/tasimadunyasi /tasimadunyasi /tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

info@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 15 • Sayı: 469 • 21 Eylül 2026 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com

TEMSA'nın 26 bininci otobüsü elektrikli Avenue Neo oldu



11'de

MAPAR Otomotiv - Yalçın Şahin:

OTOBÜSÇÜ SON 5 YILIN EN KÖTÜ SEZONUNU YAŞADI

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, 2026'nın son 5 yılın en kötü sezonlarından biri olduğunu söyledi; 2027 için öz varlık uyarısı yaptı.

ÖZEL RÖPORTAJ / **Erkan YILMAZ**

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, 2026'nın otobüsçü açısından son beş yılın en kötü sezonlarından biri olduğunu söyledi. Yüksek faiz, artan maliyetler, bilet fiyatlarının aynı ölçüde artırılamaması ve savaşların sektörü baskıladığını belirten Şahin, 2027 için de temkinli konuştu.

2027 hesabı iyi yapılmalı

Şahin, yatırımcıların borçlanmadan öz varlıklarını koruması gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin doğal otobüs ihtiyacını yıllık 800-900 adet olarak değerlendiren Şahin, ön ödemeli araç ve fiyat artışından kazanç döneminin sona yaklaştığını söyledi. MAPAR'ın ilk dokuz ayda 120 yeni, 300-350 ikinci el araç sattığını açıklayan Şahin'in otobüs pazarı ve 2027'ye ilişkin çarpıcı değerlendirmeleri özel röportaj 12. sayfamızda.

12'de

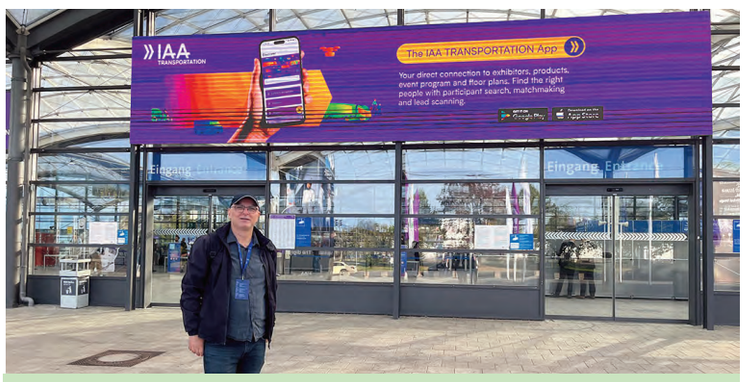




TÜRSAB ile Avrasya E-Mobilite Derneği'nden elektrikli araç iş birliği

10'da

IAA Transportation 2026



Erkan YILMAZ / HANNOVER/ ALMANYA

Ticari araç dünyasının dev buluşması

"We Deliver" (Teslim Ediyoruz) sloganıyla düzenlenen IAA Transportation 2026, 15-20 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleştirildi. 46 ülkeden 1.589 firmanın katıldığı fuarda 150'den fazla dünya prömiyeri ve yeni ürün sergilendi. Türkiye ise 116 firma ile en güçlü uluslararası katılımcılar arasında yer aldı.

20'de



Volvo Trucks'ın elektrikli serisine

"2027 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödülü

24'te



Ford Trucks, Geleceğin Taşımacılığını Sergiledi

23'te

Tırsan'dan



Avrupa'da İnovasyon Başarısı:

7 Kategoride 11 Ödül

19'da



Renault Master, Minibüs ve Açık Kasa Kamyonet ile Güçlü Döndü

Dördüncü nesil Renault Master'ın ürün gamına 16+1 koltuklu Minibüs ile üç gövde seçeneğine sahip açık kasa Kamyonet eklenerek Türkiye'de satışa sunuldu.

16'da

Daimler Truck, 130 yıllık mirasını geleceğe taşıdı



20'de

Scania, iki yeni Dynamic modelini tanıttı

22'de



Ömer Madazlıoğlu

Volkswagen Ticari Araç

Caddy ile Multivan yenlendi. Modeller, yılın son çeyreğinde Türkiye'ye gelecek. 22'de

Koluman ve HAMA Alman BICKEL-TEC'in Tamamını Satın Alıyor

21'de



Thermo King, elektrikli soğuk zincir çözümlerini sergiledi. 22'de
MEILLER, Geniş Ürün Gamıyla Öne Çıktı. 23'te
Wielton, Geleceğin Taşımacılığı 23'te

HABAŞ Yeni nesil HBS araçlarını sergiledi. 25'te
ZF, yeni teknolojilerini sergiledi. 19'da
Prometeon, SuperFleet'i tanıttı. 24'te

Oguz Çoban

Transferi Kim Satıyor, Hizmeti Kim Üretiyor?

11'de



Kerem Serkan Çoban

Dijital Alan: Şirketin Unutmadığı Yer 10'da

tasimadunyasi.com



8'de

İzmir'de öğrenci servislerine Yüzde 30 zam talebi



Dr. Zeki Dönmez

Taşımacılıkta Kapasite ve Atıl Kapasite 14'te



Mustafa Yıldırım

Otobüsçü bu yükü daha ne kadar taşıyacak? 6'da



Cumhur Aral

Sirklerde Kurt Olmaz 2'de



Korkut Akın

Terazinin İki Kefesi... 8'de

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu



Yakıt Baskısı ve Otobüs Pazarında Yıl Sonu Beklentileri 13'te

İzmir Otogarı yeni ücret tarifesi

İzmir Otogarı, yeni dönemde İZULAŞ tarafından işletilecek. Otogarın yeni ücret tarifesi, İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nde oy birliğiyle kabul edildi.



2'de

Sirklerde Kurt Olmaz!



Cumhur Aral
cumhuraral@gmail.com

Kurtların karakteri, yaşam biçimi ve doğayla kurduğu ilişki, insana dair unutulan bazı değerler hatırlatılıyor.

Kurt, doğası gereği özgürdür. Kendi başına hareket edebilir ama sürüsüyle yaşamayı da bilir. Sürü içinde dayanışma vardır. Her kurt, yalnızca kendisini değil, sürünün tamamını düşünür. Yavrular korunur, yaşlılara sahip çıkılır, av paylaşılır. Güçlü olan, zayıf olanı yok etmek için değil, sürünün devamlılığını sağlamak için vardır.

Kurt avlanır.

Peşine düştüğü avı kendi gücü, sabrı ve mücadelesiyle elde eder. Başkasının emeğine göz dikerek yaşamaz. Hazıra konmayı alışkanlık haline getirmez. Leşin peşinden gitmez. Kendi rızkını kendi mücadelesiyle kazanır.

Kurtlar gereksiz yere kavga etmez. Her mücadeleye atılmaz, her sese cevap vermez. Ancak tehdit ortaya çıktığında, sürüsünü ve yaşam alanını korumak için geri adım atmaz. Gücünü gösteriş için değil, gerektiğinde kullanır.

Belki de insanın kurttan öğrenmesi gereken ilk şey budur:

Güçlü olmak, gücünü sürekli göstermek anlamına gelmez.

Çünkü bir şirket de tıpkı bir sürü gibi yalnızca tek bir kişinin gücüyle ayakta kalamaz. Bir işletmenin başarısı; yöneticisiyle, çalışanıyla, şoförüyle, acentesiyle, teknik ekibiyle ve müşterisiyle birlikte oluşur.

Bir şirketin en büyük sermayesi yalnızca parası, filosu, binası veya teknolojisi değildir.

En büyük sermayesi insanıdır.

İyi yetişmiş bir çalışan, yıllar içinde oluşan müşteri güvenini taşır. İyi bir şoför, yalnızca otobüs kullanmaz; bir markanın itibarını kilometreler boyunca temsil eder. İyi bir yönetici, çalışanlarını baskıyla değil, güven ve adaletle yönlendirir.

Oysa makam geçicidir.

Koltuk değişir. Şirket el değiştirir. Görev sona erer. İş hayatı biter. Ama karakter insanın peşinden gelir.

Oysa gerçek rekabet, rakibini yok etmek değil, kendini ondan daha iyi hale getirmektir.

Karayolu yolcu taşımacılığında bunun örneklerini fazlasıyla görüyoruz.

Aynı güzergahta çalışan firmalar birbirleriyle yarışıyor. Daha iyi hizmet vermek, daha güvenli araç kullanmak, yolcuya daha fazla değer sunmak yerine zaman zaman mesele yalnızca diğerinin önüne geçmek oluyor.

Fiyat kırılıyor. Çalışan emeği değersizleştiriliyor. Şoför yalnızca bir maliyet kalemi gibi görülüyor. Rakibin hatasından başarı çıkarmaya çalışılıyor. Oysa taşımacılıkta asıl yarış, insanın güvenini kazanma yarışıdır.

Otobüsün markası önemlidir ama direksiyon başındaki insan daha önemlidir.

Filonun büyüklüğü önemlidir ama o filoyu yöneten akıl daha önemlidir.

Ciro önemlidir ama o cironun hangi yöntemlerle elde edildiği çok daha önemlidir.

Çalışanını değersiz gören bir şirket, zamanla müşterisini de kaybeder. Şoförünün emeğine saygı göstermeyen bir firma, yolcusundan güven bekleyemez. Yöneticisini sürekli korkuyla yöneten bir işletme, çalışanlarından sadakat bekleyemez.

Tam da bu nedenle "Sirklerde kurt olmaz" denir.

Çünkü sirk, doğanın ve özgürlüğün değil; gösterinin, eğitilmiş davranışların ve başkasının kontrolünün alanıdır. Kurt ise doğası gereği özgürlüğü temsil eder.

İnsan da kendi iradesini kaybettiğinde görünmeyen bir tasma taşımaya başlar.

Kiminin tasması paradır. Kimininki makamdır. Kimininki korkudur. Kimininki başkalarının beğenisidir.

Kimininki ise koltuğunu kaybetme endişesidir.İşte asıl mesele burada başlıyor. İnsan özgür mü, yoksa sahip olduğu şeylerin tutsağı mı?Bir makam uğruna doğrularından vazgeçiyorsa…

Bir müşteri uğruna sözünü bozuyorsa…Bir para uğruna dostunu satıyorsa…Bir koltuk uğruna karakterinden ödün veriyorsa… Boynunda görünmeyen bir tasma var demektir.

Bugün bize düşen kurda benzemeye çalışmak değil; kurdun temsil ettiği değerleri insan hayatında yeniden düşünmektir.

Emeğinle kazan. Hakkını koru. Başkasının hakkına göz dikme. Gereksiz kavgalara girme.

Güçlüysen zayıfı ezme. Başarılıysan başkasının başarısını küçümseme. Bir yöneticiysen çalışanını yalnızca bir personel numarası olarak görme. Rakipsen, rekabeti düşmanlığa dönüştürme.

Ve en önemlisi…

Kendi yolunu yürürken kimsenin tasmasına ihtiyaç duyma. Belki de gerçek başarı budur. Sirklerde kurt olmamak…

Özgür, onurlu, mücadeleci, dayanışmacı ve gösterişsiz yaşamak. Çünkü insanın büyüklüğü, başkalarını kendisine ne kadar boyun eğdirdiğiyle değil; kimseyi ezmeden ne kadar yükseğe çıkabildiğiyle ölçülür. ■

İzmir Otogarı yeni ücret tarifesi

İzmir Otogarı, yeni dönemde İZULAŞ tarafından işletilecek. Otogarın yeni ücret tarifesi, İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nde oy birliğiyle kabul edildi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin eylül ayı olağan meclis toplantısının ikinci oturumu, İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Dr. Zafer Levent Yıldır yönetiminde yapıldı. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin İzmir Otogarı'na ilişkin hukuk mücadelesini kazanmasının ardından önemli bir gelişme yaşandı. Otogarın işletilmesine ilişkin gelir tarifesini içeren önerge için toplantıya ara verilerek Plan ve Bütçe Komisyonu toplandı. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay imzalı başkanlık önergesinde Büyükşehir Belediyesi iştiraki İzmir Ulaşım Hizmetleri ve Makine Sanayi Anonim Şirketi (İZULAŞ) tarafından işletilecek otogarda uygulanacak ücret tarifesinin oylanması istendi. İzmir Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin yeni ücret tarifesi hem komisyonda hem de mecliste oy birliğiyle kabul edildi. Tarife şu şekilde;

100 kilometre ve altı şehirlerarası taşımalar için yeni fiyat (A,B,D Yetki Belgeleri) 8 koltuk ve altı otomobil 220 lira, 9-15 koltuklu otobüs 350 lira, 16-24 koltuklu otobüs 600 lira, 25-34 koltuklu otobüs 680 lira, 35-45 koltuklu otobüs 1080 lira, 46 koltuklu ve üzeri otobüs 1.170 lira olarak belirlendi.

101 kilometre ve üstü şehirlerarası taşımalar için yeni uygulama (A,B,D Yetki Belgeleri) 8 koltuk ve altı otomobil 260 lira, 9-15 koltuklu otobüs 470 lira, 16-24 koltuklu otobüs 1000 lira, 25-34 koltuklu otobüs 1.250 lira, 35-45 koltuklu otobüs 1.770 lira, 46 koltuklu ve üzeri otobüs ücreti 1.800 lira yapıldı.

İl içi yolcu taşıması yapanlar için yeni fiyat (D Yetki Belgesi) 8 koltuk ve altı otomobil 200 lira, 9-15 koltuklu otobüs 270 lira, 16-24 koltuklu otobüs 290 lira, 25-34 koltuklu otobüs 490 lira, 35-45 koltuklu otobüs 940 lira, 46 koltuklu ve üzeri otobüs 1.170 lira olarak belirlendi.

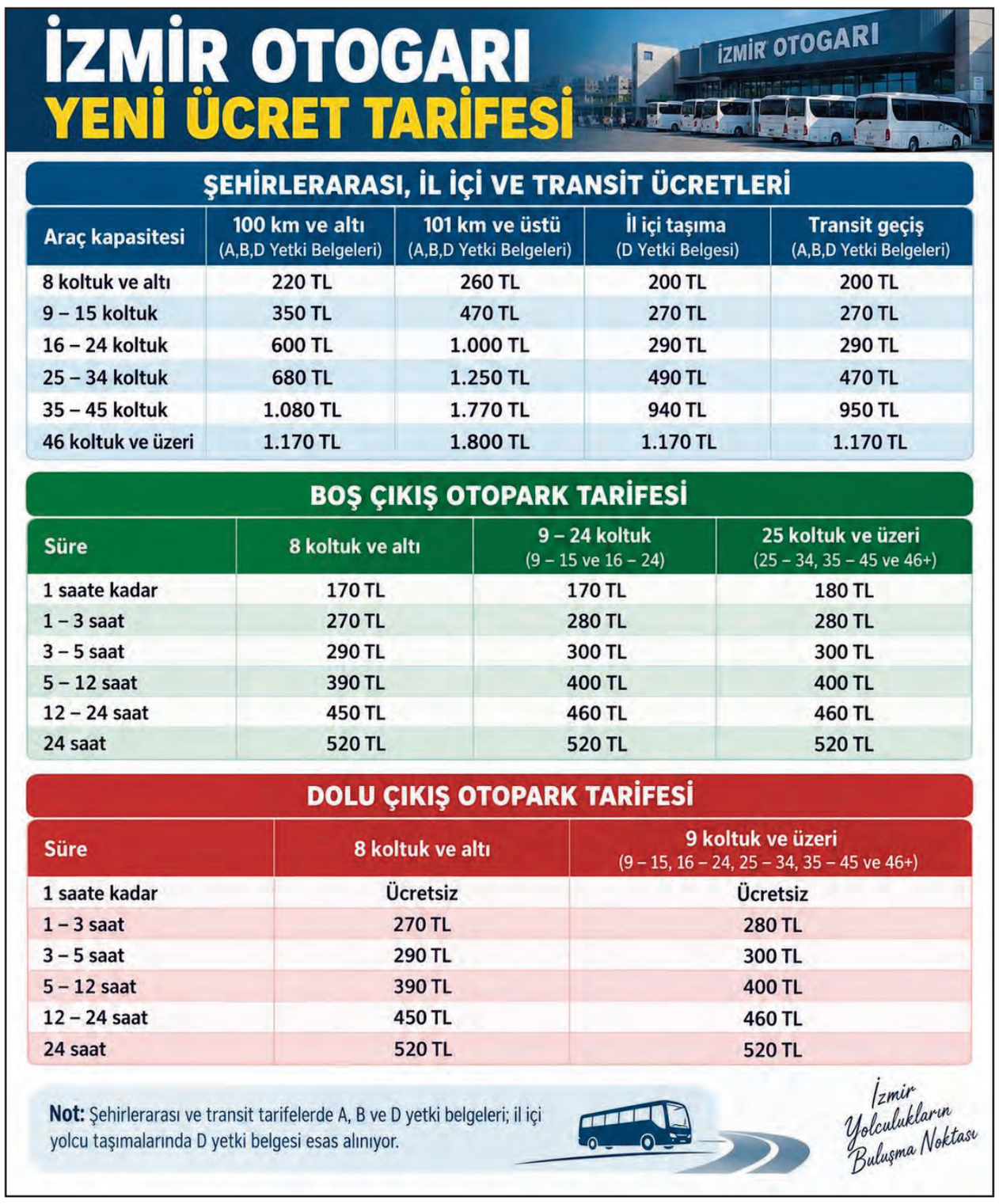
Transit geçenler için yeni fiyatlar (Terminali ara durak olarak kullananlar- A,B,D Yetki Belgeleri) 8 koltuk ve altı otomobil 200 lira, 9-15 koltuklu otobüs 270 lira, 16-24 koltuklu otobüs 290 lira, 25-34 koltuklu otobüs 470 lira, 35-45 koltuklu otobüs 950 lira, 46 koltuklu ve üzeri otobüs 1.170 lira yapıldı.

Boş çıkış otopark tarifesi

46 koltuk ve üzeri, 25-34 ile 35-45 koltuklular için; 1 saate kadar 180 lira, 1-3 saat 280 lira, 3-5 saat 300 lira, 5-12 saat 400 lira, 12-24 saat 460 lira, 24 saat 520 lira yeni tarife olarak kabul edildi.

16-24 koltuklular ile 9-15 koltuklular için; 1 saate kadar 170 lira, 1-3 saat 280 lira, 3-5 saat 300 lira, 5-12 saat 400 lira, 12-24 saat 460 lira, 24 saat 520 lira yeni ücret şeklinde belirlendi.

8 koltuk ve altı için ise yeni fiyatlar; 1 saate kadar 170 lira, 1-3 saat 270 lira, 3-5 saat 290 lira, 5-12 saat 390 lira, 12-24 saat 450 lira, 24 saat 520 lira olarak belirlendi.



İZMİR OTOGARI
YENİ ÜCRET TARİFESİ

ŞEHİRLERARASI, İL İÇİ VE TRANSİT ÜCRETLERİ

Araç kapasitesi	100 km ve altı (A,B,D Yetki Belgeleri)	101 km ve üstü (A,B,D Yetki Belgeleri)	İl içi taşıma (D Yetki Belgesi)	Transit geçiş (A,B,D Yetki Belgeleri)
8 koltuk ve altı	220 TL	260 TL	200 TL	200 TL
9 – 15 koltuk	350 TL	470 TL	270 TL	270 TL
16 – 24 koltuk	600 TL	1.000 TL	290 TL	290 TL
25 – 34 koltuk	680 TL	1.250 TL	490 TL	470 TL
35 – 45 koltuk	1.080 TL	1.770 TL	940 TL	950 TL
46 koltuk ve üzeri	1.170 TL	1.800 TL	1.170 TL	1.170 TL

BOŞ ÇIKIŞ OTOPARK TARİFESİ

Süre	8 koltuk ve altı	9 – 24 koltuk (9 – 15 ve 16 – 24)	25 koltuk ve üzeri (25 – 34, 35 – 45 ve 46+)
1 saate kadar	170 TL	170 TL	180 TL
1 – 3 saat	270 TL	280 TL	280 TL
3 – 5 saat	290 TL	300 TL	300 TL
5 – 12 saat	390 TL	400 TL	400 TL
12 – 24 saat	450 TL	460 TL	460 TL
24 saat	520 TL	520 TL	520 TL

DOLU ÇIKIŞ OTOPARK TARİFESİ

Süre	8 koltuk ve altı	9 koltuk ve üzeri (9 – 15, 16 – 24, 25 – 34, 35 – 45 ve 46+)
1 saate kadar	Ücretsiz	Ücretsiz
1 – 3 saat	270 TL	280 TL
3 – 5 saat	290 TL	300 TL
5 – 12 saat	390 TL	400 TL
12 – 24 saat	450 TL	460 TL
24 saat	520 TL	520 TL

Not: Şehirlerarası ve transit tarifelerde A, B ve D yetki belgeleri; il içi yolcu taşımalarında D yetki belgesi esas alınıyor.

İzmir Yolculukların Buluşma Noktası

Dolu çıkış otopark ücretleri

Yeni tarife kapsamında 1 saate kadar tüm araçlar ücretsiz olarak faydalanacak.

46 koltuk ve üzeri, 9-15, 16-24, 25-34 ile 35-45 koltuklular için; 1-3 saat 280 lira, 3-5 saat 300 lira, 5-12 saat 400 lira, 12-24 saat 460 lira, 24 saat 520 lira yeni tarife olarak kabul edildi.

8 koltuk ve altı için ise yeni tarife 1-3 saat 270 lira, 3-5 saat 290 lira, 5-12 saat 390 lira, 12-24 saat 450 lira, 24 saat 520 lira yapıldı. ■

Mercedes-Benz Türk Patent Tescilinde Türkiye'nin Lideri Oldu

Mercedes-Benz Türk, 2025'te TÜRKPATENT tarafından tescil edilen 105 patentiyle Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda sektörler arasında birinci oldu.

Dört yıldır otomotiv sektörünün zirvesinde

Mercedes-Benz Türk, Turkishtime tarafından 13'üncüsü gerçekleştirilen Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda patent tescili alanında önemli bir başarıya imza attı. Otomotiv sektöründeki liderliğini üst üste dördüncü yıla taşıyan şirket, 2025 yılında TÜRKPATENT tarafından tescil edilen 105 patentiyle tüm sektörler arasında ilk sıraya yerleşti.

Şirket, son 10 yılda gerçekleştirdiği 884 patent başvurusunun 427'sini tescille sonuçlandırarak Ar-Ge, mühendislik ve inovasyon alanlarındaki performansını güçlendirdi.

Geleceğin mobilitesine yönelik teknolojiler

Otobüs ve kamyon ürün gruplarında geliştirilen patentler; Sıfır Emisyonlu Araçlar ve Enerji Sistemleri, Güvenlik, Dayanıklılık ve Fonksiyonel Güvenlik, Akıllı Araç Sistemleri ve Dijital Teknolojiler, Araç Mimarisi, Yapısal Sistemler ve Endüstriyelleştirme ile Sürücü ve Yolcu Deneyimi alanlarında yoğunlaşıyor.

"Mühendislik gücümüzün somut göstergesi"

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, şirketin iki Ar-Ge Merkezi ile Daimler Truck'ın önemli üretim ve Ar-Ge üslerinden biri olduğunu belirtti.

Selzam, "Patent tescilinde tüm sektörler arasında Türkiye'de birinci olmamız; mühendislik gücümüzün, bilgi birikimimizin ve inovasyon kültürümüzün somut bir göstergesi" dedi. Geliştirilen teknolojilerin daha güvenli, verimli ve sürdürülebilir mobilite çözümlerine dönüştürüldüğünü vurgulayan Selzam, Türkiye'nin global mühendislik ağına katkısını sürdüreceklerini ifade etti. ■




Aksaray AR-GE Merkezi


İstanbul AR-GE Merkezi



TOFED'den Bakanlığa tarife çağrısı:

3 aylık bekleme süresi esnetilsin!

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), motorin fiyatlarındaki olağanüstü artış nedeniyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na başvurarak, şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan firmalar için yeni ücret tarifesi belirlemede uygulanan 3 aylık bekleme süresinin esnetilmesini talep etti.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), 18 Eylül 2026 tarihli yazıyla **Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'ne yeni ücret tarifesi** talebini iletti. **TOFED Genel Başkanı Av. Birol Özcan** imzasını taşıyan yazıda, karayoluyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan firmaların artan akaryakıt maliyetleri nedeniyle zor bir dönemden geçtiği vurgulandı.

Federasyon, Rusya-Ukrayna savaşı ve ardından yaşanan İran-ABD gerilimi nedeniyle uluslararası enerji piyasalarında yaşanan gelişmelerin **Türkiye'de motorin fiyatlarını 100 TL** seviyesine taşıdığını belirtti. Yazıda, otobüs işletmeciliğinin en önemli maliyet kalemi olan akaryakıttaki fahiş ve öngörülemez artışların firmaları sürdürülemez zararlarla karşı karşıya bıraktığı ifade edildi.

Yönetmelikteki yetkiye dikkat çekildi

TOFED, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 56. maddesinde yer alan asgari 3 aylık tarife bekleme süresinin mevcut maliyet koşullarında firmaların operasyonlarını durma noktasına getirdiğini bildirdi. Federasyon, aynı yönetmeliğin 56. maddesinin altıncı fıkrasının (c) bendinde Bakanlığa taşıma maliyetlerindeki önemli artışlar karşısında süreyi değiştirme yetkisi verildiğini, 11. maddenin üçüncü fıkrasında ise kriz, buhran ve olağanüstü durumlarda geçici düzenleme yapılmasına imkân tanındığını hatırlattı.

Talep: Yeni tarife belirleme imkânı

Federasyon, kamu hizmeti niteliğindeki şehirlerarası yolcu taşımacılığının aksamaması amacıyla, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin ilgili hükümleri uyarınca 3 aylık tarife bekleme süresinin esnetilmesini ve dileyen firmalara ivedilikle yeni ücret tarifesi belirleme imkânı tanınmasını talep etti. ■



Hassoy Otomotiv'den

Yılmaz Tur'a 2 Tourismo

1989 yılından bu yana personel, öğrenci servis taşımacılığı ve turizm taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren Yılmaz Tur, Hassoy Otomotiv'den 2 adet Mercedes-Benz Tourismo teslim aldı. Şirketin 2026 yılında filosuna kattığı yeni araç sayısı 5'e ulaştı.

Yılmaz Tur, filosunu yeni araç yatırımlarıyla güçlendirmeye devam ediyor. Şirket, Hassoy Otomotiv'den 2 adet Mercedes-Benz Tourismo daha satın aldı. Yeni Tourismo'ları Yılmaz Tur Firma Sahibi Hasan Türkyılmaz teslim aldı. Araçların teslimatını Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan gerçekleştirdi.

2026'da 5 yeni araç

Yılmaz Tur, son 2 Tourismo yatırımıyla birlikte 2026 yılı içerisinde filosuna toplam 5 yeni araç kazandırmış oldu. Hassoy Otobüs Satış Müdürü Cenk Soydan, teslimatın ardından yaptığı değerlendirmede, "Yılmaz Tur'un filosunu Mercedes-Benz Tourismo ile güçlendirmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Teslim ettiğimiz 2 yeni Tourismo'nun Yılmaz Tur'a hayırlı olmasını; güvenli, kazançlı ve bol seferli yolculuklar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Hastalya Otomotiv'den Zemzem Tur'a

3 Tourismo teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayi Hastalya Otomotiv turizm taşımacılığının önde gelen şirketleri arasında yer alan Antalya merkezli Zemzem Tur'a 3 adet Tourismo 15 RHD teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo 15 RHD otobüslerin teslimatı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 16 Eylül 2026 tarihinde Hastalya Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Deniz Gürer tarafından Zemzem Tur Filo Müdürü Durmuş Kul'a teslim edildi. Zemzem Tur ile gerçekleştirilen işbirliğinden memnuniyet duyduklarını ifade eden Deniz Gürer, "Tourismo 15 RHD otobüslerimizin Zemzem Tur'a hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■



Ege Delta Turizm'e Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv turizm taşımacılığı alanında 2023 yılından beri hizmet veren İzmir merkezli Ege Delta Turizm'e Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo'nun teslimatını Has Otomotiv Otobüs Satış Danışmanı Hüseyin Küçükşahin Ege Delta Turizm firma sahipleri Yağız Öncül ve Kaya Öncül'e gerçekleştirdi. Teslimatta kaptan Armağan Şişmek'de hazır bulundu.

2027 yılı için 2 adet Tourismo siparişi

Ege Delta Turizm ile gerçekleştirilen işbirliğinden memnun olduklarını belirten Hüseyin Küçükşahin, "Yeni Tourismo'nun şirkete hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum. Şirket, 2027 yılına yönelik 2 adet Tourismo ile ilgili de ön sipariş verdi. İşbirliğimizin devam edeceğine inanıyoruz" dedi. ■



Fatih Turizm'e Tourismo 16 RHD 2+1 teslimatı

Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veren İzmir merkezli Fatih Turizm'e Tourismo 16 RHD 2+1 teslimatı gerçekleştirdi.

Tourismo'nun teslimatı Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından Fatih Turizm firma sahibi Fatih Bicil ve firma müdürü Ozan Bicil'e yapıldı. Soner Balaban, "Tourismo 16 RHD 2+1 aracımızın hem Pamukkale Turizm'e hem de Fatih Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Her Anında
MANYanında



Araç Yönetiminde Yeni Dönem

- ✓ Araç Modelleri ve Fiyatları
- ✓ Satış ve Servis Noktaları
- ✓ Araç Geçmişi ve Bakım Takibi
- ✓ Araca Özel Kampanyalar
- ✓ MAN Magazine Türkiye Dergisi ve Daha Fazlası...

Hemen İndirin App Store

QR kodu okutarak MANYanında uygulamasını cep telefonunuza kolayca indirebilirsiniz.

İNDİRİN Google Play

MAN



Metro Prime logolu ilk

Tourismo Konya'ya

Metro Turizm Konya İşletmecisi Yılmaz Koyuncu, Hasmer Otomotiv'den teslim aldığı yeni Mercedes-Benz Tourismo'yu filosuna kattı.

Mercedes-Benz markasında Metro Prime logosunu taşıyan ilk otobüs olan Tourismo'nun teslimatını Hasmer Otomotiv Konya Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş gerçekleştirdi. Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Koordinatörü Atakan Taşçıoğlu da katıldı.

Metro Turizm Konya İşletmecisi Yılmaz Koyuncu, filosunu yeni Mercedes-Benz Tourismo yatırımıyla güçlendirdi. Hasmer Otomotiv tarafından teslim edilen Tourismo, Metro Turizm'in yeni hizmet yapılanması Metro Prime logosuyla yollara çıkacak.

Metro Turizm işletmeciliğinde 18 yılı geride bırakan Koyuncu, yeni aracın Mercedes-Benz markasında Metro Prime logosunu taşıyan ilk otobüs olduğunu belirterek, "Biz ilklerin adamıyız. Filomuza kattığımızTourismo Metro Prime logosunu taşıyan Mercedes-Benz marka ilk araç oldu. Logoyu da çok beğendik. Aracımızın hem firmamıza hem yolcularımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

"Yolcu sayısı iyi, maliyetler çok yüksek"

2026 sezonunu değerlendiren Koyuncu, yolcu sayısının kötü olmadığını ancak yükselen işletme maliyetlerinin sektörde kazanç elde etmeyi giderek zorlaştırdığını söyledi. Akaryakıt, otoyol ve köprü ücretlerinin yanı sıra yedek parça ve bakım giderlerinin sürekli arttığına dikkat çeken Koyuncu, "Yolcu sayısı fena değildi ancak maliyetler yüksek olunca geriye fazla bir şey kalmadı. Sektör açısından şartlar oldukça ağır. Yarınımız garanti değil" diye konuştu.



Koyuncu, yıl içinde filolarına yalnızca bu aracı dahil ettiklerini ve yıl sonuna kadar yeni bir otobüs yatırımı planlamadıklarını ifade etti.

Prime'da bilet fiyatları standart

Metro Prime hizmetinde bilet fiyatlarının diğer Metro Turizm seferleriyle aynı olduğunu vurgulayan Koyuncu, farklılığın ağırlıklı olarak araç içi hizmetlerde ve ikramlarda ortaya çıktığını belirtti. Şirket ve sefer bazında ikramlarda bazı farklı uygulamaların bulunduğunu kaydeden Koyuncu, ekspres seferlerin ise güzergâh ve sefer planlamasına göre şekillendiğini söyledi.

"Metro'yu eski günlerine kavuşturmak için mücadele ediyoruz"

Metro Turizm'de son bir yıl içinde önemli değişiklikler yaşandığına işaret eden Koyuncu, "Metro'yu eski günlerine kavuşturmak için mücadele ediyoruz. Her geçen gün, hatta her dakika yeni bir şey değişiyor. İnşallah bu dönüşüm başarılı olacak" ifadelerini kullandı.

"Otobüsçülüğe Mercedes-Benz ile gözümüzü açtık"

Mercedes-Benz ile iş birliklerinin uzun yıllara dayandığını belirten Koyuncu, "Biz otobüsçülüğe başladığımız ilk günden beri Mercedes-Benz ile gözümüzü açtık. Konya'da Merkon ile yıllardır süren işbirliğimiz şimdi Hasmer Otomotiv ile devam ediyor" dedi.

Yeni Tourismo'yu da değerlendiren Koyuncu, araçta önceki modellere göre çeşitli yenilikler bulunduğunu, özellikle koltuklar ve iç mekân detaylarında değişiklikler yapıldığını söyledi.

"Hasmer bizim kendi evimiz"

Hasmer Otomotiv ile yıllardır güçlü bir iş birliği yürüttüklerini vurgulayan Koyuncu, "Hasmer bizim kendi evimiz. Satış ve satış sonrası hizmetlerde her zaman yanımızda oldular. Bu iş birliğinin uzun yıllar devam etmesini diliyorum" diye konuştu.

Yeni Tourismo Konya Metro'ya hayırlı, uğurlu olsun

Hasmer Otomotiv Konya Otobüs Satış Müdürü Cezmi Ağırtaş'da yaptığı açıklamada Metro Turizm ve Yılmaz Koyuncu ile yıllardır işbirliği içinde olmaktan mutlu olduğunu belirterek, " Yeni Tourismo aracımız hem firmaya hem de araç Konya işletmecisi Sayın Yılmaz Koyuncu'ya hayırlı, uğurlu olsun ve bol kazançlar getirsin. İşbirliğimizin uzun yıllar devam etmesini diliyoruz" dedi. ■

Mazot 100 lirayı geçti!

Otobüsçü bu yükü daha ne kadar taşıyacak?



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Karayolu yolcu taşımacılığında tehlike çanları artık çok daha güçlü çalıyor. Motorinin litresi 100 lirayı geçti. Bu sadece pompada görülen üç haneli yeni bir rakam değil; şehirlerarası ve turizm taşımacılığı yapan işletmeler için sürdürülebilirlik sınırının giderek zorlandığının göstergesi.

9 ayda yüzde 84'lük artış

1 Ocak 2026'da İstanbul'da 54,46 TL olan motorin, 17 Eylül'de 100 TL'nin üzerine çıktı. Dokuz ay bile dolmadan yaklaşık yüzde 84'lük artış yaşandı.

Aylık ortalamalar maliyet yangınının seyrini daha açık gösteriyor: Ocak 55,40, Şubat 58,17, Mart 67,60, Nisan 74,17, Mayıs 68,34, Haziran 65,42, Temmuz 71,41, Ağustos 79,77 TL. Eylül ayında ise 100 TL eşiği aşıldı.

Otobüsçünün en büyük giderlerinden biri akaryakıt. Uzun yol yapan bir otobüsün aylık tüketimini düşündüğümüzde litre başına 40-45 liralık farkın işletmeye getirdiği ilave yük yüz binlerce liraya ulaşabiliyor.

Dahası, yaz sezonu bitti. Yolcu azalıyor, doluluklar düşüyor. Maliyet yükseldi diye bilet fiyatını aynı oranda artırmanız mümkün değil. Çünkü yolcunun da bütçesi belli.

Araç fiyatı, lastik, bakım, personel, otoyol ve köprü ücretleri zaten artmış durumda. Şimdi bunların üzerine 100 lirayı geçen motorin ekleniyor.

Sektörün sesine kulak verilmeli

Buradan açık bir uyarı yapmak gerekiyor: Otobüsçünün taşıdığı sadece yolcu değil, her geçen gün ağırlaşan bir maliyet yüküdür.

Bu nedenle ticari yolcu taşımacılığında kullanılan akaryakıt için ÖTV indirimi veya sektörün yükünü hafifletecek özel bir destek mekanizması artık ciddi biçimde gündeme alınmalıdır. Karayolu yolcu taşımacılığı bir lüks değil, milyonlarca insanın ulaşım ihtiyacını karşılayan temel bir hizmettir.

Motorin 100 lirayı geçtiyse artık "zam geldi" deyip geçemeyiz. Sektörün sesine kulak verilmesinin zamanı geldi.

Bu maliyetlerle karayolu yolcu taşımacılığı daha ne kadar sürdürülebilir? ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 15 • Sayı: 469 • 21 Eylül 2026
Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ
erkanyilmaz71@gmail.com
0532 598 89 69

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

Editör
Korkut AKIN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU
Cumhur ARAL

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Full Stack Developer
Barış Can BAŞKAN

Reklam Rezervasyon
0537 508 07 55

Yönetim Yeri
Atakent Mah. 235. Sk. No: 8
Iç Kapı No: 26
34307 Küçükçekmece - İstanbul
Gsm: +90.0532 598 89 69
info@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası,
Basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.



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

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

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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

www.mapar.com.tr

/mapartemsa

mapar

FUSO

TEMSA



İzmir'de öğrenci servislerine Yüzde 30 zam talebi

İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı, 13 Ağustos'ta yapılan yüzde 20'lik tarife artışının ardından artan maliyetleri gerekçe göstererek öğrenci servis ücretlerine yüzde 30 oranında yeni zam talebinde bulunduklarını açıkladı.

ÖZEL HABER/ Erkan YILMAZ

2026-2027 eğitim öğretim dönemini değerlendiren **İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı**, servisçi esnafının ekonomik açıdan son yılların en zor dönemlerinden birini yaşadığını söyledi.

Servis ücretlerinin 13 Ağustos'ta yüzde 20 artırıldığını hatırlatan Bostancı, bu tarihten sonra akaryakıt fiyatlarındaki artışın yüzde 25,76'ya ulaştığını belirtti. Artan maliyetler nedeniyle mevcut tarifenin yetersiz kaldığını ifade eden Bostancı, "Yeniden yüzde 30 oranında artış talep ettik. Nihai oran komisyon görüşmelerinde belli olacak. Talebimizin bir miktar aşağı çekilmesi mümkün" dedi.

Oyun başladığında kural değişimi olmamalı

Ülkemizde 2018 yılından beri kalıcı yaz saatinin uygulandığını belirten Hasan Basri Bostancı, "Bu uygulama sürecinde yalnız bazı bölgelerde okulların giriş ve çıkışlarına yönelik saatlerde bazı değişiklikler gündeme gelebiliyor. Ancak bu durum servisçiyi mağdur ediyor. Servisçi esnafımız okul başladığında yaptığı planlamaların daha sonra değiştirilmesi ikinci bir iş yapmasını engelliyor. İkinci bir iş yapamadığı takdirde de zaten maliyetler altında ezilen servisçi daha büyük bir mağduriyet yaşamış oluyor. Bizim tabelimiz oyun başladığında kuralların değiştirilmemesi ve servisçi esnafının mağdur edilmemesi" dedi.

Velilere servis uyarısı

Velilere de uyarılarda bulunan Bostancı, öğrencilerin mevzuata uygun ve izinli servis araçlarıyla taşınması gerektiğini belirterek, ödemelerin hizmet alınan yetkili kişi veya firmaya yapılmasını istedi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin aldığı karar uyarınca, Belediye Meclisi tarafından belirlenen Okul Servis Taşımacılığı Ücret Tarifesi'nin üzerinde ücret alındığının belgelenmesi halinde, fazla ücret alınan her öğrenci için 88 bin 830 TL idari para cezası uygulanıyor. Belirlenen ücretin üzerindeki bedeli kabul etmeyen öğrencinin taşınmaması halinde de öğrenci başına aynı ceza kesiliyor.

Aynı araçta en az 5 öğrenci için tarifenin üzerinde ücret alınması veya talep edilmesi nedeniyle ceza uygulanması durumunda ise takip eden eğitim öğretim döneminde söz konusu araca izin belgesi düzenlenmiyor.

"Biz Türkiye'nin geleceğini taşıyoruz"

Öğrenci servislerinin yalnızca ulaşım hizmeti vermediğini, çocukların güvenliğini de üstlendiğini belirten Bostancı, "Rehber personelimiz çocuğu teslim alıyor, güvenli şekilde evine kadar götürüyor ve ailesine teslim ediyor. Biz yalnızca öğrenci taşımıyoruz; Türkiye'nin geleceğini taşıyoruz. Bugünün küçüklerini, yarının büyüklerini güven içinde okullarına ulaştırıyoruz" diye konuştu.

Bostancı, servisçi esnafının okul çevresinde karşılaştığı şüpheli durumları da emniyet birimlerine bildirdiğini belirterek, okul servislerinin çocukların güvenliğinde önemli bir görev üstlendiğine dikkat çekti.

"Bir servis yerine 15 otomobil trafiğe çıkıyor"

Velilerin çocuklarını özel otomobilleriyle okula götürmesinin trafik yoğunluğunu artırdığına işaret eden Bostancı, "Bir servis aracının taşıdığı öğrenciler ayrı ayrı otomobillerle okula götürüldüğünde yaklaşık 15 araç trafiğe çıkıyor. Bu durum özellikle okul giriş ve çıkış saatlerinde trafiği kilitliyor, can güvenliği açısından da risk oluşturuyor" dedi.

Emniyet kemeri, rehber personel ve öğrencilerin güvenli şekilde araca bindirilip indirilmesi gibi unsurların servis taşımacılığının önemini ortaya koyduğunu vurgulayan Bostancı, güvenli ve kayıtlı taşımacılığın desteklenmesi gerektiğini söyledi.

"Yemek ve eğitim ücretleri de konuşulmalı"

Kamuoyunda sürekli servis ücretlerinin gündeme getirilmesini eleştiren Bostancı, özel okul eğitim ve yemek ücretlerindeki artışların da tartışılması gerektiğini söyledi.

Bazı okullarda günlük yemek ücretlerinin 700 lira ile 1.100 lira arasında değiştiğini belirten Bostancı, "Eğitim ve yemek ücretlerine yapılan yüksek zamlar yeterince konuşulmuyor. Nedense sürekli servis ücretleri manşete taşınıyor. Servis taşımacılığının maliyetleri ve çocukların güvenliği için sunduğu hizmet de dikkate alınmalı" ifadelerini kullandı. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Terazinin İki Kefesi…

Hayat iyisi kötüsüyle, eksiği fazlasıyla, kolaylığı zorluğuyla, eleştirisi kabulüyle bir bütün. Herkes, hepimiz her an benzer bir karşıtlıkla karşılaşıyoruz. Muhakkak ki, herkes kendi açısından bakıyor ve (hep) kendine yontuyor, ama gazetecilik biraz da objektif olmaksa eğer, karşı tarafı da gözetmek gerekir.

Ülkemiz yönetimleri, bildik bileli enflasyonla mücadele eder ve her yıl, bir sonraki yıl için tahminler yayımlar, ama hiçbiri tutmaz, revize ederler, o da tutmaz.

"Terazinin iki kefesi var" dedik, bir kefesinde tüketici, yani biz diğer kefesinde hizmet veren. Karayoluyla yolcu taşımacılığı çerçevesinden bakınca otobüsçülerle yolcular. Günün gündemi açısından bakınca okul servisleriyle veliler. Aslına bakarsanız, Nasreddin Hoca gibi olmasın ama iki taraf da haklı. Akaryakıt ve diğer bakım onarım masraflarına bakılınca servisçilerin haklı olduğunu; maaşların durumuna ve hayat pahalılığına bakınca da velilerin haklı olduğunu görüyoruz.

İki taraf da haklı olamayacağına göre, bir haksız ya da yanlış yapan var. Ama kim?

İspat edilemez (mi?)

Okulların açılmasıyla birlikte servis ücretleriyle birlikte bir de öğrencilerden alınan kayıt ücretleri var. Resmen yalanlansa da, herkes biliyor; bütün okullarda (özel olanlar zaten paralı) kayıt parası isteniyor. Servisçilerden de, yine resmen kimse kabul etmese de, belli bir para isteniyor. Okul yöneticileri, bunun okul giderleri için zorunluluk olduğunu söylerken servisçiler sırf bu "zorunluluk" nedeniyle servis ücretlerinin daha bir arttığından yakınıyor.

Her iki taraf da…

Taşıma Dünyası, karayoluyla yolcu, personel ve öğrenci taşımacılığı sektör gazetesi… Doğal olarak öncelik servisçilerde ve onların yakınmasında… Hemen her adımda bir gider kalemi artıyor. Araçların bakım onarımları, yenilenmeleri, park ücretleri ve tabii ki, en çok da artan akaryakıt. Gün geçmiyor ki, zam (ya da yeni adıyla fiyat düzenlemesi) haberi gelmesin.

Bir de karşı taraf var: Öğrenci velileri… Artan hayat pahalılığına karşı maaşlarının yetmemesi, -devletin kendi deyişiyle- nitelikli okulların azlığı ve olanlara ulaşımın güçlüğü nedeniyle zor durumdalar.

* * *

Veli-Der Başkanı Ömer Yılmaz, veliler adına bir görüş bildirdi.

Eğitim masrafları her yıl bir önceki yılı aratır derecesinde artmakta ve aile bütçelerinin en önemli kalemlerden birini oluşturmaktadır. Çalışan velilerin almış oldukları aylık ücretlerin yoksulluk ve açlık sınırı altında kalması hatta işi olmayan veya işsiz velileri de dikkate aldığınızda, yaşam koşullarını çok derinden etkilemektedir. Yaşadığımız bu derin yoksulluk sarmalı özellikle çocuklarının eğitim masraflarından kısılmasına neden olmakta hatta birçok çocuğun eğitimden kopmasına bile vesile olmaktadır. Birçok veli, özellikle okulu evine yakın olmayan uzak mahallelerde okula göndermek zorunda kalan veliler, bu yıl açıklanan ücretleri dikkate aldığınızda artık çocuklarını servisle okula yollama olanağını da bulamamaktadır. Servis ücretleri en kısa mesafede bile bir asgari ücretle geçinen veliler için -İstanbul örneğinden yola çıkarsak- yaklaşık maaşının yüzde 20 sine denk gelmektedir. Velilerin çocuklarını okula yollarken verdikleri harçlıklar artık günlük ihtiyaçlarının karşılamasına da yetmemektedir.

İşte bu ifade etmiş olduğum sıkıntıların bir an önce giderilmesi için karar alıcılardan taleplerimiz şunlardır:

- Çocukların eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için yoksulluk ve açlık sınırı altında maaş alan ailelere her ay eğitim desteği verilmesi,

- Kısa vadede çocukların okullarına gidebilmesi için daha uygun maddi koşullarda servis imkanı yaratılarak servis araçlarına yakıt desteği KDV - ÖTV indirimi ve benzeri olanakların sağlanması,

- Uzun vadede Anayasanın da 42. maddesinde ifade edildiği gibi kamu okullarında verilen eğitimin ücretsiz bir şekilde yapılması gerekliliğinden yola çıkarak, her çocuğun eğitime ulaşması hak olduğunun altını çizerek okullara servisle giden öğrencilerimize ücretsiz okul servisleri bir an önce temin edilmesini Öğrenci Veli Derneği olarak talep etmekteyiz. ■



BİLİYOR MUYDUNUZ?

Türkiye'de yılda

500.000+

transfer VTR Turizm ile yapılıyor.

1986'dan bu yana kurumsal taşımacılık, personel servisi ve havalimanı transferlerinde profesyonel çözümler üretiyoruz. Modern filomuz ve 7/24 aktif operasyon merkezimizle; şehir içi ve şehir dışı tüm yolculuklarınızda güvenli, konforlu ve dakik bir ulaşım deneyimi sunuyoruz.

40+	250+	350+	32M
YILLIK SEKTÖR DENEYİMİ	ARAÇLIK MODERN FİLO	PROFESYONEL SÜRÜCÜ	KİLOMETRE GÜVENLİ YOL

www.vtrturizm.com info@vtrturizm.com +0850 840 0887

TÜRSAB ile Avrasya E-Mobilite Derneği'nden elektrikli araç iş birliği



TÜRSAB ile Avrasya E-Mobilite Derneği, turizm taşımacılığında elektrikli araçları yaygınlaştırmak ve şarj altyapısını geliştirmek için iş birliği yaptı.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) ile Avrasya E-Mobilite Derneği arasında turizm taşımacılığında elektrikli araç kullanımını yaygınlaştırmak ve şarj altyapısını geliştirmek amacıyla iş birliği protokolü imzalandı.

İmza törenine TÜRSAB adına Yönetim Kurulu Üyesi **Kerem Serkan Çoban**, Avrasya E-Mobilite Derneği adına Yönetim Kurulu Başkanı **Haluk Sayar** ile Yönetim Kurulu Üyesi **Ahmet Aslantürk** katıldı.

Turizm taşımacılığında elektrikli araç dönemi

İmzalanan protokol kapsamında, turizm taşımacılığında elektrikli araç kullanımının yaygınlaştırılması için çalışmalar yürütülecek. İş birliğinin bir diğer önemli ayağını ise turizm destinasyonlarında elektrikli araçların kullanımını destekleyecek şarj altyapısının geliştirilmesi oluşturacak.

Karbon ayak izinin azaltılması hedefleniyor

TÜRSAB ile Avrasya E-Mobilite Derneği arasındaki iş birliğiyle turizm sektörünün karbon ayak izinin azaltılması ve çevre dostu ulaşım çözümlerinin desteklenmesi hedefleniyor. Protokolün, sürdürülebilir turizm ve e-mobilite alanındaki dönüşüme katkı sağlaması amaçlanıyor. ■



Doğuş Otomotiv'in yeni ilan platformu sensat.com yayında

Doğuş Otomotiv'in marka bağımsız çevrimiçi platformu sensat.com; araç alım, satım ve kiralama süreçlerini yapay zekâ destekli hizmetlerle buluşturuyor.

Doğuş Otomotiv, 30 yılı aşkın otomotiv deneyimini yeni hizmet modelleriyle buluşturarak çevrimiçi listeleme platformu sensat.com'u kullanıma açtı. Marka bağımsız platform, bireysel ve kurumsal kullanıcıların alım, satım ve kiralama işlemlerini aynı dijital ortamda birleştiriyor.

Farklı araç kategorileri tek platformda

İlk aşamada vasıta kategorisiyle hizmet veren sensat.com'da otomobil, SUV, arazi aracı, hafif ticari araç, motosiklet ve deniz araçları listeleniyor. Platforma internet sitesi ve mobil uygulama üzerinden erişilebiliyor.

Yapay zekâ destekli araç önerisi

sensat.com, kullanıcıların ihtiyaç ve tercihlerine uygun ilanları yapay zekâ destekli araç önerisiyle öne çıkarıyor ve araç arama sürecini hızlandırıyor. Hasar sorgulama hizmeti satın alma sürecinde bilgiye erişimi kolaylaştırırken, ilan öne çıkarma seçenekleri satıcılara daha fazla görünürlük sağlıyor.

Lansman kampanyasının yüzü Esat

"Satmak istiyorsan sensat.com" söylemiyle hazırlanan kampanyada Toygan Avanoğlu'nun canlandırdığı "Mahallenin Abisi Esat" karakteri yer alıyor. Kendini "dünyanın en iyi satıcısı" olarak gören Esat'ın platformla tanışması ve yaşadığı mizahi çatışma üzerinden ilerleyen kampanya, sensat.com'un marka söylemini eğlenceli bir hikâyeyle aktarıyor

Dijital Düşünce Serisi - 2

Dijital Alan: Şirketin Unutmadığı Yer



Kerem Serkan Çoban

Bir şirketin dijital alanı, kullandığı programlar değil; yaşadığı her işi, hatayı ve başarıyı kalıcı bilgiye dönüştürebildiği alandır.

Şirketin hafızası çalışanların aklında, telefon rehberlerinde veya WhatsApp yazışmalarında değil, kurumsal sistemlerinde yaşamalıdır. Dijital alanı olmayan şirket işlem yapar ama öğrenemez. Müşteriyi taşır ama deneyimi kaydedemez. Şikâyeti çözer fakat tekrarını önleyemez. Sezonu tamamlar, yeni sezona yine sıfırdan başlar.

İnsanın hesap yapma çabası bilgisayarla başlamadı. 20'nci yüzyılın başında Facit, mekanik hesaplamayı tüccarların ve memurların masasına taşıdı. Bizim kuşağımız Facit'i eski bir tüccarın masasında veya resmî bir dairede görmüştür. Kolu çevrildiğinde alacak, borç, maliyet ve kazanç hesaplanıyordu. Sonuç deftere aktarılmazsa gösterge sıfırlandığında hesap da kayboluyordu.

Facit hesabı yaptı. İnsan ise hesabı kalıcı bilgiye dönüştürdü.

Bilgisayar Mı, İlgi Sayar Mı?

Bugün önümüzde bilgisayarlar, operasyon programları, mobil uygulamalar ve veri tabanları var. Kelimenin kendisi görevini söylüyor: Bilgi-sayar.

Peki, bilgisayarı gerçekten bilgi saymak için mi kullanıyoruz? Yoksa onu teknoloji merakıyla bir "ilgi sayara" mı dönüştürüyoruz?

Aynı tedarikçiyle yüzlerce iş yaptıktan sonra performansını göremiyor, sürücü şikâyetlerini hatırlamıyor ve her sezona yeniden başlıyorsak bilgisayarı da Facit gibi kullanıyoruz demektir.

Makine değişiyor. Ekran değişiyor. Hız değişiyor. Ama yöntem değişmiyor. Rezervasyonu giriyor, aracı atıyor, operasyonu tamamlıyor, faturayı kesiyor ve sistemi yeniden sıfırlıyoruz.

Her Sezon Yeniden Sıfırlanmak

Taşımacılık sektöründe dış kaynak kullanımı yüzde 20 düzeyinde. Ancak bunun çoğu hâlâ kişisel ilişkiler, telefon rehberleri ve ahbap-çavuş düzeniyle yönetiliyor.

Bir sezonda 100 araç kiralayıp ertesi sezon hangi firma, araç ve sürücüyle hangi kalitede çalıştığımızı bilmiyorsak kapasite yönetmiyoruz; yalnızca araç buluyoruz.

Geçmiş performans kaybolunca tedarikçiler sınıflandırılamıyor. Kalite görünmeyince tek ölçü fiyat oluyor. Böylece ucuz fiyat sektörün tercihi değil, kaybolan bilginin sonucu hâline geliyor.

Müşteri Artık Kime Soruyor?

Hangimiz bilmediğimiz bir şehirde yapay zekâya restoran sormuyoruz? Hangimiz bir hizmet almadan önce seçenekleri karşılaştırmasını istemiyoruz?

Dün Google'da ilk sayfada yer almak önemliydi; bugün yapay zekânın cevabında yer almak önem kazanıyor.

Kalitemizi kaydetmiyor, başarılarımızı ölçmüyor ve dijital dünyada güvenilir bir iz bırakmıyorsak yapay zekâ bizi hangi bilgiye dayanarak önerecek?

Bilgisini kaydetmeyen kalitesini kanıtlayamaz.

Kalitesini kanıtlayamayan yapay zekânın cevabına giremez.Cevaba giremeyen müşterinin karşısına yine yalnızca fiyatla çıkar.Dijital alan, teknoloji kullandığımız yer değil; şirketimizin unutmadığı yerdir. Kendisini hatırlamayan bir şirketi, yapay zekânın hatırlamasını bekleyemeyiz. ■

TEMSA'nın 26 bininci otobüsü elektrikli Avenue Neo oldu

TEMSA'nın üretim hattından çıkan 26 bininci otobüs, 75 yolcu kapasitesi ve 600 kilometreye varan menziliyle elektrikli Avenue Neo oldu.



TEMSA, üretim yolculuğunda önemli bir kilometre taşına ulaşarak 26 bininci otobüsünü banttan indirdi. Bu özel araç, şirketin 2025 yılında Busworld Europe'da dünya lansmanını gerçekleştirdiği elektrikli Avenue Neo oldu. TEMSA çalışanlarının katıldığı "26 Bin Otobüste Hepimizin İmzası Var" buluşmasında araç, çalışanlar tarafından imzalandı.

Güzel: Mühendislik ve üretim gücümüzle gurur duyuyoruz

TEMSA CEO'su Evren Güzel, TEMSA araçlarının dünya genelinde 10 milyar kilometrenin üzerinde yol yaptığını belirtti. Güzel, 26 bininci otobüsün Avenue Neo olmasının üretim birikimi ile elektrifikasyon yetkinliğini buluşturması açısından anlam taşıdığını söyledi. Maraton ile başlayan ürün hikâyesinin Avenue Neo'ya ulaştığını vurgulayan Güzel, aracın TEMSA'nın "tercih edilen mobilite markası" olma vizyonunu yansıttığını ifade etti.

600 kilometreye varan menzil

Batarya paketleme, yazılım ve geliştirme süreçleri TEMSA mühendislerince gerçekleştirilen 9 metrelik Avenue Neo, 75 yolcu kapasitesi ve yüksek kapasiteli batarya seçeneğiyle 600 kilometreye varan menzil sunuyor. Araç, 300 kW DC bağlantıyla yüzde 100 şarja 75 dakikada ulaşabiliyor.

Avenue Neo, 2016'dan bu yana İsveç ve Litvanya'nın sert kışlarından İspanya ve Türkiye'nin sıcak yazlarına kadar farklı koşullarda çalışan MD9 Electricity'nin mimarisi üzerine geliştirildi. MD9 Electricity'nin 5 milyon kilometreyi aşan saha deneyimi, yeni nesil teknolojilerle Avenue Neo'ya aktarıldı. Model, kompakt yapısıyla şehir içi ulaşımın yanı sıra büyükşehirlerin uzak ilçelerine yönelik günlük operasyonlara da verimli ve konforlu çözüm sunuyor. ■











TEMSA'dan Lider Vip Travel'e Maraton teslimatı

TEMSA 1989 yılından beri şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Lider Vip Travel'e Maraton teslimatı gerçekleştirdi.

Maraton'un teslimatı TEMSA Satış Operasyon Sorumlusu Mustafa Güleryüz, Satış Operasyon Uzmanı Hakan Özdoğmuş ve Bölge Satış Yöneticisi Emrah Yılmaz tarafından firma sahibi Altan Gürkök'e yapıldı. ■



TEMSA'dan Işık Tur'a Maraton teslimatı

TEMSA turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Işık Tur'a Maraton teslimatı gerçekleştirdi. Aracın satışını TEMSA bayi Şeref Oto gerçekleştirdi.

Yeni Maraton'un teslimatı TEMSA Satış Operasyonları Sorumlusu Mustafa Güleryüz, Satış Operasyonları Uzmanı Ferhat Baysal ve Satış Operasyonları Uzmanı Hakan Özdoğmuş tarafından Işık Tur yetkilisi Yasin Işık'a gerçekleştirildi. ■



Oguz Çoban

Transferi Kim Satıyor, Hizmeti Kim Üretiyor?

Havalimanı transfer sektöründe son yıllardaki değişimi yalnızca artan yolcu sayılarıyla açıklamak eksik kalıyor. Asıl değişim, hizmetin nasıl satıldığı ve nasıl üretildiği tarafında yaşanıyor.

Küresel pazar araştırmalarında havalimanı transferinin değer ve tedarik zincirinin artık ayrı bir başlık altında incelenmesi de bu açıdan dikkat çekici.

Çünkü bugün bir transfer rezervasyonunun yolculuğu, yolcunun yolculuğundan çok daha uzun olabiliyor.

Rezervasyon bir Online Seyahat Acentası (OTA) üzerinden gelebiliyor. Bir tur operatörü, seyahat acentası, DMC, kurumsal seyahat şirketi veya global transfer platformu üzerinden ilerleyebiliyor.

Son operasyonu ise Türkiye'deki yerel bir transfer şirketi gerçekleştiriyor. Küresel ölçekte bu yapı artık ciddi bir dağıtım ağına dönüşmüş durumda. Örneğin yalnızca bir teknoloji ağı, 80'den fazla ülkede 5.600'ün üzerinde doğrulanmış yerel operatörü seyahat platformlarına tek entegrasyon üzerinden bağlayabildiğini belirtiyor.

Bence bu gelişme transfer sektöründe önemli bir kavramı yeniden düşünmemizi gerektiriyor:

Müşteri kimin müşterisi?

Rezervasyonu satan platformun mu?

Operasyonu yöneten şirketin mi?Yoksa yolcuyla fiziksel olarak temas eden yerel operatörün mü?

Türkiye açısından konu daha da önemli.

Çünkü ülkemiz güçlü bir turizm destinasyonu olmasının yanında ciddi bir transfer üretim merkezi.

İstanbul, Antalya, Bodrum, Dalaman veya İzmir'de gerçekleşen bir transferin ticari sahibi başka bir ülkedeki şirket olabilir.

Ama hizmetin gerçek üretimi burada gerçekleşiyor.

Araç burada.

Şoför burada.

Karşılama burada.

Trafik, uçuş gecikmesi, bagaj problemi ve yolcunun beklentisi burada yönetiliyor.

Yani değer zincirinde satış küreselleşirken, hizmetin üretimi hâlâ son derece yerel.

Tam da bu nedenle sektörün geleceğinde yalnızca kimin daha fazla rezervasyon sattığına değil, zincirin hangi noktasında ne kadar değer üretildiğine bakmamız gerektiğini düşünüyorum.

Çünkü rezervasyon zincirde birkaç sistemden geçebilir.

Ama yolcunun deneyimlediği hizmet bir kez üretilir.

Üstelik müşteri çoğu zaman transferi gerçekleştiren şirketin adını bile bilmiyor olabilir.

Buna rağmen platformun müşteriye verdiği sözün önemli bir bölümünü sahada yerel operatör taşır.

Bu da yerel operatörü yalnızca bir "tedarikçi" olarak görmenin ne kadar doğru olduğu sorusunu ortaya çıkarıyor.

Bence önümüzdeki dönemin önemli tartışmalarından biri bu olacak:

Transfer sektöründe gerçek değer nerede üretiliyor ve bu değerden kim ne kadar pay alıyor?

Çünkü dijitalleşme rezervasyon zincirini her zaman kısaltmadı.

Bazı durumlarda tam tersine, zincire yeni oyuncular ekledi.

Artık rekabeti anlamak için yalnızca müşteriye kimin satış yaptığına değil; müşteriye verilen sözü kimin yerine getirdiğine de bakmak gerekiyor.. ■

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin:

Son 5 yılın en kötü sezonu yaşandı

2026 sezonunun otobüsçünün beklentilerini karşılamadığını, yüksek faiz, artan maliyetler ve dünyadaki savaşların sektörü olumsuz etkilediğini belirten Yalçın Şahin, "2026, benim gördüğüm son 5 yılın en kötü sezonlarından biri. 2027'den de çok büyük bir beklentim yok. Herkes hesabını iyi yapmalı ve öz varlığını korumalı" dedi.

Özel Röportaj / Erkan Yılmaz

Sektörün duayen ve sevilen isimlerinden **MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin** ile Mayıs ayında bir araya gelerek sezona yönelik beklentilerini almıştık. O dönemde sezonun çok parlak geçmesini beklemediğini belirten Şahin, gelinen noktada öngörülerinin gerçekleştiğini söyledi.

2026'da 2025'in üzerinde bir hareketlilik beklendiğini ancak bunun gerçekleşmediğini ifade eden Şahin, artan maliyetlere karşılık bilet fiyatlarının aynı ölçüde artırılamamasının taşımacıyı zorladığını belirtti. Bayram dönemlerinin de beklenen kazancı sağlamadığını vurgulayan Şahin, "Sektör ne yazık ki para kazanamadı. Bana göre 2026, son 5 yılın en kötü sezonlarından biri oldu" dedi.

"2027 hesabı çok iyi yapılmalı"

2027'nin de kolay bir yıl olmayabileceğine dikkat çeken Şahin, "Herkesin 2027'yi çok iyi hesaplaması gerekiyor. Elindeki öz varlığını koruyup mümkün olduğu kadar borçlanmadan dönebilecek hale gelmesi lazım. Ben önümüzdeki yılın da bu yıldan çok daha iyi geçeceğini düşünmüyorum. İnşallah yanılırım" dedi.

"Yüzde 40-50 faizle piyasaya can gelmez"

Yüksek faizlerin yatırımların önündeki en büyük engellerden biri olduğunu belirten Şahin, sorunun yalnızca taşımacılık sektörüne özgü olmadığını söyledi: "Sanayicisi, tekstilcisi, mobilyacısı, otomotivcisi herkes faizlerin düşmesini bekliyor. Türkiye'de hiçbir işletmenin sürekli yüzde 40-50 oranında kâr sağlaması mümkün değil. Piyasanın bir cana ihtiyacı var. Bu can yüzde 40-50 faizle olmaz. Faizlerin yüzde 20'lere, hatta altına gelmesi piyasaya ciddi hareket getirir."

Ön ödemeli araç döneminin sonuna geliniyor

Son yıllarda otobüs pazarında oluşan ön ödemeli sipariş sisteminin değişmeye başladığını belirten Şahin, "Ön ödemeli sistemin yavaş yavaş sonuna geliyoruz. Türkiye'de şehirlerarası otobüsler çok kilometre yapıyor. Bir araç yılda 300-400 bin kilometre, iki yılda 800 bin ile 1 milyon kilometre yapabiliyor. Maddi gücü olan işletmecinin iki-üç yılda aracını yenilemesi doğru bir yatırım" dedi.



Son üç yıldaki yoğun talebin sadece işletme ihtiyacından kaynaklanmadığını belirten Şahin, yüksek enflasyon döneminde otobüsün aynı zamanda bir yatırım aracına dönüştüğünü söyledi. Şahin, "Bazı yatırımcılar otobüsü çalıştırmaktan değil, satın almaktan da para kazandı. Araca aylar öncesinden yazılan yatırımcı, teslim aldığı gün fiyat artışından dolayı kârlı hale gelebiliyordu. Ama artık bu dönem sona doğru geliyor" diye konuştu.

"Türkiye'nin yıllık ihtiyacı 800-900 otobüs"

Türkiye otobüs pazarının doğal büyüklüğünü değerlendiren Şahin, "Türkiye'nin yıllık ihtiyacının bana göre 800-900 otobüs civarında olması gerekiyor" dedi.

Son üç yıldaki yüksek satışlarda ikinci el otobüs ihracatının önemli rol oynadığını belirten Şahin, özellikle 2021 ve üzeri model araçların yurt dışına yoğun şekilde satıldığını, bunların yerine içeride yeni araç ihtiyacı oluştuğunu ifade etti.

"İkinci el artık eskisi gibi yurt dışına gitmiyor"

Bugün tablonun değiştiğine dikkat çeken Şahin, "Bana göre bugün her markanın en pahalı sattığı pazarlardan biri Türkiye. İkinci el de artık eskisi gibi yurt dışına gitmiyor. İkinci elin çıkışı yavaşlayınca içeride sıkışıklık oluşmaya başladı" dedi.

Yeni araç siparişlerinde de benzer bir tablo bulunduğunu belirten Şahin, "Araç teslim günü geldiğinde kalan ödemesini yapamayıp alımdan vazgeçmek isteyenler olduğunu görüyoruz. Markalar bunu açık şekilde söylemese de piyasada böyle bir sıkışıklık var" ifadelerini kullandı.

"Sadece ihtiyacı olan yatırım yapmalı"

2027'de yatırım kararlarının çok daha dikkatli verilmesi gerektiğini vurgulayan Şahin, "Gerçekten ihtiyacı olan, firmasını gelecek yıllara taşımak için aracını yenilemek zorunda bulunan yatırımcı elbette yatırım yapacaktır. Ama sadece aracın fiyatı yükselir, buradan para kazanırım düşüncesiyle yatırım yapılabilecek dönem artık geride kalıyor" dedi.

Savaşlar biterse Türkiye için fırsat doğabilir

Dünyadaki savaşların sona ermesinin Türkiye açısından önemli fırsatlar yaratabileceğini ifade eden Şahin, "Suriye normalleşmeye ve yeniden yapılanmaya başlarsa, İran'da ve Filistin'de yaraların sarılacağı bir dönem oluşursa Türkiye açısından çok büyük bir iş potansiyeli doğabilir. Otomotivde, kamyonda, otobüste, tekstilde, gıdada ve inşaatta Türkiye önemli fırsatlar yakalayabilir" değerlendirmesinde bulundu.

"Çin otomotivde dünyaya hakim olacak"

Otomotiv sektöründe Çin'in yükselişine dikkat çeken Şahin, özellikle elektrikli araçlarda Çinli üreticilerin önemli avantaj elde ettiğini söyledi.

"Dünya otomotivde büyük bir dönüşüm yaşıyor. Elektrikli araçta Çin çok güçlü. Ülkelerin uyguladığı kotalar, vergiler ve koruma tedbirleri olmasa Çinli markalar çok daha hızlı büyür. İlerleyen dönemde Çin'in otomotivde dünyaya hakim olacağını düşünüyorum."

Şahin, Alman üreticilerin gelecekte premium ve lüks segmente daha fazla yoğunlaşabileceğini, yüksek adetli ve geniş tüketici kitlesine yönelik araçlarda ise Çinli markaların ağırlığının artabileceğini belirtti.

"Elektrikli kamyon ve otobüs için erken"

Türkiye'nin elektrikli kamyon ve otobüste henüz yolun başında olduğunu belirten Şahin, uzun mesafede menzil, şarj altyapısı, servis yapılanması ve yatırım maliyetinin önemine dikkat çekti.

"Normal bir kamyon 130-140 bin Euro iken elektrikli araçta 300 bin Euro seviyeleri konuşuluyor. Otobüste de geleneksel araç 300-400 bin Euro iken elektriklide 600-700 bin Euro seviyelerine çıkılabiliyor. Türk taşımacısının bugünkü ekonomik yapısıyla bu fiyat farkını karşılaması kolay değil."

Şahin, elektrikli araç yatırımında yalnızca enerji tasarrufuna bakılmaması gerektiğini; batarya ömrü, yenileme maliyeti, ikinci el değeri ve ekonomik kullanım süresinin de hesaba katılması gerektiğini vurguladı. Bataryaların geri dönüşümünün de geleceğin önemli sorunlarından biri olacağına dikkat çekerek hidrojen ve diğer alternatif enerji teknolojilerinin de ağır ticari araçlarda daha fazla gündeme geleceğini söyledi.

MAPAR 120 yeni, 300-350 ikinci el araç sattı

2026'nın ilk 9 ayını MAPAR açısından değerlendiren Şahin, şirketin kontrollü hedeflerle başladığı yılı planladığı şekilde sürdürdüğünü belirtti.

"2026 MAPAR için iyi bir yıl geçti. Beklentimizi sınırlı tuttuk ve hedeflerimize ulaştık. Yeni araçta yaklaşık 120 adetlik hedefimiz vardı ve bunu gerçekleştirdik. İkinci elde de 300-350 adet civarında satış yaptık. Piyasada sıkışan, iflas eden, konkordato ilan edenler oldu. Buna rağmen MAPAR olarak ilk 9 ayı büyük bir handikap yaşamadan geçirdik."

"2027'den büyük beklentim yok"

2027'ye ilişkin temkinli yaklaşımını yineleyen Yalçın Şahin, toparlanmanın sonraki yıllarda başlayabileceğini belirterek sözlerini şöyle tamamladı:

"Dünyada yeni, beklenmedik bir kriz yaşanmaz, savaşlar sona erer ve dünya yeniden sakinleşmeye başlarsa 2027'den sonraki yıllarda toparlanmanın başlayabileceğini düşünüyorum. Bugün kamyoncusuyla, otobüsçüsüyle, servisçisiyle, turizm taşımacısıyla konuşuyoruz; mutlu olan çok az. İnsanlar önünü göremiyor. Bu nedenle herkesin hesabını çok iyi yapması ve özellikle öz varlığını koruması gerekiyor." ■





Anadolu Isuzu İkinci Entegre Raporunu Yayımladı

Anadolu Isuzu, TSRS uyumlu ikinci Entegre Raporu'nda finansal sonuçlarıyla çevresel, sosyal ve yönetişim performansını birlikte açıkladı.

Sürdürülebilirlik performansı şeffaflıkla paylaşıldı

Anadolu Isuzu, "Yarınlara Dönüşüyoruz" kurumsal stratejisi doğrultusunda hazırladığı ikinci Entegre Raporu'nu yayımladı. Raporda şirketin finansal performansının yanı sıra çevresel, sosyal ve yönetişim (ESG) alanlarındaki faaliyetleri, iş modeli, stratejik öncelikleri ve paydaşlarına sunduğu değer bütüncül bir yaklaşımla ele alındı.

Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu hazırlanan rapor; finansal kaynakların etkin kullanımından Ar-Ge ve inovasyona, üretim gücünden insan kaynağı yatırımlarına kadar geniş bir kapsam sunuyor. Tedarik zinciri uygulamaları, çevresel etkilerin yönetimi ve kurumsal yönetişim anlayışı da raporda ayrıntılı biçimde değerlendiriliyor.



Uzun vadeli değer yaratma hedefi

Anadolu Isuzu, uzun vadeli büyüme stratejisini teknoloji yatırımları, gelişen üretim yetkinlikleri, güçlü insan kaynağı ve çevresel etkilerin azaltılması üzerine kuruyor. Şirket, sürdürülebilirliği ürün geliştirmeden üretime, tedarik zincirinden insan kaynaklarına kadar bütün iş süreçlerinin merkezine yerleştiriyor.

Çayırova'da çevreci üretim çalışmaları

Anadolu Isuzu'nun Çayırova üretim tesislerindeki çalışmaları; enerji verimliliği, yenilenebilir enerji, sera gazı emisyonlarının azaltılması, su ve atık yönetimi ile döngüsel ekonomiye odaklanıyor. Çevre dostu ürün geliştirme, etik ve sorumlu tedarik zinciri, dijital dönüşüm, Endüstri 4.0, fırsat eşitliği ve çeşitlilik de şirketin öncelikleri arasında bulunuyor. ■



Anadolu Isuzu'dan Trabzon'a 10 Novo Citi

Trabzon Büyükşehir Belediyesi, 10 Anadolu Isuzu Novo Citi'yi hizmete aldı. Teslimatla toplam filo 174'e, Anadolu Isuzu otobüs sayısı 29'a çıktı.

Trabzon Büyükşehir Belediyesi, şehir içi toplu ulaşımda kullanılmak üzere 10 Anadolu Isuzu Novo Citi'yi filosuna kattı. TULAŞ yerleşkesindeki teslimatla belediyenin otobüs filosu 174'e, Anadolu Isuzu araç sayısı 29'a yükseldi.

Novo Citi 54 yolcu taşıyor

7,5 metrelik Novo Citi; kompakt yapısı, yüksek manevra kabiliyeti, engelli rampası ve 54 yolcu kapasitesiyle hizmet verecek. Araçta Euro 6 normlarını karşılayan 190 beygirlik Isuzu motor bulunuyor.

Elektrikli otobüs yatırımı gündemde

Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Metin Genç, yeni araçların ulaşım konforunu artıracağını belirterek elektrikli otobüs projesinin onaylandığını söyledi. **Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük** ise teslimatın belediyenin Novo Citi'ye duyduğu güveni gösterdiğini vurguladı. ■



İkinci El

Sami Acerüzümoğlu



Yakıt Baskısı ve Otobüs Pazarında Yıl Sonu Beklentileri

2026 yılının son çeyreğine girerken Türkiye karayolu yolcu taşımacılığı sektörü (şehirlerarası ve turizm taşımacılığı), makroekonomik dinamikler ve akaryakıt zamlarının yarattığı ciddi bir maliyet kıskacıyla karşı karşıya.

Eylül 2026 itibarıyla motorin litre fiyatlarının 100 TL'nin üzerine çıkması işletim giderleri dengesini kökten değiştirdi. Yaz sezonunun sona ermesiyle daralan talep hacmi ve yükselen işletme giderleri, filo sahipleri ile bireysel otobüsçüleri stratejik kararlar almaya zorluyor.

Otobüs işletmeciliğinde gider kalemleri arasında geleneksel olarak yüzde 40–45 paya sahip olan akaryakıt maliyeti, son zamlarla birlikte toplam işletim giderlerinin yüzde 52–56'sına ulaştı.

Bilet ve tur fiyatları baskısı

Şehirlerarası taşımacılıkta bilet fiyatlarına yapılması gereken zorunlu zamlar, alım gücü düşen yolcu tarafında tavan fiyat tepkisine ve talep daralmasına yol açıyor.

Turizm taşımacılığı ve sözleşme riskleri

Sezon başında sabit TL veya döviz kuru üzerinden yapılan turizm transfer ve tur sözleşmeleri, artan motorin fiyatları karşısında kârsız hale geldi. Yeni dönem sözleşmelerinde "Akaryakıt Ayarlama Maddesi" koyamayan firmalar yüksek zarar riski taşıyor.

Yüksek mevduat faizleri ve ticari kredi musluklarının sıkı tutulması, bireysel yatırımcının sıfır araç alma imkanını önemli ölçüde kısıtladı. Bununla birlikte, üretici ve distribütör kanadındaki dinamikler şu şekilde şekillenmesi bekleniyor.

Kurumsal filo alımları devam edecek

Bakım-onarım giderlerini öngörülebilir tutmak, garanti kapsamından faydalanmak ve yaş ortalamasını genç tutmak isteyen büyük karayolu firmaları ve kurumsal turizm filolarının alımlara devam edeceği görünüyor.

Takas (Trade-in) Odaklı Satışlar:

Üreticiler (Mercedes-Benz Türk, MAN Kamyon ve Otobüs Tic.AŞ, Temsa,), 2026 yıl sonu satış hedeflerini yakalamak amacıyla doğrudan veya yetkili bayileri üzerinden cazip takas destekleri ve özelleştirilmiş finansman paketleri sunması gündeme gelebilir.

Liste fiyatlarında yukarı yönlü seyir

Döviz kuru, parça maliyetleri ve işçilik artışları nedeniyle TL bazlı sıfır araç fiyatlarında herhangi bir indirim beklenmemekte; fiyatların kademeli artışını sürdüreceği öngörülüyor. İkinci el otobüs pazarı, Sonbahar ve Kış aylarında belirgin bir segmentasyon ve bekle-gör stratejisine sahne olacak.

Genç İkinci El (2021 – 2025)

Sıfır araç alamayan işletmecilerin ilk adresi olacak. Bakımlı ve düşük kilometreli 2+1 ve 2+2 otobüsler değerini koruyacak ve hızlı bir değişimin olması beklenebilir.

Orta Yaş Grubu (2015 – 2020)

Artan bakımları ve yüksek yakıt tüketimi nedeniyle filo küçültmek isteyen işletmeciler bu araçları pazara sunacak. Arz artışı nedeniyle pazarlık marjları genişleyecek.

Midibüs & Küçük Otobüs (27-35 Koltuk)

Sezon sonu durgunluğu: Ege ve Akdeniz turizm sezonunun kapanmasıyla boşa çıkan araçlar pazarda geçici bir bolluk yaratacak, fiyat artış hızı yavaşlayacaktır.

İkinci el araç fiyatlarında TL bazında nominal bir düşüş beklenmiyor. Ancak nakit alımlarda satıcıların esneklik payı (pazarlık marjı) genişleyebilir. Sıfır araç fiyatlarının yüksekliği, ikinci el piyasasında taban fiyatı yukarıda tutan ana etmen. Şehirlerarası hatta çalışan firmalar, doluluk oranı düşük olan saatlerdeki seferleri birleştirme kararı alması doğru olacaktır.. Özmal araç kullanımı öne çıkarken, kiralık (bireysel) otobüs çalıştırma oranı düşecektir.

Turizm taşımacılığı yapan filolar, operasyonlarını kış döneminde kültür turları (Kapadokya, GAP vb.)kayak merkezleri ve dönemsel personel/okul servis alanlarına kaydırarak araç parkını yatırmamaya çalışacaktır.

Sürüş alışkanlıklarını iyileştirerek yüzde 3-5 yakıt tasarrufu sağlayan takip ve filo yönetim sistemleri, maliyet kontrolünde son yıllarda önemli giderek artıyor ve artmaya da devam edecek.

2026 yılı son çeyreği, otobüs taşımacılığı sektörü için "hacim büyütme" değil, "nakit akışını ve kârlılığı koruma" dönemi olacaktır. Yatırım kararlarında sıfır araç yerine riskleri azaltılmış genç 2. el araçların tercih edilmesi, akaryakıt zamlarının dinamik fiyatlama modelleriyle kontrol altına alınması ve verimlilik odaklı filo yönetimi, şirketlerin bu süreci başarıyla atlatmasındaki anahtar unsurlar olacaktır. ■

Taşımacılıkta Kapasite ve Atıl Kapasite



Dr. Zeki Dönmez
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Kapasite kavramı günlük hayatımızda sıkça kullandığımız önemli bir kavramdır. Aslında faydalandığımız varlıkların faydalılık derecesini veya büyüklüğünü gösteren bir ifadedir. Genel bir tanım yapmak gerekirse, bir şeyin içine alabileceği, sığdırabileceği veya üretebileceği miktar veya bunun üst sınırı olarak algılanabilir. Aşağıda taşımacılıkta önemli olduğunu göreceğiz.

Kapasitenin bir insanın anlama, öğrenme veya iş yapabilme yeteneği, yeterliliği anlamında kullanıldığını da görürüz. Bir şeyi öğrenemeyen çocuğa "kapasitesi yetmiyor" dediğimiz olur. Bu özel bir kullanımdır. Fizikte kondansatörlerin elektrikle yüklenme büyüklüğü de kapasite olarak görülür. Bunlar özel hâller olup esas olarak iki hâlden söz edebiliriz.

Mekânsal, hacimsel kapasite

Bir tesisin, bir kabın, hacmin, alanın alabileceği insan veya eşya/yük miktarıdır. Kişiler anlamında 70 bin kişilik stadyum, 5 bin kişilik spor salonu, 1000 kişilik etkinlik merkezi, 300 kişilik restoran gibi ifadeler, oraların alabileceği kişi miktarı ile ilgili kapasitelerdir. Bunun dışında 300 tonluk veya 250 metreküplük depo gibi ifadeler de bu yerlerin kapasitesini gösterir. Bunlarda önemli olan bir defalık kullanımın miktarıdır. Bu kullanımın kaç defa gerçekleştiği kullanım verimliliği ile ilgili olup ayrı bir konudur.

Üretim kapasitesi

Bir fabrika veya işletmenin yapabildiği üretim veya üretebildiği mal veya hizmet miktarı bu tesisin kapasitesidir. Burada kapasite belirli bir zaman için tanımlanır. Yıllık, aylık, haftalık, günlük, saatlik üretim miktarları kapasite olarak ifade edilebilir. Daha çok kullanılan ve önem taşıyan bu kapasitenin çeşitli biçimleriyle karşılaşırız. Bir tesis kurulurken hesaplara esas alınan kapasite teorik kapasite olup uygulamada bunun altında kalan bir gerçek kapasite söz konusu olur.

Örneğin, teorik kapasite 100 iken gerçek kapasite 90-95 olabilir. Bir de tesisin çalışma temposu önemlidir. Normal hâllerde 100 üretim yapan bir tesis, işler sıkıştığında veya aşırı bir talep olduğunda imkânlarını zorlayarak 110-120 gibi üretimlere ulaşabilir. Bu da zorlanmış kapasite olarak görülür. Daha sık karşılaşılan durum ise 100 kapasiteli bir tesisin bunun altında, 70 gibi kapasitelerle çalışmasıdır. Burada yüzde 70 kapasite kullanım oranından söz edilir. Var olan yüzde 30 kapasite ise çeşitli nedenlerle kullanılmamakta olup atıl biçimde durduğundan atıl kapasite olarak adlandırılır. Bu atıl kapasite oluşumu talep azlığı, hammadde, iş gücü veya enerji yetersizliği gibi nedenlerle olabilir.

Bir tesis yüzde 70 gibi bir kapasite ile çalışsa bile kârlı olabilir. Ancak bu düşüşe bağlı olarak birim maliyetler de artabilir. Öyle ki bu kapasite kullanımı yüzde 30'a düştüğünde gelirler ile giderler birbirini dengeleyip başa baş gelebilir. Daha altına düştüğünde zararın olacağı bu yüzde 30 oranına minimum ekonomik kapasite adı verilir. Bazen başa baş noktası da dendiği olur. Bunlar üzerinde daha fazla durulabilirse de bu yazı açısından bu kadarı yeterli olacaktır.

Taşımacılıkta kapasiteler

Taşımacılık faaliyeti de bir hizmet üretimi olarak üretimle ilgili açıklamalarımıza tabidir. Ancak şüphesiz ki bazı farklılıkları vardır. Önce taşınan nesneye göre insan veya eşya olması söz konusudur. İkinci olarak da taşımada kullanılan aracın kapasitesi ile taşımacının yapabileceği taşımaların miktarı olan kapasite farklıdır.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde taşıma kapasitesi, taşıma sınırı tanımı mevcut olup bu tanım bir taşıtın taşıma kapasitesi anlamındadır. Bir de tanımda yer alan yük veya yolcu sayısı sınırının ötesinde, yük taşımacılığında yüklerin yüksekliği, hacmi, uzunluğu gibi kısıtlar da söz konusudur. Yolcu taşımacılığında taşıtın taşıma kapasitesi olarak koltuk adedi alınmaktadır. Bu koltuk adedine göre taşıta özel isimler de verilebilmektedir.

Yük taşımacılığında ise taşınabilecek yükün ağırlığı esastır. Bu hususlar karayolu dışı taşımalarda da geçerlidir. Sıvıların taşınmasında taşınan nesnenin hacmi de ölçü olabilir. Bir de özellikle denizyolu taşımacılığında çok özel taşıma kapasitesi kavramları bulunmaktadır.

Taşımacının kapasitesine gelince, bu, yolcu taşımacılığında işletebilme imkânı olan taşıtların koltuk kapasiteleri toplamıdır. Buna taşımacının taşıma kapasitesi demek daha doğru olabilir. Bizim mevzuatımızda bununla ilgili bir kavram yok. Taşımacıların taşıma kapasitelerinin büyüklüğü hakkında pek veri duymuyoruz. Koltuk kapasitesi yerine taşıt sayısı da kapasite ifadesi olarak düşünülebilir. Ancak taşıtların büyüklü küçüklü oluşları nedeniyle tam ve net bir ifade olmayabilir.

Taşıtların veya taşımacıların kapasite ifadesinde taşıtın veya taşıtların bir defalık kullanımları kapasite olarak ifade edilir. Bunların tekrarlı biçimde kullanımları yapılan işin büyüklüğü hakkında fikir verebilir ama buna kapasite denmemelidir. Yapılan işin büyüklüğünü yolcu sayısı ile ifade etmek mümkündür. Ancak bu da anlamı tam vermeyebilir. Uzun mesafe taşınan bir yolcu, kısa mesafe taşınan 3 yolcudan daha değerli olabilir. Bunun yerine yapılan taşımaların miktarı ile ilgili büyüklük, yani kaç yolcu-km taşıma yapıldığı, yapılan işin büyüklüğünü tam olarak anlatabilir. UETDS sistemi bu tür hesaplamalar için uygun olabilir.

Asgari kapasite kavramı

Asgari kapasite kavramı Yönetmelikte tanımlanmış olup bir anlamda taşımacının taşıma kapasitesinin alt sınırı olarak görülebilir. Mali yeterlilik anlamı taşıyabilmesi için bunun özmallarla sınırlı tutulması doğrudur ve gereklidir. Belirli özellikleri taşıyan özmalların buna dâhil edilmesi ise tartışmalıdır. Zira tanım içine girmeyen özmallar da taşımacıya mali yeterlilik katarlar. 15 yaşından büyük otobüs veya 25 koltuktan küçük otobüsler gibi taşıtlar da ek mali yeterlilik sağlarlar.

Taşımacıların sınırlandırılması

Karayolu Taşıma Kanunu'nda yetki belgeleri esaslı olarak gerektiğinde taşımaların sınırlanabileceği ifade edilmektedir. Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde ise kanundaki ifade yetersiz görülmüş olmalı ki kamu yararının gözetilmesi, haksız rekabetin önlenmesi, atıl kapasite oluşumunun veya kaynak israfının önlenmesi gibi ifadeler eklenmiştir.

Bana göre bu husus, kanunu beğenmeyip eklemelerle düzeltme yapmak anlamına gelir. Yönetmelik hazırlayanın, kanun özel olarak belirtmedikçe, böyle bir hakkı olmamalıdır. Meclis iradesi yeterli görülmek zorundadır. Bu ifadeler, serbest piyasa ekonomisinin zararlarından korkup bu zararlardan korunma yolları aramak şeklinde görülüyor. Acaba bunlar gerekli mi? Bence hayır. Serbest piyasa ekonomisinden ülkeyi korumak Yönetmeliğin işi olmamalıdır.

Atıl kapasite konusu

Yönetmelikte atıl kapasitelerin önlenmesi amaç olarak belirtilmiş ve atıl kapasite tanımı da yapılmıştır. Bu tanım bence pek güzel bir tanım değil. Atıl kapasite, adı üzerinde, kapasitenin kullanılmayan kısmıdır. Nasıl oluşacağı da ayrı bir konudur.

Yolcu taşımacılığında yolcu talebi; ekonomik koşullara, diğer modlardaki gelişmelere, yıllara, mevsimlere, aylara, haftalara, hafta sonu ve hafta içi oluşuna, hatta günün saatlerine göre değişmektedir. Bunun dışında bayramlar, okul tatilleri, bayramların 9 gün olup olmaması, salgın hastalık durumları gibi pek çok gelişme talebi etkilemektedir. Bu durumda talebin ne olacağı, nasıl tahmin edilebileceği ve Bakanlığın buna göre nasıl tedbir alabileceği düşündürücüdür.

Atıl kapasite oluşmaması için koltuk arzını sınırlamaya kalkarsanız birden talebin karşılanmamasıyla yüz yüze gelebilirsiniz. Kaldı ki koltuk arzını istisnai hâller dışında sınırlamak Karayolu Taşıma Kanunu'nda öngörülmemiştir.

Bitirirken, kapasite konusu taşımacılıkta da önemli bir konudur. Taşıma kapasitelerine serbest piyasaya aykırı olası müdahaleler, kanuna aykırılığın ötesinde riskli sonuçlar da verebilirler. ■

İzmir'de ulaşımda dijital başvuru sistemi için

İstanbul incelemesi



İzmir'de hayata geçirilmesi planlanan online dijital başvuru sistemi kapsamında İzmir Ticaret Odası (İZTO), İzmir Büyükşehir Belediyesi ve ulaşım sektörünün meslek kuruluşlarından oluşan heyet İstanbul'da temaslarda bulundu. Heyet, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Barış Yıldırım ile bir araya gelerek İstanbul'daki uygulamalar ve dijitalleşme süreçleri hakkında bilgi aldı.

ÖZEL HABER/ Erkan YILMAZ

İzmir'de önümüzdeki dönemde hayata geçirilmesi planlanan online dijital başvuru sistemine yönelik çalışmalar kapsamında, kamu kurumları ve ulaşım sektörünün temsilcilerinden oluşan heyet İstanbul'a çalışma ve istişare ziyareti gerçekleştirdi.

Heyette; İzmir Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği Başkan Vekili **Necdet Heppekcan**, Birlik Genel Koordinatörü **Alpay Kılıçkaya**, İzmir Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Hizmetleri Şube Müdürü **Taha Yiğit Tekin**, Toplu Ulaşım Hizmetleri Şefi **Cevdet Başçiftçi**, İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanı **Hasan Basri Bostancı** ve İzmir Minibüsçüler Esnaf Odası Başkanı **Kader Atlı** yer aldı.

Heyette ayrıca İzmir Ticaret Odası 44. Yolcu Taşıma Meslek Komitesi Meclis Üyesi ve TOBB Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Üyesi **Özer Bür** ile İZTO 44. Yolcu Taşıma Meslek Komitesi Üyesi **Cenk Yıldırım** da yer aldı.

Barış Yıldırım ile dijitalleşme süreçleri görüşüldü

İzmir heyeti, **İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Barış Yıldırım** ve ilgili yetkililerle bir araya geldi. Görüşmelerde İzmir ve İstanbul'da ulaşım alanında yürütülen uygulamalar, online başvuru sistemleri, dijitalleşme süreçleri ve sahada edinilen deneyimler ele alındı.

İki büyükşehirde geliştirilen uygulamalar üzerinden karşılıklı bilgi ve tecrübe paylaşımı yapılırken, farklı yaklaşımlar ve uygulama örnekleri üzerinde kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu. İstanbul'da edinilen deneyimlerin, İzmir'in ihtiyaçlarına ve ulaşım yapısına uygun şekilde



geliştirilmesi planlanan dijital başvuru sistemine katkı sağlaması hedefleniyor.

Ulaşım gibi sürekli gelişen ve dönüşen bir alanda Türkiye'nin iki büyük kentinin sahip olduğu kurumsal birikim ve saha tecrübesinin paylaşılmasının önemine dikkat çekildi.

İzmir Ticaret Odası, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği ile servis, otobüs ve minibüs sektörünü temsil eden meslek kuruluşlarının iş birliğinin sürdürülerek, İzmir'in ihtiyaçlarına uygun çözümlerin ortak akılla geliştirilmesine devam edileceği belirtildi.

Ziyaret sonunda İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Barış Yıldırım ve ilgili yetkililere ev sahiplikleri ve gerçekleştirilen verimli istişareler için teşekkür edildi. ■

450 milyon TL'lik otobüs yatırımı

Sakarya Büyükşehir Belediyesi, toplu taşıma filosunu 10, 12 ve 18 metrelik yeni nesil otobüslerle güçlendirmek için 450 milyon TL'lik yatırım başlatıyor.



Sakarya'da 2 buçuk yılda Metrobüs, Raylı Sistem, ADARAY, yeni çevre yolları, Tunatan, Yazlık, Mithatpaşa, TEK Kavşağı Projeleri ve ilçelere otobüs hedefiyle ulaşımda yeni bir devri başlatan Büyükşehir Belediyesi toplu taşıma filosuna 450 milyon liralık yeni bir yatırım hamlesi başlatıyor. Alemdar, sürecin ilk adımı için Eylül meclisinde yetki alacak. Daha önce 11 metrobüs ve 23 otobüsü filoya dahil ettiklerini hatırlatan **Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Alemdar**, yeni yatırımın hayırlı olmasını diledi.

Sakarya Büyükşehir Belediyesi, "Ulaşımda Sakarya Zamanı" mottosuyla şehirde yeni bir devri başlattı.

Yusuf Alemdar başkanlığındaki Büyükşehir ekibi, bütünsel bir yaklaşımla şehrin ulaşım sorunlarına çözüm için birçok projenin başlangıcını yaptı.

Bu hamlelere ek olarak yeni bir müjde daha paylaşıldı ve Alemdar, Sakarya'daki ulaşım filosunu



güçlendirmek için 450 milyon TL'lik bir yatırımın yapılacağı müjdesini verdi.

10, 12 ve 18 metrelik otobüsler geliyor

Alemdar, Büyükşehir Eylül Ayı Olağan Meclisi'nden yeni otobüslerin alımı için yetki alacak.

Yapılacak bu hamleyle birlikte Sakarya'da 10 metre, 12 metre ve 18 metrelik yeni nesil, son teknoloji otobüsler toplu taşımada görev alacak. "450 milyon TL'lik yatırım için yetki alacağız" Alemdar, "Yatırımlarımızla şehrimizin ulaşım altyapısını güçlendirirken, toplu taşımada da daha konforlu ve güvenli bir ulaşım sistemi için çalışıyoruz. Mevcut filomuzu güçlendirmek, sefer kalitemizi artırmak ve artan ulaşım ihtiyacına cevap vermek adına Eylül Meclisimizde 450 milyon liralık finansman için yetki alacağız. Verdiğimiz sözlerin arkasındayız, talepleri karşılamak için ihtiyaçları yakından takip ediyoruz. İlçelere ulaşım için planlamalarımızı yapıyoruz. Bu yatırımımız şehrimize, ilçelerimize ve hemşehrilerimize hayırlı olsun." ■





Kanarya Tur filosunu 5 Otokar Sultan Comfort ile güçlendirdi

1998 yılında Samsun'da kurulan Kanarya Tur, araç yatırımlarını sürdürüyor. Şirket, personel taşımacılığında kullanmak üzere filosuna 5 adet 2026 model otomatik Otokar Sultan Comfort kattı.

Karadeniz Bölgesi'nin en yeni filolarından birine sahip olan Kanarya Tur, personel, öğrenci ve turizm taşımacılığı alanlarında hizmet veriyor. Kanarya Tur, personel servisi hizmetlerinde kullanmak üzere 5 adet 2026 model, otomatik vitesli 29+1 kapasiteli Otokar Sultan Comfort yatırımı gerçekleştirdi.

Yeni araçlar, Otokar Bayisi Güneş Otomotiv Şirket Müdürü Halis Kolukısa tarafından Kanarya Tur firma yetkilileri Muzaffer Öztürk ve Oğuzhan Öztürk'e teslim edildi.

2027'de 5 yeni Otokar Sultan geliyor

Muzaffer Öztürk ve Oğuzhan Öztürk, güvenli, konforlu ve sorunsuz ulaşım hizmeti sunma hedefiyle yatırımlarını sürdürdüklerini ve 2027 yılı yatırım planlarını da şimdiden yaptıklarını açıkladılar: Karadeniz Bölgesi'nin en yeni araç filosuna sahip olan firmalar arasında yer almaktan gurur duyuyoruz. Kanarya Tur olarak her yıl olduğu gibi bu yıl da satın aldığımız 5 adet Otokar Sultan Comfort ile filomuzu güçlendirdik. 2027 yılının ilk yarısında yine 5 adet 2027 model Otokar Sultan Comfort'u filomuza katmayı planlıyoruz. ■

Taşıma Dünyası

21 Eylül 2026

Renault Master, Minibüs ve Açık Kasa Kamyonet ile Güçlü Döndü

Dördüncü nesil Renault Master'ın ürün gamına 16+1 koltuklu Minibüs ile üç gövde seçeneğine sahip açık kasa Kamyonet eklenerek Türkiye'de satışa sunuldu.





2024 yılında tamamen yenilenerek Türkiye'de satışa sunulan dördüncü nesil Renault Master, genişleyen ürün gamıyla profesyonel kullanıcıların farklı ihtiyaçlarına yanıt veriyor. Uzun bir aradan sonra pazara dönen Master Minibüs ile üstyapısı Renault tarafından tamamlanan açık kasa Master Kamyonet; sağlamlık, konfor ve işlevselliği bir araya getiriyor.

Üstyapıları tamamlanmış olarak teslim edilen araçlar, Renault'nun yaygın servis ağıyla destekleniyor ve 3 yıl veya 100 bin kilometreye kadar garantiyle sunuluyor.



Master Minibüs iki paketle geliyor

Yeni Renault Master Minibüs, 16+1 koltuk düzeniyle Personel ve Okul olmak üzere iki farklı pakete sahip. Yenilenen yolcu bölümünde Renault elmas logosu işlenmiş, bel ve baldır destekli parçalı suni deri koltuklar; kumaş tavan kaplaması, özel cam altı paneller, aydınlatmalı USB güç çıkışları, ambiyans aydınlatması ve gizli klima kanalları bulunuyor.

Koltukların platform üzerine yerleştirilmesi yolcuların görüş alanını artırırken, 1.200 mm genişliğindeki otomatik yan kapı ve 800 mm genişliğindeki otomatik kayar basamak iniş ve binişleri kolaylaştırıyor. Elektrik takviyeli direksiyon ve 14,9 metrelik dönüş çapı ise şehir içinde manevra avantajı sağlıyor.

Konfor ve güvenlik donanımları

Yolcu bölümü, bağımsız kontrol edilebilen yüksek kapasiteli otomatik klimayla donatıldı. Motor çalışmazken de kullanılabilen 2,2 kW'lık dizel ısıtıcı, bekleme süresince iç mekân konforunu koruyor. Okul paketinde yönetmeliğe uygun kamera kayıt sistemi, koltuk sensörü bilgilendirme sistemi ve kamera görüntü ekranı yer alıyor.

Master Minibüs, 170 bg güç ve 380 Nm tork üreten Blue dCi motor ile 6 ileri manuel şanzımanla sunuluyor. Lansmana özel fiyatı 2 milyon 559 bin TL'den başlıyor. Model için 1 milyon 200 bin TL'ye 6 ay yüzde 0 faiz veya yaz aylarında ödemesiz dönem içeren, 48 aya kadar vadeli ve 1 milyon 500 bin TL'ye ulaşan kredi seçenekleri bulunuyor.

Açık kasa Master Kamyonet üç gövde seçeneğine sahip

Açık kasa Master Kamyonet; L2 tek kabin, L3 tek kabin ve L3 çift kabin seçenekleriyle sunuluyor. Araç, 3.915 mm'ye varan yükleme uzunluğu ve 1.140 kg'a kadar istiap haddi sağlıyor. Üç tarafı açılabilen 500 mm yüksekliğindeki çelik kataforez kaplama yan kapaklar, cam ızgaralı kabin koruma paneli ve özel kaplamalı yük alanı dayanıklılığı artırıyor.

Ergonomik kapak mandalları, katlanır arka basamak, kaydırmaz yan basamaklar, yük sabitleme kancaları ile ses ve titreşimi azaltan menteşeler yükleme süreçlerini kolaylaştırıyor. L3 versiyonlarda LED gabari lambaları standart sunuluyor.

Açık kasa Master Kamyonet'in fiyatı 1 milyon 916 bin TL'den başlıyor. Model, 1 milyon TL'ye 6 ay yüzde 0 faizli finansman kampanyasıyla satışa sunuluyor. ■



16+1 koltuk düzenindeki Yeni Master Minibüs, Personel ve Okul paketleriyle farklı taşımacılık ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyor.



Yeni Master Minibüs, Personel versiyonunda 2.559.000 TL'den, Okul versiyonunda ise 2.759.000 TL'den başlayan fiyatlarla satışta. Lansmana özel 1.200.000 TL için %0 faiz ve 6 ay vade finansman kampanyası da müşterilere avantaj sağlıyor.



Yeni Master Minibüs'te avantajlı finansman seçeneklerinin yanında sezon dışı dönemde nakit akışlarını destekleyen, yaz aylarında ödemesiz 48 aya kadar vadeli özel kredi fırsatları da sağlanıyor.



Master Kamyonet, Renault tarafından üstyapısı tamamlanan yeni "açık kasa" seçeneğiyle profesyonellerin farklı iş ihtiyaçlarına doğrudan yanıt veriyor.



Master Kamyonet'in L2 tek kabin, L3 tek kabin ve L3 çift kabin versiyonları, açık kasa seçeneğiyle 1.916.000 TL'den başlayan fiyatlarla satışa çıkıyor. Model için ayrıca 1.000.000 TL'ye %0 faiz ve 6 ay vade finansman fırsatı sunuluyor.







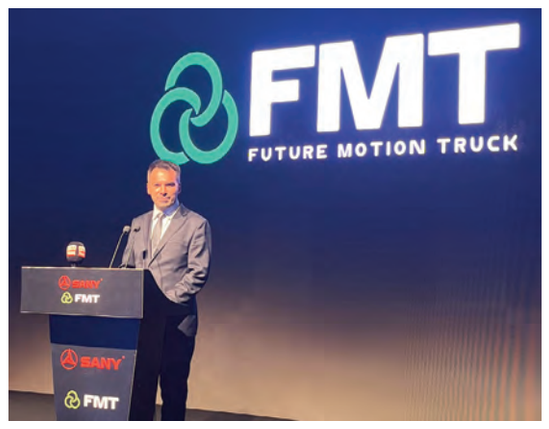
3 yıl veya 100.000 Km Garanti

Renault tarafından üstyapıları tamamlanarak satışa sunulan Master Minibüs ve açık kasa Master Kamyonet, markanın geniş servis ağı ve satış sonrası hizmetleriyle destekleniyor. Her iki model de 3 yıl veya 100.000 kilometreye kadar Renault üretici garantisi kapsamında sunuluyor.

SANY-FMT'den Türkiye'de 500 Milyon Dolarlık Elektrikli Araç Yatırımı Hedefi

SANY ve FMT, Türkiye'yi elektrikli ticari araçlarda bölgesel üretim üssüne dönüştürmek amacıyla beş yılda 500 milyon dolarlık yatırım hedefliyor.







Ankara'da üretim başladı

Çinli sanayi üreticisi SANY, FMT iş birliğiyle elektrikli ticari araç üretimine Türkiye'de başladı. SANY × FMT Türkiye yapılanması, 9 Eylül 2026'da Çırağan Palace Kempinski İstanbul'da tanıtıldı.



SANY × FMT COO'su ve Operasyon Direktörü İbrahim Batuhan Tokgöz, ilk aşamada 50 milyon dolar yatırım yapıldığını, rakamın beş yılda 500 milyon dolara çıkarılacağını açıkladı. Ankara ASO 2. Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 25 bin metrekarelik tesis, yıllık 2 bin araç üretim kapasitesine sahip. Şirket, 2027 sonuna kadar Türkiye'de sekiz model üretmeyi planlıyor.

Elektrikli çekici 500 kilometre menzil sunuyor

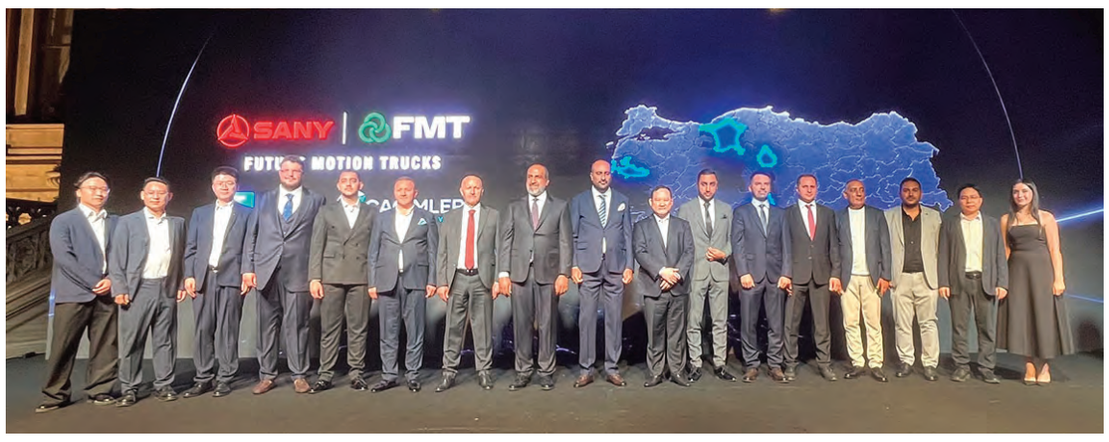
366 bin dolardan satışa sunulacak elektrikli çekici; 636 kWh bataryasıyla yaklaşık 500 kilometre menzile ulaşabiliyor. Çift soketli DC hızlı şarj sistemi, bataryayı uygun koşullarda yaklaşık bir saatte şarj ediyor.

SANY Yönetim Kurulu Başkanı Liang Linhe, "Artık Türkiye'de ihracatçı değil, üreticiyiz" dedi.

Satış sonrası güvence öne çıkıyor

SANY-FMT Genel Müdürü Fatih Bilgen, elektrikli kamyonların dizel araçlara göre enerji maliyetinde yüzde 80'in üzerinde avantaj sağlayabildiğini belirtti.

FMT Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tokgöz, bir ay kayıtsız şartsız, altı ay koşullu iade güvencesi sunduklarını açıkladı. **SANY-FMT Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Emre Yıldız** ise Türkiye genelinde 14 servis ve bayi noktası oluşturulduğunu söyledi. ■





Erdoğanlar Tarım ve Hayvancılık filosunu MAN TGE ile güçlendirdi

Erdoğanlar Tarım ve Hayvancılık, operasyonel gücünü ve hizmet kapasitesini artırmaya yönelik yatırımları kapsamında yeni MAN TGE'yi filosuna dahil etti.

Performans, sürüş konforu, güvenlik donanımları ve geniş kullanım alanıyla öne çıkan MAN TGE'nin, şirketin günlük faaliyetlerinde verimlilik sağlaması hedefleniyor.

Yeni MAN TGE'nin teslimatı, Meçikoğulları Otomotiv MAN Kamyon ve Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Eren Bakırel tarafından Erdoğanlar Tarım ve Hayvancılık yetkililerine gerçekleştirildi.

Bakırel: MAN TGE'nin hayırlı olmasını diliyoruz

Teslimatın ardından değerlendirmede bulunan Eren Bakırel, Erdoğanlar Tarım ve Hayvancılık'ın MAN TGE tercihinden duydukları memnuniyeti belirterek, aracın sunduğu konfor, güvenlik ve verimlilik özellikleriyle şirketin operasyonlarına önemli katkı sağlayacağına inandıklarını ifade etti. Bakırel, yeni MAN TGE'nin Erdoğanlar Tarım ve Hayvancılık'a hayırlı olmasını, güvenli ve bol kazançlı yolculuklar getirmesini diledi. ■



Özerenler Tarım Hayvancılık'a MAN TGE yatırımı

Burdur'un Çavdır ilçesinde tarım ve hayvancılık alanında faaliyet gösteren Özerenler Tarım Hayvancılık, araç filosunu yeni MAN TGE yatırımıyla güçlendirdi.

Araç, MAN'ın Antalya bayisi Mecikoğulları Otomotiv tarafından teslim edildi.

Tarım ve hayvancılık sektöründe faaliyetlerini sürdüren Özerenler Tarım Hayvancılık, operasyonlarında kullanmak üzere yeni MAN TGE'yi filosuna kattı.

Geniş kullanım alanı, sürüş konforu, güvenlik donanımları ve verimlilik odaklı yapısıyla öne çıkan MAN TGE, şirketin günlük operasyonlarında görev yapacak. Yeni MAN TGE, Özerenler Tarım Hayvancılık yetkilileri Ali Özeren ve Ethem Özeren'e, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Antalya Bayisi Mecikoğulları Otomotiv tarafından teslim edildi.

"MAN TGE'nin hayırlı olmasını diliyoruz"

Mecikoğulları Otomotiv MAN Kamyon ve Hafif Ticari Araçlar Satış Yöneticisi Eren Bakırel, teslimatın ardından yaptığı değerlendirmede, "Özerenler Tarım Hayvancılık'ın araç filosunu MAN TGE ile güçlendirmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz. MAN TGE'nin sunduğu konfor, güvenlik ve verimlilikle firmanın operasyonlarına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Yeni aracın Ali Özeren ve Ethem Özeren başta olmak üzere Özerenler Tarım Hayvancılık ailesine hayırlı olmasını, bol kazançlı ve güvenli yolculuklar getirmesini diliyoruz" dedi. ■



ADES Uluslararası Nakliyat Filosuna 30 Volvo FH 500 Yatırımı

Volvo Trucks, ADES Uluslararası Nakliyat'a 30 adet Volvo FH 500 HP 4x2 çekici teslim etti. Yeni araçlarla filodaki Volvo Trucks sayısı 41'e yükseldi.

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde Türkiye'de faaliyet gösteren Volvo Trucks, ADES Uluslararası Nakliyat'a 30 adet Volvo FH 500 HP 4x2 çekici teslim etti. Bu yatırımla ADES Uluslararası Nakliyat filosundaki Volvo Trucks araç sayısı 41'e ulaştı.

Taşımacılık sektöründe 1979'dan beri faaliyet gösteren ve 2004 yılında ADES Uluslararası Nakliyat Ltd. Şti. unvanını alan şirket, özellikle uluslararası yaş sebze ve meyve taşımacılığı ile frigorifik lojistik alanında hizmet veriyor.



Volvo FH 500'ü verimlilik için tercih etti

ADES Uluslararası Nakliyat; artan operasyon hacmini ve müşteri taleplerini karşılamak amacıyla Volvo FH 500 HP 4x2 çekicileri tercih etti. Araçların güvenilir sürüş, sağlamlık, gelişmiş teknolojik altyapı, yakıt ekonomisi ve yüksek verimlilik özellikleri yatırım kararında etkili oldu.

Araçlar; Marubeni Dağıtım ve Servis Kamyon Saha Satış Müdürü **Yetkin Leventeli** ile Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Saha Müdürü **Mahmut Karacaoğlan** tarafından ADES Uluslararası Nakliyat Kurucusu ve Sahibi **Hacı Abdo Mercimek** ile **Ömer Mercimek**'e teslim edildi.

"Operasyonlarımıza yeni bir ivme kazandırıyoruz"

Hacı Abdo Mercimek, "Lojistik döngümüzün daha hızlı, güvenli ve sorunsuz çalışabilmesi için Volvo Trucks markasını bir kez daha tercih ettik" dedi. Mercimek; Marubeni Dağıtım ve Servis, Volvo Trucks ve VFS yetkililerine destekleri için teşekkür etti. ■

Timelog Lojistik Filosunu 20 Renault Trucks T 480 ile Güçlendirdi



Timelog Global Lojistik, Avrupa operasyonlarında kapasite ve verimliliği artırmak amacıyla filosuna 20 adet Renault Trucks T 480 çekici kattı.

Uluslararası parsiyel ve komple yük taşımacılığı yapan Timelog Global Lojistik, 20 adet retarder ve ADR donanımlı Renault Trucks T 480 çekici yatırımıyla filosunu gençleştirdi. Yeni teslimatın ardından filonun yaklaşık yarısını Renault Trucks çekiciler oluşturacak.

Teslimat törenine Timelog Global Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Hüner** ve Genel Müdürü **Berke Hüner**; Renault Trucks Türkiye Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü **Cihan Kayan**, Satış Direktörü **Yusuf Adıgüzel** ve Filo Satış Müdürü **Onur Şen** ile Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mahmut Koçaslan** ve Genel Müdürü **Mesut Süzer** katıldı.

İkinci kuşakla Avrupa'da büyüyor

Aile şirketlerindeki 30 yılı aşan deneyimini ikinci kuşak yöneticilerle ileri taşıyan Timelog; tekstil, otomotiv, makine ve ağır sanayi sektörlerine hizmet veriyor. Almanya, Hollanda ve Belçika'nın ardından Romanya'yı da operasyon ağına ekleyen şirketin araçları, yılda ortalama 120 bin kilometre yol yapıyor.

Berke Hüner, yatırımı değerlendirirken yakıt verimliliği, operasyonel süreklilik ve toplam sahip olma maliyetini önceliklendirdiklerini belirtti.

Finansman ve bakım çözümleri

Yatırım, öz kaynaklar ile Renault Trucks Finans Hizmetler çözümleri kullanılarak gerçekleştirildi. Araçlar için bakım ve onarım paketleri de



tercih edildi. **Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Yusuf Adıgüzel**, ilk kez Timelog filosuna katılan Renault Trucks çekicilerle iş birliğini uzun vadeli bir yol arkadaşlığına dönüştürmeyi hedeflediklerini söyledi. ■





KRONE Türkiye'nin Tire Fabrikası

Ar-Ge Merkezi Olarak Tescillendi

KRONE Türkiye, Tire'deki üretim ve mühendislik gücünü Ar-Ge Merkezi çatısı altında birleştirerek yüksek katma değerli çözümlere odaklanacak.

Üretim gücü mühendislikle birleşiyor

Ticari araç sektörünün köklü markalarından KRONE Türkiye, Ar-Ge Merkezi olarak tescillendi. Yeni statüyle şirket; İzmir Tire'deki üretim deneyimini, mühendislik yetkinliğini ve KRONE Grubu'nun küresel bilgi birikimini aynı yapı altında buluşturacak.

Ar-Ge Merkezi; ürün ve süreç geliştirme, ileri üretim teknolojileri, dijitalleşme ve sürdürülebilir mühendislik alanlarında çalışmalar yürütecek. Sahadan gelen ihtiyaçların uygulanabilir ve ölçeklenebilir projelere dönüştürülmesi, operasyonel verimliliğin ve uluslararası rekabet gücünün artırılması hedefleniyor.

"Türkiye için stratejik kazanım"

KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal Erköy, tescilin Türkiye'nin mühendislik ve sanayi birikimi açısından stratejik bir kazanım olduğunu belirtti. Erköy, "Dünyada altı fabrikası ve yıllık 66 bin araçlık üretim gücü bulunan KRONE Grubu'nun bilgi birikimini Tire'deki üretim yetkinliğimizle buluşturuyoruz" dedi.

Müşteri başarısı merkeze alınacak

KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala ise Ar-Ge Merkezi'nin müşteri odaklı çalışma anlayışını güçlendireceğini vurguladı. Türkiye ve 32 ülkedeki müşterilere daha verimli, güvenli ve rekabetçi çözümler sunduklarını belirten Pala, "Bizim için değer, aracın teslimiyle sona ermez" ifadelerini kullandı.

KRONE Türkiye; ürün performansını geliştiren, işletme maliyetlerini optimize eden, ikinci el değerini koruyan ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen projelere odaklanacak. ■

Tırsan'dan Avrupa'da İnovasyon Başarısı: 7 Kategoride 11 Ödül

Tırsan, Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nin yedi kategorisinde 11 ödüle ulaşırken Modüler Taban Sistemi ile ağır nakliyede yüzde 29 verimlilik sağladı.



Tırsan, Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nde şasi, gövde, güvenlik, çevre, konsept, komponent ve akıllı treyler kategorilerinin tamamında en kısa sürede ödüle ulaşan Avrupa'daki ilk ve tek üretici oldu. Şirket, 2017'den bu yana altı dönem kesintisiz ödüllendirilen teknolojileriyle inovasyon liderliğini sürdürürken, International Trailer Award 2027'de kazandığı yeni birincilikle toplam ödül sayısını 11'e çıkardı.

Yedi kategoride kesintisiz başarı

Tırsan'ın ödüllendirilen çözümleri; treyler mühendisliğinde standart belirleyen şasilerden tehlikeli yük güvenliğini destekleyen otomatik sistemlere, farklı yük tiplerini intermodal operasyonlara entegre eden araçlardan akıllı treyler uygulamalarına kadar uzanıyor. Yük çeşitliliğini, operasyonel güvenliği ve verimliliği artıran teknolojiler, şirketi yedi kategorinin tamamında en kısa sürede ödül alan üretici konumuna taşıdı.

Modüler Taban Sistemi verimliliği yüzde 29 artırıyor

International Trailer Award 2027'de Komponent kategorisinin birincisi olan Modüler Taban Sistemi, ağır nakliyede taşıma verimliliğini yüzde 29 artırıyor. Low-bed araçlar için geliştirilen sistem, farklı ağır yüklerin aynı araçla güvenle taşınabilmesine imkân veriyor.

Komple sert ahşap, çelik ızgara veya kauçuk taban üç adam-saat içinde değiştirilebiliyor. Tabanın parçalı olarak yenilenebilmesi sayesinde paletli ekskavatörler, forkliftler, büyük kauçuk tekerlekli iş makineleri ve ağır ekipmanlar aynı araçta, yüke uygun zeminle taşınabiliyor. Çözüm, farklı taşıma ihtiyaçlarında araç değiştirme gereksinimini de böylece önemli ölçüde azaltıyor. Böylece yük ve yol güvenliği güçlenirken araç ile yürür aksamın kullanım ömrü uzuyor.

Low-bed teknolojisinde dört patentli çözüm

Tırsan, 2026 başında Pendle süspansiyon sistemine sahip "Avrupa'nın en rahat manevra yapan Pendle Low-loader" aracını ağır nakliye sektörüyle buluşturdu. Tüm Tırsan low-bed'leri, 3 bin 800 saati aşan tuz testiyle doğrulanan metalizasyon kaplaması sayesinde en yakın teknolojiye göre yüzde 58 daha uzun korozyon koruması sağlıyor.

Dört patentli çözüm; dümenleme, yükleme ve yük güvenliğini geliştirirken Avrupa'nın en yüksek kapasite ve sayıda yük bağlama seçeneklerini sunuyor. Tırsan, geliştirdiği teknolojilerle ağır nakliye müşterilerinin operasyonel verimliliğini ve rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. ■



Daiichi Elektronik yeni nesil araç teknolojilerini tanıttı

Daiichi Elektronik, IAA Transportation 2026'da dijital kokpit, yazılım tanımlı araç ve bağlantılı mobilite çözümlerini uluslararası sektörle buluşturdu.



Türkiye'nin otomotiv elektroniği tedarikçilerinden Daiichi Elektronik, Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen IAA Transportation 2026'da yeni nesil araç teknolojilerini sergiliyor. Şirket, fuarda küresel araç üreticileriyle yeni proje ve iş birliği görüşmeleri gerçekleştiriyor.

Dijital kokpit ve bağlantılı mobilite

Daiichi Elektronik; IVI, Cluster, DCU, HPC ve ekranları kapsayan kokpit elektroniğinin yanı sıra gövde kontrol üniteleri, ECU, kamera ve ses sistemleri ile bağlantılı araç teknolojileri geliştiriyor. Binek ve ticari araçlara yönelik çözümler, sürücü deneyiminden araç içi elektronik mimariye kadar farklı ihtiyaçlara yanıt veriyor.

Şirket; donanım ve yazılım geliştirme, sistem entegrasyonu, test ve doğrulama yetkinliklerini aynı çatı altında birleştirerek projeleri tasarımdan seri üretime taşıyor. Fuarda yazılım tanımlı araçlar (SDV), dijital kokpit sistemleri ve bağlantılı mobilite teknolojileri öne çıkarılıyor.

20 milyonu aşkın kullanıcıya ulaşıyor

Daiichi'nin teknolojileri 45'ten fazla araç modelinde kullanılırken dünya genelinde 20 milyonu aşkın kullanıcıya ulaşıyor. Şirket, Doğan Holding'in desteği, Karel Elektronik'in üretim kabiliyetleri ve kendi mühendislik uzmanlığıyla küresel otomotiv projelerini sürdürüyor.

Daiichi Elektronik Genel Müdürü Ömer Tunç Akdeniz, Türk mühendisliğini küresel araç üreticileriyle buluşturduklarını belirterek uluslararası pazardaki varlıklarını güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi. Akdeniz ayrıca fuarın mevcut müşteri ilişkilerini geliştirmek ve yeni projeleri değerlendirmek açısından önemli bir buluşma noktası olduğunu vurguladı. Daiichi Elektronik, 20 Eylül'e kadar ziyaretçilerini IAA Transportation 2026'daki Salon 11, F08 numaralı standında ağırlayacak. ■



ZF, IAA Transportation 2026'da yeni teknolojilerini sergiledi

ZF, Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen IAA Transportation 2026'da ticari araçlara yönelik yeni nesil aktarma, fren, güvenlik ve yazılım teknolojilerini sergiledi.



ZF Ticari Araç Çözümleri (CVS), IAA Transportation 2026'da elektrifikasyondan güvenliğe, verimlilikten yazılım tanımlı ticari araçlara kadar uzanan ürün portföyünü sektör profesyonelleriyle buluşturdu.

ZF'nin fuarda öne çıkardığı aktarma sistemi teknolojileri arasında uzun mesafeli taşımacılığa yönelik TraXon Hybrid, artırılmış güç seviyeleri ve PTO seçeneği sunan CeTrax 2 ile daha yüksek çıkış torkuna sahip AxTrax 2 yer aldı. Şirket ayrıca elektrikli aktarma çözümlerinin temelini oluşturan Modüler e-Drive Kitini sergiledi.

MAXX Uniper dünya prömiyerini yaptı

ZF, Hannover'de yeni nesil tek pistonlu MAXX Uniper havalı disk frenin dünya prömiyerini gerçekleştirdi. Daha yüksek performans ve daha düşük fren tozu partikül emisyonu hedefiyle geliştirilen sistem Euro 7'ye hazır olarak tasarlandı. Elektrikli araçlarda verimli basınçlı hava üretimine yönelik Air Supply Unit de fuarda sergilendi.

ZF ayrıca ölçeklenebilir kamera ve radar sistemleri, otomatik fren müdahaleli 360 derece güvenlik fonksiyonları ve treylerlere yönelik yeni nesil iEBS sistemini tanıttı.

Yazılım tarafında ise Truck-Trailer Link, Over-the-Air Update, OptiRide ECAS, SUMS Service Suite, [pro]Diagnostics ve ZF Health Check çözümleri ziyaretçilerle buluştu. ■

IAA Transportation 2026

Ticari araç dünyasının dev buluşması

"We Deliver" (Teslim Ediyoruz) sloganıyla düzenlenen IAA Transportation 2026, 15-20 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleştirildi. 46 ülkeden 1.589 firmanın katıldığı fuarda 150'den fazla dünya prömiyeri ve yeni ürün sergilendi. Türkiye ise 116 firma ile en güçlü uluslararası katılımcılar arasında yer aldı.



Erkan YILMAZ/ HANNOVER/ ALMANYA

Ticari araç, taşımacılık ve lojistik sektörünün dünyanın önde gelen buluşmalarından IAA Transportation 2026, Hannover Fuar Alanı'nda sektör profesyonellerini bir araya getirdi.

Yaklaşık 280 bin metrekarelik sergileme alanına sahip olduğu belirtilen organizasyonda kamyon, otobüs, hafif ticari araç, treyler ve üstyapının yanı sıra otomotiv tedarik sanayi, dijital teknolojiler ve lojistik çözümleri sergilendi.

46 ülkeden 1.589 firma

IAA Transportation 2026'ya 46 ülkeden 1.589 firma katıldı. Katılımcıların yüzde 70'ten fazlasını Almanya dışından gelen şirketler oluştururken, temsil edilen ülke sayısı 2024'teki 41'den 46'ya yükseldi.

Türkiye de Hannover'e en güçlü katılım sağlayan ülkeler arasında yer aldı. Katılımcı listelerine göre Türkiye'den 116 firma fuarda ürün ve teknolojilerini sergiledi. Türkiye, katılımcı firma sayısı açısından Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı.

Türk firmaları; ticari araç, treyler ve üstyapı, otomotiv tedarik sanayi, alüminyum, hidrolik, süspansiyon, elektronik, yedek parça ve ticari araç ekipmanları gibi birçok alanda Hannover'de boy gösterdi.

150'den fazla dünya prömiyeri ve yeni ürün

Bu yıl "We Deliver" (Teslim Ediyoruz) sloganıyla gerçekleştirilen IAA Transportation'da elektrifikasyon, hidrojen teknolojileri, otonom sürüş, yazılım tanımlı araçlar, yapay zekâ, şarj altyapısı ve sürdürülebilir taşımacılık çözümleri öne çıktı.

Fuarda 150'den fazla dünya prömiyeri ve yeni ürün sektör profesyonelleriyle buluştu. Ayrıca 17 katılımcının toplam 84 aracı test sürüşlerine sunuldu. Test sürüşlerindeki araç sayısı 2024'e göre yüzde 40 arttı.

Yeni konseptiyle üçüncü kez düzenlendi

Geçmişi IAA Ticari Araçlar Fuarı'na dayanan organizasyon, 2022 yılında yenilenen kapsam ve konseptiyle IAA Transportation adı altında düzenlenmeye başladı. 2022 ve 2024'ün ardından 2026 organizasyonu yeni konseptle üçüncü kez gerçekleştirildi.

İki yılda bir Hannover'de düzenlenen IAA Transportation, 20 Eylül Pazar günü sona ererken ticari araç ve taşımacılık sektörünün geleceğine yön verecek yeni ürün ve teknolojilerin dünya vitrinine çıktığı önemli bir buluşma oldu. ■

Daimler Truck, 130 yıllık mirasını geleceğe taşıdı

Daimler Truck, IAA Transportation 2026'da eActros 600 ve yeni eActros Lowliner başta olmak üzere elektrikli, hidrojenli ve dijital çözümlerini tanıttı.



Daimler Truck, Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'da kamyonun icadının 130. yılını kutlarken emisyonsuz taşımacılığa yönelik ürün, teknoloji ve hizmetlerini sergiledi. Fuarda, Türkiye'de teslimatlarına başlanan Mercedes-Benz eActros 600 ile yüksek hacimli taşımacılık için geliştirilen eActros Lowliner öne çıktı.

Elektrikli taşımacılıkta 500 kilometre menzil

Avrupa'daki müşteri operasyonlarında 160 milyon kilometreyi aşan eActros 600, 600 kWh kullanılabilir LFP batarya kapasitesi ve eAxle teknolojisiyle ara şarj olmadan 500 kilometre menzil sunuyor.



Mercedes-Benz Türk Aksaray Ar-Ge Merkezi, aracın küresel geliştirme ve doğrulama süreçlerine uzun yol testleriyle katkı sağlıyor.

Yüksek hacimli taşımacılığa Lowliner çözümü

eActros Lowliner, optimize edilmiş batarya yerleşimi sayesinde mega treylerlerde üç metreye kadar iç yükleme yüksekliğine imkân tanıyor. Daimler Truck ayrıca Gottlieb Daimler'in 1896'da kamyonu icat etmesinin 130. yılı için Actros L ve eActros 600 temelli, 400 adetlik "130 Years Trucks Edition" serisini tanıttı.

Hidrojen, güvenlik ve dijital hizmetler

Fuarda 100 araçlık ön seri üretimi planlanan Mercedes-Benz NextGenH2 Truck, Powerliner güç aktarma sistemi, Aktif Çapraz Trafik Asistanı ve Aktif Yan Görüş Asistanı 3 de sergilendi. TruckCharge, My TruckPoint, TruckLive ve Fleetboard çözümleri, filo elektrifikasyonu ile dijital yönetimi destekliyor.

Profesyonel kamyon sürücüsü ve içerik üreticisi **Tobias Wagner** ise özel bir eActros 600 ile Türkiye'nin de yer aldığı yaklaşık 45 bin kilometrelik dünya turuna çıkacak. ■





Koluman ve HAMA

Alman BICKEL-TEC'in Tamamını Satın Alıyor

Koluman Holding ve HAMA, BICKEL-TEC'in tamamını devralmak için anlaştı. Hisselerin yüzde 74'ü Koluman'a, yüzde 26'sı HAMA'ya geçecek.



Anlaşma IAA Transportation 2026'da imzalandı

Koluman Holding, Avrupa'daki üretim ve mühendislik yapılanmasını güçlendirecek stratejik bir satın almaya imza attı. Koluman Holding ile HAMA Beteiligungs GmbH, Almanya'nın Rheinau kentinde faaliyet gösteren BICKEL-TEC GmbH'nin yüzde 100'ünü satın almak üzere Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'da anlaşma imzaladı.

Share deal yöntemiyle gerçekleştirilen işlem kapsamında hisselerin yüzde 74'ü Koluman Holding'e, yüzde 26'sı HAMA'ya geçecek. İmza törenine Koluman Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Kaan Saltık**, HAMA Trucks Yönetim Kurulu Başkanı **Harald Mayer** ve BICKEL-TEC Kurucusu **Gerd Körber** katıldı.

Yaklaşık 50 yıllık mühendislik birikimi

BICKEL-TEC, yaklaşık 5 bin metrekarelik tesisinde 50 kişilik uzman kadrosuyla özel araç, kabin, şasi ve üstyapı çözümleri geliştiriyor. Şirketin çalışanları, üretim kabiliyetleri, müşteri ve tedarikçi ağı korunacak; Gerd Körber de operasyonlara katkı sunmayı sürdürecek.

Kaan Saltık, "Avrupa'yı yalnızca ürünlerimizi ihraç ettiğimiz bir pazar olarak görmüyoruz. Avrupa'da üretmek, mühendislik geliştirmek ve yerel ekosistemin parçası olmak istiyoruz" dedi.

Türkiye ile Almanya arasında teknoloji köprüsü



Gerd Körber

Gerd Körber, BICKEL-TEC'in mirasını koruyacak bir yapı aradığını belirterek Koluman'ın üretim kalitesi ve kaynak teknolojilerindeki yetkinliğinin kararında etkili olduğunu söyledi.

Yeni yönetim **Kenan Çetin** ve **Harald Mayer**'den oluşacak. HAMA'nın Türkiye operasyonlarındaki görevlerini sürdürecek Çetin, iki ülke arasındaki operasyonel ve ticari bağı güçlendirecek.

HAMA Trucks Yönetim Kurulu Başkanı **Harald Mayer** ise yatırımın kısa vadeli finansal bir işlem olmadığını vurguladı. Yeni dönemde ortak ürün geliştirme, mühendislik, üretim, tedarik zinciri ve Avrupa'daki yeni iş fırsatlarına odaklanılacak. ■


Kenan Çetin





BICKEL-TEC GmbH Şirket Profili

BICKEL-TEC; özellikle ticari araçlarda kabin, şasi ve üstyapı modifikasyonlarını bir arada gerçekleştirebilen, düşük adetli özel mühendislik projeleri ve özel amaçlı araç çözümlerinde uzman Alman bir araç dönüştürme ve üretim şirketidir.



HAMA - Şirket Profili

HAMA; yaklaşık 36 yıllık sektör deneyimiyle ticari araç kiralama, leasing, finansman ve satış alanlarında faaliyet gösteren; müşterilerine araç tedariğinden finansmana, filo yönetiminden operasyonel destek hizmetlerine kadar entegre ve ihtiyaca özel mobilite çözümleri sunan Almanya merkezli bir ticari araç şirketidir.



Koluman Holding Şirket Profili

Koluman Holding; otomotiv, savunma, üretim ve teknoloji alanlarında yaklaşık 60 yıllık deneyime sahip; mühendislik, üretim, mobilite, satış ve satış sonrası hizmet kabiliyetlerini entegre biçimde sunan Türkiye merkezli bir şirketler topluluğudur.

Koluman Otomotiv, AHSP ile ilk "Topluluk Seçimi Ödülü"nü kazandı

Koluman Otomotiv Endüstri'nin AHSP treyleri, 54 proje arasında yüzde 41 oyla Uluslararası Treyler Ödülleri 2027'nin ilk Topluluk Seçimi Ödülü'nü aldı.

Koluman Otomotiv Endüstri, geliştirdiği Adaptif Gizli Yan Duvarlı Platform Treyler (Adaptive Hidden Sidewall Platform Trailer – AHSP) ile Uluslararası Treyler Ödülleri 2027'nin ilk "Topluluk Seçimi Ödülü"nü kazandı. Truck & Trailer Welt okuyucularının oylarıyla belirlenen yarışmada AHSP, 54 inovasyon projesi arasında yüzde 41 oyla birinci oldu. Ödül, IAA Transportation 2026 kapsamında Hannover'de takdim edildi.

Tek araçta daha fazla esneklik

AHSP, açık platform treylerin yükleme kolaylığını, gerektiğinde devreye alınabilen entegre yan duvar sistemiyle birleştiriyor. Kullanılmadığında araç gövdesinin konturu içinde gizlenen yan duvarlar, farklı yük tiplerinde ek yük emniyeti sağlıyor. Böylece treyler, kapsamlı dönüşüme veya ilave özel araca gerek kalmadan farklı operasyonlara uyarlanabiliyor.

Avrupa'daki büyüme hedeflerine destek

Koluman Otomotiv Endüstri Genel Müdürü Cengiz Adak, ilk kez verilen ödülün doğrudan sektör profesyonleri ve okuyucular tarafından belirlenmesinin ayrıca değer taşıdığını söyledi. Adak, AHSP'nin müşterilerin değişen ihtiyaçlarına esnek, verimli ve yenilikçi çözümler sunma yaklaşımının sonucu olduğunu belirtti.


Cengiz Adak



Şirketin Sertifikalı Ar-Ge Merkezi ve çalışanları ayrıca yarışmanın dört kategorisine de patentli fikir ve inovasyonlarla başvurdu.

Koluman Otomotiv Endüstri, yeni nesil treyler çözümlerinde operasyonel esneklik, çok amaçlı kullanım, verimlilik ve toplam sahip olma maliyetine odaklanıyor. AHSP'nin aldığı ödül, şirketin Avrupa pazarında büyüme ve Türk mühendisliğiyle geliştirilen ürünleri uluslararası pazarlarda daha görünür kılma hedefleri açısından önemli bir kilometre taşı oluşturdu. ■

Scania, iki yeni Dynamic modelini tanıttı

Scania, IAA Transportation 2026'da içten yanmalı Dynamic SUPER A4x2NB 430 R ile elektrikli Dynamic BEV A6x2NB 44 R modellerini tanıttı.

Scania, Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'ya "İdeal Ortağınızla Tanıştırıyor" sloganıyla katıldı. Marka, 1.700 metrekarelik kapalı standı ve 780 metrekarelik açık alanında yeni araçlarını, dijital çözümlerini ve çoklu enerji yol haritasını sergiledi.

İki yeni Scania Dynamic sahnede

Fuarın iki stratejik lansmanı, Scania Dynamic SUPER A4x2NB 430 R ile tam elektrikli Scania Dynamic BEV A6x2NB 44 R oldu. SUPER A4x2NB 430 R; dijital dikiz aynaları, aerodinamik yan etekler, rüzgârlıklar ve yenilenen ön tasarım sayesinde yakıt tüketimini araç özellikleri ve işletime bağlı olarak yaklaşık yüzde 2 azaltıyor. Bölgesel dağıtım için geliştirilen BEV A6x2NB 44 R ise elektrikli mobilitedeki teknolojik yetkinliği temsil ediyor.

Elektrikli araçlarda 720 kilometre menzil

Scania Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Christian Levin, Scania Dynamic ile kabin konforu, güvenlik ve aerodinamiği geliştirdiklerini; kabin arkası batarya çözümleriyle menzili 720 kilometreye kadar çıkardıklarını söyledi.

Türkiye için stratejik modeller

Scania Türkiye Pazarlama Müdürü Ozan Akbal, iki modelin markanın çoklu enerji yol haritasını ortaya koyduğunu belirterek yeni araçların Türkiye pazarı için stratejik önem taşıdığını vurguladı.

Fuarda ayrıca elektrikli BEV B6x24NB 30 L çöp toplama aracı, V8 8x6/4HA 770 S, doğal gazlı GAS A4x2NA S 460, V8 A6x24NB 770 S NEW LongLine, 999 beygirlik Showtruck V8 Red Pearl ve Irizar i6 HD otobüs ziyaretçilere de sergilendi. ■







Thermo King, elektrikli soğuk zincir çözümlerini sergiledi





Thermo King; E-Zone, Advancer, AxlePower ve Advancer A500-e çözümleriyle soğuk zincirde verimlilik, elektrifikasyon ve düşük emisyonu öne çıkardı.

Thermo King, IAA Transportation 2026'da elektrifikasyon, dijitalleşme ve enerji verimliliğine yönelik yeni nesil soğuk zincir çözümlerini sektör temsilcileriyle buluşturdu. Marka, farklı filo yapılarına yönelik ürün, servis ve dijital teknolojilerden oluşan bütünsel ekosistemini sergiledi. Bu çözümler, işletmelerin çevresel hedeflere ulaşırken operasyonel dayanıklılıklarını artırmasına ve toplam sahip olma maliyetlerini düşürmesine doğrudan katkı sağlıyor.

Elektrikli soğutmada E-Zone yaklaşımı

Thermo King'in "E-Zone" elektrikli soğutma konsepti, soğuk zincir işletmelerinin elektrifikasyona geçiş sürecine yönelik çözümleri bir araya getiriyor. Fuarda hafif ve ağır ticari araçlara yönelik elektrikli soğutma ürünlerinin yanı sıra hibrit sistemler ve küresel ısınma potansiyeli düşük alternatif soğutucu akışkanlar tanıtıldı.

Advancer ile yüzde 50'ye varan tasarruf

Treyler taşımacılığına yönelik Advancer serisi, gelişmiş sıcaklık kontrolü sağlarken yakıt tüketimini yüzde 50'ye varan oranda azaltıyor. Böylece ürün güvenliği korunurken emisyonların ve işletme maliyetlerinin düşürülmesi hedefleniyor.

AxlePower enerjiyi geri kazanıyor

Akıllı enerji geri kazanım sistemi AxlePower, Advancer A500-e soğutma ünitesine güç sağlayarak soğuk zincirin toplam karbon ayak izini azaltıyor. Sistem, müşterilere satış ve kiralama seçenekleriyle sunuluyor.

Thermo King Türkiye Marka Müdürü Adnan Yücel, fuarda sergilenen çözümlerin sürdürülebilir soğuk zincir taşımacılığının bugünden kurulabileceğini gösterdiğini söyledi. Yücel, elektrifikasyon, enerji verimliliği ve dijital teknolojileri bütünsel yaklaşımla buluşturduklarını belirterek yaygın servis ağıyla işletmelerin düşük emisyon, yüksek verimlilik ve kesintisiz operasyon hedeflerini desteklediklerini vurguladı. ■



Volkswagen Ticari Araç

Caddy ile Multivan yenlendi. Modeller, yılın son çeyreğinde Türkiye'ye gelecek.

Wielton, IAA Transportation 2026'da verimlilik odaklı EVO Dry Box, Weight Master ve çok işlevli Cargo Master Multi modellerini sergiledi.

Volkswagen Ticari Araç, 15-20 Eylül tarihlerinde Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'da Yeni Caddy ve Yeni Multivan modellerini tanıttı. Ticari kullanımdan aile yaşamına, şehir içi mobiliteden uzun yolculuklara kadar geniş bir kullanıcı kitlesine hitap eden modeller; yenilenen tasarımları, dijital donanımları, konfor özellikleri ve gelişmiş sürüş destek sistemleriyle öne çıktı.

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Tolga Senyücel, modelleri çok yönlü mobilite çözümleri olarak konumlandırdıklarını belirterek, "Yeni Caddy ve Yeni Multivan, yenilenen tasarımları, gelişmiş dijital özellikleri ve kullanıcı odaklı teknolojileriyle yaklaşımımızı yansıtıyor. Her iki modeli de yılın son çeyreğinde müşterilerimizle buluşturmayı planlıyoruz" dedi.

Yeni Caddy daha dijital hale geldi

Seri üretimine Volkswagen Ticari Araç'ın Poznań fabrikasında başlanan Yeni Caddy; yenilenen ön tamponu, yeni jant seçenekleri ve gövde renkleriyle daha modern bir görünüm kazandı. Fabrikada 2003 yılından bu yana yaklaşık 2,9 milyon Caddy üretildi.

Radar sensörleri gelişmiş sürüş destek sistemlerine altyapı sağlarken, iç mekânda 12,9 inçlik bağımsız bilgi-eğlence ekranı, standart dijital gösterge paneli, MagSafe özellikli kablosuz hızlı şarj sistemi ve kişiselleştirilebilir dokunmatik kontroller sunuluyor.

Yeni Multivan'ın yaşam alanı yenilendi

Ömer Madazlıoğlu

Yeni Multivan'ın ön ve arka aydınlatma grupları, ön tamponu ve jantları yeniden tasarlandı. İç mekânda 12,9 inçlik bilgi-eğlence sistemi, dijital gösterge paneli, yenilenen vites seçici, bardaklık ve kablosuz şarj ünitesi yer alıyor. Ön yolcu koltuğuna eklenen ISOFIX bağlantısı aile kullanımını desteklerken esnek koltuk düzeni, VIP taşımacılık ve iş seyahatlerine de uyum sağlıyor.

Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Ömer Madazlıoğlu ise "Yeni Caddy ve Yeni Multivan modelleri; işlevsellik, dijitalleşme ve konfor özelliklerinin yanı sıra farklı kullanım ihtiyaçlarına uyum sağlayan yapılarıyla Volkswagen Ticari Araç 'her ihtiyaca uygun çözüm' yaklaşımını 2027 yılında da sürdürmeye devam edecek" dedi. ■

Ford Trucks, Geleceğin Taşımacılığını Sergiledi

Ford Trucks; yeni F-MAX, F-LINE İnşaat ve yüzde 100 elektrikli F-LINE E modellerini "Her Yolculuk için Tek Vizyon" temasıyla Hannover'e taşıdı.

Akıllı ve verimli araçlar

Ford Trucks, 15-20 Eylül tarihlerinde Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'da yeni nesil ürün ve mobilite çözümlerini sergiedi. Marka; sıfır emisyon, bağlantılı hizmetler ve otonom teknolojiler alanındaki çalışmalarını yeni F-MAX, F-LINE İnşaat ve yüzde 100 elektrikli F-LINE E modelleriyle ziyaretçilere sundu.

Yeni F-MAX; Ecotorq Gen2 motoru, geliştirilmiş aerodinamik yapısı ve sürüş destek teknolojileriyle öne çıkıyor. F-LINE İnşaat ise bağlantılı araç teknolojileri, gelişmiş güvenlik donanımları ve farklı operasyonlara uygun yapısıyla dikkat çekiyor. Fuarda katılımcılara test sürüşü imkânı da sağlandı.

"Müşterilerimizin rekabet gücünü destekliyoruz"

Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, sektörün sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve alternatif güç aktarma sistemleriyle yeniden şekillendiğini belirterek, "F-LINE E'nin yanı sıra bağlantılı araç teknolojilerimiz ve toplam sahip olma maliyetini optimize eden çözümlerimizle müşterilerimizin rekabet gücünü destekliyoruz" dedi.

Prometeon iş birliği fuarda

Ziyaretçiler, Connectruck dijital hizmetlerini deneyimlerken Ford Trucks aksesuarlarını ve WRC aracını da inceleyebildiler. Prometeon'a ayrılan özel alanda ise verimlilik, dayanıklılık ve yüksek kilometre performansı sunan Serie 02 lastikleri sergileniyor. Ford Trucks, ziyaretçilerini 21. Hol C02 numaralı standında ağırlıdı. ■









MEILLER, Geniş Ürün Gamıyla Öne Çıktı

MEILLER, IAA Transportation 2026'da TECTRUM RS32 ile GRANDLOAD, MAXTREME, TRIGENIUS ve TECTRIS AK14 çözümlerini Hannover'de sergiledi.

Meiller, 15-20 Eylül tarihleri arasında Hannover'de düzenlenen IAA Transportation Fuarı'nda, çeşitli uygulamalara yönelik araç üstyapıları ve römork portföyünü sergiledi. Bugüne kadarki en güçlü kancalı kaldırma sistemi olan yeni TECTRUM RS32'ı tanıttı.



GRANDLOAD ve MAXTREME: Ağır Hizmetin Güçlü İsimleri

GRANDLOAD damperli yarı römork, düşük ağırlığı ve sağlam tasarımıyla yol ve şantiye koşullarında yüksek performans sunuyor. Sık boşaltma gerektiren uygulamalara uygun Meiller hidroliğiyle donatılan seri, Türkiye'de 21 ve 23 m^3 hacimli modellerle sunuluyor. GRANDLOAD, inşaat ve dökme yük taşımacılığı segmentinde "Yılın Ürünü" seçilmişti.

Aşırı yüklere ve maksimum taşıma hacimlerine dayanacak şekilde tasarlanan 60 ton azami yüklü araç ağırlığı ile MAXTREME damper serisi de sergilendi.

Gücün Merkezi

Fuarın en dikkat çeken yenilikleri arasında, 3, 4 ve 5 akslı şasiler için tasarlanan 32 tona kadar kaldırma kapasitesi sunan TECTRUM RS32 yer alıyor. Yeni model, kaynaksız çerçeve profili sayesinde modüler ekipman montajına imkân tanırken modüler kancalı kaldırma sistemi, farklı kullanım gereksinimlerine uyarlanabiliyor.

Meiller, TRIGENIUS üç yönlü damper serisiyle günlük kullanımda çok çeşitli ihtiyaçlara yönelik esnek çözümler sunuyor. TECTRIS AK14 yükleyici ise, 14 ton nominal yüke, iki akslı şasiler ve farklı tahrik sistemleri için optimize edilmiş durumda.

MEILLER modern mobilite konseptlerinin gereksinimlerine uygun esnek çözümler sunuyor. ■



Wielton, Geleceğin Taşımacılığı Bugünden Başlıyor

Wielton, IAA Transportation 2026'da verimlilik odaklı EVO Dry Box, Weight Master ve çok işlevli Cargo Master Multi modellerini sergiledi.

Modern taşımacılığın değişen ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanan tenteli, damperli, kapalı kasa, low-bed yarı römork modelleri ve filo yönetimi ile operasyonel güvenliği destekleyen dijital çözümlere kadar geniş bir yelpaze sergiledi.

Verimlilik İçin Üretildi

Wielton EVO Dry Box, yoğun filo operasyonları için tasarlanmış; 6.100 kg boş ağırlığı, 33 Euro palet kapasitesi ve 2.725 mm iç yüksekliğiyle taşıma verimliliğini artıran, yakıt tüketimi ve CO_2 emisyonlarını azaltan modern bir üç dingilli yarı römorktur. Wielton mühendislerinin geliştirdiği comPET3 teknolojisiyle üretilen duvarlar, 3.265 geri dönüştürülmüş PET şişeden elde edilen malzeme içerirken hafiflik, dayanıklılık, deformasyona direnç ve kolay onarım avantajı sundu.

Yenilenen Wielton Weight Master, 23 ila 64 m^3 arasında değişen kapasitesi ve 4.560 kg'dan başlayan boş ağırlığıyla öne çıkıyor. Alüminyum yükleme kasalı damperli yarı römork; S700MC çeliğinden üretilen düz şasi, hidroforming teknolojisiyle geliştirilen süspansiyon bileşenleri ve geniş dingil aralığı sayesinde üstün yanal denge sundu.

Tenteli treyler, konteyner şasisi ve platform semi treyler özelliklerini tek bir araçta birleştiren çok fonksiyonlu çözüm olan Cargo Master Multi de dikkat çeken modeller arasında yer almaktadır.

Marka Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli yaptığı açıklamada "Türkiye pazarında ise Evo ürün grubuna ait tenteli semi treyler ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Stratejik planlamalarımız doğrultusunda ürünü Türkiye pazarına sunmayı hedeflemekteyiz." dedi. ■



Volvo Trucks'ın elektrikli serisine

"2027 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödülü

Volvo FH Electric, FM Electric, FMX Electric ve FH Aero Electric modelleri, IAA Transportation 2026'da "2027 Uluslararası Yılın Kamyonu" seçildi.





Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen IAA Transportation 2026, Volvo Trucks'ın ödülüne sahne oldu. Volvo FH Electric, FM Electric, FMX Electric ve FH Aero Electric modellerinden oluşan elektrikli kamyon serisi, "2027 Uluslararası Yılın Kamyonu" seçildi. Volvo Trucks böylece IToY unvanını sekizinci kez kazanırken, elektrikli FH ailesi ikinci kez ödüle ulaştı.

700 kilometreye kadar menzil

Yeni seri; bölgesel ve uzun yol taşımacılığından şehir içi dağıtıma, inşaattan belediye hizmetlerine kadar bir kullanım alanına hitap ediyor. Volvo FH Aero Electric, yeni e-aks teknolojisiyle tek şarjda 700 kilometreye kadar menzil sağlıyor. Megawatt seviyesindeki hızlı şarj kapasitesi uzun yol kullanımını desteklerken, FH, FM ve FMX Electric modellerinde menzil 470 kilometreye ulaşıyor.

Türkiye stratejik pazarlardan biri

IToY Jüri Başkanı Florian Engel, serinin elektrikli ağır taşımacılığın kapsamlı bir çözüme dönüşümünü gösterdiğini belirtti. Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, yeni elektrikli kamyonlara talebin güçlü olduğunu ve sipariş defterinin neredeyse dolduğunu söyledi.



Volvo Trucks International Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström, Türkiye'nin lojistik bağlantıları, inşaat sektörü ve taşımacılık pazarıyla stratejik önem taşıdığını vurguladı. **Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya** da elektrikli, gazlı ve gelişmiş dizel teknolojilerden oluşan çoklu teknoloji yaklaşımını sürdürdüklerini kaydetti.

Volvo Trucks'a göre 2019'dan bu yana 7 bin elektrikli kamyon toplam 500 milyon kilometre yol yaptı. ■





Prometeon, SuperFleet'i tanıttı

Prometeon, IAA Transportation'da lastik, servis ağı ve dijital çözümleri buluşturan SuperFleet programı ile Serie 02 ürün gamını tanıttı.



Prometeon Tyre Group, IAA Transportation'da SuperFleet'i tanıttı. Program; premium lastikleri, hizmetleri, servis ağını ve dijital çözümleri tek ekosistemde buluşturuyor.

ZF SCALAR ile filo yönetimi

Fuarda, ZF Group'un verileri bir araya getiren platformu ZF SCALAR ile Prometeon Serie 02 ürün gamı sergilendi.

Filolara bütünleşik çözüm

Prometeon Tyre Group Geniş Avrupa Bölge CEO'su Gökçe Şenocak, SuperFleet'in verimliliği artırmayı ve toplam sahip olma maliyetini düşürmeyi amaçladığını söyledi. **ZF Aftermarket Dijital Çözümler İş Birimi Başkanı Benoit Dessart**, iş birliğinin veriye dayalı karar alma süreçlerini desteklediğini belirtti.

Standın konuğu, iki kez Dakar şampiyonu Team MM Technology pilotu ve **Prometeon marka elçisi Martin Macík Jr.** oldu. ■







HABAŞ Yeni nesil HBS araçlarını sergiledi

HABAŞ; hidrojen yakıt hücreli HBS ComfortCity-H2 otobüs ile dizel HBS SteelPower ve elektrikli SteelPower-e çekicilerini Hannover'de tanıttı.

HABAŞ, HBS markalı yeni nesil ticari araçlarını Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen IAA Transportation 2026'da uluslararası sektör temsilcileriyle buluşturdu. Şirket, hidrojen yakıt hücreli HBS ComfortCity-H2 otobüs ile HBS SteelPower ve SteelPower-e çekicilerini sergiledi.

ComfortCity-H2 ile 1.000 kilometreyi aşan menzil

HBS ComfortCity-H2, hidrojen yakıt hücresi ve hibrit güç aktarma teknolojisiyle 1.000 kilometrenin üzerinde menzil sunuyor. Yalnızca su buharı salan otobüsün hidrojen dolumu 10 dakikanın altında tamamlanabiliyor.

SteelPower'da dizel ve elektrikli seçenek

HBS SteelPower 4x2, 450-530 PS güç ve 2.300-2.600 Nm tork üreten Mercedes-Benz OM471 Euro 6E motorla sunuluyor. HABAŞ üretimi MC650 yüksek dayanımlı çeliğin kullanıldığı araçta retarder, AEBS ve Bremsomat standart donanımlar arasında bulunuyor.

Yüzde 100 elektrikli HBS SteelPower-e 4x2 ise 410 kW güç ve 3.100 Nm tork üreten IPMSM motor ile HABAŞ Ar-Ge Merkezi tarafından geliştirilen batarya paketlerini kullanıyor.

Manisa'da yıllık 15 bin araç kapasitesi

HABAŞ, Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yıllık 15 bin araç kapasiteli fabrikasında 2025 yılı başında seri üretime geçti. **HBS Otomotiv Genel Müdürü Hüseyin Urkun**, tamamen Türk mühendisliğinin ürünü olan elektrikli ve hidrojenli araçların yerli üretim kapasitesinin ulaştığı seviyeyi gösterdiğini belirtti. Hamdi Başaran tarafından 1956'da kurulan HABAŞ, bugün Mehmet Rüştü Başaran liderliğinde farklı sektörlerde faaliyetlerini sürdürüyor. Fuara ikinci kez katılan şirket, çevreci ulaşım teknolojilerinde küresel öncü konum hedefliyor. ■





BMC, 560 beygirlik yeni PRO L 1856'yı tanıttı

BMC, uluslararası uzun yol taşımacılığı için geliştirdiği 560 beygirlik yeni PRO L 1856'nın lansmanını IAA Transportation 2026'da gerçekleştirdi.

BMC IAA Transportation 2026'da PRO L ailesinin yeni üyesi PRO L 1856'nın lansmanını gerçekleştirdi. Fuarda ayrıca PROCITY+ 12M EV ve PROCITY 18M Dizel otobüslerini sergiledi.

560 beygirlik güç

PRO L 1856, Euro VI-E emisyon standardındaki Cummins X13DT motoruyla 1.800 d/d'de 560 PS (412 kW) güç üretiyor. Intarder destekli ZF 12 TX 2621 TD otomatikleştirilmiş şanzıman, aracın uzun yol performansını destekliyor.



Konfor ve güvenlik bir arada

Yüksek tavanlı, çift yataklı kabinde 10,4 inç dokunmatik multimedya ekranı ve elektrohidrolik direksiyon bulunuyor. Toplam 1.200 litrelik yakıt kapasitesi uluslararası operasyonlara uzun menzil desteği sağlıyor. Kör Nokta Bilgi Sistemi ile Hareket Algılama Sistemi (BSIS/MOIS) sürüş güvenliğini artırıyor. ■



Ticari araç üretimi yüzde 12 arttı, pazar yüzde 5 daraldı

OSD
OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ
AUTOMOTIVE MANUFACTURERS ASSOCIATION

2026'nın ilk sekiz ayında ticari araç üretimi yüzde 12, ihracatı yüzde 9 arttı. Buna karşılık ticari araç pazarı yüzde 5 küçüldü.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2026'nın ocak-ağustos dönemine ilişkin üretim, ihracat ve pazar sonuçlarını açıkladı. Toplam otomotiv üretimi yüzde 7 azalarak 841 bin 583 adede gerilerken, ticari araç üretimi genel eğilimin tersine yüzde 12 büyüdü.

Ticari araç üretimi yükseldi

Hafif ticari araç üretimi yüzde 12, ağır ticari araç üretimi yüzde 7 arttı. Otomobil üretimi ise yüzde 19 düşüşle 458 bin 169 adet oldu. Traktör dahil toplam üretim 854 bin 860 adet olarak gerçekleşti.

Üretim grubu	Değişim
Toplam otomotiv	-%7
Ticari araç	+%12
Hafif ticari araç	+%12
Ağır ticari araç	+%7

Sanayinin ortalama kapasite kullanım oranı yüzde 59'da kaldı. Bu oran hafif araçlarda yüzde 60, kamyon grubunda yüzde 57, otobüs-midibüs grubunda yüzde 67 ve traktörde yüzde 27 olarak kaydedildi.

Özellikle otobüs-midibüs grubundaki yüzde 67'lik kapasite kullanımı, ticari araçlar içinde görece güçlü üretim temposuna işaret ederken iç pazarın toparlanması kritik önem taşıyor.

Ticari araç ihracatı yüzde 9 arttı

Toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 12 azalarak 597 bin 594'e, otomobil ihracatı yüzde 28 düşüşle 279 bin 341'e geriledi. Buna karşılık ticari araç ihracatı yüzde 9, traktör ihracatı yüzde 14 arttı. Traktör ihracatı 8 bin 245 adet oldu.

TİM verilerine göre otomotiv ihracatı değer bazında yüzde 2,5 artarak 27,2 milyar dolara ulaştı ve sektör yüzde 17 payla ihracat liderliğini korudu. UİB verilerine göre otomobil ihracatı yüzde 9 azalarak 6,8 milyar dolar oldu.

Üretim arttı, ticari araç pazarı daraldı

Toplam pazar yüzde 12 küçülerek 745 bin 597 adede indi. Ticari araç üretimindeki artışa karşın iç pazarda bütün ticari araç grupları geriledi.

Pazar	Değişim
Toplam ticari araç	-%5
Hafif ticari araç	-%4
Ağır ticari araç	-%7

Otomobil pazarı yüzde 14 azalarak 564 bin 241 adet oldu. Yerli araç payı otomobilde yüzde 35, hafif ticari araçta yüzde 23 seviyesinde gerçekleşti. Veriler, ticari araç sanayisinde üretim ve ihracatın güçlenmesine rağmen iç talebin baskı altında kaldığını gösterdi. ■

İTO Öncülüğünde
Kadın Sürücülere Güvenli Sürüş Eğitimi

İstanbul Ticaret Odası (İTO) 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin, sektörde yaşanan sürücü açığının azaltılması ve kadın istihdamının artırılması amacıyla hayata geçirdiği kadın sürücülere yönelik güvenli sürüş eğitimi programında ilk eğitim gerçekleştirildi. Toplam 50 kadının programa dahil edilmesinin hedeflendiği çalışmanın ilk etabında 10 kadın sürücü adayı teorik ve uygulamalı eğitim aldı.



■ Erkan YILMAZ/ TUZLA

İTO 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin öncülüğünde başlatılan programla, başta öğrenci ve personel servis taşımacılığı olmak üzere şehir içi yolcu taşımacılığında kadın sürücü sayısının artırılması hedefleniyor.

Programın ilk uygulama grubunda yer alan 10 kadın sürücü adayına teorik eğitim Özel Denge Ulaştırma Hizmetleri (Denge SRC, ODY ve ÜDY) Merkezi'nde Sürüş Akademisi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve İleri Sürüş Teknikleri Uzmanı Çetin Büyükçınar tarafından 19 Eylül 2026 tarihinde verildi. Eğitimlerde güvenli sürüş, defansif sürüş ve ileri sürüş teknikleri ele alındı.

Eğitim programının ilk etabına İTO Yönetim Kurulu Üyesi, 54 No'lu Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi Üyesi ve Meclis Üyesi Dr. Salih Sami Atılgan, İTO 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkanı Ahmet Karakış, İTO 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve İSTAB Genel Sekreteri Esat Yıldırım'da katıldı.

Atılgan: Kadın istihdamı sektörün ihtiyacına da cevap verecek

Programın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi, 54 No'lu Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi Üyesi ve Meclis Üyesi Dr. Salih Sami Atılgan, çalışmanın hem kadın istihdamı hem de sektörün nitelikli personel ihtiyacı açısından önem taşıdığını belirtti.

Atılgan, "Konunun iki boyutu var. Bunlardan birincisi kadın istihdamının artırılması. Kadınlarımızın iş hayatında daha fazla yer alması aynı zamanda ekonomik bir zorunluluk olarak da görülüyor. Diğer boyutu ise sektörün ihtiyaçları. Ulaştırma sektörümüz nitelikli personel temini konusunda sorun yaşıyor. Bu açığı kapatabilecek alanlardan biri de kadınlarımızın sektöre katılmasıdır" dedi.

Özellikle öğrenci taşımacılığında kadın sürücülerin önemli bir potansiyel oluşturabileceğine dikkat çeken Atılgan, ailelerin çocuklarını taşıyan servis araçlarında kadın sürücülerin görev almasına olumlu yaklaşabileceğini ifade etti.

Atılgan, katılımcılara da eğitimi yalnızca sertifika almak olarak görmemeleri çağrısında bulunarak, kazanılan bilgi ve becerilerin istihdama ve ekonomik değere dönüştürülmesinin önemini vurguladı. İTO olarak çalışmayı destekleyeceklerini belirten Atılgan, katılımcı sayısının önümüzdeki dönemde artmasını temenni etti.

Karakış: 50 kadın da başlangıç, hedefimiz çok daha yüksek

İTO 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkanı Ahmet Karakış, pandemi sonrasında şehir içi yolcu taşımacılığında ciddi bir sürücü sıkıntısının ortaya çıktığını belirtti.

Yurt dışındaki fuar ve etkinliklerde kadınların taşımacılık sektöründe çok daha yoğun görev aldıklarını gözlemlediklerini ifade eden Karakış, "Sektörümüzde böyle bir sıkıntı varken kadınların sürücü olarak istihdam edilmesine yönelik bir çalışma başlatabileceğimizi düşündük. Önerimizi İTO yönetimine sunduk. Yönetimimizin de konuya olumlu yaklaşması üzerine bu yola çıktık" dedi.

Program kapsamında toplam 50 kadına ulaşılmasının hedeflendiğini belirten Karakış, "50 kişi çok düşük bir sayı. Bizim beklentimiz çok daha yüksek rakamlara ulaşmak. Bu çalışmayla hem sektörümüzün sürücü sıkıntısını gidermeyi hem de kadın istihdamını artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Özellikle öğrenci taşımacılığında kadın sürücülerle ilgili olumlu deneyimler yaşandığına dikkat çeken Karakış, velilerin de kadın sürücülere olumlu yaklaştığını belirtti. Karakış, programın tanıtımının artırılması ve yeni gruplarla devam etmesiyle kadın sürücü sayısının çok daha yüksek seviyelere çıkmasını hedeflediklerini söyledi.

İSTAB'dan programa destek

İSTAB Genel Sekreteri Esat Yıldırım, kadın sürücü projesinin servis taşımacılığı sektörü açısından önemli bir çalışma olduğunu belirterek programa katılan kadın sürücü adaylarına başarılar diledi.

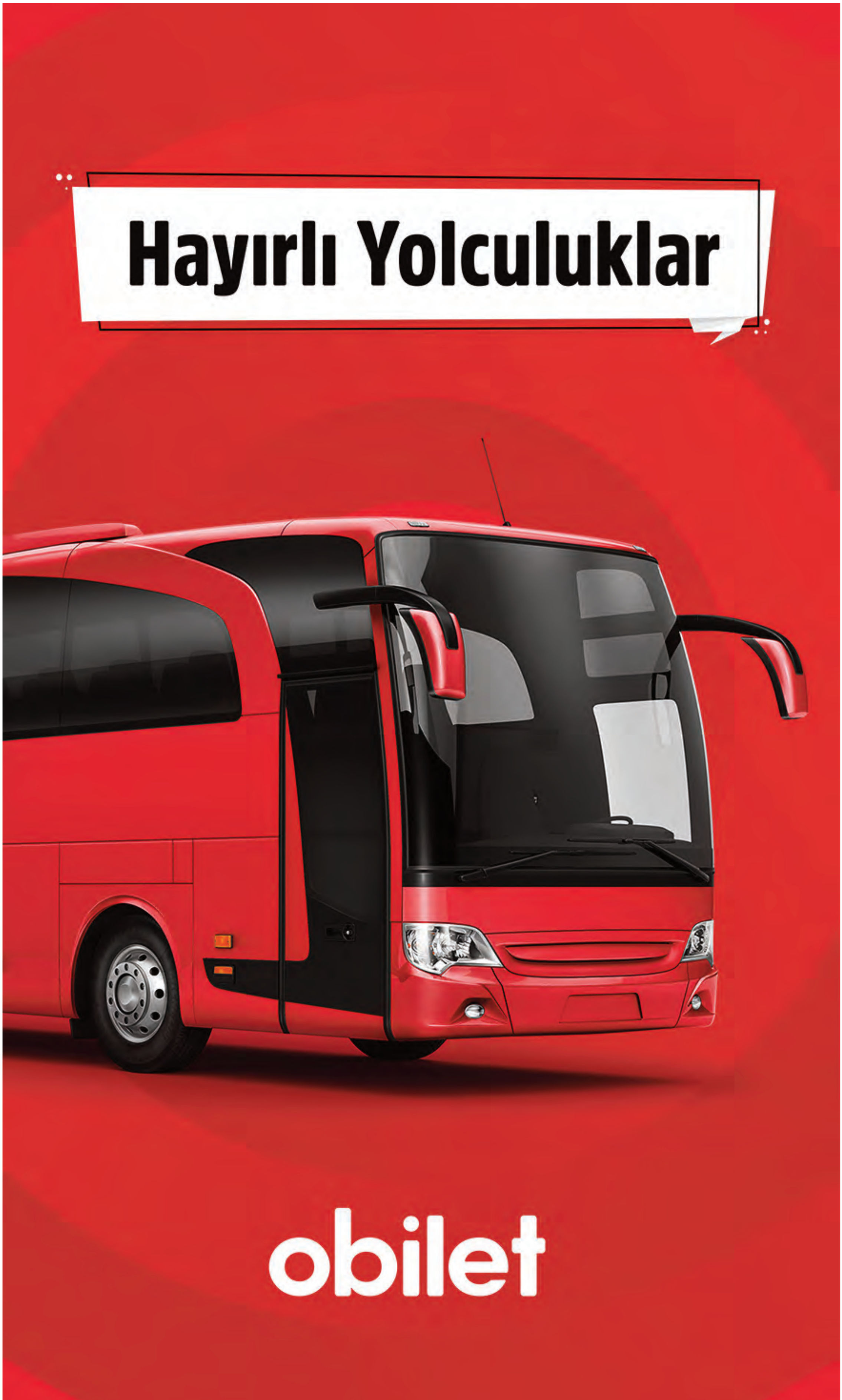
Yıldırım, projenin hayata geçirilmesindeki katkılarından dolayı İstanbul Ticaret Odası'na, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne, İTO 22 No'lu Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'ne, eğitim sürecine verdikleri destek dolayısıyla Mercedes-Benz Otomotiv'e, Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak ile Hafif Ticari Araçlar Pazarlama Grup Müdürü Gökhan Yegin'e teşekkür etti.

Eğitimlerde kullanılacak araçların Mercedes-Benz Otomotiv tarafından sağlanmasının projenin uygulamalı eğitim ayağına önemli katkı sunduğunu belirten Yıldırım, kadınların servis taşımacılığı sektöründe daha fazla yer almasını desteklediklerini ifade etti.

Teorik eğitimin ardından adaylar uygulamalı sürüş eğitimine geçti. Eğitimlerde kullanılan araçları Mercedes-Benz Otomotiv sağladı. Programın eğitim ve sertifikasyon sürecinin ardından kadın sürücülerin sektörde istihdam edilmesi hedefleniyor.

İlk etapta 10 kadın sürücü adayının eğitim aldığı programın, yeni gruplarla devam ederek toplam 50 kadına ulaşması planlanıyor. Eğitim ve sertifikasyon sürecini tamamlayan kadınların başta öğrenci ve personel servisleri olmak üzere şehir içi yolcu taşımacılığı sektöründe istihdam edilmesi hedefleniyor. ■




Hayırlı Yolculuklar
obilet