edeceğini söyledi.





Daha konforlu, daha çevreci sürüş.

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



allisontransmission.com

© 2026 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



3000 Serisi™



22-31 Mayıs tarihleri arasındaki Kurban Bayramı döneminde Kâmil Koç 795 araçla 449 bin 25 yolcu taşıdı

Kâmil Koç, 795 araçlık filosuyla Ramazan ve Kurban Bayramı döneminde toplam 14,8 milyon km'yi aşarak yüz binlerce yolcuyla sevdiğilerine ve tatil bölgelerine ulaştırdı.

Türkiye'nin köklü seyahat markalarından Kâmil Koç, 100 yıllık yol arkadaşlığı geleneği, güçlü operasyonel altyapısı ve yaygın sefer ağıyla Mart, Nisan ve Mayıs aylarını kapsayan yoğun tatil döneminde yüz binlerce yolcuyla

hizmet verdi. Küresel iş ortağı Flix'in teknolojik altyapısı ve uluslararası deneyiminden güç alan şirket, Ramazan ve Kurban Bayramı dönemlerinde toplam 14 milyon 886 bin kilometrenin üzerinde yol kat etti.

795 araçlık filo sahadaydı

Kâmil Koç'un paylaştığı verilere göre, **795 araçlık filo** Ramazan Bayramı'nda yaklaşık 7 milyon 300 bin kilometre, Kurban Bayramı döneminde ise yaklaşık 7 milyon 586 bin kilometre yol yaptı. Şirket, bu performansıyla bayram sevincini ve tatil hareketliliğini Türkiye'nin dört bir yanına taşıdı.

İstanbul yine seyahatin merkezi oldu

Her iki bayram döneminde de İstanbul, seyahat hareketliliğinin

ana merkezi olmayı sürdürdü. İstanbul çıkışlı seferlerde Ankara, Bursa ve İzmir en yoğun talep gören destinasyonlar arasında yer aldı. Ramazan Bayramı'nın okulların ikinci ara tatiliyle birleştiği 14-22 Mart döneminde İstanbul-Ankara hattı öne çıkarken, Anadolu'da Ankara-Bursa, Bursa-Eskişehir, Ankara-Kayseri ve Ankara-Adana hatlarında yoğunluk yaşandı.

Kurban Bayramı'nda 449 bin 25 yolcu

22-31 Mayıs tarihleri arasındaki Kurban Bayramı döneminde Kâmil Koç, **449 bin 25 yolcu** taşıdı. Gidiş-dönüş toplam yolcu sayısında Ankara-İstanbul hattı 10 bin 386 yolcuyla ilk sırada yer aldı. Bu hattı 9 bin 905 yolcuyla Bursa-İstanbul ve 8 bin 724 yolcuyla İstanbul-İzmir izledi.



Mehmet Türkyılmaz

"100 yıldır yol arkadaşınız"

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, 100 yıldır bayram yolculuklarının değişmez adresi olduklarını belirterek, "Nesiller boyu süregelen bu sarsılmaz güveni, '100 Yıldır Yol Arkadaşınız' ilkesiyle perçinliyoruz. Yeni yüzyılda da milyonlarca insanı sevdiğilerine ulaştırmayı sürdüreceğiz" dedi. ■

Aşağı tükürsen sakal, yukarı tükürsen...

Bir önceki yazım üzerine epey tepki geldi, olumlu olumsuz. Bu gazete, sektörel yayındır ve bu sayfalarda siyaset yapılmamalıdır... Hak verdiniz mi, bu düşünceye? Ben vermedim. Nedenini anlatacağım.

Amerika Birleşik Devletleri İran'a saldırdı, karşılıklı bombalar yağdırdılar birbirlerine ve yandaşlarına... Türkiye bu savaşın dışındaydı. Olmaması, bitirilmesi için çaba da harcadı en üst düzeyde. Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün en önemli girdisi akaryakıt zam üstüne zam yedi, kısa ve uzun vadeli planlamalar altüst oldu. Yani, siyaset sektörü de belirledi.

Berat Albayrak, faizi düşük tutmak amaçlı devletin kasalarındaki milyarlar düzeyindeki (128 milyar) Doları harcadı. Ne yapabiliirdi? Faiz yüksel(til)seydi ne devletimiz 128 milyar Dolar kaybederdi ne de altın rezervimiz boşalır.

Peki, ne oldu aradan geçen on yıl sonra... Yürüyen fabrika olarak nitelenen otobüslerini satan bireysel otobüsçü, parasını faize yatırdı ve bir eli yağda, bir eli balda gül gibi geçiyor çoluğu çocuğuyla, hatta tatile bile gidiyor. Ne aracı arızalandı, yenilenmesi gerekir ne sefer sayısı ne de mazot pahalalandı sorunu yaşıyor.

Bu devran böyle gider mi? Sektörü taşıyan bireysel otobüsçü ayrılınca sektörde yaşanan ve yaşanması olası



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

sorunlar bir yana; seçim/erken seçim/Anayasa değişikliği gibi birbirinden çok farklı sorunlar nedeniyle yolun sonu göründü. Böyle yaşamayı seçen otobüsçüler (ki, farklı alanlarda farklı insanlar da var; daha da ilginç oturduğu evi satın kiraya geçen, parasını da faize yatırıp çocuklarını özel okullarda okutanlar var) bir süre sonra attan düşmüş karpuzla dönecek.

Bu, sorunun bir kısmı, su üstündeki kısmın küçük bir parçası; bunu genişletin, toplumsal ekonomik, ekolojik ve tam da içinde bulunduğumuz gibi siyasal sorunlarla yüz yüze geliriz. Bu durumun sorumlusu, kişi değil anlayıştır, yaklaşımdır. Dünyayı tanımamaktır ve daha da kötüsü, siyasete bulaşmayalım deyip körebe oynamaktır. İleriyi, bizler göremiyoruz, idarecilerimiz de göremiyor ve çözümsüzlük girdabında boğuluyor. Bu da demektir ki, sadece bizler değil, bizlerden sonraki, hatta onlardan sonraki kuşaklar da sorunlar içerisinde yaşayacak. Küçük bir not eklememe izin verin. Paradan altı sıfır atılarak "güya" bir rahatlama sağlanmıştı ve onu sürdürmek için tedavüldeki en yüksek paradan (200 TL) daha büyük para basılmıyor. Gayri safi milli hasıla, asgari ücret, geçem standardı, haklarını isteyenlerin meydanlara dökülmesini saymıyorum bile... ■

Okul Servis Araçlarında Yaş Sınırı 1 Temmuz 2027'ye Kadar Uzatıldı

İçişleri Bakanlığı, okul servis araçlarında 15 yaş uygulamasını 1 Temmuz 2027'ye kadar uzattı. Muayene şartı ise devam edecek.

Süre 1 yıl daha uzatıldı

İçişleri Bakanlığı, okul servis araçlarında yaş sınırına ilişkin uygulamada yeni bir düzenleme yaptı. Buna göre, okul servis aracı olarak kullanılacak taşıtların, muayeneden geçmiş olması kaydıyla 1 Temmuz 2027 tarihine kadar 15 yaşından küçük olması şartı uygulanacak.

Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu'nun odalara gönderdiği 2026/18 sayılı genelgede, İçişleri Bakanlığı'nın 5 Haziran 2026 tarihli yazısına yer verildi. Mevcut yönetmeliğe göre okul servis



araçlarının, fabrikasınca imal edildiği tarihten sonra gelen ilk takvim yılı esas alınarak 12 yaşından büyük olmaması gerekiyor.

Muayene şartı devam ediyor

Araç tedarikinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle daha önce 1 Temmuz 2026'ya kadar tanınan 15 yaş kolaylığı, yeni kararlar 1 yıl daha uzatıldı. Ancak düzenleme, araçların periyodik muayeneden geçmiş olmasını zorunlu tutuyor. Trafik güvenliği yönünden uygun bulunan araçlara denetimler sonucunda özel izin belgesi verilecek.

Servisçiyeye geçici rahatlama

Kararda, yeni araç teminindeki yüksek maliyetlerin sektöre ciddi yük getirdiği, öğrenci taşıma hizmetlerinin kesintisiz yürütülmesi ve kamu yararının korunması amacıyla uzatmaya ihtiyaç duyulduğu belirtildi. 1 Temmuz 2027 sonrası yeni düzenleme yapılmazsa, 12 yaş sınırı yeniden esas alınacak. Servis işletmecilerinin muayene, özel izin belgesi ve filo yenileme planlarını buna göre yapmaları gerekiyor. ■

Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoğlu: Araçları teknoloji çöplüğüne değil, güvenli ulaşım ekosistemine dönüştürmeliyiz

Ahmet Dönmezoğlu, araç içi yapay zekâ teknolojilerinin ulaştırma sektöründe hızla yaygınlaştığını ancak bu dönüşümün yalnızca daha fazla cihaz ve daha fazla veri üretmekle değil, güvenilir sonuçlar sağlayan sistemlerle mümkün olacağını söyledi.

Röportaj/ Erkan YILMAZ

Busworld Türkiye Fuarı'nda değerlendirmelerde bulunan Dönmezoğlu, özellikle ticari araç filolarında kullanılan yapay zekâ destekli sürücü güvenliği sistemlerinde doğruluk oranlarının kritik önem taşıdığına dikkat çekti.

"Yapay zekanın değeri ürettiği veri kadar değil, ürettiği verinin doğruluğu kadar önemlidir" diyen Dönmezoğlu, düşük doğruluk oranlarıyla çalışan sistemlerin sürücüler, filo yöneticileri ve işletmeler arasında güven kaybına neden olabildiğini belirtti.

"Bir sistem sürücünün sigara içmediği halde sigara içtiğini, uykulu olmadığı halde dikkat dağınıklığı yaşadığını bildiriyorsa, sürücü kısa sürede bu uyarıları dikkate almamaya başlar. Aynı şekilde yönetime giden hatalı raporlar da başarılı sürücülerin performansının yanlış değerlendirilmesine neden olabilir. Güvenlik teknolojilerinin temel amacı güven oluşturmaktır; güven kaybı oluşturmak değil."

"Yüzde 10'luk hata sahada çok daha büyük sonuçlar doğuruyor"

Mobilite sektöründe hata toleransının son derece düşük olduğunu vurgulayan Dönmezoğlu, teorik olarak yüksek görünen başarı oranlarının bile sahada ciddi sorunlar yaratabildiğini ifade etti.

"Bir yapay zekâ sisteminin yüzde 90 başarı oranına sahip olması ilk bakışta yeterli gibi görünebilir. Ancak



Mobilbil Araç İçi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Dönmezoğlu (sağ başta), Genel Müdür Ali Kara (sol başta), Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği Başkanı Özgür Şener (ortada)

kalan yüzde 10'luk hata, binlerce sürücünün görev yaptığı büyük filolarda çok ciddi operasyonel sonuçlar doğurabilir. Bu nedenle yapay zekâ projelerinde asıl hedef yalnızca çalışır bir sistem kurmak değil, güvenilir ve sürdürülebilir bir sistem kurmaktır."

"Araçlara monte edilen her ekipman otomotiv güvenlik standartlarına uygun olmalı"

Araçlara sonradan monte edilen kamera, kayıt cihazı, sensör ve benzeri tüm ekipmanların otomotiv sektörünün teknik standartlarına uygun olması gerektiğini belirten Dönmezoğlu, güvenlik risklerinin yalnızca yazılım tarafında değil, donanım tarafında da ortaya çıkabileceğini söyledi.

"Bir aracın üzerine monte edilen cihazın kendisi kadar kullanılan bağlantı elemanları ve kablolama altyapısı da önemlidir. UNECE R10, R151, R155 ve R159 gibi uluslararası standartlar, araç üzerindeki elektronik sistemlerin güvenli şekilde çalışmasını sağlamak için oluşturulmuştur. Ayrıca araçlara yapılan tüm uygulamaların Araçların

İmal, Tadil ve Montaj Yönetmeliği ile uyumlu olması gerekir. Standartlara uygun olmayan ekipmanlar, ABS, ESP, AEBS gibi araç üzerindeki kritik sistemleri etkileyerek güvenlik riskleri oluşturabilir." Taşıtlar garanti kapsamından çıkabilir, yaşanan kazalar sonrasında kasko ödemesi alınması mümkün olmayabilir.

"En büyük risk, araçların donanım ve veri çöplüğüne dönüşmesi"

Teknoloji yatırımlarının ihtiyaç analizi yapılmadan gerçekleştirilmesinin sektörde önemli bir risk oluşturduğunu ifade eden Dönmezoğlu, işletmelerin gerçek fayda sağlayan çözümlere yönelmesi gerektiğini söyledi.

"Bugün birçok filo, farklı tedarikçilerden alınan çok sayıda cihaz ve yazılımla çalışıyor. Ancak her yeni cihaz işletmeye değer katmıyor. Türkiye'nin önündeki en büyük risklerden biri, araçların kullanılmayan sistemler nedeniyle birer donanım ve veri çöplüğüne dönüşmesidir. Önemli olan daha fazla teknoloji kullanmak değil, doğru teknolojiyi doğru amaç için kullanmaktır."

"Sadece raporlama değil, kazaları önlemeye yönelik müdahale"

Dönmezoğlu, yeni nesil filo yönetim sistemlerinin yalnızca veri toplamakla kalmaması gerektiğini belirterek, gerçek zamanlı izleme ve müdahale kabiliyetlerinin önem kazandığını söyledi.

"Bir sürücünün dikkat kaybı yaşadığı veya uyku riski taşıdığı tespit edildiğinde, olayın yalnızca raporlanması yeterli değildir. Önemli olan, risk oluştuğu anda gerekli aksiyonun alınabilmesidir. Teknolojinin gerçek değeri, olay gerçekleşikten sonra rapor üretmek değil, olay gerçekleşmeden önce önlem alabilmektir."

Aftermarket pazarında faaliyet gösteren şirketlerin bu noktada önemli bir rol üstlendiğini ifade eden Dönmezoğlu, araç üreticilerinin sunduğu standart güvenlik sistemlerini tamamlayan "terzi işi" çözümlerle filoların operasyonel ihtiyaçlarına cevap verdiklerini belirtti.

"Ulaştırma sektörünün geleceği daha fazla cihaz kurmakta değil; sürücüler, araçları ve işletmeleri aynı güvenlik ekosistemi içinde buluşturabilmektedir. Yapay zekanın gerçek başarısı da burada ortaya çıkacaktır."

Türkiye Sigorta ile Vizyon Sıfır yaklaşımı

Dönmezoğlu, fuarda da tanıtımı yapılan, Türkiye Sigorta ve Mobilbil iş birliği kapsamında hayata geçirilen Güvenli Sürüşü destekleyen donanımları taşıtlarında kullanan firmaların taşıtlarının kasko bedellerinde %15 indirim yapılması uygulamasının yalnızca bir sigorta kampanyası olarak değerlendirilmemesi gerektiğini belirterek, bu çalışmaların trafik güvenliği kültürünün yaygınlaştırılması açısından önemli bir adım olduğunu söyledi.

"Vizyon Sıfır yaklaşımının temel hedefi, trafik kaynaklı ölümleri ve ağır yaralanmaları önlenilebilir olaylar olarak kabul etmektir. Teknolojiyi de bu hedefe ulaşmak

in kullanıyoruz" diyen Dönmezoğlu, yapay zekâ destekli güvenli sürüş sistemlerinin sürücü güvenliği, yakıt verimliliği, operasyonel performans ve risk yönetimi alanlarında önemli faydalar sağladığını ifade etti.

Dönmezoğlu, güvenli sürüşü teşvik eden bu tür iş birliklerinin yaygınlaşmasının hem sigortacılık sektörüne hem de Türkiye'nin trafik güvenliği hedeflerine önemli katkılar sağlayacağını sözlerine ekledi. ■



Güvenli Ulaşım Teknolojileri Derneği Başkanı Özgür Şener: “Yapay zekâ destekli sistemler kazaları önleyerek sigortacılıkta yeni bir dönemin kapısını açıyor”

Özgür Şener, yapay zekâ destekli sürücü güvenlik sistemlerinin yalnızca kazaları azaltan teknolojiler olmadığını, aynı zamanda ulaştırma ve sigortacılık sektörlerinde risk yönetimi anlayışını değiştiren önemli bir dönüşüm aracı haline geldiğini söyledi

Röportaj/ Erkan
YILMAZ

Busworld Türkiye Fuarı kapsamında değerlendirmelerde bulunan Şener, taşıt üzeri yapay zekâ destekli kamera sistemleri, kayıt cihazları ve sürücü analiz teknolojilerinden elde edilen verilerin doğru değerlendirilmesinin trafik güvenliği, operasyonel verimlilik ve maliyet yönetimi açısından büyük önem taşıdığını ifade etti.



Özgür
Şener

Şener, geleneksel yaklaşımın kazalar meydana geldikten sonra oluşan zararın karşılanmasına odaklandığını, günümüzde ise risklerin önceden tespit edilerek kazaların gerçekleşmeden önlenmesinin mümkün hale geldiğini belirtti.

“Amacımız sürücüyü denetlemek veya cezalandırmak değil, riskli davranışları erken aşamada tespit ederek güvenli sürüş alışkanlıklarını geliştirmektir” diyen Şener, yapay zekâ destekli sistemlerin sürücü eğitimine ve sürekli iyileştirme süreçlerine önemli katkı sağladığını vurguladı.

3000 gün ve 82 milyon kilometrede güvenli operasyon

Şener, Türkiye’de faaliyet gösteren, global bir firmanın lojistik taşımalarında, yapay zekâ destekli sürücü güvenlik

sistemlerini kullanılması ve bu sistemlerden gelen bilgilerin Sürdürülebilir Karayolu Taşımacılığı Yönetimi ile birleştirilmesi sayesinde 3000 gün ve 82 milyon kilometrelik lojistik operasyon sürecinin, ölümcül kaza, ağır yaralanma veya büyük çevresel olay yaşanmadan tamamlandığını belirtti. Bu önemli örnekten yola çıkarak başta şehirlerarası otobüs taşımacılığı ve tehlikeli madde taşımacılığı için bu sistemlerin ve yönetimlerinin yasal olarak zorunlu hale gelmesi gerektiğini paylaştı.

Bu sonucun yalnızca teknolojik yatırımların değil, aynı zamanda veri analizi, sürücü eğitimi ve sürekli risk yönetimi çalışmalarının bir sonucu olduğunu ifade eden Şener, güvenliğin sürdürülebilir bir sistem yaklaşımıyla sağlanabileceğini söyledi.

Güvenli sürüş, sigorta maliyetlerini de düşürüyor

Trafik kazalarının azaltılmasının doğal sonucu olarak sigorta maliyetlerinde de önemli avantajlar oluştuğunu belirten Şener, sigorta sektörünün geleceğinde araçtan çok sürücünün ve sürüş davranışlarının ön plana çıkacağını ifade etti.

Yapay zekâ destekli sistemlerin sürüş performansını objektif ve ölçülebilir şekilde değerlendirebildiğini belirten Şener, önümüzdeki yıllarda kullanım bazlı ve davranış bazlı sigorta modellerinin yaygınlaşacağını öngördüklerini söyledi.

“Güvenli sürüş alışkanlıklarını benimseyen sürücüler ve bu kültürü kurumsal yapıya dönüştüren filolar daha düşük risk profiline sahip olacak. Bu durum hem sigorta şirketleri hem de taşımacılık işletmeleri açısından kazan-kazan modeli oluşturacaktır” dedi.

Şener, trafik güvenliği, ekonomik sürüş ve sürdürülebilir karayolu taşımacılığının birbirinden ayrı konular olmadığını belirterek, kazaların azaltılmasının insan hayatını korumanın yanı sıra işletme maliyetlerini, araç hasarlarını ve sigorta, kasko yüklerini de önemli ölçüde düşürdüğünü ifade etti. ■



Özgür Şener, Busworld Türkiye Fuarında Mobilbil standında

Busworld Türkiye 2026'da Otobüs Endüstrisi İstanbul'da Buluştu

Busworld Türkiye 2026, 17-19 Haziran'da İstanbul Fuar Merkezi'nde otobüs ve toplu ulaşım sektörünü bir araya getirdi.

HKF Fuarçılık ve Busworld International iş birliğiyle 11'inci kez düzenlenen Busworld Türkiye 2026, İstanbul Fuar Merkezi'nde sektör temsilcileri, üreticiler, tedarikçiler, kamu kurumları ve STK'ları buluşturdu. Açılışta konuşan **HKF Fuarçılık Genel Müdürü Bora Çakıcı**, fuarın yeni iş birlikleri ve uluslararası ticaret açısından önemli bir platform olduğunu söyledi.

Türkiye'nin stratejik rolü vurgulandı

Busworld International Genel Müdürü Vincent Dewaele, Türkiye'nin Avrupa ile Asya arasında köprü konumunda olduğunu belirterek, Türk üreticilerinin küresel pazarlardaki başarısına dikkat çekti.

İETT ve İSTAB'dan mesajlar

İETT Genel Müdürü İrfan Demet, 7 bin araçlık filo, günlük 66 bin sefer ve 5 milyon yolculuk bilgilerini paylaştı. **İSTAB Başkanı Aziz Baş** ise güvenli, çevreci ve sürdürülebilir ulaşım çözümleri için iş birliğinin önemini vurguladı. ■



İZTAD ve EGETURDER üyeleri Busworld Türkiye Fuarı'nda

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) ve Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) üyeleri İzmir Ticaret Odası'nın düzenlediği

organizasyon ile Busworld Türkiye Fuarı'nı ziyaret ettiler. **İZTAD Başkanı Ali Gül** ve **EGETURDER Başkanı Özer Bür** ile dernek üyelerinin yer

aldığı heyet, Busworld Türkiye Fuarı'nı açılış günü olan 17 Haziran 2026 tarihinde ziyaret ettiler. Heyet, Busworld Türkiye Fuarı'nda otobüs

üreticilerinin standlarını ziyaret ederek hem araçları incelediler hemde şirket yetkililerinden araçlarla ilgili bilgiler aldılar. ■



İSTAB üyeleri Busworld Fuarı'nda

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) üyeleri Busworld Fuarı'nı ziyaret ettiler.

İSTAB Başkanı Aziz Baş, Genel Sekreter Esat Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri Metin Uludağ, Raşit Arslan Busworld Fuarı'nı açılış günü olan 17 Haziran 2026 tarihinde ziyaret ettiler. İSTAB üyeleri Busworld Türkiye Fuarı'nda yer alan otobüs üreticilerinin standlarını ziyaret ederek araçlarla ilgili şirket yetkililerinden bilgiler aldılar. ■



Maxion İnci Jant Grubu

Ticari Araçlara Özel Yeni Nesil Jantlarını Tanıttı

Maxion İnci Jant Grubu, 17-19 Haziran'da İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Busworld Türkiye 2026'da ticari araç sektörüne yönelik ürünlerini Maxion Wheels markası altında ziyaretçilerle buluşturdu. Hafif ticari araçlardan midibüs, ağır ticari araç ve seyahat otobüslerine kadar farklı segmentlere yönelik jant çözümleri; dayanıklılık, güvenlik ve uzun ömürlü performans özellikleriyle öne çıktı.

"Güvenilir çözüm ortağıyız"

Maxion İnci Jant Grubu Türkiye ve Avrupa Ticari Jantlar Satış Direktörü **İshak Şikar**, ürünlerin kullanıcı deneyimi ve geri bildirimleriyle



şekillendiğini belirterek, markanın güvenilir çözüm ortağı konumunu güçlendirdiğini söyledi.

Dövme alüminyum jantlar sergilendi

Manisa'daki yeni tesiste üretilen dövme alüminyum ağır ticari araç jantları, düşük ağırlık, yakıt tasarrufu, uzun ömür ve geri dönüştürülebilir yapısıyla dikkat çekti. ■



Allison Transmission, Otobüsler İçin Verimli Şanzıman Çözümlerini Sergiledi

Allison Transmission, İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Busworld Türkiye 2026'da şehir içi ve şehirlerarası otobüs uygulamalarına yönelik çözümlerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Marka, 6,5 metrelik minibüslerden 12 metre otobüslere kadar farklı segmentlere yönelik tam otomatik şanzıman teknolojilerini sergiledi.

9-Vites çözümü öne çıktı

Fuarda Allison 1000 Serisi™, 2000 Serisi™, 3000 Serisi™ Torqmatic şanzımanlar, Allison 9-Vites ve T3375R xFE™ modeli

tanıtıldı. Allison 9-Vites, midibüs uygulamalarında dokuz ileri tam otomatik şanzıman teknolojisiyle verimlilik, yakıt ekonomisi ve düşük bakım maliyeti sağlıyor.

Konfor ve düşük sahip olma maliyeti

Allison Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sarsıntısız vites geçişleriyle sürücü yorgunluğunu azaltırken yolcu konforunu artırıyor. Tork konvertörlü yapı, debriyaj aşınmasını ortadan kaldırarak toplam sahip olma maliyetini düşürüyor. ■

IVECO BUS, Sürdürülebilir Mobilite Vizyonunu Sergiledi

IVECO BUS, Busworld Türkiye 2026'da elektrikli, biyometanlu ve yenilenebilir yakıt uyumlu araçlarıyla yeni nesil ulaşım çözümlerini tanıttı.

IVECO BUS, İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Busworld Türkiye 2026'da şehir içi, banliyö ve şehirler arası taşımacılığa yönelik çözümlerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Markanın Türkiye'de ilk kez sergilediği tam elektrikli CROSSWAY Low Entry ELEC, 400 kilometreye kadar menzili, yüksek yolcu kapasitesi ve farklı şarj seçenekleriyle dikkat çekti.

Çoklu enerji yaklaşımı

IVECO BUS, fuarda CROSSWAY Low Entry, biyometan uyumlu G-WAY ve turizm ile uzun mesafe taşımacılığına yönelik EVADYS modellerini de tanıttı. IVECO BUS



Türkiye ve Asya Ticari ve Operasyonlar Direktörü Ahmet Örs, Crossway'in Türkiye'de güçlü geri dönüşler aldığını belirtti.

"Teknoloji bağımsız yaklaşım"

IVECO BUS İş Birimi Strateji Başkanı Sascha Kaehne, sürdürülebilir ulaşımda yerel ihtiyaçlara göre elektrikli, doğalgazlı ve alternatif enerji çözümleri sunduklarını söyledi. ■



Ortaklık büyüyor! IVECO BUS'tan Özbekistan'da 1.100 Araçlık Dev Anlaşma

IVECO BUS, ASAKA-EFVI ile Özbekistan'da 1.100 adet dizel ve elektrikli DAILY minibüsü kapsayan yeni anlaşmaya imza attı.

IVECO BUS, ASAKA-EFVI Truck And Bus JV LLC ile Mart 2026'da imzaladığı distribütörlük ve montaj anlaşmalarının ardından Özbekistan'daki büyümesini yeni bir çerçeve anlaşmayla sürdürdü. Anlaşma, 1.100 adet DAILY minibüsün dizel ve elektrikli versiyonlarını kapsıyor.

Sürdürülebilir mobilite hedefi

IVECO BUS, elektrikli DAILY Minibüs ile Özbekistan'ın sıfır emisyonlu toplu taşımaya geçişini desteklemeyi hedefliyor. IVECO BUS AMEA Otobüs Ticari Operasyonlar Sorumlusu Sascha Kaehne, ■



ZF, Otobüs Teknolojilerini n Geleceğini Sergiledi

ZF, Busworld Türkiye 2026'da elektrifikasyon, güvenlik, bağlantılı araç teknolojileri ve filo yönetimi çözümlerini tanıttı.

ZF İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Busworld Türkiye 2026'da otobüs sektörüne yönelik yeni teknolojilerini sektör profesyonelleriyle buluşturdu. Şirket, şehir içi ve şehirlerarası otobüs pazarına yönelik elektrifikasyon, güvenlik, dijitalleşme ve filo yönetimi çözümleriyle dikkat çekti.

Elektrikli aks ve telematik platform

Fuarda şehir içi otobüsler için geliştirilen AxTrax 2 LF elektrikli



portal aks, Health Check yazılımı, e-comp Scroll hava kompresörü ve BusConnect telematik platformu öne çıktı. ZF Ticari Araç Çözümleri Bölümü Otobüs Satışlarından Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Frank Burkhart, teknolojilerin verimlilik ve güvenliğe katkı sağladığını belirtti.

Türkiye elektrikli otobüse hazırlanıyor

ZF CVS Türkiye OE Satış Müdürü Atilla Hassas, Türkiye'nin Avrupa'da

önemli bir otobüs üretim merkezi olduğunu belirterek, 2027 itibarıyla Türkiye'de üretilen her dört otobüsten birinin elektrikli olmasının beklendiğini söyledi. ■



HABAŞ, Elektrikli ve Hidrojenli Otobüslerini Tanıttı

HABAŞ, Busworld Türkiye Fuarı'nda Türk mühendisliğiyle geliştirilen HBS markalı elektrikli, hidrojenli ve Euro 6e dizel otobüslerini sergiledi.

Türk sanayisinde 70 yılı aşan geçmişe sahip HABAŞ, Busworld Türkiye Fuarı'nda toplu taşıma araçlarını ziyaretçilerle buluşturdu. HBS markalı COMFORTCITY E elektrikli otobüs, COMFORTCITY-H2 hidrojenli şehir içi otobüs, ALFACITY-e elektrikli midibüs ve Euro 6e dizel COMFORTCITY modeli fuarda tanıtıldı.

"Sürdürülebilirlik temel ilkemiz"

HABAŞ Genel Müdürü Hüseyin Urkun, Türkiye'nin mühendislik gücünü ve üretim kapasitesini dünyaya tanıttıklarını belirterek, "Sürdürülebilirlik ve yenilikçilik, HABAŞ'ın temel ilkelerinden biridir" dedi. Urkun, elektrikli ve hidrojenli araçların çevre dostu teknolojileriyle geleceğin ulaşım çözümlerini temsil ettiğini vurguladı.

Geniş ürün gamı

COMFORTCITY E sıfır emisyonlu elektrikli yapısıyla, COMFORTCITY-H2 ise 1.000 kilometreyi aşan menzili ve 10 dakikanın altındaki dolun süresiyle öne çıkıyor. ■

Otokar, Busworld Türkiye'de Elektrikli ve Otonom Araçlarıyla Sahne Aldı

Otokar, Busworld Türkiye 2026'da e-TERRITO, yeni e-KENT, Otonom e-CENTRO, SULTAN Comfort ve CENTRO modellerinden oluşan 5 aracını sergiledi.

Türkiye otobüs pazarının aralıksız 17 yıldır lideri olan Otokar, 17-19 Haziran'da İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Busworld Türkiye 2026'ya beş aracıyla katıldı. Koç Topluluğu bünyesinde yer alan ve bu yıl 100. yılını kutlayan Otokar, fuarda e-TERRITO, yeni e-KENT, Otonom e-CENTRO, otomatik vitesli SULTAN Comfort



ve CENTRO mikrobüsünü ziyaretçilerle buluşturdu.

"Filolara uzun vadeli değer katıyor"

Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, Otokar otobüslerinin yüksek ikinci el değeri, satış sonrası hizmetler, operasyonel süreklilik ve kullanıcı memnuniyetiyle toplam sahip olma maliyetinde avantaj sağladığını belirtti. Erman, Avrupa'nın en büyük 5 otobüs üreticisi arasında yer aldıklarını da vurguladı.

Elektrikli ve otonom yenilikler

Türkiye'de segmentinin ilk elektrikli aracı olarak sunulan e-TERRITO, 11, 12 ve 13 metrelik seçenekleriyle dikkat çekiyor. Yeni e-KENT, sıfır emisyon ve düşük işletme maliyetiyle şehir içi taşımacılığa odaklanırken, Seviye 4 otonom sürüş teknolojisine sahip Otonom e-CENTRO, Madrid'de yolcu taşımacılığında kullanılıyor. SULTAN Comfort'ta ise 9 ileri otomatik vites standart hale geldi. ■

Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye 2026'da Yeni Nesil Araçlarıyla İlgili Odağı Oldu

Anadolu Isuzu, Busworld Türkiye 2026'da sürdürülebilirlik, verimlilik ve konfora odaklanan yeni nesil araçlarını sektörle buluşturdu.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye 2026'da yeni nesil araçlarıyla yoğun ilgi gördü. Şirket, fuarda Yeni NovoLux, NovoCiti Volt, Grand Toro XL ve Citiport 12 modellerini sektör profesyonelleri, kamu kurumları, iş ortakları ve uluslararası ziyaretçilerle buluşturdu. Anadolu Isuzu, çevreci teknolojileri,

operasyonel verimlilik sağlayan çözümleri ve yolcu konforunu artıran donanımlarıyla dikkat çekti.

NovoCiti Volt şehir içi ulaşımın geleceğine odaklanıyor

Avrupa'da özellikle yerel yönetimlerden ilgi gören NovoCiti Volt, artırılmış yolcu konforu, geliştirilmiş enerji verimliliği ve güçlü şarj altyapısıyla öne çıkıyor. Dar şehir sokakları ve orta yoğunluklu hatlar için optimize edilen model, sıfır emisyonlu yapısıyla sürdürülebilir toplu ulaşım çözümlerine katkı sağlıyor.

Citiport 12 erişilebilirliği artırıyor

Citiport 12, alçak tabanlı yapısı, enerji verimliliği, dayanıklılığı ve operasyonel avantajlarıyla modern şehir içi ulaşımın beklentilerine cevap veriyor. Engelli ve hareket kabiliyeti kısıtlı yolcular için rampalar, yolcu bilgilendirme



ekranları, gelişmiş klima ve ısıtma sistemleri, LED aydınlatmalar ve durak anons sistemleri modelin öne çıkan donanımları arasında yer alıyor.

Grand Toro XL ve Yeni NovoLux segmentlerinde iddialı

41 yolcu kapasiteli Grand Toro XL; servis, turizm ve havaalanı

taşımacılığına yönelik güçlü bir alternatif sunuyor. Yeni NovoLux ise turizm ve servis taşımacılığında çok yönlü kullanımı, artırılmış güvenlik sistemleri ve konfor odaklı iç mekân iyileştirmeleriyle işletmecilere daha yüksek verimlilik, yolculara ise güvenli ve konforlu seyahat deneyimi sağlıyor. ■

TEMSA, Busworld Türkiye'de Her Rotaya Uygun Çözümleriyle Sahne Aldı

TEMSA, Busworld Türkiye'de Avenue Neo 9e, Prestij ve Maraton modelleriyle şehir içi, kısa mesafe ve uzun yol taşımacılığına yönelik çözümlerini sergiledi.

Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında faaliyetlerini sürdüren TEMSA, 17-19 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Busworld Türkiye'de geleceğin ulaşım trendlerine yönelik araçlarını sektör profesyonelleriyle buluşturdu. TEMSA, fuarda tam elektrikli ve sıfır emisyonlu Avenue Neo 9e, midibüs segmentinin simgesi Prestij ve uzun yol taşımacılığının güçlü temsilcisi Maraton'u "Her Rotada İlham Veren Tasarım" mottosuyla sergiledi.

"Sektörün dönüşümüne odaklanıyoruz"

TEMSA CEO'su Evren Güzel, Busworld Türkiye'yi



sektörün geleceğini şekillendiren önemli platformlardan biri olarak gördüklerini belirterek, fuarda mühendislik kapasitesi, teknolojik yetkinlik ve sürdürülebilirlik vizyonlarını paylaştıklarını söyledi. Güzel, Avenue Neo 9e'nin sıfır emisyonlu yapısıyla geleceğin ulaşım ihtiyaçlarına yanıt verdiğini, Prestij'in midibüs segmentindeki güçlü konumunu yeni nesil özelliklerle ileri taşıdığını, Maraton'un ise uzun yolculuklarda konfor ve performansı birlikte

sunduğunu vurguladı.

Avenue Neo 9e ilgi odağı oldu

Busworld Europe'da tanıtılan 9 metrelik Avenue Neo 9e, Busworld Türkiye'de de yoğun ilgi gördü. 75 yolcu kapasitesi, 600 kilometreye varan menzili ve 300 kW DC bağlantıyla 75 dakikada yüzde 100 şarja ulaşabilen araç, şehir içi ve büyükşehir uzak ilçe hatları için çözüm sunuyor.

Prestij ve Maraton segmentlerinde güçlü

Prestij, 3 yıl/sınırsız kilometre garantisi, dijital sürücü bilgilendirme ekranı, modern kokpiti ve 29 dil seçeneğiyle öne çıkıyor. TEMSA'nın uzun yol segmentindeki amiral gemisi Maraton ise ergonomik iç hacmi, yüksek yolcu kapasitesi ve akıllı mobilite sistemleriyle verimlilik ve güven sağlıyor. ■

Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servisi Koluman Tarsus'ta Ağır Ticari Araç Hizmetinde Yeni Adım

Mercedes-Benz Türk'ün bayi ve yetkili servis ağı yapılanması kapsamında Koluman Tarsus, yenilenen ağır ticari araç tesisiyle hizmete açıldı.

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servis ağı yeniden yapılanma stratejisi kapsamında Koluman Tarsus tesisini kamyon ve otobüs müşterilerine özel olarak hizmete açtı. Yeni havalimanı kavşağında, Adana, Tarsus ve Mersin arasındaki yoğun trafik akışının merkezinde yer alan tesis; satış, servis, kaporta ve yedek parça hizmetlerini tek çatı altında sunacak.

Kapasite artırıldı

Yaklaşık 8 ayda tamamlanan tesiste çalışma alanı 600 metrekare artırıldı. **4 kanallı ve 4 kanalsız çalışma** alanına sahip mekanik atölye, aynı anda **24 araca** hizmet verebilecek yapıya kavuşturuldu. Servis altyapısı ise **günlük 50 araca** kadar hizmet kapasitesine ulaştı.



"Bütüncül deneyim sunacağız"

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü **Can Balaban**, yatırımla bölgedeki lojistik ve taşımacılık ekosistemine daha etkin hizmet sunmayı hedeflediklerini söyledi. **Mercedes-Benz Türk 2. El Otobüs ve Kamyon Satış Direktörü Didem Özensel** de yeniden yapılanma sürecinin sürdüğünü vurguladı.



Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Ticari Araçlar Direktörü Ali Türkay Saltık, atölyeyi yüzde 56 büyüttüklerini belirterek,



28 kişilik uzman kadroyla müşterilere daha hızlı ve

pratik hizmet vereceklerini ifade etti. ■



Tek çatı altında

Mercedes-Benz Türk, bayi ve yetkili servisi Koluman Tarsus tesisini kamyon ve otobüs müşterilerine özel olarak hizmete açtı. **Yeni havalimanı**

kavşağında, Adana, Tarsus ve Mersin arasındaki yoğun trafik akışının merkezinde yer alan tesis; **satış, servis, kaporta ve yedek parça** hizmetlerini tek çatı altında sunacak.

Mercedes-Benz ve İSTAB'dan Arobus'a Sprinter Dönüşüm Ziyareti

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ve İSTAB üyeleri, Arobus'un Tuzla tesislerini ziyaret ederek Sprinter dönüşüm süreçlerini inceledi.

50 bininci Sprinter dönüşümü

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ve İSTAB üyesi turizm ve lojistik firmalarının 20 üst düzey yöneticisi, Mercedes-Benz'in onaylı üstyapı ve dönüşüm imalatçısı Arobus'un Tuzla'daki üretim tesislerini ziyaret etti. Tesiste, Sprinter'in 50 bininci minibüs dönüşümü gerçekleştirildi.

Türkiye'den eSprinter başarısı

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Müdürü **Gökhan Yegin**, dönüşüm süreçlerinin Almanya standartlarına göre



yürütüldüğünü belirterek, eSprinter Minibüs dönüşümünün Mercedes dünyasında ilk kez Türk mühendisliğiyle Türkiye'de gerçekleştiğini söyledi.

"İş birlikleri sektörü güçlendiriyor"

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü **Serdar Yaprak**, Sprinter'in Türkiye'de 30



yıldır segmentine yön verdiğini vurguladı. İSTAB Başkanı **Aziz Baş** ise bu tür iş birliklerinin

sektörün sorunlarına çözüm ve üyelere yeni fırsatlar sunduğunu ifade etti. ■



Mevzuatta şoför düzenlemeleri

İnsanlar yaşamak için başkalarının desteğine, yardımına ve hizmetine ihtiyaç duyarlar. Bunların bir kısmı karşılıklı yardımlaşma veya iş birliği kapsamında yerine getirilir. Bunun ötesinde profesyonel hizmet ilişkileri söz konusudur. Bunlar özellikle de iş hayatında önemlidir. Profesyonel iş ilişkileri bunun özel mevzuatına göre yapılmak zorundadır. Burada bir iş sözleşmesi veya iş akdi söz konusudur. Basit bazı işler dışında her hizmetin yerine getirilebilmesi için bir takım bilgi, beceriler gerekir. İstihdam edilen insanların durumuna göre özel şartlar aranması da gerekebilir. Bunlar yaş, öğrenim, sağlık, deneyim ve benzeri konuları içerir. Kişilerin bu uygunluğunun veya yeterliliğinin tespiti için bazen sınavlar da uygulanır. Bu sınavlar bazen mevcut adaylar arasında daha iyi olanları belirleme amacıyla da yapılabilir.

Taşımacılık faaliyetleri

Bir iş veya işletmecilik faaliyeti olan taşımacılık da benzer koşullara tabidir. Taşımacılar, büro personeli, araç içi hizmet personeli, yükleme, boşaltma personeli gibi hizmetler için insan istihdam ederler. Bunların ötesinde bazı taşımacılık faaliyetlerindeki yöneticiler ile tüm taşımalardaki sürücüler özel bir yeterlilik gerektirdiklerinden daha da önemlidirler.

Trafik mevzuatı

Araçların trafikteki seyirlerine ilişkin tüm hususlar Karayolları Trafik Kanunu'nda yer almaktadır. Buna sürücüler de dahildir. Bu mevzuatta araçları sevk ve idare eden kişilere sürücü denmektedir. Bunu profesyonel olarak yapan sürücüler ise şoför olarak adlandırılmaktadır. Trafik Kanunu sonrasında Trafik Yönetmeliği ve sürücü adayları ile sürücülerin sağlık şartları ve muayenelerine ilişkin yönetmelikler mevcut olup bunlarda sürücülerle ilgili detaylı hususlar yer almaktadır. Bu kapsamda sürücü belgeleri ile araçların kullanım düzenlemeleri çok önemlidir.

Taşıma mevzuatı

Taşımalara ilişkin özel hususların düzenlendiği Taşıma Kanunu ve bunun yönetmelikleri çok önemlidir. Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin dışında, Karayolu Taşıma Kanunu'na dayanılarak hazırlanan Karayolu Taşımacılık Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği ile Taşıma İşleri Organizatörlüğü ve Tehlikeli Madde Taşımacılığı konulu yönetmelikleri hatırlatmak isterim. Bu mevzuatta kapsam içindeki taşımalardaki araçların sürücülerine istisnasız olarak şoför denilmekte ve buna göre gereklilikler belirtilmektedir. Kanunun amaç maddesinde, taşıma işlerinde istihdam edilenlerden, kapsam maddesinde de taşıma işlerinde çalışanlardan söz edilmekte olup ayrıca belirtilmeyen şoförler de bunların kapsamında



olmalıdır. Kanunun 7'nci maddesinde taşımalarda yeteri kadar nitelikli şoför bulundurulmasından söz edilmekte olup bu sorumluluk taşımacıya aittir. Kanun ayrıca şoförlerde aranacak şart ve niteliklerin belirlenmesini Yönetmeliğe bırakmıştır. Aynı amacın sürücü ve şoförler için trafik mevzuatında da olduğunu hatırlamak; bazen tekrarlar, hatta çelişkiler olmaması için çok önemlidir.

Şoför yeterliliği

Taşıma Kanunu'ndaki doğrudan şoförlere ilişkin bir husus dikkate değerdir. Kanunun 5'inci maddesinde karayoluyla yük (eşya denmiyor) ve yolcu taşımacılığı faaliyetlerinde kullanılan ticari araçlarda çalışan şoförlere mesleki yeterlilik belgesi zorunluluğu getirilmiştir. Buna ilişkin esas ve usullerin Yönetmelikle belirlenmesi öngörülmüştür. Tabii burada Yönetmeliğin birden fazla olabileceğine dikkat etmek gerekir.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin değişik maddelerinde taşımacıların şoförlere ilişkin sorumlulukları ve buna ilişkin yaptırımlar yer almaktadır. Bunun ötesinde doğrudan şoförlere yönelik bazı düzenlemeler de var.

Madde 32 ve 33

Yönetmeliğin istihdama ilişkin 2'nci bölümündeki 32'inci maddede taşımacılara ilişkin çeşitli sorumluluklar yaptırımsız olarak yer almaktadır. Yaptırımsız olarak başka yerlerde de olduğu için sorun yok görülebilir. Ama bunların burada yer alması da kanaatimce gereksizdir. Bu maddede bir de kadın şoförün istihdamının teşvikine ilişkin hususlar var ki, iyi fakat yeri belge ücretleri maddesi olmalıdır.

33'üncü maddede yer alan hususlar da faydalı olmakla birlikte uygun yeri burası değil, ilgili mevzuat olan hususlardır ve buna ilişkin mevzuat zaten vardır.

Madde 34 Şoförlerde (ve kuryelerde) aranacak şartlar

Öncelerde burada yer alan sürücü belgesi başka mevzuatın kapsamında olup büyük otobüs için asgari 24 yaş gerekliliği de zaten büyük otobüs sürücü belgesi için şart olduğundan buraya yazılması gereksiz olup çıkarılması iyi olmuştur.

66 veya 69 yaş konusu

Yönetmelikte 66 yaş olarak görülen üst yaş sınırı, bazı özel yöntemlerle 69 olarak da uygulanmış ve sonunda yönetmelikten çıkarılmıştır. Bunun bir boşluk oluşturup oluşturmayacağı tartışılabilir. 'İlgili, genel mevzuata bırakıldı' türü açıklamalar bu hâl için yeterli değildir. Zira başka bir mevzuatta bir yaş sınırı görülmemektedir. Varsa ben görmemiş olabilirim.

Önceki dönemlerde taşımalarda kullanılacak taşıtlar için bir üst yaş sınırı söz konusu idi. Zamanla tamamen kaldırılarak taşıt muayenesi olan yani muayeneyi geçebilen taşıtların kullanımına imkân verildi. Bence doğru yapıldı. Acaba şimdi de bir üst sınır olmaksızın sağlık muayenelerinde sağlık alan tüm sürücülerin yaşa bakılmaksızın araç kullanabilmesi anlayışı mı geçerli olacak? Önemli bir bakış açısı ancak özellikle iyi muayene yapılmadığında riskler de getirebilir.

Geriye kalanlar

Sürücülerde aranan şartlar olarak geriye sürücü mesleki yeterlilik belgesi sahipliği ile şoförlük mesleği bakımından bedeni ve psikoteknik sağlık raporu olma şartları kaldı. Böylece 34'üncü maddenin 1'inci fıkrası sadece bunları kapsar hale geldi. Burada mesleki yeterlilik belgesi zorunluluğunun yaptırımını olmakla birlikte; ben sağlık raporuna ilişkin doğrudan bir yaptırım yönetmelikte yazılmasına rağmen göremedim. Yine bu maddede bir de uyuşturucu, silah, insan ve gümrük kaçakçılığı ile terör suçlarından dolayı hürriyeti bağlayıcı ceza almamaları şartı yer alıyor. Bunun bir yaptırım olmadığı gibi adı geçen fiiller zaten suç olup ilgili mevzuatına göre zaten cezalandırılacaktır. Ayrıca buraya yazmaya gerek olmamalıdır. Ya da bunların belgelerine el konulması gibi özel bir cezalandırma getirilmelidir.

Sürücü mesleki yeterliliği

Kanun bunu aramakta ve bunun yönetmelikle düzenlenmesini istemektedir. Nitekim bu amaçla Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği hazırlanmış olup uygulanmaktadır. Adı üzerinde Mesleki Eğitim Yönetmeliği. Bunun eğitimi için önce eğitimin kapsamı ve çeşitleri belirlenmelidir. Yük-yolcu taşımacılığı ve sadece yurtiçi

ve gerektiğinde yurtdışı şeklinde belirleme doğrudur/doğru olabilir. Tehlikeli madde konusu özel bir yeterlilik gerektirdiğinden ayrıca bir yeterlilik belgesi de uygundur. Hepsisi bu kadar.

Hangi taşıtlarda veya taşımalarda hangi tür mesleki yeterlilik belgesi aranacağı özel bir önem taşır. Bu husus bir eğitim konusu olmayıp Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin konusu olmak zorundadır. Böylece taşımacılar hangi tür taşıt ve taşımalar için uygun mesleki yeterlilik belgesi olan şoför istihdam edeceklerini ve mevcut SRC1-2-3-4-5 gibi belgelerde hangi taşıt ve taşımalarda görev yapabileceklerini bilebilirler.

Taşımacılar ve şoförler bu bilgiler için Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği'ne bakmak zorunda değildirler, olmamalıdır. Nasıl ki, taşımacılar mesleki yeterlilik belgeli yönetici istihdam edip etmeyecekleri, edecekler ise hangi yetki belgesine sahip yönetici istihdam edeceklerini öğrenmek için Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği'ne bakmayıp 40'ıncı maddenin 34'üncü fıkrasından öğreniyorlarsa; taşımacılar ve taşıt sahipleri için de aynı husus geçerli olmalıdır.

Mesleki Eğitim Yönetmeliği sadece buna ilişkin belgelerin alınması ile ilgili olmalı ve sadece belge sahibi olmayan olası adayları ilgilendirmelidir.

Yaş konusu

Mesleki Eğitim Yönetmeliği'nde bu belgelerin 69 yaşta geçerliliğini kaybetmeleri için bu yaş sınırının burada hala var olduğunu düşünenler bulunuyor. Bu husus yaşın sınırlamak için değil ana yönetmelikteki yaş sınırına aykırı kullanımları engellemek için konulmuş olup artık geçersiz hale gelmiştir. Buradan bir sonuç çıkarmaya çalışmak nafiledir.

Madde 35

1'inci fıkrası başka mevzuatta zaten olan bir zorunluluğu anlatmakta olup (tıpkı araç sürücü belgesi gibi) gereksiz bir düzenleme olarak kalmaktadır. Bu maddenin 2'nci ve 3'üncü fıkralarındaki yükümlülükler; şoförlere değil, yetki belgesi sahiplerine ait olup ilgili oldukları yere (Madde 40 gibi) aktarılabilirler.

Sonuçlar

1-66-69 yaş sınırının tümüyle kalktığı veya varsa başka bir yerdeki bu yöndeki düzenleme hususu açıklığa kavuşturulmalıdır.

2-Mesleki Yeterlilik Belgesi sahipliğine ilişkin zorunluluklar Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde olmalıdır. Bu arada belediye alanlarındaki yolcu taşımaları için de geçerli olup olmadıkları netleştirilmelidir.

3- Şoförlerle ilgili düzenlemeler tümüyle yenilenmelidir. Gerekirse bazı hususların çıkarılmasında cesur olunmalıdır. (Benzer hususlar sigorta düzenlemeleri için yaşanmıştır ve şimdi Yönetmelikte hiç yoklar). ■

Havayolu, Yüksek Hızlı Tren Hatları ve UETDS Verileri

19 Haziran 2026 tarihinde Halkalı-İstanbul Havalimanı-Gayrettepe Metro Hattı'nın açılışı gerçekleştirildi. Bu açılışla birlikte Halkalı Marmaray İstasyonu'ndan inen bir yolcu yaklaşık yarım saat içerisinde İstanbul Havalimanı'na ulaşabilecek. Yeni hat sadece havalimanına erişimi kolaylaştırmakla kalmıyor, İstanbul'un birçok noktasına ulaşımı da önemli ölçüde hızlandırıyor.

Ayrıca Sabiha Gökçen Havalimanı ile de aktarmalı bağlantı sağlanmış oluyor. Havalimanı taşımacılığına yapılan yatırımlar bu alandaki taşıma kapasitesini artırırken, sektörümüz açısından bazı olumsuz etkiler de yaratabilecektir. Ancak bu tür yatırımların gerekli olduğu ve mutlaka hayata geçirilmesi gerektiği bir gerçektir.

Demiryolu tarafındaki gelişmeler yalnızca İstanbul içindeki hatlarla sınırlı değil. Türkiye'nin birçok bölgesinde yüksek hızlı tren projeleri devam ediyor.

Hızlı Tren Hatlarındaki Gelişmeler

İstanbul-Ankara Yüksek Hızlı Tren Hattı'nda yapılan çalışmalarla seyahat süresinin 4 saat 7 dakikadan 3 saat 37 dakikaya düşmesi hedefleniyor. Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı'nın tamamlanmasıyla seyahat süresinin 1,5 saate inmesi ve yıllık yolcu sayısının 600 binden 3 milyona yükselmesi bekleniyor.



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Ankara-Samsun arasında devam eden çalışmaların tamamlanmasıyla seyahat süresinin 2,5 saate düşeceği ve yıllık yolcu sayısının 12 milyona ulaşacağı ifade ediliyor. Açıkçası Ankara-Samsun hattı için öngörülen 12 milyon yolcu sayısını yüksek bulsam da, hızlı trenin hizmete girmesiyle yolculuk talebinin önemli ölçüde artacağını düşünüyorum.

Bandırma-Bursa-Yenişehir-Osmaneli Hızlı Tren Projesi kapsamında Bursa-Osmaneli kesimindeki çalışmalar da son aşamaya gelmiş durumda. Projenin tamamlanmasıyla Bursa-Ankara ve Bursa-İstanbul arasındaki seyahat sürelerinin yaklaşık 2 saat 15 dakikaya düşeceği belirtiliyor.

Raylı sistem yatırımları bunlarla da sınırlı değil. Ankara-İzmir Yüksek Hızlı Tren Hattı'nda da çalışmalar sürüyor. Hattın tamamlanmasıyla Ankara-İzmir arasındaki seyahat süresinin 3,5 saate, Ankara-Afyon arasınının 1 saat 40 dakikaya, Ankara-Uşak arasınının 2 saat 10 dakikaya ve Ankara-Manisa arasınının ise 2 saat 50 dakikaya düşeceği ifade ediliyor. Projenin tamamlanmasının ardından yılda yaklaşık 13,5 milyon

yolcu taşınması hedefleniyor.

Bu yatırımları gündeme getirmemin temel nedeni, sektörümüzün geleceğe daha hazırlıklı olması gerektiğine dikkat çekmektir. Bu projelerin yapılmamasını istemek mümkün değil. Taşıma modlarındaki gelişim önümüzdeki yıllarda da devam edecek. Söz konusu yatırımlar tamamlandığında, sektörümüzdeki daralmanın bugün olduğundan daha fazla hissedilmesi muhtemeldir.

Kısa Mesafeli Hatlar Öne Çıkacak

Yıllardır taşıma modları arasında entegrasyonun sağlanması ve kapasitenin doğru kullanılması gerektiğini dile getiriyorum. Yeni yatırımlarla birlikte bu entegrasyonun daha güçlü şekilde hayata geçirilmesi mümkün olabilir.

Özellikle şehirlerarası yolcu taşımacılığında uzun mesafeli hatlar yerine daha kısa mesafeli güzergâhlarda faaliyet göstermek giderek daha önemli hale gelecektir. Sektörün gelecekteki stratejilerini oluştururken bu gerçeği dikkate alması gerekiyor.

UETDS Verilerinin Yeniden Açıklanması Gerekiyor

Tam bu noktada önemli bir konuya daha dikkat çekmek istiyorum. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü, 2019 yılından

itibaren taşıma verilerini aylık olarak düzenli şekilde paylaşıyordu. Ancak 2026 yılı Ocak ayı verilerinin açıklanmasının ardından bu paylaşımların durduğunu görüyoruz.

Oysa bu veriler, sektörümüzün geleceğe hazırlanabilmesi açısından büyük önem taşıyor. Yolcu hareketliliği ve belge sayılarına ilişkin veriler, sektördeki gelişmeleri sağlıklı şekilde analiz etmemize imkân tanıyordu.

Bakanlık yetkililerinden beklentim, bu verilerin yeniden aylık ve düzenli olarak yayımlanmasıdır. Zaten daralma yaşayan sektörümüz, diğer taşıma modlarındaki gelişmelerin de etkisiyle önümüzdeki dönemde daha büyük zorluklarla karşılaşabilir.

Sektörün hat planlamalarını ve yatırım kararlarını bu veriler ışığında şekillendirmesi büyük önem taşıyor. Ayrıca belge sayılarının açıklanması da sektörün hangi yönde geliştiğini görmemizi sağlıyor.

Tekrar ifade etmek isterim ki, Bakanlığın bu verileri düzenli olarak yayımlaması sektör açısından hayati öneme sahiptir. Yakın dönemde sektöre hareketlilik getirmesi beklenen iki önemli bayram dönemini geride bıraktık. Sektör temsilcileriyle yaptığımız görüşmelerde, beklentilerin tam olarak karşılanmadığını görüyoruz.

Ancak sektörün genel performansını sağlıklı verilerle değerlendirebilirsek, gelecek yıllara yönelik daha doğru planlamalar yapabiliriz. ■

TTDER Başkanı Sümer Yiğci:

İlk yarı kaybımız yüzde 30 oldu, ikinci yarıda toparlanma bekliyoruz

Yılın ilk yarısında kaybımız yüzde 30 oldu, ikinci yarıda toparlanma bekliyoruz.

Turizm Taşımacıları Derneği aylık yönetim kurulu toplantısını Başkan Sümer Yiğci yönetiminde gerçekleştirdi. Toplantıya TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Yönetim Kurulu Üyeleri Hüseyin Satır, Fatih Çolak, Hasan Özgün, Halil Sezer, Denetim Kurulu Üyesi Hasan Tahsin Yücefer, MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, otomotiv sektörünün duayen ismi Fatih Tamay ve Sümer Seyahat Yönetim Kurulu Üyesi Murat Yiğci katıldı.

Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış Direktörü **Bülent Güler**, Satış Müdürü **Murat Küçük**, Bayi Satış Sorumlusu **Ferhat Sancaklı**, TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve Mustafa Sarı da TTDER yöneticileri ile genel merkezde bir araya geldi.

2025 seviyelerini yakalamak mümkün olmayabilir

Savaşın turizm taşımacılığını çok olumsuz etkilediğini ve 2026



yılının ilk altı aylık sürecinin 2025 yılına göre yüzde 30 civarında daha düşük hareketlilikle geçtiğini belirten **TTDER Başkanı Sümer Yiğci**, "Zaten maliyetler çok artmıştı. Savaşla birlikte maliyetler daha da arttı. Türkiye'de kurun düşük seviyede kalması nedeniyle ülkemiz turistler için de pahalı kalıyor. Bu durum, seyahat tercihlerinde önemli bir etken oluşturuyor. Savaş, Arap turistlerin ülkemize gelmesini engelledi. Yerli turistler bile yabancı ülkelere giderek daha ucuza tatil yaptıklarını, yemek yediklerini

ifade ediyorlar. Şu an savaşın sona erdirilmesine yönelik anlaşmaların yapıldığı ifade ediliyor. Umarız süreç bu şekilde gelişir. Savaş sona erer. Ben, yılın ikinci yarısında turizm tarafının daha da hareketlenmesini bekliyorum. Ama yine de 2025 yılının seviyelerini yakalamamız mümkün olmayabilir" dedi.

8+1 araçların otomobil kaydı olumlu oldu

TTDER Başkanı Sümer Yiğci, 16 Mayıs 2026 tarihinde

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikle 8+1 araçların otomobil olarak kaydına imkân verilmesini olumlu bulduklarını belirterek, "Belgelere kayıtlı öz mal araçların yüzde 25'i kadar 8+1 araçlar belgelere otomobil olarak kaydedilebilecek. Burada sınır 10 otomobil olarak belirlendi. Yerli elektrikli otomobil kaydı ile bu sayı 20'ye çıkabilecek. Bu, turizm taşımacıları için çok olumlu bir adım oldu" dedi. ■

Necmettin Keser (Necmi Usta) ile 1984'ten bugüne hem ustalık hem de otobüs işletmeciliği yolculuğunu konuştuk

Otobüsçü 12 ayın hesabını yapmıyor, sadece sezonu düşünüyor

1984 yılında Van'da mesleğe başlayan Necmettin Keser (Necmi Usta), yaklaşık 40 yılı aşan ustalık yolculuğunu sadece bir tamir ustası olarak değil, aynı zamanda otobüs işletmeciliğini bizzat yaşamış bir sektör emektarı olarak anlatıyor. Necmi Usta'ya göre otobüsçülük sektörü bugün ciddi bir maliyet baskısı altında. En büyük hata ise 12 aylık planlama yerine sezonluk düşünülmesi: "Otobüsçü 12 ayın hesabını yapmıyor, sadece sezonu düşünüyor. En büyük yanlış bu."

■ Erkan YILMAZ

Büyük İstanbul Otogarı'nda hizmet veren Necmi Usta Otomotiv'in sahibi Necmettin Keser ile biraraya gelerek hem servis hizmetini, hem otobüs işletmecilik tarafını konuştuk.

Van'dan İstanbul'a uzanan bir tecrübe

Necmi Usta söyleşimize ilk olarak mesleğe giriş öyküsünü anlatarak başladı: "1984'ten bu yana bu işin içindeyiz. Çıranklıktan ustalığa kadar her aşamasını yaşadım." Mesleğe herhangi bir aile geleneği olmadan başladığını belirten Necmi Usta, tamamen sahada yetiştiğini ifade ediyor.

İlk yıllarında Van'da TEMSA-MAN servislerinde çalışarak sektöre giriş yapan Necmi Usta, daha sonra



MERCEDES servislerinde ustalık dönemini geçirdiğini söylüyor. Askerlik sonrası Van Gölü Motorlu Araçlar olarak Mercedes servisinde çalıştığını, 1995'te ise İstanbul Otogarı sürecine dahil olduğunu aktarıyor. 2000 yılında Van'a dönerek kendi özel servis işletmesini kuran Usta, bu işletmeyi 2020 yılına kadar sürdürdü.

Best Van Turizm deneyimi ve işletmecilik taraflı tecrübe

Necmi Usta, yalnızca servis ve bakım tarafında değil, aynı zamanda işletmecilikte de aktif rol aldığını belirtiyor. Uzun yıllar Best Van Turizm ile otobüs çalıştırdığını, hâlen farklı bir firmada da araç işletmeye devam ettiğini ifade ediyor: "Ustalıkla birlikte otobüs işletmeciliğini de öğrendim. Otobüs sürdürdüm, yolda arıza yaptım, yazın oturup bilet de kestim. Bu işin hem tamir tarafını hem işletme tarafını biliyorum." Bu yönüyle Necmi Usta, sektörü yalnızca teknik değil, operasyonel ve ekonomik açıdan da deneyimlemiş bir isim olarak öne çıkıyor.

Kaliteden taviz verilince sistem bozuluyor

Sektördeki en büyük sorunun maliyet baskısı nedeniyle kaliteden taviz verilmesi olduğunu söyleyen Necmi Usta, ucuz işçiliğin uzun vadede büyük arızalara yol açtığını vurguluyor: "Biz hiçbir zaman kaliteden taviz vermedik. Ama piyasada ucuz işin peşine düşülüyor. Bu da sistemi bozuyor." Yedek parça seçiminde ucuz-kalitesiz ürünler yaratıyor. **Turbo ve bağlantı parçalarında yalnız ürün kullanımı ciddi motor riskleri oluşturuyor.**

Sektörde maliyet krizi ve yalnız hesaplama

Necmi Usta'ya göre otobüsçülük sektörü bugün ciddi bir maliyet baskısı altında. En büyük hata ise 12 aylık planlama yerine sezonluk düşünülmesi: "Otobüsçü 12 ayın hesabını yapmıyor, sadece sezonu düşünüyor. En büyük yanlış bu. Artan sigorta, lastik, bakım ve köprü geçiş ücretleri işletmeleri gerçekten çok zorluyor. Otobüsçü gelir-gider kalemlerini 12 ayın hesabına göre

yapmalı, ona göre hareket planı oluşturmalı"

Best Van Turizm ve Arslan Bayram'a övgü

Necmi Usta, uzun yıllar otobüs çalıştırdığı ve sektördeki hizmet sürecinde büyük desteklerini gördüğünü belirttiği Best Van Turizm firma sahibi Arslan Bayram hakkında da açıklamalarda bulundu: "Arslan Bayram abimiz egoyu hiç işine katmamış bir insandır. Doğal yaşar, gösterişten uzak bir yapısı vardır." Necmi Usta, Arslan Bayram'ın sektörde içinde hem çalışanlara hem de çevresine karşı samimi ve dengeli bir yönetim anlayışı sergilediğini belirtiyor.

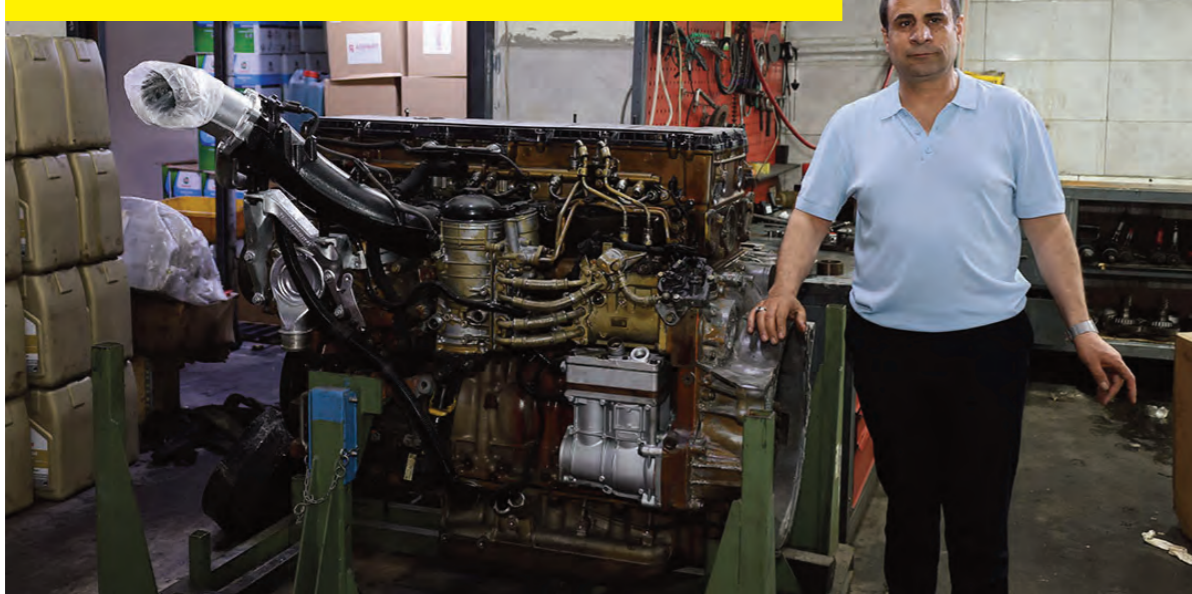
Necmi Usta'nın otobüs işletmecisi olarak tespitleri

Necmi Usta'ya göre taşımacılık sektörü son yıllarda ciddi bir daralma yaşıyor: Yolcu talebi azaldı. Bayram ve tatil yoğunlukları kısaldı. Öğrenci ve şehirlerarası hareketlilik düştü. Maliyetler ciddi şekilde arttı. Eskiden bayramlar sektörün can damarıydı, şimdi o bile kısa sürüyor.

Necmi Usta Otomotiv'den yenilenmiş motor hizmeti

Necmi Usta, şehirlerarası otobüslerin hiç durmadan çalıştığını ve çok fazla km yaptığını belirterek, "Bu süreçte tabii motorlar yıpranıyor ve yenilenmesi gerekiyor. Biz otobüsçünün seferden kalmaması için yenilenmiş motor hizmeti de sunuyoruz. 2017 yılından beri yeni nesil motorlar üzerinde çok çalıştık ve kendimizi geliştirdik. Sadece arıza onarımı değil, motorun tamamen revizyonu ve yenilenmesi tarafında da çalıştık. Motoru söküp yeniden toplama, arızayı doğru analiz etme ve sistemi tekrar sağlıklı şekilde devreye alma konusunda önemli işler yaptık. Şimdi servisimizde yenilenmiş motorlar mevcut. Böylece günlerce otobüsçü servis de tamir veya yeni motor gelmesini beklemiyor. Bir gün içerisinde taktığımız yenilenmiş motorların servisimiz de bakım süreçlerinin yürütülmesi kaydıyla garanti hizmeti de sunuyoruz" dedi. ■

Bir gün içerisinde taktığımız yenilenmiş motorların servisimiz de bakım süreçlerinin yürütülmesi kaydıyla garanti hizmeti de sunuyoruz.





Almark Logistics

Kapasite Artışı İçin Yine Tirsan'ı Seçti

Almark Logistics, Avrupa ve Orta Asya taşımalarında kapasitesini artırmak için filosuna 10 adet Tirsan treyler kattı.

Tirsan'ın Adapazarı Mega Üretim Kampüsünde gerçekleştirilen törene Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**, Almark Logistics Genel Müdürü **Onur Güvenler**, Satış Direktörü Selahattin İlk, Filo Direktörü **Vedat Tufan**, Tirsan Satış İcra Kurulu Üyesi **Özgür Ayçiçek** ve Satış Sorumlusu **İsmail Kağan Gül** katılım gösterdi.

Almark Logistics başta Ukrayna, CIS ülkeleri, Baltık, İskandinav ülkeleri, Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında ve bu ülkelerin kendi arasında entegre taşımacılık hizmetleri sunuyor.

Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu törenin açılış konuşmasında şu ifadeleri kullandı: "Almark Logistics, Asya'dan Avrupa'ya, farklı coğrafyalarda, kara yolundan demir ve deniz yoluna kadar farklı taşıma modlarında hizmet sunuyor. Ödüllü Ar-Ge merkezlerimizde her türlü yol, iklim ve operasyon koşullarına uygun şekilde geliştirilen, karada, trende ve denizde en yüksek performansı göstermek üzere 1 milyon kilometre test edip onaylanan treylerlerimiz bu operasyonlarda Almark Logistics'in rekabetçiliğini artıracaktır. İş

birliğimizin uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum. Hayırlı olsun"

Almark Logistics adına açıklamalarda bulunan **Almark Logistics Genel Müdürü Onur Güvenler**, şirketin faaliyetlerini şu sözlerle ifade etti: "Avrupa'dan Asya'ya geniş bir alanda taşımacılık hizmeti sunuyoruz.

Ukrayna ve CIS ülkeleri en yoğun çalıştığımız hatların başında geliyor. Taşımalarımızı hem kara yolu hem de deniz yolu hem de demir yolu üzerinden gerçekleştiriyoruz. Ro-Ro ve tren yüklemeleri, işin doğası gereği treyler üzerinde yüksek dayanım gerektiriyor. Bu noktada operasyonlarımızın sorunsuz ilerlemesi için en dayanıklı çözümlerle ilerlemek kritik öneme sahip. Tirsan araçlarının karayolunun yanı sıra Ro-Ro ve tren yükleme operasyonları için de zorlu Ar-Ge testlerinden geçtiğini biliyoruz. Biz de bu zorlu operasyonlarda elde ettiğimiz yüksek verim ve performanstan oldukça memnunuz. Bu nedenle yüksek dayanıklılığı ve güvenilirliği sayesinde operasyonel sürekliliğimizi destekleyen Tirsan araçlarına bir kez daha yatırım yaptık. Bu güçlü iş birliğimizi önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi planlıyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet, hangi taşıma modeli tercih edilirse edilsin kesintisiz şekilde devam edecek. Tüm Tirsan ekibine teşekkür ediyorum." ■



Treyler Mühendisliğinde Yeni Standart

Karada, Trende, Gemide En Sağlam, En Çevik, En Güvenli

Tirsan Yeni Nesil Tenteli Perdeli, 1,5 milyon kilometrelik test süreciyle karayolu, demiryolu ve deniz taşımacılığında sağlamlık,

çeviklik ve güvenliğini kanıtladı. Yenilenen şasi, üst yapı, kapı ve K-Fix sistemiyle intermodal operasyonlarda yüksek dayanım, kolay kullanım, yük güvenliği ve verimlilik sunarak treyler mühendisliğinde yeni standart oluşturuyor.

Quadro Lojistik, Türkiye-İtalya Hattında Renault Trucks ile Güçleniyor

Quadro Lojistik, Türkiye-İtalya hattındaki büyüme hedefleri doğrultusunda filosuna 4 Renault Trucks T480 çekici kattı.

Türkiye-İtalya hattında katma değerli lojistik hizmet sunan Quadro Lojistik, filosunu 4 Renault

Trucks T480 çekiciyle güçlendirdi. Araçlar, Koçasanlar Otomotiv Hadımköy tesislerinde; kurucu ortaklar Halil Özkan, Mustafa Girgin ve Yunus Balıkcı'ya teslim edildi.

"İlk 5 firma arasında yer almak istiyoruz"

Quadro Lojistik Kurucu Ortağı Halil Özkan, hedeflerinin Türkiye-İtalya hattında ilk 5 lojistik firması

arasına girmek olduğunu belirtti. Şirket, Renault Trucks Excellence Bakım Sözleşmesi ile

operasyonel sürekliliği de güvence altına aldı. ■





Mars Logistics'in 500 Treylerlik Schmitz Cargobull Yatırımı Tamamlandı

Mars Logistics'in sürdürülebilir büyüme hedefiyle yaptığı 500 adetlik Schmitz Cargobull S.CS Mega DB treyler yatırımının teslimatları tamamlandı.

Türkiye ve Avrupa'nın önde gelen entegre lojistik şirketlerinden Mars Logistics, filo yatırımları kapsamında tercihini Schmitz Cargobull'dan yana kullandı. Schmitz Cargobull, Mars Logistics'e 500 adet tren yükleme özellikli S.CS Mega DB tipi tenteli treyler teslimatını başarıyla tamamladı.

Teslimat töreni 21 Mayıs Cuma günü Schmitz Cargobull Türkiye'nin Sakarya Erenler'deki fabrikasında gerçekleştirildi. Törene Mars Logistics Avrupa Filo Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi **Erkan Özyurt**, Filo Grup Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi **Önder U. Başboğa**, Filo Yatırımı ve Bakım Onarım Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Karaduman** ile Schmitz Cargobull Türkiye yöneticileri katıldı.

"Çevreci hizmet sunacağız"

Mars Logistics Filo Yatırımı ve Bakım Onarım Genel Müdür Yardımcısı **Kerem Karaduman**, yatırımlarla filonun teknik altyapısını güçlendirdiklerini belirterek,

Schmitz Cargobull kalitesi, hafif ürün yapısı, güçlü şasi özellikleri, yüksek ikinci el değeri ve TrailerConnect telematik donanımının tercih sürecinde etkili olduğunu söyledi. Karaduman, bu iş birliğiyle verimliliği artırmayı ve karbon ayak izini azaltarak müşterilere daha çevreci hizmet sunmayı hedeflediklerini vurguladı.

İlk Türk lojistik şirketi oldu

Mars Logistics, bu teslimatla Schmitz Cargobull'un yeni tren yüklemeli tenteli semi-treyler şasi dizaynına sahip araçlarını teslim alan ilk Türk lojistik şirketi oldu. Yeni şasi; bağlantı kirişleri, konsollar, tren yükleme cepleri ve aks

bağlantılarındaki geliştirmelerle intermodal taşımacılığa daha etkin operasyon imkânı sunuyor.

TrailerConnect standart donanım

Schmitz Cargobull Türkiye Kilit Müşteriler Müdürü **Kaan Kayral**, MODULOS şasi teknolojisinin düşük işletme maliyeti, kolay onarım ve yüksek aktif kullanım süresi sağladığını belirtti. Araçlarda standart sunulan TrailerConnect telematik sistemiyle yük durumu, güvenlik, bakım ve operasyon verileri eş zamanlı takip edilebiliyor. ■

Tuvas Global Lojistik'in Tercihi Scania

Lojistik sektörünün dinamik markalarından Tuvas Global Lojistik, 10 adet yeni nesil Scania Super çekiciyi filosuna kattı.

Şekerpınar Scania tesislerinde gerçekleşen, 9 adet S560 ve 1 adet S770 olmak üzere toplam 10 Scania çekici araçtan oluşan teslimat törenine Tuvas Global Lojistik firma ortakları Murat Yıldız, Enes Çelik, Öner Sabri Bahadır ile Şekerpınar Yetkili Satıcı ve Servisi Satış Müdürü Volkan Kahya ve Satış Yetkilisi Eyüp Özen katıldı.

"Scania kalitesi bizim için büyük değer"

Teslimat töreninde ortak bir açıklama yapan Tuvas Global Lojistik Firma yetkilileri "Lojistik sektöründe sürdürülebilir başarı için güvenilir iş ortaklığı büyük önem taşıyor. 2020 yılından bu

yana Scania ile sürdürdüğümüz iş birliği de bu anlayışın güçlü bir yansıması. Scania'yı tercih etmemizde, yüksek kalite standartları, yakıt tasarrufu sağlayan verimli araç yapısı ve güçlü satış sonrası hizmetleri önemli rol oynuyor. TUVAS Lojistik taşımacılık vizyonumuz ve

mottomuz "Save Your Time" doğrultusunda yola çıkış amacımız, iş ortaklarımıza zaman kazandırmaktır. Bu doğrultuda Doğu Otomotiv'in sağladığı güvence ve uzun soluklu iş ortaklığı yaklaşımı bizim için çok büyük bir değer" şeklinde değerlendirdiler.

Scania'nın yüksek beygir gücü,

üstün yakıt tasarrufu ve zorlu operasyonlara uygun aks yapılarıyla dikkat çeken performans odaklı bu özel modelleri, Tuvas Lojistik'in sürdürülebilir ve yeşil lojistik dönüşümüne doğrudan ivme kazandıracak. ■



Babalar Günüünüz Kutlu Olsun



obilet