

Treylerciler 100 Bin Üretimle Dünya Üçüncülüğü Hedefi Koydu 21'de

f /tasimadunyasi t /tasimadunyasi i /tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

info@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 14 • Sayı: 443 • 24 Şubat 2025 • Fiyatı: 50 TL

www.tasimadunyasi.com



Mercedes-Benz Türk'ten Hatay'a Anlamlı Ziyaret

Mercedes-Benz Türk İcra Yönetim Kurulu Başkanı Süler Sülün: "Deprem'in ilk doğduğundan itibaren seferber olup acil ziyaretleri ve halen devam eden bir destek fonu oluşturuldu. Bölgedeki sosyal yaşamı yeniden başlatmak için çalışıyoruz. Herkesin yanında olmayı sürdüreceğiz".

4'te

2024'DE SEYAHAT OTOBÜS PAZARI 947 ADET OLDU

2024 yılı sonu itibariyle şehirlerarası ve turizm büyük otobüs pazarı 947 adet satış ile kapandı. 2023 yılında ise bu rakam 1005 adet olmuştu.

2024 yılında seyahat otobüs pazarının satışlarının yüzde 71'ini Mercedes-Benz Türk gerçekleştirirken, yüzde 16'sını MAN Kamyon ve Otobüs Tic AŞ, yüzde 13'ünü de Temsa gerçekleştirdi. Adet olarak bakıldığında Mercedes-Benz Türk'ün satışı 671 adet, Man'ın 151 adet, Temsa'nın ise 125 adet oldu. Mercedes-Benz Türk yüzde 71 pazar payı ile son 22 yılın en yüksek seviyesine ulaştı.

947 adetlik otobüs pazarının 598 adeti 2+1, 349 adeti ise 2+2 koltuklu otobüsler oldu. 2023 yılında satılan 1005 adet 779 adeti 2+1 olurken, 226 adeti 2+2 olmuştu. 2024 yılında 2+1 segment oranı toplam pazar içinde yüzde 63'e şehirlerarası segmentte ise yüzde 95 seviyesine ulaştı.

Yine 2024 yılında satılan 947 otobüsün 611 adeti şehirlerarası, 301 adeti turizm, 35 adeti diğer alanlarda oldu. 2023 yılında ise satılan 1005 otobüsün 826

adeti şehirlerarası, 172 adeti turizm, 7 adeti de diğer alanlarda olmuştu. Turizm tarafındaki alımlardaki artış seviyesi toplam pazar içinde önemli bir seviye oluşturuyor. 2023 yılında toplam satış içinde yüzde 17 olan turizm tarafının 2024 yılında yüzde 32 seviyesine geldiği görülüyor. ■ **Erkan YILMAZ**



2025 Model Travego ve Tourismo'nun 25 yeniliği tanıtıldı

3'te



TUİDER Genel Kurulu'nda Başkanlığa Mümtaz Er seçildi

11'de

Araç Muayene İstasyonları İşletmesinin 20 yıllık İmtiyazlı Grup Şirketi belli oldu

19'da



MERCEDES-BENZ'DEN BEYDAĞI TURİZM'E YILDIZ TRANSFERİ

18 ŞUBAT 2025

8'de



Transay'a 131 Sprinter

15'te



Yılmaz Ulusoy uğurlandı

2'de



Nişikli Turizm daha az seferle Yolcu sayısını yüzde 18 arttırdı

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdiç Nişikli: "Nineler Günü, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü gibi etkinliklerle Bulgaristan'dan Türkiye'ye özel gruplar getirdik ve yolcu yelpazesini genişlettik."

13'te



KOTAB, TEMSA ve Meltem Otomotiv İş Birliği ile Sektör buluşması gerçekleşti

6'da



Scania Gebze 2025 Top Team Türkiye Şampiyonu Oldu!

3'te

Dr. Zeki Dönmez
Yönetmelik değişikliği üzerine düşünceler
18-19'da

Mustafa Yıldırım
Yılmaz Ulusoy'a saygı...
20'de

Cumhur Aral
Şehirlerarası yolculukta hizmet kalitesi
16'da

Korkut Akın
Adalet herkese lazım, yönetmelik de
15'te

İkinci El
Sami Acerüzümüoğlu
Herkesin kafasındaki soru?
23'te

Mesut VAROL
K Belgesi: Almak mı, Cezasını Ödemek mi?
23'te

Türkiye Karayolu Taşımacılığında Rekor Kırdı
Tırsan yine Avrupa rotasında - 24'te
Ford Otosan ve Mars Logistics İşbirliği-24'te
Renault Trucks haberleri - 24'te



Tedavi gördüğü hastanede hayatını kaybeden Yılmaz Ulusoy Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Ulusoy Denizcilik A.Ş.'nin ortaklarından Yılmaz Ulusoy'un cenazesi Levent Barbaros Hayrettin Paşa Camii'nde düzenlenen törenin ardından Zincirlikuyu Mezarlığı'nda toprağa verildi.

■ Erkan YILMAZ

Yılmaz Ulusoy için 25 Şubat 2025 Salı günü Levent'te bulunan Barbaros Hayrettin Paşa Camii'nde cenaze töreni düzenlendi

Törene, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı **Abdulkadir Uraloğlu**, İBB Başkanı **Ekrem İmamoğlu**, Turizm Taşımacıları Derneği



(TTDER) Başkanı **Sümer Yıgıcı**, TTDER Genel Sekreteri **Mehmet Öksüz**, Eski TÜRSAB Başkanı **Başaran Ulusoy**, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı **Mustafa**

Yıldırım, Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUİDER) Başkanı **Mümtaz Er**, TUİDER Kurucu Üyesi **Koray Yılmaz**, TIRSAN Treyler Yönetim Kurulu Başkanı **Çetin Nuhoglu**,



TOFED Başkan Yardımcıları **Mustafa Özcan**, **Bülent Yıldız**, Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı **İbrahim Hacıosmanoğlu**, Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı **Ali Koç**, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı **Dursun Özbek**, Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak**, Fındikkale Turizm Yönetim Kurulu Üyesi **Serdar Karataş**, sanatçı **Orhan Gencebay** ve iş dünyasından çok sayıda kişi katıldı. ■

Pirelli P Zero 40 Yaşında: Ultra Yüksek Performans Lastiğinin Evrimi

Pirelli'nin ultra yüksek performans (UHP) lastiği P Zero, 40. yılını kutluyor. İlk olarak 1985'te Lancia Delta S4 Stradale ile tanıtılan P Zero, otomotiv dünyasında inovasyon ve performans standartlarını belirlemeye devam ediyor.

P Zero, Ferrari, Lamborghini, McLaren, Aston Martin ve Porsche gibi markaların prestijli modellerinde kullanılan ve 3.000'i aşan özel homologasyonu ile pazar lideri konumunda bulunuyor. 2019'da elektrikli ve hibrit araçlar için geliştirilen Elect versiyonu, 2023'te ise en az %55 oranında geri dönüştürülmüş malzeme içeren P Zero E tanıtıldı.

1985'te Lancia Delta S4'ün yarış lastiklerinden ilhamla geliştirilen P Zero, yol tutuş ve sürüş dinamiklerinde devrim yarattı. Pirelli'nin motor sporları deneyimi, bu teknolojinin yol lastiklerine aktarılmasını sağladı.

P Zero serisi, günümüzde sedanlardan süper otomobillere ve SUV'lara kadar geniş bir yelpazede kullanılıyor. Pirelli, bu yıl P Zero'nun beşinci neslini tanıtılmaya hazırlanıyor. ■



2025 Model Travego ve Turismo'nun 25 yeniliği tanıtıldı

Mercedes-Benz Türk 2025 model Travego ve Turismo araçlara eklenen özellik ve donanımları içeren 25 yeniliği Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlediği etkinlik ile tanıttı.

■ Erkan YILMAZ

26 Mart 2025 Çarşamba günü Büyük İstanbul Otogarı'nda gün boyu düzenlenen etkinliğe Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Mercedes-Benz Kamyon Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez, Mercedes-Benz Türk BusStore Grup Müdürü Hakan Daşdemir, Kamyon ve Otobüs Pazarlama Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Pazarlama İletişimi Asistan Müdürü Selen Uludoğan, Mercedes-Benz Türk ekibi, bayi yetkilileri ve çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Sektörde çita daha yükseldi

Mercedes-Benz Travego ve Turismo araçlardaki 25 yeni özelliği Cem Demirel tanıttı. Mercedes-Benz Türk'ün yeni nesil otobüsleriyle sektörde çitayı daha da yükselttiğini belirten Cem Demirel, "Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretimini gerçekleştirdiğimiz Travego ve Turismo araçlarımıza eklenen 25 farklı yeni özellik ve donanımla segmentinde standartlar yeniden belirleyerek yolcu ve sürücü konforunu daha da üst seviyeye çıkardık. Ağırlıklı olarak müşterilerinin ihtiyaçları ve geri bildirimleri kapsamında yapılan değişikliklerle yeni Mercedes-Benz Travego ve Turismo modellerinde güvenlik seviyesi artırılırken sürücü için de yolculuğu kolaylaştırıcı eklemeler hayata geçirildi. Ayarlanabilir başlık özelliğine sahip yeni koltuklardan, 21 inçlik yolcu bilgilendirme ekranlarına, müşteriler için hazır hale getirilen kamera sisteminden sürücü dinlenme alanındaki değişikliklere kadar birçok yenilikçi düzenleme devreye alındı" dedi.

Yeni dijital servis ve filo yönetimi ile tüm raporlar tek sistem içinde

Yeni araçlarda sunmaya başlayacakları Omniplus On Dijital Servis Entegrasyonu özelliği ile de kaptanlara, müşterilere ve yetkili servislere yeni bir dijital servis ve filo yönetim sistemi deneyimi sunduklarını vurgulayan Cem Demirel, "Teknolojiden ve gelecekte ilham alarak, konforlu ve güvenli yolculuklara odağına alan şirketimiz sektöre getirdiği yeniliklerle fark yaratmaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk, yeni donanımlarla geliştirdiği 2025 model Travego ve Turismo modellerinde Omniplus On Dijital Servis Entegrasyonu özelliğini de kullanıma sunmaya hazırlanıyor. Uzaktan erişimle otobüsün teknik durumunu gerçek zamanlı olarak izleyen sistem, Telematik hizmeti vererek müşteriye ilgili sürücü ve araç verilerini sunarken yakıt tüketimi ve sürüş analiz raporlarının ortaya çıkmasını da sağlıyor. Otobüs kaptanlarına günlük çalışmalarında destek sağlayacak Omniplus On Dijital Servis Entegrasyonu; hasar raporu, kalkış ve duruş raporu oluşturma ve aracın ilgili verilerine erişebilme yeteneğine sahip. Sistem sayesinde lastik basıncından depodaki yakıt seviyesine, aydınlatma kullanımından yardımcı ısıtma uzaktan kontrolüne kadar pek çok fonksiyona ulaşmak mümkün. Mercedes-Benz Türk, dijital servis sistemi ve filo yönetim sistemi ile müşterilerinin ve kaptanların yanında olmaya devam edecek" dedi.

Mercedes-Benz Travego ve Turismo'larda dört dörtlük rahatlık

Yeni Mercedes-Benz Travego'da koltuk konforuyla yolculukların çok daha keyifli hale geleceğini de belirten Cem Demirel, "Travego araçlarımızda artık yolcular Ambrassador koltuklarda seyahat edecek. Yeni koltuklar, 2025 model Mercedes-Benz Travego 15 ve Travego 16 2+1 modellerinde standart olarak sunuluyor. Ayarlanabilir başlık özelliği bulunan yeni Ambrassador koltuklar, şık tasarımlarıyla olduğu kadar konfor seviyesini üst düzeye çıkaran tasarımıyla yolculuklar çok daha keyifli hale getiriyor. Araçta sunulan yeni donanımlar arasında yer alan Yeni Multimedya Sistemi de yenilikler arasında dikkat



Van Gölü Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sercan Kartal, Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit, Mercedes-Benz Kamyon Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez, Mercedes-Benz Türk BusStore Grup Müdürü Hakan Daşdemir, Kamyon ve Otobüs Pazarlama Grup Müdürü Serra Yeşilyurt, Pazarlama İletişimi Asistan Müdürü Selen Uludoğan ile birlikte

çekiyor. Travego'da yolcu bilgilendirme için kullanılan 19 inçlik ekran, 21 inç olarak kullanılmaya başlandı. Bu yeni multimedya sistemi, önceki versiyonlarda sunulan tuşlu tasarımın yerini olarak dokunmatik kullanıma sahip daha modern, teknolojik ve gelişmiş halde kullanım konforunu artırıyor. Mercedes-Benz Türk mühendisleri tarafından geliştirilen teknolojik yenilikler arasında kokpitte sürücü için sunulan cep telefonları için kablosuz şarj alanı da bulunuyor. Ayrıca Mercedes-Benz Turismo araçlardaki kaptan dinlenme tesislerine ayakkabı dolabı eklenerek, kaptanların konforu artırıldı.

Yeni LED çevre aydınlatmaları çok beğenilecek

"Yeni özellikler arasında yer alan yeni LED çevre aydınlatmaları, yolcuların karanlıkta da bagajlarına ulaşımı kolaylaştırırken diğer taraftan da güvenliği artırıcı bir görev üstleniyor" açıklamasını yapan Cem Demirel, "Yeni konfor donanımları arasında, Travego 16 2+1 ve Turismo 16 2+1 araçlardaki arka dörtlü koltuk arasında kol dayama da eklendi. Tüm koltuklar arasında eklenen kol dayama konfor seviyesini artırırken, 2025 model Travego araçlarda artık ilk sıra koltukta da tablet ve telefon tutucusu kullanılmaya başlandı. Yeni LED çevre aydınlatmaları, yolcuların karanlıkta da bagajlarına ulaşımı kolaylaştırırken diğer taraftan da güvenliği artırıcı bir görev üstleniyor. Emniyet kemer uyarı ikonu eklemesi ile üç noktalı emniyet kemerinin kullanımına tekrar dikkat çekiliyor. Öte yandan yine sahadan gelen taleple Travego 16 2+1 otobüslerde servis seti bölgesinin ambiyans aydınlatması artık beyaz yerine amber renkle sunuluyor. Böylelikle araç içinde daha sıcak bir ambiyans yaratılarak yolcuların konforu artırıldı" dedi.

Mercedes-Benz Travego ve Turismo'da Mirrorcam dönemi

Tüm Travego ve Turismo modellerinde yapılan önemli değişikliklerden biri de yeni kamera sistem altyapısı olduğunu belirten Cem Demirel, "Nisan ayında devreye alınacak Mirrorcam özelliği Travego ve Turismo otobüslerde opsiyonel olarak sunulmaya başlandı Mirrorcam, otobüslerde görüş açısını artırırken aynı zamanda yüzde 1,5'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Böylece Mercedes-Benz Türk, 2024 başı itibarıyla Kara Yolları Trafik Yönetmeliği'nce tüm yolcu taşıyan araçlara getirilen kayıt edebilir özellikte kamera sistemi zorunluluğu için son kullanıcıya önemli bir destek sağlamış oldu. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk kameraların tesisatını ve kameraların otobüsteki pozisyonlarını tanımladı. Bu sayede araç sahipleri sadece kamera montajı ve sistemini devreye alma işlemlerini yürütecek. Bu özelliğin getirilmesi ile de Mercedes-Benz Türk sektöre öncülük etmeye devam ediyor" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel ve ekibi Ürün Yöneticileri Ahmet Koşturoğlu, Geliz Yelid Ergin, Barış Şengül



Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Özgür Taşgın, Fındikkale Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Karataş ve Balıkesir Uludağ Turizm İstanbul Bölge Müdürü Sami Temiz



Mercedes-Benz Kamyon Finansman Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü Kemal Üşenmez, Mengerler Otobüs Satış Müdürü Günay Eren, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Satış Koordinatörü Berkay Balkuv

Mercedes-Benz Türk'ten Hatay'a Anlamlı Ziyaret

Mercedes-Benz Türk, 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinin ikinci yılında Hatay'da destek verdiği İSO Yaşam Kenti'ni ve AÇEV'in çocuk ve çocuklara yönelik eğitim merkezini ziyaret ettiler.

Mercedes-Benz Türk İcra Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün, Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü **Can Balaban** ve Kurumsal İletişim Müdürü **Miray Demirel**'in katıldığı ziyarette, deprem anında

Süer Sülün, "Depremi ilk doğduğundan itibaren seferber olup acil ziyaretleri ve halen devam eden bir destek fonu oluşturuldu. Bölgedeki sosyal yaşamı yeniden başlatmak için çalışıyoruz. Herkesin yanında olmayı sürdüreceğiz"

Can Balaban ise Hatay'daki Hatay Has bayilerinin deprem sonrası hizmet vermeye devam ettiğini belirterek, "Bölge ekonomisinin canlanmasına katkı sağlıyor. Otobüs ve kamyonlara yönelik servis desteğini sürdürüyor. Bölgenin ulaşım ve lojistik gereksinimlerinin aksamaması için desteğimizi sürdüreceğiz."

Mercedes-Benz Türk, deprem salgınlarında uzun vadeli destek sağlama taahhüdünü yineleyerek, özellikle çocuklar ve gençler için sosyal iyileşme sürecine odaklanmaya devam edecek. ■



Mercedes-Benz Türk

Ampute Futbol Milli Takımı'na Destek Sürdürüyor

Mercedes-Benz Türk, Ampute Futbol Milli Takımı'nın resmi ulaşım sponsorluğu 2026 yılı sonuna kadar devam ediyor. 2022'den bu yana takıma destek veren şirket, millileri özel olarak tasarlanmış **Travego 15** otobüsüyle taşımaya devam edecek.

Türkiye Bedensel Engelliler Spor Federasyonu Başkanı Alpaslan Erkoç, "Milli takımımız dünya çapında büyük başarılar elde etti. Avrupa, Dünya ve Balkan şampiyonluklarıyla tarih yazdı. Bu yolda bize olan Mercedes'i destekledik"

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ise,

"30 yıla yakın spora destek veriyoruz. Ampute Futbol Milli Takımı'nın yeni zaferler kazanacağından kuşumuz yok. Yanlarında olmaktan gurur duyuyoruz. Gelecek yıllarda da başarıya giden yollardan birlikte geçmeye devam edeceğiz" diye konuştu.

2017, 2021 ve 2024'te **Avrupa şampiyonu** olan milli takım, 2022'de **Dünya Kupası**'ni kazandı. 2024'te ilk kez **Balkan Şampiyonası**'nda zirvede yer aldı.

Mercedes-Benz Türk, spor alanlarına desteğini sürdürerek, ulaşım sponsoru olduğu için milli takımın yeni başarılarına ulaşmasını sağladı. ■



Mercedes-Benz Travego 15

Mercedes-Benz Türk'ten

A Milli Hentbol Kız ve Erkek Takımlarının Ulaşım Sponsorluğuna Devam

Mercedes-Benz Türk, Kadın ve Erkek A Milli Hentbol Takımları'nın resmi ulaşım sponsorluğunu 2026 yılı sonuna kadar uzattı. Şirket, hentbolcuların konfor ve güvenliğini artırmak amacıyla Türkiye Hentbol Federasyonu'na yeni **Mercedes-Benz Tourismo 16 otobüsü** teslim etti.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, sponsorluğun önemine vurgu yaparak, "Zaferler sadece sahada değil, sahaya çıkan her adımda kazanılır. Milli takımlarımızın yanında olmaktan gurur duyuyoruz." dedi.

Türkiye Hentbol Federasyonu Başkanı Mesut Çebi ise "Hedefimiz Türk hentbolunu Avrupa ve dünyada zirveye taşımak. 2024'te Kadın A Milli Takımımız, hentbol tarihimizde ilk kez Avrupa Şampiyonası'nda yer aldı. Bu başarıların artarak devam etmesini diliyoruz. Mercedes-Benz Türk'ün desteğini hissetmek bizim için çok değerli." ifadelerini kullandı.



Kadın A Milli Hentbol Takımı

Türk sporuna uzun yıllardır destek veren Mercedes-Benz Türk, spora olan katkılarını

sürdüreceğini ve farklı branşlardaki iş birliklerini güçlendireceğini belirtti. ■



Erkek A Milli Hentbol Takımı




Mercedes-Benz Tourismo 16

ŞEHRİN ASLANI HER İŞTE YANINIZDA




MAPAR BURSA

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

 Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR


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

 Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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



 www.mapar.com.tr

    /maparman



KOTAB, TEMSA ve Meltem Otomotiv iş birliği ile

Sektör buluşması gerçekleştirdi

Kocaeli Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (KOTAB), TEMSA ve Meltem Otomotiv işbirliğiyle sektör temsilcilerini bir araya getiren önemli bir etkinlik düzenledi.

Yalova Limak Termal Otel'de 23 Şubat 2025 Pazar günü gerçekleştirilen organizasyona KOTAB üyeleri, TEMSA ve Meltem Otomotiv temsilcileri yoğun ilgi gösterdi.

Toplantıda 2024 yılı boyunca KOTAB tarafından gerçekleştirilen çalışmalar, slayt sunumu eşliğinde katılımcılara aktarıldı.

KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar yaptığı konuşmada, etkinliğin amacının üyeler arasında kaynaşmayı sağlamak, derneğin faaliyetlerini anlatmak ve sektörün gelişimi için üyelerin görüş ve önerilerini almak olduğunu belirterek, "2022 yılında kurulan KOTAB'ın 56 üyesi bulunuyor. Üyelerin şirket bünyelerinde 5000'i aşkın çalışan bulunuyor. KOTAB'ın sektörün güçlü bir sesi olmak için kurduk. Kocaeli'nde taşımacılık alanında faaliyet gösteren en önemli şirketler KOTAB üyesi konumunda. Dernek olarak, sektörde yaşanan sorunların çözümünde aktif rol oynamak, bürokratik süreçlerde sektör temsilcilerinin taleplerini dile getirmek ve taşımacılık alanında yenilikçi adımlar atarak sektörü daha



ileriye taşımayı amaçlıyoruz. Bu tür etkinliklerle sektördeki iş birliğini ve dayanışmayı artırmayı hedefleyen KOTAB, önümüzdeki dönemde de sektör temsilcilerini bir araya getirecek projeler geliştirmeye devam edecek" diye konuştu.

Daha sonra TEMSA Otobüs Bölge Müdürü Fatih Demirel ve Meltem Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Mert Balta KOTAB üyelerine birer konuşma yaparak, sektör mensuplarının sadece satış

sürecinde değil her süreçlerinde yanlarında olacaklarını belirttiler.

Son bölümde ise üyelerin görüşleri alındı ve taşımacılık sektörü ile ilgili ortak konular üzerinde fikir alışverişi yapıldı. ■

06.02.23

ACISINI DERİNDEN HİSSEDİYORUZ

6 Şubat sabahı yaşadığımız büyük deprem felaketi, hepimizin hayatında silinmez izler bıraktı. Üzerinden yıllar geçse de, kaybettiklerimizin acısı ilk günkü gibi taze ve derin.

Yaşanan depremlerde hayatını kaybeden vatandaşlarımızı Allah'tan rahmet, yakınlarına sabır ve metanet diliyoruz.

Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş.



KOTAB Başkanı Bilal Cem Acar, toplantının sponsorluğunu üstlenen Meltem Otomotiv'e sektöre olan katkılarından dolayı bir plaket sundu.



Renault Trucks

Flexis Elektrikli Hafif Ticari Araçları Dağıtacak

Renault Trucks, elektrikli taşımacılık çözümlerini genişleterek üç yeni Flexis hafif ticari araç modelini ürün yelpazesine ekledi. Şehir içi lojistiğin zorluklarına çözüm sunmayı hedefleyen bu modeller, Renault Trucks E-Tech serisine entegre edilecek.

Elektrikli ve Bağlantılı Yeni Modeller

Flexis serisi, panelvan, modüler şasi kabini ve step-in van olmak üzere

üç modelden oluşuyor. 2026'dan itibaren Renault Trucks'ın Avrupa genelindeki ağında satışa sunulacak.

Geniş Servis ve Destek Ağı

Renault Trucks, 1.500 satış ve servis noktasıyla hafif ticari araç müşterilerine bakım, onarım ve 7/24 yol yardımı sağlayacak. Van Center'lar ise sürücülere esnek saatlerle hızlı servis hizmeti sunacak.

Renault Trucks, şehir içi lojistikteki liderliğini güçlendirmeyi ve karbon salımını azaltmayı hedefliyor. ■

HÂLÂ YÜREĞİMİZDE HİSSEDİYORUZ.

6 Şubat depremlerinde
yaşamını yitiren
vatandaşlarımızı rahmetle
anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Beydağı Turizm Filosunu 5 Travego ile Güçlendirdi



Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığındaki iş ortaklıklarını yeni teslimatlarla güçlendirmeye devam ediyor. Hasmer Otomotiv Düzce ev sahipliğinde düzenlenen törende, Beydağı Turizm'e 5 adet Mercedes-Benz Travego 16 SHD 2+1 otobüs teslim edildi.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü firması Mercedes-Benz Türk, şehirler arası yolcu taşımacılığında faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor. Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, sektörün önde gelen şirketlerinden Beydağı Turizm'e 5 adet Travego

16 SHD 2+1'i Hasmer Otomotiv Düzce ev sahipliğinde teslim etti. Yeni araçların teslimatı için Hasmer Otomotiv Düzce'de gerçekleştirilen tören, aralarında Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri **Sönmez İkde, Cevdet Kaya, Ömer Reşat Mutlu, Kemal Mutlu**, Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Savaş Bağcı**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Zafer Sağlam**, Otobüs Satış Müdürleri **Yaşar Şahin** ve **Cezmi Ağırtaş**, Satış ve SSH Koordinatörü **Burak Ödül**, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü **Osman Nuri Aksoy**, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü **Tolga Bilgisu**, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü **Didem Özensel**, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü **Ahmet Burak Batumlu**, Pazarlama İletişimi ve Müşteri Yönetimi Grup Müdürü **Serra Yeşilyurt**, Mercedes-Benz Kamyon Finansman A.Ş. Otobüs ve Fuso Satış Pazarlama Müdürü **Kemal Üşenmez**'in de yer aldığı kapsamlı bir katılımla gerçekleştirildi.

Beydağı Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez İkde, 53 yıllık taşımacılık sektöründeki büyüme stratejileri doğrultusunda yatırımlarını sürdürdüklerini belirterek, "Bugün filomuzla eklediğimiz 5 yeni otobüsle toplam araç sayımız 30'a ulaştı ve tamamı Mercedes-Benz marka oldu. Bu da markaya duyduğumuz güvenin göstergesi" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü



Osman Nuri Aksoy, Beydağı Turizm ile uzun yıllardır süren iş birliklerinden duydukları memnuniyeti dile getirdi.

"1972'den bu yana Türkiye'nin önde gelen ulaşım firmalarından biri olan Beydağı Turizm'e yeni otobüslerimizi teslim etmenin gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.

Törende **Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zafer Sağlam**, "Mercedes-Benz Travego'nun Beydağı Turizm'in hizmet kalitesine önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise "Yenilikçi teknolojilerimizle, konfor ve güvenliği bir araya getirerek yolcu taşımacılığı sektörüne katkı sunmaya devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Yeni araçların çoğu, Mercedes-Benz Kamyon Finansman desteğiyle finanse edildi. ■



Karsan'dan Romanya Köstence'ye

22 yüzde 100 elektrikli e-ATA otobüs

Türkiye'nin öncü toplu taşıma üreticilerinden Karsan, Romanya'da elektrikli otobüs filosunu genişletmeye devam ediyor. Şirket, 2025 yılı içinde Köstence Belediyesi'ne 22 adet yüzde 100 elektrikli e-ATA 12 metre otobüs teslim edecek.

Karsan CEO'su Okan Baş, Romanya'nın şirket için özel bir öneme sahip olduğunu belirterek, "İlk elektrikli araçlarımızı Romanya'ya ihraç ettik. Bugün itibarıyla ülkede 285 aracımız hizmet veriyor. Bu rakam, yeni anlaşmalarla birlikte yıl sonunda 525'e

ulaşacak. Hedefimiz, 2025'te Romanya'nın en büyük elektrikli toplu taşıma filosuna sahip olmak" dedi.

Şirket, daha önce Craiova, Buzau, Sibiu ve Alba Iulia gibi şehirler için de elektrikli otobüs anlaşmalarına imza atmıştı. Yeni teslimatlarla Karsan, Romanya'nın 49 farklı noktasında hizmet verecek.

450 kilometreye kadar menzil sunan e-ATA modelleri, yüksek batarya kapasitesi ve hızlı şarj özelliğiyle dikkat çekiyor. Karsan, Avrupa pazarındaki büyümesini sürdürerek mobilitenin geleceğinde öncü olmayı hedefliyor. ■



Karsan minibüsü e-JEST,

Avrupa'da Bridgestone Lastikleriyle Yol Alıyor

Karsan, dördüncü yıldır üst üste Avrupa Pazar lideri olduğu, çevre dostu ve yüksek performanslı %100 elektrikli minibüsü e-JEST'i, Avrupa yollarına taşırken, Brisa'nın markalarından Bridgestone'un Duravis All Season lastiklerini tercih etti.

Elektrikli toplu taşıma araç teknolojilerinde öncü Karsan, Avrupa'nın zorlu hava ve yol koşullarına meydan okuyarak, sürdürülebilir şehir içi ulaşım çözümlerini daha güvenli ve verimli hale getiriyor.

Bridgestone Duravis All Season lastikleri, teknolojik özellikleri ile e-JEST'in çevre dostu yapısını korurken, elektrikli araçlar için kritik olan düşük yuvarlanma direnci sunuyor. Bu



sayede verimliliği artırarak operasyonel maliyetlere olumlu etki yapıyor ve çevresel etkiyi de en aza indirmeyi hedefliyor. Bridgestone Duravis All Season, güçlü taban tasarımı ve özel bileşenleri sayesinde Karsan e-JEST'in farklı yol koşullarında üstün yol tutuşu ve güvenli bir sürüş performansını sunmasına katkı sağlıyor.

Karsan ve Brisa arasındaki bu güçlü iş birliği, atılan stratejik adımlarla Avrupa pazarında önemli bir başarıya dönüştü. Yapılan iş birliği ile; İtalya, Fransa, Romanya, Yunanistan, Bulgaristan ve Belçika gibi ülkelere 6 metrelik Karsan e-JEST minibüslerinin, Bridgestone Duravis All Season ile donatılarak ihraç edilmesi hem sürdürülebilir mobilite hedeflerini destekliyor hem de Türk otomotiv sektörünün uluslararası arenada gücünü pekiştiriyor. ■

Otokar, 2024'te Otobüs Pazarının Lideri Oldu

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2024 yılında Türkiye otobüs pazarında liderliğini sürdürdü. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, satılan her üç otobüsten biri Otokar markalı oldu. Şirket, üst üste 16'ncı kez pazar liderliğini koruyarak büyük bir başarıya imza attı.

Otokar Ticari Araçlar Lideri Kerem Erman, "16 yıldır süren pazar liderliği bizim için gurur kaynağı. Geniş ürün gamımız ve yenilikçi çözümlerimizle her yıl daha fazla kullanıcıya ulaşıyoruz" dedi.

Şirket, Avrupa pazarında da büyümesini sürdürüyor. Fransa, Romanya ve İtalya'daki ihraklarının ardından Almanya'da şube açarak Avrupa'daki varlığını güçlendirdi.



Otokar, 2024 yılında Avrupa'da otobüs satışlarını %20 artırarak 1000'in üzerinde otobüs teslim etti. Erman, en çok satılan modelin Sultan olduğunu belirterek, **2025'te yeni nesil GSR uyumlu Sultan aracının piyasaya sürüleceğini** açıkladı.

Şirket, elektrikli ve otonom araçlara yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor.

Elektrikli şehir içi otobüsü **e-Kent'in yeni versiyonunu Belçika'da tanıtan** Otokar, İtalya başta olmak üzere Avrupa'da önemli elektrikli otobüs teslimatları gerçekleştirdi.

2024 yılında **30 bininci Sultan otobüsünü** ve **5 bininci Atlas kamyonunu** üreten Otokar, Avrupa'nın

en büyük dördüncü otobüs üreticisi konumuna yükseldi. Ayrıca, Atlas ile hafif kamyon segmentinde en çok satış artıran marka oldu.

Otokar, 2024 sonunda **Foton Tunland G7 4x4 pick-up modelini Türkiye pazarına sunarak** yeni bir segmente adım attı. ■

TTDER Yönetimi 8+1 araç ve UTTS konularını görüştü

Turizm Taşımacıları Derneği Başkan Sümer Yiğci yönetiminde Şubat ayı toplantısını yaptı. Toplantıya Eski Erzurum Milletvekili Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı ve MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'de katıldı



Şubat 2025 Salı günü gerçekleşen toplantıda TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz, Eski TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, TTDER Yönetim Kurulu Üyeleri Hüseyin Satır, Fatih Çolak, Murat Yeşilyurt, TOF Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer ve Sümer Seyahat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Yiğci da katıldı. Toplantıda ticari araçlara yönelik getirilen UTTS zorunluluğu ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.

TTDER Başkanı Sümer Yiğci yaptığı açıklamada öncelikle Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı'nın derneklerini ziyaretlerinden büyük mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Sayın Ilıcalı, ulaşım konusunda ülkemizin en önemli akademisyenleri arasında yer alıyor. Kendisinin derneğimizi ziyaretinden ve bizimle görüş alışveriş yapmasından büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Firmaların son dönemde UTTS zorunluluğu nedeniyle sıkıntılar yaşadığını vurgulayan Sümer Yiğci, "Yetkililer tarafından UTTS sisteminin akaryakıt kullanımında kayıt dışılığı önlemek amacıyla getirildiği ifade ediliyor ancak firmaların çok büyük bölümünün araçları Taşıt Tanıma Sistemi içerisinde yer alıyor ve tükettikleri yakıtın tamamı kayıt altında. Buna rağmen taşımacılara UTTS ile ek maliyetler getirildi. Ayrıca bu sistemi takıtığınız aracı sattığınızda yeni araç aldığınızda yeniden UTTS maliyeti firmaya

yükleniyor. Diğer bir konumuzda 8+1 araç konusu. 8+1 araçları belgemize kaydedebilmek için 9+1'e çevirmek zorunda kalıyoruz. Bu durumda firmalara ek maliyet yüklüyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın bu konuya bir çözüm bulması ve düzenleme yapmasını bekliyoruz. Yaşadığımız bu iki konuyu Sayın hocamız Mustafa Ilıcalı'nın sektörün görüşlerini yetkililere aktarmasını bekliyoruz" dedi.

Elektrikli araç sürecine giderken UTTS zorunluluğu

TTDER Genel Sekreteri Mehmet Öksüz'de UTTS'nin araç başına 2.326+KDV bir maliyet getirdiğini belirterek, "Zaten ağır maliyetler altında ayakta kalma mücadelesi veren taşımacılar birde 2326 TL+KDV ücreti içeren UTTS maliyeti ile karşı karşıya kalıyorlar. Bu sistemi araçlarına takmayanlar ise 28 bin TL ceza ile karşı karşıya kalacaklar. Ayrıca ticari taşıt kullanımında araçların devri ile bu sisteme harcanan para da bir kayıp haline geliyor ve yeni alınan her araca bu sistemin tekrar takılması ise ayrı bir maliyet oluşturuyor. Bir de dünya elektrikli araçlara doğru gidiyor. Otomobilin ardından elektrikli ticari taşıtlarda yerini alıyor. Benim merak ettiğim konu ise bu çipler elektrikli araçların neresine takılacak? Tabi ki bu çipi takma imkanı olmayacak. Taşımacılar olarak sürekli önümüze çıkarılan ve bizleri iş yapamaz hale getiren ağır maliyetlerin artık bir son bulmasını istiyoruz. Taşıt Tanıma Sistemi kullanan ve zaten kayıt altında bulunan firmalar için UTTS zorunluluğunun olmamalı" dedi. ■

Kâmil Koç

Dört Yıldır Yolların En İtibarlısı

2024 yılı The One Awards ödülleri Kâmil Koç olarak halkın oylarıyla üst üste dördüncü kez Karayolu Taşımacılığı kategorisinde birincilik ödülünü kazandı!

Sizin Oylarınızla
4 Yıldır
En İtibarlısı

KÂMİL KOÇ
1926
FLIXBUS

Tarihinin En Yüksek Cirosuna Ulaştı TEMSEA Son 4 Yılda 20 Kat Büyüdü

Ticari araç üreticisi TEMSEA, son dört yılda cirosunu 20 katına çıkararak Türkiye'nin en hızlı büyüyen sanayi şirketlerinden biri oldu. Şirket, 2020 sonunda 771,5 milyon TL olan gelirlerini 2024 sonunda 15,2 milyar TL'ye yükseltirken, aynı dönemde toplam 657 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

2020 yılı sonunda Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığına katılan TEMSEA, 2024 yılı itibarıyla otobüs satışlarında son 10 yılın en yüksek hacmine ulaştı. Türkiye'de pazar daralmasına rağmen satış adetlerini koruyan şirket, Amerika, Fransa ve Batı



Temsa USA



Avrupa pazarlarında tüm zamanların en yüksek satış rakamlarına erişti. Dört yıllık dönemde TL bazında cirosunu 20 katına çıkaran TEMSEA, dolar bazında yüzde 320 büyümeye kaydetti ve ihracatını yüzde 655 artırdı.

Yurt Dışında Güçlü Performans

TEMSEA CEO'su Evren Güzel, 2024 yılı ticari araç pazarına ilişkin değerlendirmesinde, Türkiye'de ticari araç pazarının yıllık bazda yüzde 5 daraldığını ancak TEMSEA'nın bu süreçte satışlarını koruduğunu belirtti. Şirket, şehirler arası taşımacılık segmentinde iç pazarda yüzde 15 büyümeye sağlarken, küresel pazarda da önemli başarılar elde etti. TEMSEA, 2024'te Amerika'da yüzde 49, Fransa'da yüzde 32 ve Batı Avrupa'da yüzde 54 büyüyerek bu pazarlarda rekor satış rakamlarına ulaştı.

Katma Değerli Üretimle Öne Çıkıyor

2024 yılında 296 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren TEMSEA, kilogram başına 19,26 dolarlık ihracat rakamına ulaştı. Bu değer, Türkiye ortalamasınının 13,6 katı. Elektrikli araç segmentinde ise

kilogram başına ihracat 31,15 dolar olarak gerçekleşti.

Yeni Yatırımlar ve Küresel Hedefler

Şirket, geçtiğimiz yıl beş bankanın katılımıyla 90 milyon Euro tutarında kulüp kredisi imzalayarak finansal yapısını güçlendirdi. TEMSEA, önümüzdeki dönemde sıfır emisyonlu araçlara ve mobilite çözümlerine odaklanarak küresel büyümesini hızlandırmayı hedefliyor. TEMSEA CEO'su Evren Güzel, şirketin stratejik planını şu dört temel üzerine kurduklarını belirtti:

- Coach ve intercity segmentlerinde tercih edilen marka olmak,
- Niş segmentlerde yenilikçi ürünlerle fark yaratmak,
- Şehir içi segmentinde iş birlikleriyle ekosistemin bir parçası olmak,
- Üretim merkezi olarak geleceğin mobilite çözümleri sağlayıcısı olmak.

TEMSEA'nın vizyonu, sadece bir otobüs üreticisi olmanın ötesine geçerek, küresel ölçekte tercih edilen bir mobilite markasına dönüşmek ve 1 milyar dolarlık ciro seviyesine ulaşmak olarak belirlendi. ■



Kâmil Koç'a Üst Üste Dördüncü Kez 'Yılın İtibarlısı' Ödülü

Kâmil Koç, Marketing Türkiye ve Akademetre iş birliğiyle düzenlenen The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde üst üste dördüncü kez 'Yılın İtibarlısı' seçildi. Karayolu taşımacılığı kategorisinde halk jürisi tarafından ödüle layık görülen firma, sektördeki güçlü konumunu pekiştirdi.

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Pazarlama Direktörü Jan Sarıgül Işık, ödülün kendileri için büyük bir motivasyon kaynağı olduğunu belirterek, şirketin 100. yılına güçlü adımlarla ilerlediğini vurguladı. ■



Karayolu Taşımacılığı kategorisinde 'Yılın İtibarlısı' ödülünü. Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi, Pazarlama ve Müşteri Deneyimi Direktörü Jan Sarıgül Işık ve Kâmil Koç Kurumsal İletişim ve Pazarlama Yöneticisi Sinan Yaman birlikte aldılar.

FSM Demirbaş Otomotiv'den 27 IVECO Crossway teslimatı



Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, İzmit ile Sabiha Gökçen Havaalanı arasındaki ulaşımda kullanılan araç filosuna 27 yeni IVECO Crossway otobüs daha ekledi. Araçların teslimatını IVECO Bus Yetkili Satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv gerçekleştirdi.

Büyükşehir, şehirlerarası ulaşım hizmetlerine değer katmaya devam ederek vatandaşların konforlu ve güvenli yolculuk yapabilmesi için yeni otobüsleri envanterine ekledi. Başkan Büyükkakin'in katılımı ile Kocaeli Kongre Merkezi otoparkında gerçekleşen programa ayrıca; Kocaeli Valisi İlhami Aktaş, AK Parti Kocaeli Milletvekili Prof. Dr. Sadettin Hülagü, AK Parti İl Başkanı Dr. Şahin Talus, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Dr. Hayri Baraçlı, Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Berna Abiş, BBP İl Koordinatörü Metehan Küpçü, FSM Demirbaş Otomotiv



Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, siyasi parti ve STK temsilcileri katıldı. Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Tahir Büyükkakin, İzmit ile Sabiha Gökçen Havaalanı arasında kullanılmak üzere filoya dahil edilen 27 yeni IVECO Crossway otobüsün tanıtımını gerçekleştirdi.

Toplu taşımada kadın

sürücülerinin sayısının artırılması gerektiğini belirten Başkan Büyükkakin, "3 kadın otobüs sürücümüz var, sayısının artmasını istiyoruz. Kadınlar, toplu taşıma sektöründe çok önemli bir yere sahip. 2 tane de kadın vatmanımız var. Kadın sürücülerimizin sayısı artıkça kalitenin de geleceğine inanıyorum" dedi. ■

TUIDER Genel Kurulu gerçekleştirildi

Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği (TUIDER) Genel Kurulu 26 Şubat 2025 tarihinde yapıldı. Yönetim kurulunun seçiminin de yapıldığı genel kurulda TUIDER'in kurucu genel başkanlığını yapan Mümtaz Er, Başkanlığa seçildi.

■ Korkut AKIN

TUIDER Genel Kurulu Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı Dolmabahçe Salonu'nda yapıldı. Genel kurula tüm kurucu üyeler katıldı. TUIDER Kurucu Başkanı Mümtaz Er'in açılış konuşmasında derneğin 54 üyesinin bulunduğunu belirterek, "85 üye adayı da genel kurulun yapılmasını bekliyor. Üyelerimizle birlikte oluşturacağımız sinerji ve deneyimlerle turizm ulaştırma işletmecilerinin itibarını daha da yükseltmeyi hedefliyoruz. TUIDER olarak yurt çapında yaşadığımız sorunların çözümü ve taşımacılık maliyetlerinin daha da aşağıya çekilmesine yönelik projeler üretmek için var gücümüzle çalışacağız. Genel kurulumuz üyelerimize ve sektör mensuplarımıza hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Daha sonra genel kurulda 24 Ağustos 2024 ve 26 Şubat 2025 tarihli Geçici Yönetim Faaliyet Raporu okundu. Genel kurulda yeni yönetim kurulu ve başkan seçimi de yapıldı. TUIDER'in kurucu başkanlığını yapan Mümtaz Er, TUIDER Başkanı oldu. Yeni Yönetim Kurulu Üyeleri şu isimlerden oluştu:



Başkan: Mümtaz Er

Yönetim Kurulu: Koray Yılmaz, Şenol Şahinoğlu, Emre Ak, Mehmet Hakan Özkaralı, Murat Arıkan, Serkan Temizsoy, Cem Türkkın, Selahattin Üstün, Kerem Serkan Çoban, Mehmet Serdar Yiğit, Semih Yıldızhan, Mert Yılmaz

Denetim Kurulu: Cemil Çevik, Oğuzhan Öztürk, Erkut Aydemir, Aziz Köprü, Enver Bektaş, Kemal Duman

Disiplin Kurulu: Özer Bür, Mert Geçim, Murat Can Kaya, Hakan Helva, Erol Alpay, Abdullah Çalıkların ■

Genel kurul sonrasında **Otokar bayii Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu** Başkanı İsmet Atalay, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Rıza Atalay ve Emre Atalay'ın davetiyle **Nişantaşı Cabbar Restaurant'ta** yemekte buluştular.



BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş.
Kurucusu,
Değerli İş İnsanı

Yılmaz ULUSOY'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



Mümtaz ER
Turizm Ulaştırma İşletmecileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Nişikli Turizm daha az seferle Yolcu sayısını yüzde 18 arttırdı

51 yıldır karayolu yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Nişikli Turizm, 2024 yılında daha az sefer gerçekleştirdi, ancak yolcu sayısını yüzde 18 arttırmayı başardı. Nişikli Turizm, turizm taşımacılığı tarafında özel günlere yönelik düzenlediği Nineler Günü, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü gibi etkinliklerle Bulgaristan'dan Türkiye'ye özel gruplar getirdi ve yolcu yelpazesini genişletti.

Erkan YILMAZ

Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Erdiñ Nişikli, 2024 yılını değerlendirerek, 2025 beklentilerini açıkladı. Akaryakıt fiyatlarındaki yükselişin toplu ulaşım tarafında yolcu sayısında artışa neden olduğunu belirten Erdiñ Nişikli, "2024 yılında daha az sefer yaptık ama yolcu sayımızı da yüzde 18 civarında arttırmayı başardık. Bunda en büyük etken akaryakıt fiyatlarındaki yükselişle insanların kendi araçları yerine toplu ulaşım ile seyahatlerini gerçekleştirmeye yönelmesidir. Bu yöneliş de bizim taşıdığımız yolcu sayısının artmasını sağladı" dedi.



Erdiñ Nişikli

2024 yılı içinde Bulgaristan'ın Varna kentinden İstanbul'a yeni bir hat açtıklarını belirten Erdiñ Nişikli, "Sabah 06.00'da Varna'dan yolcularımızı İstanbul Havalimanı'na taşımaya başladık. Bu seferin yolcusu daha farklı oldu. Bulgaristan'da çok fazla Rus yaşıyor. Rusya'ya yönelik yaptırımlarla Rus uçakları Bulgaristan'a sefer yapamıyor. İstanbul'a uçakla gelen Rusları da biz, otobüslerle taşıyoruz" dedi.

Turizm taşımacılığı

Kurlarda yaşanan artışla birlikte turizm taşımacılığına yönelik faaliyetlerde de artış elde ettiklerini vurgulayan Erdiñ Nişikli, "Bulgaristan'da seyahat acentesi olarak faaliyet gösteriyoruz. Kurlar yükselince Bulgaristan'dan Türkiye'ye alışveriş turizmi başladı. Bulgaristan para birimi Leva, Türk lirası karşısında 18-19 kat değerli hale geldi ve 1 Leva 19 liraya kadar çıktı. Biz alışveriş turlarını 3 senedir yapıyoruz ama 2024'te çok daha fazla bir artış elde ettik. Ayrıca Bulgaristan'dan Romanya'ya, Yunanistan'a taşıma yapıyoruz. Yine Kapadokya, Sapanca ve Karadeniz turlarımız oldu" dedi.

Sıfır yerine ikinci el otobüs yatırımı

Nişikli Turizm filusunda 7 otobüsün turizm taşımacılığında, yurtdışı ve yurtiçi tarifeli taşımacılık alanında ise midibüslerle birlikte 25 otobüsün bulunduğunu belirten Erdiñ Nişikli, "2024 yılında sıfır araç yerine 6 adet ikinci el otobüs

yatırımı yaptık. Sıfır araca ulaşmak artık kolay değil; biz ikinci el alımlarla filomuzdaki yaş ortalamasını biraz daha yükseltmiş olduk" dedi.

25 koltuktan az araçları da belgemize kaydedelim

Yıllardır 25 koltuktan az araçların da belgeye özmal olarak kaydedilmesine izin verilmesi taleplerini ilettiklerini belirten Nişikli, "Ancak bir türlü çözüm olmadı. Kırklareli-Tekirdağ arasında seferlerimizde, büyük otobüs ve midibüsle maliyetleri kurtarmak mümkün değil. Biz 25 koltuktan az araçların da belgeye kaydedilmesini istiyoruz. Kırklareli-Tekirdağ arası 117 km mesafe olduğu için de D4 olmuyor, B1 ile bu işi yapmak durumundayız" dedi.

Firma sayısı daha da azalacak

Erdiñ Nişikli 2024 yılı sonunda B1 belgeli firma sayısının 84'ten 66 adede, B2 belgeli firma sayısının 488'den 472'ye gerilemesini şu şekilde değerlendirdi: "Firmayı yürütebilmek çok kolay değil. Bir otobüsün lastiği 16 bin TL. 15 bin km'de bakım maliyeti 20-24 bin TL arasında. Bir hortum patlıyor 10 bin-20 bin TL maliyeti var. Seferler sırasında cam çatlıyor, Bulgaristan'da çatlak cam ile çalışmıyoruz. Denetimler sırasında hemen ceza kesiliyor. Bu ceza 200 Leva ile 900 Leva arasında değişiyor. İkinci kez yakalandığımda araç trafikten men ediliyor. Türkiye'de ise araç ancak mua-

yene istasyonuna gittiğinde camdaki çatlakla ilgili kontrolde tehlikeliyse ağır kusur olabiliyor ve değişim yapılıyor. Bir camın maliyeti 43 bin TL. Bir yılda en az 15 kez cam değişimi olabiliyor. Kaskolar cam değişimlerini de karşılamıyor. Otobüsün akaryakıt deposu 24 bin TL'ye doluyor. 4 kişi ile sefere gittiğinizde tamamen zarar. Otogar ve otoban ücretleri de ayrı. Bu ağır maliyetlerle bu işi sürdürmek hiç kolay değil. B2 belgeli firma sayısında azalmada ön önemli etkenlerden birisi de Türkiye'de otellerin, restoranların pahalanması nedeniyle turlarda yurtdışına yönelim oldu ancak turizm taşımacılığı tarafında da çok yoğun bir fiyat rekabeti var. Ayrıca Bulgaristan'da tarifeli ve tarifersiz taşıma ayırımı diye bir durum yok. Belgenize kaydettiğiniz otobüsü iki alanda da kullanabiliyorsunuz. Türkiye'de bu ayırımı bir yandan da firmaları zorluyor. B2 belgesinde özmal olarak 90 koltuk tutmak gerekiyor. Bazı firma sahipleri araçların prim yaptığını gördü ve bu yüksek maliyetlerle uğraşmak yerine araçlarını satıp faiz geliri elde etme yoluna gittiler. Firma sayısındaki azalmada bence bu durumun etkisi var. Ben sayının daha da azalacağını düşünüyorum."

2025 yılından umutluym

Her yeni yıla umutla bakmaya çalıştığını belirten Erdiñ Nişikli, "Zorlu koşullara rağmen 2025 yılından da umutluym. İyi bir yıl olacak inşallah. Kimle konuşsam karamsar bir tablo çiziyor ama ben bu kadar karamsar olmak istemiyorum. Ben iyimserim. Yeni hatlar oluşturmaya çalışıyoruz" dedi. ■

Dereköy Sınır Kapısı

Dereköy Sınır Kapısı'nda personel eksikliği nedeniyle kuyruk oluşuyor ve 5-6 saat zaman kaybı yaşıyoruz. Biz ülkemize turist getirerek döviz girdisi sağlıyoruz. Bu sorunu da defalarca dile getirdik ama çözüm bulunmadı.



NİNELER GÜNÜ ve 8 MART DÜNYA KADINLAR GÜNÜ KUTLAMASI

Son 3 yıldır turizm tarafına daha da yoğunlaştıklarını ve farklı organizasyonlar gerçekleştirerek önemli bir turist hareketliliği de elde ettiklerini belirten Erdiñ Nişikli, "Bulgaristan'da her yıl 17 Ocak "Nineler Günü" olarak kutlanır; babalar ve anneler günü gibi... Organizasyon kapsamında, Büyükçekmece'de bir otelle anlaştık. Bulgaristan'dan Nineler Günü'nü kutlamak isteyen grupları 6-7 otobüsle getiriyoruz. Özel bir gala ile eğlence gecesi düzenliyoruz. Kırklareli Halk Oyunları ekibi sahne alıyor, konuklarımız 2 gece konaklamalı müzik ve dans eşliğinde eğleniyor. Bizim bu organizasyon kapsamında geleneksel hale getirdiğimiz, en yaşlı konuk vurgusu yerine "En Çok Bahar Gören Nine"ye bir altın takıyoruz. 1 Mart'ta bir organizasyonumuz daha olacak. Bu tür organizasyonları 3 yıldır yapıyoruz. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü de 10 otobüsle getireceğimiz grupla kutlayacağız" dedi.



Kemal Duman Turizm 2025'e Safir yatırımı ile girdi

TEMSA Safir, araç teslimat sorumlusu Mustafa Gülyüz tarafından 29 Ocak 2025 tarihinde Kemal Duman Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Duman ve Yönetim Kurulu Üyesi Betül Duman'a yapıldı.

■ Erkan YILMAZ

Turizm taşımacılığı alanında 35 yılı aşkın bir tecrübeye sahip **Kemal Duman**, 2024 yılını değerlendirdi ve 2025 beklentilerini Taşıma Dünyası'na açıkladı.

2024 yılının çok kötü bir yıl olmadığını belirten **Kemal Duman**, "Tabii, 10 numara bir yıl oldu demek mümkün değil. Kendi firmam açısından değerlendirmem gerekirse, 2024 yılına 5 - 6 seviyesinde oldu. Bizim iş hacmimiz de yüzde 10'luk bir artış yaşadığımızı söyleyebilirim. Buna da 'şükür' diyoruz. Incoming olarak ABD ve Avrupa pazarı daha iyiydi. Tüm olumsuzluklara rağmen 2025 yılından biraz daha umutluyum. Ancak çevre ülkelerde yaşanan savaşlarla tüm dünyadaki ticaret savaşlarının turizmi nasıl etkileyeceğini bilmiyoruz. Bir de son dönemde Ege Denizi'nde peş peşe yaşanan depremler İzmir ve çevresini de etkiliyor. Biz de sarsıntıları hissediyoruz. Ancak çok fazla yorum yapıyor ve felaket senaryoları çiziliyor. Ben bilimden uzak şekilde değerlendirmelerin, haberlerin yapılmasını doğru bulmuyorum. İnşallah depremler nedeniyle olumsuz bir gelişme olmaz; henüz turizme yönelik talebi etkileyen bir durum yok. 2025 yılına gelen rezervasyonlar da bunu gösteriyor. Mart ayından sonra bir hareketlilik başlayacak" dedi.

Balkanlar'a ilgi var ancak vize sorunu da...

2024 yılında, Balkan pazarına yönelik talebin de yoğunlaştığını ve bu alanda etkin bir şekilde çalıştıklarını belirten **Kemal Duman**, "Burada en önemli sorun, kaptanlarımıza vize almak. Yolcuların büyük bölümünü yeşil pasaportlu oluşturuyor. Balkan seyahati yapmak isteyen çok fazla insan var ancak vize sorunu engelliyor. Başvuruya ret gelirse yatırdığınız para da yanıyor. Kaptanlara yönelik yeşil pasaport konusu gündeme geldi. Ama ben bunun çok iddialı bir konu olduğunu düşünüyorum. Ben yeşil pasaport verileceğini sanmıyorum. Sadece özel bir izin belgesi verilmesi amacıyla, bir teminat verilerek çalışma yapılabilir gibi geliyor" dedi.

Türkiye en pahalı ülkeler arasına girdi

Maliyetlerdeki yükselişin taşımacıları çok zorladığına dikkat çeken **Kemal Duman**, "Hem araç fiyatları hem bakım, onarım,



yakıt fiyatları sürekli artıyor ve bu ortamda iş yapabilmek gerçekten hiç kolay değil. Türkiye dünyanın en pahalı ülkeleri arasına girdi. Bu durum da uzun vadede turizmi olumsuz etkileyecek unsurlar arasında" dedi.

2025 araç yatırım planı

-Filolarında 8 adedi büyük otobüs, 3'ü midibüs olmak üzere toplam 11 araç bulunduğunu belirten **Kemal Duman**, "2024 yılında 2 adet Temsa Safir ve 1 adet midibüs yatırımı yaptık. 2025 yılına da yine 1 adet Temsa Safir yatırımı ile girdik. Bu yıl birkaç adet, Nisan-Mayıs aylarında, hafif ticari araç yatırımı düşünüyoruz. Daha fazla araç yatırım planı için biraz önümüzü görmemiz gerekiyor" dedi.



TEMSA Safir yatırımı

Kemal Duman Temsa Safir yatırım tercihini de şu şekilde açıkladı: "Sıfır otobüs fiyatlarının geldiği seviye belli. Benim bütçem Temsa'yı seviyor. İlk alım maliyeti açısından bize daha ekonomik geliyor. Ayrıca araç yatırım planı olduğunda, 1 ay içerisinde aracı teslim alabilme imkanı da var. Temsa Safir araçlardan memnunuz."

Firma sayısının azalması

Duman'ın, 2024 yılı sonunda D2 belgeli firma sayısındaki 252 adetlik azalmaya yönelik değerlendirmesi şu şekilde oldu: "Maliyetlerdeki artışlar, araç fiyatlarının yükselmesiyle firmalar yeni yatırım yapmakta zorlanıyor. Özmal kapasiteyi dahi doldurmakta zorlanan firmalar var. Özmal kapasite boşluğu olunca da belge düşüyor. Önceden 6 aylık gibi bir süre vardı. Şimdi 90 günlük bir süre var ve bu süre içinde yenileme yapanlar olmuştur muhakkak. Bizde, iş olduğu zaman herkes fiyatı yükseltir, işler düştüğünde herkes birbirinin işine saldırır. Bunu bir türlü aşamadık. Aynı sofrada oturup sohbet ederiz, ertesi gün de işimizi kapma yarışına gireriz. Şu anda herkes zararına iş yapıyor. ■

Sınıfta kalmamak için

Teknoloji çok hızlı geliyor. Şirketleri de bu gelişim hızına ve teknolojik yapıya uydurmanız şart. Sınıfta kalmamak için bunu yapmak durumundayız. Teknolojiye yatırım, uzun vadede maliyetleri de düşürüyor.

Yeni kuşak işbaşında

Kızım Betül Duman, bu işi çok severek yapıyor. Yaşar Üniversitesi Lojistik Bölümü mezunu; turizmle de bağlantılı. Yeni kuşak, şirketi büyütme ve değişime yönlendirmeye daha istekli. Biz eski kuşak daha emin adımlarla gidilmesi tarafında olduk. Ülkemizde her şey pamuk ipliğine bağlı. 35 senedir sektörün içindeyim. 3-4 yıl düzenli bir şekilde gitmedi. Mehter marşı gibi, iki ileri, bir geri gidiyoruz. Tüm zorluklara rağmen bu işi seviyoruz. Ben Kemal Duman Turizm'i çok büyütmeden, işimizi iyi yaparak, güzel dostlarla, insanları kırmadan, gücendirmeden bu sektörde kalıcı bir firma olarak bir hayal ediyorum.



Kâmil Koç.

UEFA Avrupa Ligi ve Konferans Ligi'nin resmi ortağı oldu

Kâmil Koç, UEFA Avrupa Ligi ve UEFA Konferans Ligi'nin resmi ortağı oldu. 2024-2027 yılları arasındaki üç sezonu kapsayan anlaşmayla Kâmil Koç, liglere katılan takımlarla birlikte şehirlere otobüs ile sürdürülebilir seyahati teşvik edecek ve taraftarlar için farklı deneyimler yaratacak.

Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek, "Kâmil Koç olarak futbolun birleştirici gücünden ilhamla attığımız bu adımdan büyük heyecan duyuyoruz. Öğrencilerin yanı sıra bilim, spor ve sanat alanındaki farklı organizasyonlara destek olan bir marka olarak bu önemli organizasyonda hediye biletlerimiz ve yurt dışı bağlantılı seferlerimizle Türk seyircilerinin Avrupa'daki bu maçlara erişimlerine katkı sağlayacağız. Özellikle 100. yılımızı kutlayacağımız 2026 yılında, aynı zamanda İstanbul'da düzenlenecek UEFA Avrupa Ligi Final maçının parçası olmak markamız ve bizler için eşsiz bir deneyim olacak" dedi. ■



2026 UEFA Avrupa Ligi Final maçı İstanbul'da

100'üncü yılına güçlü projelerle ilerleyen Kâmil Koç, bu ortaklıkla birlikte UEFA Avrupa Ligi ve UEFA Konferans Ligi'nin organizasyonlarının paydaşı oldu. Anlaşma kapsamında, Kâmil Koç'un logosu ülkemizdeki stadyumlarda yapılacak maçlar sırasında banner reklam olarak sergilenen. Ayrıca **Kâmil Koç'un 100'üncü yılını kutlayacağı 2026'daki UEFA Avrupa Ligi Final maçının da İstanbul'da yapılacak olması** bu ortaklığı marka için çok daha anlamlı hale getiriyor.

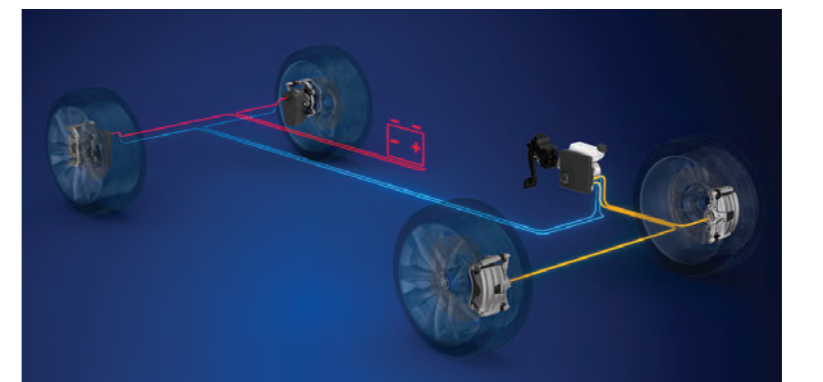
ZF'den 5 Milyon Araca Elektronik Fren Kontrolü

Şasi teknolojilerinde öncü ZF küresel bir üreticisiyle yaptığı anlaşma kapsamında 5 milyon hafif ticari araca **Elektro-Mekanik Frenleme (EMB)** sistemi sağlayacak. By-wire teknolojisiyle donatılan sistem, frenleme performansını artırırken karbon emisyonlarını azaltmayı hedefliyor.

ZF'nin **Entegre Fren Kontrolü (IBC)** ve hibrit fren sistemi, arka aksta elektrikli, ön aksta hidrolik frenleme sunarak esneklik sağlıyor. Şirket ayrıca, Elektrikli Döner Bilyalı Direksiyon Dişlisi ile gelişmiş direksiyon çözümleri sunuyor.

ZF Şasi Çözümleri Başkanı Peter Holdmann, "Bu anlaşma, yazılım tanımlı araçlara geçiş sürecinde önemli bir adım" dedi. EMB sistemi, tam enerji geri kazanımı, otomatik acil frenleme ve otonom sürüş için kritik bileşenler sunarak sürüş güvenliğini artırıyor.

ZF, 50 yılı aşkın fren teknolojisi deneyimiyle, elektronik kontrollü direksiyon, frenleme ve sonümler sistemlerini içeren en kapsamlı portföyü sunarak sektördeki liderliğini güçlendiriyor. ■





Mercedes-Benz'den Transay'a 131 Sprinter Teslimatı

Transay Taşımacılık'ın toplam araç filosunun yüzde 50'si, teslim aldığı 131 adet Sprinter ile Mercedes-Benz oldu. Satışı Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi.

830 araçlık filosuyla, İstanbul merkezli olarak personel ve turizm taşımacılığında 57 ilde faaliyet gösteren Transay Taşımacılık, konumunu güçlendirme

yatırımlarına devam ediyor. Transay Taşımacılık, filosunu 131 adet Mercedes-Benz Sprinter ile genişletti ve filosundaki Mercedes-Benz araçların sayısı 420'ye ulaştı.

İstanbul'da gerçekleşen teslimat törenine, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Türkiye Satış Müdürü **Serdar Yaprak**, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İkinci El Satış Müdürü **Faruk Özer**, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü **Meltem Gürsoy**, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Filo Satış Koordinatörü **Coşkun Civan**, Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Halim Aydın** ve Gelecek Otomotiv Genel Müdürü **Bekir Koman** katıldı.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Türkiye Satış Müdürü Serdar Yaprak, Türk mühendisliğiyle minibüs haline çevrilmiş Almanya'da sertifikalandırıldıktan sonra pazara çıkan Mercedes-Benz Sprinter'in premium algısının yüksek olduğunu, güvenlik ve konfor gibi unsurlarıyla tercih edildiğini belirtti: "Uzun süredir işbirliği yaptığımız Transay Taşımacılık'ın 131 adet Mercedes-Benz Sprinter ile filosunu genişletmesi de doğru ürünlerle doğru çözümler sunduğumuzu gösteriyor."

Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, "Güvenlik ve konforu önceliğimizdir, o nedenle Mercedes-Benz tercihimiz doğrudur" dedi. ■



Mercedes-Benz'den Şennik Turizm'e 5 Vito, 197 Sprinter

Mercedes-Benz'in teslim ettiği 202 adet araç ile Şennik Turizm'in filosundaki araçların yüzde 30'u Mercedes-Benz oldu.

Personel taşımacılığı, öğrenci taşıma hizmetleri, kurumsal filo kiralama ve özel transfer alanlarında 1977 yılından bu yana hiz-

met veren Şennik Turizm'in, Mercedes-Benz'den teslim aldığı 197 adet Sprinter ve 5 adet Vito ile 930 araçlık filosundaki araçların yüzde 30'u Mercedes-Benz oldu.

Teslimat töreni, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü **Serdar Yaprak**, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar İkinci El Satış Müdürü **Faruk Özer**, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü **Meltem Gürsoy**, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Filo Satış Koordinatörü **Coşkun Civan**, Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Şennik**, Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Uğur Şennik** ve Şennik Turizm

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Ümit Şennik**'in katılımı ile İstanbul'da gerçekleşti.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar olarak liderlik konumlarını daha da güçlendirmek istediklerini belirten **Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak**, "Yolcu taşımacılığında sürücü ve şirket sahipleri tarafından en çok aranan modelimiz Sprinter, orijinal minibüs olarak en çok tercih edilen aracımız. Vito da segmentinde yolcu taşımacılığında lider" dedi.

Şennik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Şennik, filolarını sektördeki en donanımlı araçlarla güçlendirmeyi hedeflediklerini, müşterilerine konforlu ve güvenli taşıma sundukları için Mercedes-Benz'le çalıştıklarını ve uzun yıllara dayanan işbirliklerinin güçlenerek devam edeceğine inandıklarını vurguladı. ■



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Adalet herkese lazım, yönetmelik de

Gün günden ağır geliyor. Siyasetçilerin bir dediği, bir diğerini tutmuyor, bir gün önce dediğinin bir gün sonra tam tersini söylerken bırakın yüzlerinin kızarmasını gözlerinden utanç bile geçmiyor.

"Ver yetkiyi, gör etkiyi" sözü, slogan oldu. Yetki, hem de tam yetki verildi ama hiçbir şey değişmedi. Enflasyon düşecekti, Ocak ayı enflasyonu yüzde 5 oldu; bu, yıllığa vurulunca alabildiğine yüksek ve bu yılı da herkes sıkıntılı geçirecek.

Okulların yarıyıl tatilinde Bolu Kartalkaya'da bir otel yandı ve 78 kişi can verdi. Sorumluluğu birbirinin üstüne atan ilgililer nedeniyle, bu yazıyı yazana kadar kimin suçlu, kimin suçsuz olduğu anlaşılamadı. Ovacık ve Çorlu tren kazalarıyla maden kazalarında olduğu gibi makinistlerle maddenciler suçlu ilan edildi; öngörülen yine o.

Ancak bu kez durum çok farklı. Çünkü gerek tren yolcuları gerekse madende çalışanları yitirenler sıradan insanlardı. Kartalkaya'da kar tatiline gidenler, deyim yerindeyse "tuzu kuru"lar; buna bağlı olarak da arkaları sağlam. Diğerleri için Meclis Araştırma Komisyonu talepleri reddedilirken burada bir araştırma komisyonu oluşturuldu. Yani suçu ölenlere yıkmak o kadar kolay değil.

Sanayi devriminden bu yana, çalışmaların düzeni ve sürekliliğinin sağlanması için yasal çerçevede birtakım kurallar, yasalar, onların da yürütülmesi için yönetmelikler çıkarılıyor. Bizdeki yasalar, yönetmelikler, kurallar sadece kâğıt üzerinde kaldığı, kimse arayıp sormadığı, denetlemeye için de hiçbir önlemin işe yaramadığı bilinen bir gerçek. İzmir'in şirin ilçesi Selçuk'ta bir evde çıkan yangında beş çocuğun öldüğünü hatırlıyorsunuz, değil mi? Aile Bakanlığı, birçok kez evi ve anneyi ziyaret ettiğini açıkladı. Peki, ne yaptınız sorusu yanıtsız kaldı. Her şey ortada, o çocuklar korunabilir ve yaşamlarını sürdürebilirdi. Kimse kılını bile kıpırdatmadı. Bütün, istisnasız bütün yetkililerin timsah gözyaşlarına kaldık sadece.

"Sırtı kalın"lar olduğu için Meclis Araştırma Komisyonu kuruldu, Kartalkaya'daki otel yangınının ardından... Peki, bu kez bir sonuç alınabilecek mi? Tabii ki, hayır! Çünkü devlet asıl görevini yapmıyor. Yasa çıkarıyor ama nasıl çıkarttığını, niye çıkarttığını bilmiyor. Bununla birlikte denetimini nasıl yapacağı hiç gündeme gelmiyor. Şu kadar odası bulunan otellerde alınması gereken önlemler sıralanıyor ama eski yapılar muaf tutuluyor, sanki orada yangın çıkmazmış gibi...

Öncelik hangisinde?

Kurumlar da insanlar gibi kendilerince öncelik belirler ve çalışmalarını sıraya koyar. Bunda birçok etken belirleyicidir, kimini bildiğimiz kimini anlamadığımız kimini ise önemsemediğimiz... Ancak bilinçli ve ileri görüşlülükle atılan adımlar önleyici olacaktır, facia gelmeden önce.

Bugün, hepimiz için muhakkak ki, hayat pahalılığı önemli ve öncelikli. Devlet, sosyal devlet olarak, asli görevi olan sağlık, barınma, beslenme, eğitim ve kültür konularında çökmüş durumda. Hiçbir şeyi gereğince ve layığıyla yap(a)miyor. Hayat pahalılığını da önle(ye)mediği apaçık.

Şimdi, yılın belli birkaç ayında yoğun çalışan birkaç dag oteli için kılını kıpırdatır mı? Hayır, kıpırdatmaz. Yasal çalışmalar Meclis koridorlarında sürüncemeye bırakılır, çünkü siyasetlerin bugünkü önceliği erken seçim ve bağlı olarak Cumhurbaşkanlığı seçimi.

Bir otel yangını üzerinden yasal, hukuki çıkmazlarımızı da değindim. Bu çıkmazlar bütün sektörler için geçerli, hatta adalet sistemi için de geçerli. Umarım, gereği yapılır, ben de alkışlarım.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 14 • Sayı: 443 • 24 Şubat 2025

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

erkanyilmaz71@gmail.com

0532 598 89 69

Editor: **Korkut AKIN**

Grafik: **Ezgi Sezen BAŞKAN**

Full Stack Developer: **Barış Can BAŞKAN**

Teknoloji Editörü: **Ekrem ÖZCAN**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müaviri: **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri: Atakent Mah. 235. Sk. No: 8

İç Kapı No: 26

34307 Küçükçekmece - İstanbul

Gsm: +90.0532 598 89 69

info@tasimadunyasi.com

Reklam Rezervasyon: **0537 508 07 55**

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU: **Cumhur ARAL**

Taşima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

Şehirlerarası yolculukta hizmet kalitesi

Türkiye’de karayolu yolcu taşımacılığı, şehirler arası seyahatlerde en çok tercih edilen ulaşım yöntemlerinden biridir. Coğrafi yapının geniş ve ulaşım ağlarının yaygın olması nedeniyle otobüs yolculukları halk arasında büyük bir öneme sahiptir. Ancak, bu sektörde sadece kullanılan araçların konforu değil, sunulan hizmet ve kalite de belirleyici olmalıdır. Yolcu memnuniyetinin sağlanması, güvenli ve konforlu bir seyahat deneyimi sunulması, yalnızca modern otobüslerle değil, müşteri odaklı bir hizmet anlayışıyla mümkündür.

Günümüzde birçok otobüs firması, yüksek teknolojiye sahip modern araçlarla hizmet vermektedir. Geniş koltuk aralıkları, USB şarj girişleri, internet bağlantısı, kişisel ekranlar gibi özellikler yolculuğu daha konforlu hale getirir de bu unsurlar tek başına kaliteli bir seyahat deneyimi sunmaya yetmez. Yolcuların beklentileri yalnızca fiziksel konforla sınırlı değildir; iyi bir müşteri hizmeti, güvenilirlik ve profesyonellik de en az otobüsün donanımı kadar önemlidir. Bunun en somut örneklerinden birini, yakın zamanda yaptığım bir seyahatte bizzat deneyimledim. Araçlarının yeniliği ve dizaynıyla dikkat çeken, iddialı bir firma ile seyahat etmeyi tercih ettim. Ancak, dış görünüşüne bakarak başlayan beğenim, yolculuk süresince yaşadıklarıyla tamamen kayboldu.

Daha önce sıkça seyahat ettiğim bir firmayla kıyasladığımda, fark ilk andan itibaren hissediliyordu. Otopardan bilet alım sürecinden başlayan eksiklikler, çalışanların ilgisizliği ve düzensizlik ile devam etti. Yolculuk boyunca ikramların sunulduğu şekli ve hostun kişisel hijyen konusundaki eksiklikleri (!) ise firmanın araçlarına yaptığı milyonlarca liralık yatırımın nasıl boşa gittiğini gözler önüne serdi.

Hizmet kalitesinin yolculuk deneyimine etkisi

Bir yolcunun seyahat deneyimi, satın alma sürecinden varış noktasına kadar geçen sürede aldığı hizmetlerle şekillenir. Bu süreçte bilet satış noktalarındaki çalışanların ilgisi, çağrı merkezi hizmetleri, şoförlerin ve muavinlerin profesyonelliği, yolculuk esnasında sağlanan ikramlar ve genel müşteri ilişkileri, memnuniyeti doğrudan etkiler. Özellikle halkla ilişkiler içinde olan personelin tutumu, firmanın kalitesini belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Lüks otobüslerle yolculuk sunmak, eğitim ve müşteri memnuniyeti anlayışı eksikse, firmanın rekabet gücünü artırmaz; aksine, müşteri kaybına neden olur.

Güvenlik ve zaman yönetiminin önemi

Karayolu taşımacılığında güvenlik, en önemli unsurların başında gelir. Firmaların araçlarının teknik bakımlarını düzenli olarak yapmaları, deneyimli ve kurallara uyan şoförlerle çalışmaları gerekmektedir. Bunun yanı sıra, otobüslerin belirlenen saatlerde kalkış ve varış noktalarına ulaşması da yolcu memnuniyetini artıran kritik bir faktördür. Ancak, bahsi geçen firmada seyahat süresince güzergâh seçimi ve zaman yönetimi konusunda da büyük eksiklikler vardı. Yol üzerindeki gereksiz kayıplar nedeniyle seyahat süresi diğer firmalara kıyasla daha uzun sürdü. Üstelik otoparlarda bekleme süresi hakkında yolculara hiçbir bilgilendirme yapılmadı. Bu gibi detaylar, firmanın prestijini ve müşteri sadakatini olumsuz etkileyen önemli unsurlardır.

Dijitalleşme sadece bir araçtır

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte yolcu taşımacılığında dijital hizmetlerin önemi artmıştır. Online bilet alım kolaylığı, mobil uygulamalar üzerinden seyahat takibi, canlı destek hizmetleri gibi yenilikler, müşteri memnuniyetini artıran unsurlar arasındadır. Yolcular, çağın gerekliliklerine uygun hizmetler sunan firmaları tercih etmektedir. Ancak, dijitalleşme sadece bir araçtır; asıl önemli olan, bu teknolojilerin müşteri memnuniyeti doğrultusunda nasıl kullanıldığıdır.

Örneğin, mobil uygulamalar üzerinden yapılan rezervasyonların doğru bir şekilde işlenmesi, yolcuların seyahat bilgilerine anlık erişim sağlayabilmesi ve gerektiğinde hızlı çözümler sunulması, dijitalleşmenin gerçek anlamda faydalı olmasını sağlar. Küçük Detaylar, Büyük Farklar Yaratır Sonuç olarak, Türkiye’de karayolu yolcu taşımacılığında sadece kullanılan araçların kalitesine odaklanmak yeterli değildir. Yolcuların güvenli, konforlu ve memnun edici bir deneyim yaşaması için hizmet kalitesi ön planda olmalıdır. Güvenlik, zamanında ulaşım, müşteri ilişkileri ve dijital hizmetler gibi faktörler, sektörün gelişimi için kritik önem taşımaktadır. Sektörde uzun yıllar çalışmış biri olarak, her zaman muhataplarıma şu sözü hatırlatmışımdır: “Aldığınız araçlar sizin ayakta kalmanız gibidir. Ayakkabılarınızın kalitesi sizin kalitenizi belirlemez. Bunun için dikkat etmeniz gereken başka şeyler var.”

Yolculuğun her anında müşteri memnuniyeti

Son yaşadığım deneyim, bu sözün ne kadar doğru olduğunu bir kez daha bana gösterdi. Sadece ayakkabı ile olunmadığını, yani yalnızca modern otobüslerle kaliteli bir taşımacılık yapılamayacağını yaşayarak gördüm. Önemli olan, yolculuğun her anında müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir hizmet anlayışına sahip olmaktır. İnsana yatırım, araç yatırımdan çok daha öne çıktı.



Volkswagen Ticari Araç İSTAB Yönetimini Crafter araçların üretim tesisinde ağırladı

Doğuş Otomotiv Volkswagen Ticari Araç ev sahipliğinde İSTAB Yönetim Kurulu Üyeleri 6 Şubat 2025 tarihinde Bursa’da bulunan AUNDE Grup bünyesindeki ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş. firmasına bir ziyaret gerçekleştirdi.

Erkan YILMAZ

İSTAB Başkanı Aziz Baş ve Yönetim Kurulu Üyeleri’nin katılımıyla gerçekleşen ziyarette heyete Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, Özel Araçlar Müdürü Polat Dükkancı, Özel Satışlar Yöneticileri Onurcan Tosun, Ali Bayer, Cemal Olgun ve Bölge Satış Yöneticisi Serkan Özşahin eşlik etti. Ziyarette İSTAB Yönetimi Crafter minibüs modellerini üretim aşamasında inceleme fırsatı buldu.

20 ülkede 50 fabrika ile faaliyet gösteriyor

ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş. ile ve üretim aşamaları ile ilgili İSTAB

yönetimine Volkswagen Ticari Araç Özel Araçlar Müdürü Polat Dükkancı bilgiler verdi. İSTAB yönetimi ile gerçekleştirdikleri ziyaretten mutluluk duyduklarını belirten Polat Dükkancı, “ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş. yenilikçi ticari araç koltuk sistemleri ve teknik yaylar konusunda küresel pazarda

lider. Kamyon, otobüs, mini-midibus ve konstrüksiyon araçlarının koltukları konusunda 20 ülkede 50 fabrika ile faaliyet gösteriyor. Sahip olunan tecrübe ile yenilikçi düşünce ve müşteri odaklı yaklaşımlarla geleceğe adım atılıyor. Bu sebeple ISRI® markası sürücü ve yolcular için tercih sebebi oluyor. ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş. Türkiye lokasyonunda yine ticari araç pazarında sürücü koltuğu, muavin koltuğu ve yolcu koltukları ile birlikte üst yapı faaliyetleri devam ediyor. Tüm ürünler Türkiye Cumhuriyeti ve bağlı bulunduğu ülke yönetmelikleri gereksinimlerine göre test ve homologasyonları yapılarak müşterilere sunuluyor. Avrupa direktif gereksinimleri (ECE) ve USA standartları (FMVSS) karşılayacak laboratuvar altyapısına sahibiz. TSE, İDIADA, TÜD Süd ve VCA tarafından laboratuvarlar akredite edildi” dedi.

2006 yılından beri 35 bini aşkın araç dönüşümü

İSTAB Yönetimi ile AUNDE Grup bünyesindeki ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş.’ye birlikte yaptıkları ziyaretten mutlu oldukları belirten Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Harun Göktaş, “2006 yılından beri ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş. ile devam eden işbirliğimiz sürecinde

yaklaşık olarak 35 bini aşkın aracın dönüşümü sağlandı. Tüm araçlar Türkiye Cumhuriyeti ve Avrupa Birliği yönetmelikleri gereksinimlerine göre test ve homologasyonları yapılarak müşterilerimize sunuluyor” dedi.

Crafter araçların gördüğü ilgiden memnunuz

Volkswagen Ticari Araç Pazarlama Müdürü Taner Kozlan, okul ve personel taşımacılığı alanında Crafter araçların gördüğü ilgiden mutlu oldukları ve araçların üretim aşamasını İSTAB yönetimi ile paylaşmak istediklerini belirterek, “Dünya standartlarında üretilen 16+1 ve 19+1 koltuklu modelleri ile Crafter araçlar yolcu taşımacılığında tercih edilen öncü marka olma hedefi ile VW Ticari Araç yetkili satıcılarında müşterilerini bekliyor” dedi.

Crafter araçların üretim aşamalarını görmek mutlu etti

İSTAB Başkanı Aziz Baş, “Crafter araçların üretim aşamalarını yerinde görmek ve yöneticiler ile görüş alışverişinde bulunmak hepimizi mutlu etti. Volkswagen Ticari Araç ve ISRINGHAUSEN Koltuk Sistemleri A.Ş. yöneticilerine gösterdikleri ilgi için teşekkür ediyoruz” dedi. ■



Anadolu Isuzu'nun Yeni Elektrikli Kamyonu BIG.e Seri Üretime Geçti

Anadolu Isuzu Otomotiv çatısı altında geliştirilen ve seri üretime geçen elektrikli BIG.e, sıfır emisyonlu, düşük işletme maliyetli ve yüksek verimli yapısıyla şehir içi mobilitenin yeni standartlarını belirlemeye hazır.

■ Erkan YILMAZ

Tasarımı ve teknik özellikleriyle, son kilometre taşımacılığında artan talebi karşılamak için, Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi tarafından geliştirilen tam elektrikli BIG.e, test süreçlerini başarıyla tamamlayarak seri üretime başladı.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi:

“Elektrikli araçlara yönelik vizyonumuz, geleceğin taşımacılık ihtiyaçlarını karşılamada kritik bir rol oynuyor. Hızla büyüyen e-ticaret pazarı, lojistik ve mobilite alanlarında yeni çözümleri zorunlu hale getirirken, bu dönüşüm süreci şehir içi taşımacılıkta daha verimli ve çevreci alternatiflere olan ihtiyacı artırıyor. Anadolu Isuzu olarak, sektörde oluşan bu değişimi öngörerek yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklandık.”

BIG.e'nin yerli üretimine dikkat çeken Arıkan, sözlerine şöyle devam etti: “AR-GE merkezimizde geliştirdiğimiz ve Anadolu Isuzu'nun Çayırova'daki akıllı fabrika özelliklerine sahip tesislerinde üretilen BIG.e, yerli üretimin gücünü ortaya koyarak ülkemizin teknolojik yet-



kinliğini uluslararası pazarda temsil edecek bir simge niteliğinde. Anadolu Isuzu'nun güçlü mühendislik altyapısını, tasarım yetkinliğini ve yenilikçi vizyonunu yansıtan BIG.e'nin, şehir içi mobiliteye yeni bir boyut kazandıracığına inanıyoruz. Seri üretime geçtiğimiz ve sipariş sürecini başlattığımız BIG.e, şehir içi taşımacılıkta verimli, ekonomik ve düşük işletme maliyetli bir alternatif sunarak pazarda fark yaratacak. BIG.e, Anadolu Isuzu'nun hafif ticari araç segmentinde genişleyecek olan ürün portföyünün önemli bir göstergesi.”

BIG.e'nin Anadolu Isuzu'nun sürdürülebilirlik vizyonundaki rolüne vurgu yapan Arıkan, “BIG.e, yeşil enerjiye geçişi destekleyen en önemli adımlarımızdan biri. Sıfır emisyon değerleriyle karbon ayak izimizi azaltarak sürdürüle-



bilir bir geleceğe katkı sunuyor.” dedi.

Geniş Kullanım Alanı ve Ekonomik Avantajlar

Şehir içi mobilitede yenilikçi bir yaklaşım sunan BIG.e, kamu hizmetlerinden özel sektöre, üniversite kampüslerinden belediyelere, e-ticaret firmalarından lojistik depolara kadar birçok alanda fark yaratmaya hazırlanıyor. Düşük enerji tüketimi ve bakım maliyetleriyle işletmelere büyük avantaj sağlayan BIG.e, özellikle esnaf, KOBİ'ler, havalimanları ve limanlar gibi çeşitli ölçekteki işletmeler için ideal bir çözüm sunuyor.

Teknik Özellikler ve Kullanıcı Dostu Şarj Altyapısı

AOS (Anadolu Otomotiv Sanayi) markası ile yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda satışa çıkan BIG.e; kompakt yapısı, yüksek manevra kabiliyeti ve yenilikçi elektrikli motoru ile öne çıkıyor. Yaklaşık 4 metreküp iç hacme ve 1000 kg taşıma kapasitesine sahip olan araç, 9.4 kW gücündeki elektrikli

motora sahip. BIG.e 10,5 kWh batarya ile 100 km, 15,7 kWh batarya ile 135 km ve 21 kWh batarya ile 170 km menzil sunuyor. Kullanıcı dostu şarj altyapısıyla tıpkı bir cep telefonu gibi standart prizden şarj edilebilmesi ve farklı şarj çözümleriyle kısa sürede tam kapasiteye ulaşabilmesi, BIG.e'yi segmentinde benzersiz kılan özelliklerden biri haline getiriyor.

Anadolu Isuzu, yerli mühendislik gücüyle geliştirdiği çevre dostu ve yenilikçi elektrikli taşımacılık çözümlerini genişleterek sürdürülebilir şehir içi mobilitenin geleceğini şekillendirmeye devam edecek. ■



GENEL / PUBLIC

Hedef müşteri segmentleri...

LOJİSTİK HİZMETLERİ	KAMU HİZMETLERİ	ESNAF - KOBİ	SAHA HİZMETLERİ
<ul style="list-style-type: none"> Kargo Şirketleri Lojistik Ve Dağıtım Şirketleri E-ticaret Firmaları Market Zincirleri Posta Dağıtım 	<ul style="list-style-type: none"> Belediye Hizmetleri Hastaneler Kara Yolları Üniversite Kampüsleri Parklar Ve Yeşil Alanlar, Sokak Temizliği Atık Toplama 	<ul style="list-style-type: none"> Fırınlr Çiçekçiler Su Dağıtım Nalbur Sokak Lezzetleri 	<ul style="list-style-type: none"> Oteller, Tatil Köyleri Fabrika Alanları Limanlar - Tersaneler Depo Hizmetleri Çiftlik Evleri, Balıççe, Sera Hayvanat Bahçeleri Ve Eğlence Parkları

ANADOLU ISUZU

GENEL / PUBLIC

İhtiyaca uygun özelleştirilebilir esnekliği

Çok Yönlü Çok amaçlı araç

Big.e her müşterinin ihtiyacına göre özelleştirilebilir ve her bir müşteri için en düşük toplam sahip olma maliyetini sunar ve çeşitli amaçlar için kullanılır.

Yük Hacmi: 3,2 m³

Kapalı Kasa Brandalı	Mini Döner	Açık Kasa	Yeni Alanlar Hizmetleri
Kapalı Kasa Kapanlı	Çöp Taktı	Kuru Yık Açık Kasa	Yol Bakım
Sığırçulu Kasa	Çöp Toplama	Sepetli Açık Kasa	Bakım Süresi & Bakım

ANADOLU ISUZU

Yönetmelik değişikliği üzerine düşünceler



Mevzuatın öneminden hareketle başladığımız yazı dizisinin ilk bölümünde Karayolu Taşıma Kanunu ile ilgili görüş ve düşüncelerimi açıklamıştım. Şimdi de Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne ilişkin hususlara bu yazıda yer vereceğim.

Yönetmelik nedir?

Yönetmelik bir kanunun yayınlanması sonrasında kanunun yetki ve/veya görev verdiği alanlarda ikincil düzenlemelerin ilgili veya yetkili kurumlarca yapılmasıdır. Bu esas önemlidir. Buna da bağlı olarak yönetmeliğin kanunun yanlışlarını düzeltmesi veya eksiklerini gidermesi söz konusu olamaz. Kanunun yetki veya görev vermediği hususlar düzenlenemez. Yönetmelik kısmen detayların belirlendiği, anlatıldığı ve anlaşılabilirliğin artırılmasının sağlandığı bir düzenlemedir. Ancak anlaşılabilirlik amaçlı olarak yapılacak açıklamalarda kanunun sınırlarının dışına çıkılamaz, bu sınırlar zorlanamaz. Kanunda bir netlik olmadığı düşüncesi doğarsa, bunun hazırlayanın anlayışı ile değil kanunun veya ilgili maddesinin gerekçesi doğrultusunda giderilmesi gerekir. Kanunda olmayan hususların eklenmesinin veya mevcutların değiştirilmesinin zor olmasından hareketle bunların yönetmelik ile yapılması istenemez, istense bile itibar edilemez. Bu genel hususlar Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği için de geçerlidir.

Serbest rekabet konusu

Karayolu Taşıma Kanunu taşımaların serbest rekabet ortamında gerçekleştirileceğini genel kural maddesinde belirtmektedir. Buradaki serbest rekabet anlayışı, herkesin keyfine göre yorumlayabileceği bir kavram değildir. Hele hele bunu beğenmemiş lüksü hiç kimseye verilmemiştir. Rekabetin veya bunun istenmeyen hallerinin zararlarından bahisle serbest rekabete aykırı düzenlemeler Yönetmelik ile yapılamaz. Bu kapsamda milli servetin veya ülke kaynaklarının boşa gideceğinden hareketle düzenleme istenemez, yapılamaz. Bu türden taleplerin sıkça yapıldığını ve zaman zaman serbest rekabeti anlayamayan bürokratlarca da itibar edildiğini maalesef görmekteyiz. Bu kapsamda rekabetin azının karar, fazlasının zarar olduğu gibi iddialarda bulunulamaz. Hiçbir mevzuatta fazla rekabet, aşırı rekabet hatta yıkıcı rekabet gibi yasaklardan söz edilmemektedir. Sadece Türk Ticaret Kanunu'nda haksız rekabet, Rekabetin Korunması Kanunu'nda da rakipleri ortadan kaldırma amaçlı rekabet konusunda yasaklar, suçlar ve cezalar bulunmaktadır. Rekabet hallerini zorlayarak bunların kapsamı içine sokma çabaları da yalnızdır, sonuç vermez. Başka ülkelerdeki rekabet veya rekabetsizlik halleri örnek gösterilerek de rekabetin azaltılması gibi çabalar da yalnızdır. Sonuç vermemelidir. Serbest rekabetten hoşlanmayanların yapabilecekleri ise bunun Karayolu Taşıma Kanunu ve benzerlerinden çıkartılmasını sağlamaktır.

Belirtilen hususların tek istisnası Kanunda belirtilen koşulların oluşması halinde taban ve tavan fiyat uygulanmasıdır. Bu da geçici ve belirli süreli bir uygulama olabilir.

İlk Yönetmelik

Kanunun kabulü sonrasında ilk Yönetmeliğin hazırlanması büyük çaba gerektirir. Zira henüz hiç yapılmamış olan düzenlemeleri Kanun paralelinde ortaya çıkarmak az iş değildir. Tabii bunun yukarıda belirtilen hususlara uygun olarak yapılması şartıyla. Bizde de Kanunun sonrasında ilk Yönetmelik uzun çabalar sonunda 2004 yılında hazırlanabilmiştir.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Güncellemeler

Şüphesiz ki, Yönetmeliğin uygulama aşamasında bazı yanlışların yapıldığı, bazı yanlışların, eksikliklerin, aksaklıkların olduğu görülebilecektir. Bunun ötesinde ihtiyaçlarda ve koşullarda ortaya çıkan gelişme ve değişimler yenilenmeyi gerektirecektir. Bunlar mevcut Yönetmelik üzerinde değişiklikler yapılarak giderilecektir. Tabii zamanla Yönetmeliğin komple değiştirilmesi ihtiyacı da olabilecektir. Ancak bu değişiklikler dahi bir güncellemeden ibarettir. Sadece üzerinde yapılan kısmi değişiklikler sonrasında yeni bir düzenlemenin yapılması noktasına gelinmektedir. 2004 yılında hazırlanan ilk Yönetmelik üzerinde 8 değişiklik yapıldıktan sonra 2009 yılında yeni bir Yönetmelik metni hazırlanmıştır. Bunun üzerinde de en az 10 değişiklik yapıldıktan sonra 2018 yılında halen kullanmakta olduğumuz 3'üncü Yönetmeliğin yayınlandığını hatırlıyorum. Bu son Yönetmelikte de en sonuncusu 31 Mayıs 2024 tarihinde olmak üzere 14 değişiklik yapıldığını görüyoruz. İlk yayınlanışı sonrasında daha hızlı yapılan Yönetmelik değişiklikleri, daha sonra daha yavaş olarak yapılmış bulunuyor. Bunu, artık Yönetmeliğin oturduğu şekilde anlamak mümkün olabileceği gibi komple bir değişikliğin yaklaştığı şeklinde de görmek mümkündür. Bu açıklamalardan sonra mevcut Yönetmelikte dikkatimi çeken bazı konular üzerinde madde sırasıyla durmak istiyorum.

Yönetmelik gündem konuları

Madde-2 Kapsam: 4'üncü fıkradaki Büyükşehir Belediyesi Kanunu ile Belediye Kanunu hükümlerinin saklı olduğu ifadesinin taşıma yönüyle hangi anlamları içerdığı belirtilmelidir. Yine 2'inci fıkradaki servis taşımalarının ayrıca yapılacağına ilişkin düzenlemenin gereği yerine getirilmelidir. Yani genel bir servis Yönetmeliği oluşturulmalıdır. En azından tüm ülkede geçerli olacak servis esasları belirlenip yayınlanmalıdır.

Tehlikeli Madde Taşıma ve Taşıma İşleri Organizatörlüğü faaliyetlerinin ayrıca düzenlenmesi hususu eklenmelidir.

Öncelikle tanımın bir kavramın doğru anlaşılmasını benzerlerinden ayır edilmesini sağlayan bir ifade olduğu bilinmelidir. Tanımın kural koyma veya kurallara uyum sağlama amacının olamayacağı, bunun Yönetmeliğin metin kısmının işi olduğu unutulmamalıdır. Hiçbir tanımın içinde Yönetmelik kelimesi yer almamalıdır. Bu kapsamda ortaya çıkan yeni kavramlar tanımlara eklenmelidir. Tanımlar üzerinde iyileştirici bir çalışma yapıp gelecek sayılarda yer vermeyi düşünüyorum.

Madde-5'de: Yapılacak faaliyete ilişkin yetki belgesi alınması zorunluluğu belirtilmektedir. Ancak buna aykırı olarak yetki belgesiz faaliyetten söz edilmemektedir. Kaanatimce yetki belgesiz faaliyet yasağı cezası burada ifade edilmelidir. Bu husus Yönetmelikteki her kuralda esas alınmalıdır.

Madde-6 Yetki Belgesi Türleri: Yönetmelik içinde geçen veya

geçmeyen alt belgeler dahil her türlü belgenin tanımı burada yer almalıdır. Halen yetki belgesi türleri karşımıza çıktığında, bu harf veya harfler hangi belgeyi işaret ediyor diye soruyoruz. W-Z (X!) işareti gibi süprizlerle karşılaşmamalıyız. Belge türlerinin kapsamları belirtilirken sahip olduğu yeterlilikler mutlaka dikkate alınmalıdır. Yurtdışı taşıma yapanın yurtiçi taşıma yapabileceği, otobüsle taşıma yapanın otomobille taşıma yapabileceği, tarifeli taşıma yapanın tarifesiz taşıma yapabileceği gibi üst ve alt yeterlilikler mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır.

Madde-13 Yetki belgesi genel şartları: Mesleki saygınlığa ilişkin olarak 2'inci fıkrada yer alan hususların mesleki saygınlık için kullanılmasının en azından ilk belge alımında zorlulundan hareketle bunların ilgili yerlerde cezalandırılması ve bu cezalardan hareketle mesleki saygınlık kaybının nasıl olacağı açıklanmalıdır.

Madde-14 Yetki belgesi özel şartları:

1.ç bendinde A1 yetki belgesi tanımlarında hiç yer almadığı halde kamu kurum ve kuruluşlarına hizmet hali karşımıza çıkıyor. Üstelik bunlara özel kolaylıklar getiriliyor. Bunların içi otomobil taşımacılığı olduğu unutuluyor. Keza kamu dışındaki bu yöndeki ihtiyaçların nasıl karşılanacağı da düşünülüyor. Bir de şunu belirtelim; sürücülü otomobil kiralamanın bir araç kiralama değil, bir tarifesiz taşıma hizmeti almak olduğu hatırlanıp üzerinde hiç durulmuyor.

4.ç.7 alt bendinde daha önce tanımlarda hiç adı geçmediği halde servis taşımacılığı D4 yetki belgesinden söz ediliyor. Hatta bunların indirime bindirme gibi yeterlilikle ilgili olmayan şartları bile burada yer alıyor.

5'inci fıkrada acentelerin müstakil büro gibi yer şartlarından söz ediliyor. Niye? Dijital bilet için uygun mu, gerekli mi? Üstelik firmanın kendi biletlerini satması için hiçbir yer şartından bahsedilmezken...

14. c bendinde terminaler için 2000 metrekare şartı getirilip e bendinde nüfusu 50 binden az olan yerlerde 500 metrekare yeterlidir deniyor. Nüfusu 100 bin olan yerde de niye 1000 metrekare olmasın? Daha iyi bir düzenleme yapılamaz mı?

f bendinde yetki belgesi sahiplerinin terminal inşa ve kullanım haklarından söz ediliyor. Bu hususi bir terminal mi? Değilse ne ifade edilmek isteniyor? Herkeste olan hak zaten onlarda da olmaz mı?

16'ıncı fıkrada terminaler için uygunluk denetim tutanağından söz ediliyor. Aslında bu terminalin yeterlilik belgesi değil mi? Mevcut T belgeleri ise terminalin değil, işletmecisinin yetki belgeleri olmuyor mu?

17'inci fıkrada kamu kurum ve kuruluşlarından bu maddede belirtilen sermaye şartının aranmayacağı yer alıyor. Bu husus tüm belgeler için mi, yoksa terminal için mi? Diğer belgeler de kapsanıyorsa, bunlara böyle bir ayrıcalık gerekli mi? Terminal için ise evet. Ama başka yetki belgesi terminal olmayan yerlerde kamu kurumlarının terminallerinden hiçbir şey aranmasa olmaz mı? Uygulama zaten böyle değil mi?

22'inci fıkradaki müstakil/bağımsız olma şartının aranmaması doğru ama kanaatimce yetersiz.

23'üncü fıkrada elektrikli ve özmal taşıtlara kapasite hesabında avantaj getiriliyor. Bu taşıtların mali yeterlilikleri daha mı fazla ki!

Madde-24 Taşıtların yaşı, cinsi ve diğer şartları: 2'inci fıkranın m bendinde B1, B2, D1 ve D2 yetki belgelerine kaydedilecek otomobillerde

aranacak özel şartlar belirtiliyor. Bu belgelerin otomobille taşıma yapabileceği sanki daha önce ifade edilmiş gibi. Diğerlerini geçsek de silindir hacmi, yaş ve tadilatla ilgili özel şartları anlamak mümkün değil. Niye A belgelerindeki otomobillerde aranmayan şartlar bu belgelerde özel ve ağır bir biçimde yer alıyor.

8+1 konusu

Bu kapasitedeki taşıtlar taşımacılıkta önemli bir ihtiyacı karşılıyor. Otomobil ve otobüs tanımlarının değişmesinden önce bu taşıtlar otobüs tanımı içinde yer alıp hiçbir özel şart aranmadan bu belgelere kaydedilebiliyordu. Tanım değişikliği sonrasında otomobil tanımı içinde yer alan bu taşıtlar bu kolay kayıt imkanını kaybedip yukarıda belirtilen özel şartlara tabii oldular. Taşımacılar bundan memnun değil ve rahatsız. Niye kendi belgelerindeki otomobillerinde özel şart arıyor diye soruyorlar. Zira bu şartlara uyum çok zor. Üstelik bunun yerine kullanabilecekleri 9+1 gibi otobüs tanımına girecek uygun taşıtlar da bulunamıyor. Tadilat ile 9+1 koltuk düzenine getirilmesi de zor, maliyetli ve gereksiz görülüyor. Bu tadilat taşıta hiçbir ilave yeterlilik de kazandırmıyor. Mevcut 8+1 taşıtların otobüs olarak kaydı gibi geçici çözümler akla gelse de yeterli olamayacak gibi görülüyor. Üstelik otobüs sayılma veya tadilatla otobüse dönüşüm halinde L bendine göre bunlar da kamera ve kayıt cihazı zorunluluğuna tabii olacaklar. Geriye tek çözüm olarak bu taşıtların özel şartlara tabii olmadan yetki belgelerine kaydı kalıyor. Bu turizm taşımacıları için daha da önemli bir ihtiyaç olarak öne çıkıyor.

25 koltuktan az araçların kaydedilmesi

Tarifeli taşımalarda otobüs koltuk miktarının en az 25 olma şartı bulunuyor. Geçici süreyle bunun biraz altına inilse de bir kalıcılık oluşmadı. Halbuki kış mevsiminde ve hatta bunun dışındaki zamanlarda bazı hatlarda 25 koltuktan küçük taşıtların kullanılması ihtiyacı var. Zaten yolcunun çok olduğu bir hatta serbest edilse de kimse küçük otobüs kullanmaz. Bu nedenle böyle bir sınırlama gereksiz. Adeta otobüsçünün aklını kullanmasından şüphe ediliyorsa bu yolda yanlış yapması önleniyor gibi. Bir de tarifeli taşımalarda büyük otobüsler ile kapasitesi zaten düşük olan otomobillerin kullanımına izin verilirken, bunların arasında orta kapasiteye izin verilmemesi çok garip bir durum. Bu nedenle 25 koltuk asgari şartı kaldırılmalıdır. Gerekli görülür ise küçük taşıtların asgari kapasite hesabında dikkate alınmaması hususu ayrıca korunabilir.

Taşıtlarla ilgili ifadelerde tescil belgelerinde yer alan hususlara itibar edilmesi, bunlarda yer almayan 'özel' otomobil gibi ifadelerin kullanılmaması önemli.

Madde-25 Taşıtların özmal veya sözleşmeli olması: Özmal taşıt karşılığında kuyumcu terazisi hassasiyetiyle kimine sıfır 5, kimine 2, kimine de 3 sözleşmeli taşıt kaydı hakkı veriliyor. Bunun yeterlilik vs.. ile ilgili makul bir yanı yok. Piyasayı düzenleme çabası gibi. Hesi için tek rakam olmalı. Böyle olduğunda sözleşmeli taşıt avantajından faydalanmak için B1 yetki belgesi sahibinin bazı taşıtlarını ayrıca bir D1 belgesi alıp buna kaydettirmesi gibi çözümler gerekemeyecek. Keza, B2 belgesi olan da ayrıca D2 almayacak. Yurtdışı seferlerde sözleşmeli taşıtların kullanımının kısıtlanması, seferlerin yarısının özmal taşıtlarla yapılması gibi kısıtlamalar ayrıca yapılabilir. Keza, B1'lerde yurtdışı hat verilirken özmalta zaten bakılabilir.

Devamı 17'de

Yönetmelik değişikliği üzerine düşünceler 2

Baştarafı 16'da

Madde-30 Belgede kayıtlı taşıtların kullanılması: Buradaki ifadede birden fazla belgesi olanın bir belgeyle yapacağı taşımalarda sadece diğer belgelerdekiler dahil kendi taşıtlarını kullanma zorunluluğu gibi bir anlayış var. Bence doğru olan bu ve böyle anlaşılmalı. Ama gerçek bu değil. O zaman ifade düzeltilmeli: 'Bir belgeyle yapılacak taşımalarda sadece o belgeye kayıtlı taşıtlar kullanılır' denirse, doğru ifade ortaya çıkar. Bayram ve benzeri zamanlarda sözleşme ile başkalarının belgelerindeki taşıtlara kullanımı izni verilirken bile taşımacının kendisinin diğer belgelerindeki taşıtları kullanmasına özel bir izin verilmiyor. Sanki mümkünmüş gibi diğer belgelerindeki taşıtlarını da kendisiyle sözleşme yaparak kullanması gibi garip bir durum ortaya çıkıyor.

Madde-32-35: Bazılarına uymamanın bir yaptırımı yok. Zaten bir kısmı başka mevzuatın konusu. Bir de şoförlerde aranacak şartlara uymamaktan taşımacı mı, şoför mü yoksa her ikisinin de mi sorumlu olduğu net değil.

Madde-36 Yolcu bileti: Her yolcuya bilet tanzim zorunluluğu var ama bunun belli yerlerde yapılması gibi zorunluluk yok ve olmamalı. Buna kalkış-varış yapılan terminaller de dahil. Zaten bilet tanımındaki belge ifadesi de artık tartışmalı. Yeni koşullara uyarlanması gerekiyor.

Madde-37: Taşıma Sözleşmesi: Taşıma sözleşmesinin taşımacı



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

tarafından yapılması, imzalanması metinde yer almalı. Taşıt sahiplerinin ve benzerlerinin sözleşme yapamayacağı cezayla birlikte burada belirtilmeli. Taşıt sahibi ve diğerlerinin engellenmesi, sadece taşımacının sözleşme yapabilmesi için belgelerde imza, tarih ve numara takibi düşünülebilir. Bunların yolcu bileti gibi sadece taşımacılarca bastırılabilmesi ve kıymetli kağıt gibi işlem görmesi de düşünülmelidir.

Madde-38 Baġaj: Kargo işletmecilerinin sadece evrak ve kağıt cinsi kargoları daha geniş ve hızlı bir hizmet ağı bulunan yolcu taşıtlarının imkan ve kapasitelerini sözleşme ile kullanarak taşıtmaları düşünülmelidir. Böylece ve hızlı ulaşma imkanı da sağlanabilir.

Madde-41 Yolcu taşımacılarının yükümlülükleri: 14'üncü fıkrada 20 koltuğa kadar iki tane birer kişilik, 30 koltuk ve üzerinde 6 tane ikişer kişilik grup ile bir taşıtta grup yolcu taşımacılığı mümkün. Böyle bir otobüs ancak tarifeli taşıma otobüsü olabilir.

15'inci fıkrada servis taşımacılığı yetki belgesinden söz ediliyor. Böyle bir belge var mı? Belge türleri arasında görülüyor.

16'ıncı fıkrada havalimanı ile şehir merkezi arasındaki taşımalarda B1 veya D1 aranmasının ne mantığı var? Ayrıca yer tahsis sözleşmesi nedir? Terminallerden herkes tarifedeki ücreti ödeyip faydalanamaz mı?

16'ıncı ve 17'inci fıkralarda D4'lerin bile yapmadığı büyükşehir içi taşımalar UKOME'ce B1 veya D1'lere verilebilir mi?

Madde-43 Kargo dağıtım ve işletmecilerin yükümlülükleri: Önceden var olan düzenlemeler 2021'de esen sert bir rüzgar ile uçup gittiler. Geriye hiçbir şey kalmadı. Kargo bilgilerinin UETDS sistemine girmesi ve iletilmesi, kargoların kontrolü gibi yükümlülüklerin zorlaştırıcı yönüyle kaldırılması anlaşılabilir bile bu taşımacıları çok zora sokmayacak iyileştirici düzenlemeler korunmalıydı. Bu kapsamda nakliyat ambarı, kargo işletmesi ve dağıtım işletmesi gibi parça, yük taşıması yapanların ücret tarifesi hazırlaması varsa düzenli hat ve seferlerini ve süre tahahütlerini yapıp duyurabilmeleri iyi olur. Eski düzenlemelere hiç olmazsa bu anlayışla dönülmeli.

Madde-47-48-49 Sigorta: Hiçbir zorunluluk veya yenilik içermiyor. Ama kanunun tekrarı olarak yer alabilir.

Madde-56 Ücret tarifeleri: Her mevsim için yeni bir tarife hazırlanabilmesine ve enflasyona bağlı güncellemelerin daha fazla yapılabilmesine imkan vermek üzere 4 aylık tarife yenileme süresi 3 aya (daha doğrusu 12 hafta veya 85 gün) indirilmelidir. Ayrıca son tarifeden sonra açıklanan tüketici enflasyonun yüzde

15'i geçmesi halinde 3 aylık süre beklenmeden yeni bir tarife alınabilmelidir.

Madde-58 Hat ve tarife düzenlenmesi: T1 veya T2 yetki belgesi terminal zorunluluğu, bu terminaller yoksa nasıl olacak? 1.a. 2'deki ifade kanundakinin tekrarı ama amaç nedir, ne isteniyor belli değil. 1.a.3 ve 4'de sözü edilen yerin belirlenmesi ve tahsisi zorunlu değil mi?

Yönetmelikte yer alan yetki belgesi ücretleri ile ilgili tüm düzenlemeleri (indirimler dahil) buraya alınması daha uygun olmaz mı

Ek-1'de yer alan ücretlerin her yıl güncellenerek yayınlanması da gerekir.

İyileştirme yöntemi

Yönetmelik de bir değişiklik veya yenileme ihtiyacı hissedildiğinde (kanun da dahil olabilir) bunun ilgili sivil toplum örgütlerine ve tüm taşımacılara duyurulup, bu konudaki sorunların ve varsa çözüm önerilerinin yazılı olarak bildirilmesinin istenmesi uygun olur. Bunlar değerlendirilip Bakanlığın tespitleri ile birleştirilerek bir taslak ortaya çıkarıldıktan sonra bunun duyurulması ve görüşlerin yazılı olarak tekrar bildirilmesi istenebilir. Bakanlık, gerekli görürse sadece ihtiyaç duyduğu Yönetmelik konularıyla ilgili olmak üzere toplantılar da düzenleyebilir. Bu şekilde herşeyin şeffaflık içinde yürütüldüğü ve görüşlerin alındığı bir yaklaşımla olumlu sonuçlar elde edilecektir. ■

Araç Muayene İstasyonları İşletmesinin 20 yıllık İmtiyazlı Grup Şirketi belli oldu

Araç muayene hizmetlerinin 20 yılına devredilmesine yönelik ihale dün gerçekleştirilirken, kazanan MOI Ortak Girişim Grubu oldu. Daha önce TÜVTÜRK'ün kredi kartı ödemelerinde komisyon ücretini araç sahiplerine yansıması yoğun tepkiye neden olmuştu. Yeni dönemde ise muayene ücretlerinin kredi kartı ve diğer güncel tahsilat yöntemleriyle ödenmesi halinde ek masrafların vatandaşa yüklenmeyeceği ifade edildi.

Türkiye'de araç muayene hizmetleri, 20 Aralık 2004'te gerçekleştirilen ihale ile kuzey ve güney olarak iki bölgeye ayrılarak özelleştirildi. Yatırımcılarla yapılan anlaşma doğrultusunda, birinci ve ikinci bölgedeki muayene istasyonlarının inşası, bakımı ve işletilmesine yönelik imtiyaz sözleşmeleri 15 Ağustos 2007'de imzalandı. Bu sözleşmelerin süresi ise 14 Ağustos 2027'de sona erecek.

İhalenin kazananı Opus oldu!

Mevcut sözleşmelerin süresinin



2027'de sona erecek olması ve sözleşmelerin bitiminden itibaren kamu hizmetinin kesintiye uğramadan devam etmesi için 2027-2047 döneminde araç muayene istasyonlarının yapımı, bakımı ve işletilmesi hizmetlerinin iki bölge halinde özelleştirmesine yönelik ihale süreci başlatılmıştı. **Özelleştirme İdaresi Başkanlığınca dün yapılan ihalede, 20 yıllık imtiyaz hakkı bedeli olarak MOI Ortak Girişim Grubu (Met-Gün İnşaat Taahhüt ve Ticaret AŞ-Itversia Gestion S.L.-Opus Group AB-VTV Norte SA) tarafından 1. bölge araç muayene hizmetlerine ilişkin 830 milyon dolar, 2. bölge araç muayene hizmetlerine ilişkin 890 milyon dolar olmak üzere toplam 1 milyar 720 milyon dolar teklif verildi.**

Muayene ücretlerinin ilk üç yıl için yüzde 30'u Hazine'ye aktarılacak

Teknik olarak tamamlanan ihalelerde, Rekabet Kurulu ve

ekonomim.

Cumhurbaşkanı onayı ile Danıştay'ın görüşü alındıktan sonra imtiyaz sözleşmeleri imzalanacak. İhaleyi kazanan firma, özelleştirme bedelinin yanı sıra, mevcut uygulamada olduğu gibi tahsil ettiği muayene ücretlerinden belirlenen oranda kamu payı ödemeye devam edecek. Mevzuat kapsamında, **20 yıllık imtiyaz süresince muayene ücretlerinin ilk üç yılda yüzde 30'u, sonraki yedi yılda yüzde 40'ı ve son on yılda yüzde 50'si Hazine'ye aktarılacak.**

Avrupa Birliği standartlarında hizmet

Araç muayene istasyonlarına ilişkin yatırımlarla, muayene hizmetleri kamu bütçesine yük getirmeden özel sektör aracılığıyla yürütülecek. Bu çerçevede, 15 Ağustos 2027'de başlayacak yeni imtiyaz dönemine ilişkin ihale şartnamesine göre, başlangıç yatırımı olarak 125'i 1.

bölgede, 124'ü 2. bölgede olmak üzere 249 sabit istasyon ve 10 motosiklet istasyonu kurulacak. Ayrıca, 47'si 1. bölgede ve 46'sı 2. bölgede olmak üzere 93 seyyar istasyon hizmete girecek. Bu kapsamda, trafiğe tescilli motorlu ve motorsuz araçların muayeneleri Avrupa Birliği standartlarında yürütülecek. Hizmet verecek araç muayene istasyonlarını inşa etme ve gereken her türlü makine-ekipman yatırımını yapma yükümlülüğü işletmecilere ait olacak.

Araç sayısına bağlı olarak yeni istasyonlar açılabilir

Türkiye'de büyük bölümü otomobillerden oluşan yaklaşık **31 milyon 300 bin araç** bulunurken işletici, 20 yıllık dönemde artan araç sayısına bağlı olarak yeni istasyonlar açılabilir.

İstasyonlarda, elektrikli şarj istasyonu, ATM ve kafeterya gibi aracı muayeneye getiren kişilerin ihtiyaç ve taleplerini karşılayacak hizmetler sunulacak.

Aracı muayeneye getiren kişilerin randevu talepleri ile muayene işlemlerine yönelik talep ve şikayetleri karşılayabilecek ücretsiz çağrı merkezi de kurulacak.

Komisyon vatandaşa yansıtılmayacak

Muayene hizmetine ilişkin ödemelerin kredi kartı veya günün teknolojik şartlarına uygun diğer tahsilat yöntemleriyle yapılması durumunda komisyon gibi masraflar vatandaşa yansıtılmayacak. ■

YILMAZ ULUSOY

Bu haftaki yazımı sadece hafta içinde kaybettiğimiz değerli insan, Sayın Yılmaz Ulusoy'u anarak başlamak ve bitirmek istiyorum. Yaklaşık 43 yıl birlikte çalıştığım merhum Yılmaz Ulusoy, kişiliği, iş adamlığı ve yardımseverliği ile tanınmış saygıdeğer bir insandı. Benim için değerli bir ağabey ve idol olan Yılmaz

Mustafa
Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Ulusoy ağabeyime, Allah'tan rahmet ailesine ve tüm sevenlerine sabır ve Başsağlığı diliyorum, mekanı cennet olsun.

Sektörle ilgili yazularıma gelecek sayıdan itibaren devam edeceğim.



Yılmaz Ulusoy - Mustafa Yıldırım

Herkesin kafasındaki soru: 2025'de iş olur mu, olmaz mı?

2024 yılında turizm ve şehirlerarası taşımacılık sektöründe neler olmuş, kısaca bir hatırlayalım.

Türkiye'nin turizm sektörü, 2024 yılının ilk 9 ayında beklentin üzerinde bir büyüme gösterdi. Turizm Bakanlığının açıkladığı verilerde; 2024'te, 2023'e göre turist sayısında yüzde 7 oranında bir artışın ve sektör gelirlerinin de ilk 9 ayda 46,9 milyar Dolara ulaştığı belirtiliyor.

Sektör olarak öncelikle yabancı turistlerin ülkemize gelmelerinin ekonomi ve turizm işletmecileri yönünden ciddi rakamlar kazanılması mümkün olsa da, yerli turistlerin ülkelerinde hiçbir şekilde bütçelerine uygun tatil olasılığı bulamadığından, yurtdışında uygun buldukları ülkeleri tercih ederek, içeri giren dövizin, gerisi geriye yurtdışına götürdüğümüzün farkında değiliz herhalde...

Yerli turist ne yapсын, kendi ülkesinde bile bütçesine uygun tatil yapamaz duruma gelmiş. Her şey dövize endeksli fiyatlandırılmış, insanlar yıl boyunca hayalini kurduğu tatili, maalesef şartlar uymadığı için yapamıyor, göçebeler gibi ya çadırlarda, kamplarda karavanda ya da kiradıkları pansiyon veya evlerde tatil yapmaya çalışıyor. Bizlerin de 5 yıldızlı otellerde her şey dahil programında elimizi sıcak sudan soğuk suya sokmadan tatil yapma hakkımız yok mu?

Turizm Bakanlığının yerli turistler için uçaklarda nasıl ekonomi sınıfı ve erken rezervasyon kontenjanı varsa, bütçeleri dar olan vatandaşlarımız için de kendileri için uygun tatil yapabilmelerini sağlayacak böyle bir kontenjan yaratması lazım.

Turizmi, ülke dışı ve ülke içi diye ikiye ayırabiliriz. Dikkat ettiyseniz Yunanistan ve adaları, Makedonya, Arnavutluk, Moldavya, Gürcistan, Azerbaycan, Sırbistan ve uygun olan diğer ülkelere vatandaşlarımız tatil yapmaya gittiler, buralara ne kadar döviz bıraktık bunun hesabını yapan var mı? Ülkemize gelen turistlerin Turizm Bakanlığımızın açıkladığı ilk 9 ayın ortalama kişi başı harcadıkları para 107 dolar olarak belirtilmiş. Aslında ülkemize dövizde bırakmak istemiyorlar, bizim zenginleşmemizi de istemiyorlar; gelen turistlerin çoğu kendi ülkelerinde dar gelirli insanlar, küçümsediğimden değil, yani aynı durumda bizler; bırakın tatil yapmayı, ülke ülke dolaşmayı, bir şehirden bir şehre gitmenin hesabını yapar durumdayız. Ülkemiz, yurtdışında yaşayan ne kadar dar gelirli vatandaş var ise onları ağırlamak ve onlara en güzel hizmeti vermenin peşinde. Peki, zengin insanlar nerelerde? Zenginliğin hesabını yapmayan ülkelerde, ülkemize de gelenler var, milyon dolarlık yatırımlarıyla ünlü yatırımlarımıza bir uğrayıp ihtiyaçlarını karşılayıp, birkaç gün kalıp giden zengin turistlerimiz var, o kadar.

Vatandaşlarımızın her bütçeye uygun tatil yapmaya hakkı var, bu imkanları da ülkemizde bulunan turizm sektörü temsilcilerinin dikkate almasını ve desteklemelerini rica ederim.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2024 yılının, turizm ve şehirlerarası yolcu taşımacılığında 149 milyon yolcu adediyle yolcu taşımacılığı açısından önemli bir dönüm noktası olduğunu ifade etmiş... Sektör olarak bir sene değil istikrarlı geçen seneler olması tarafındayız. Her sene

İkinci El

Sami
Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



nasıl geçecek endişesi olmadan, temelleri sağlam olan bir sektör olması amacımız, önemli olan bunu başarabilmemiz. Bu sene kazandık ya, seneye ne olacak endişesi taşımayan ekonomisi sağlam ülke istiyoruz. Kimsenin dışlanmadığı her ülkeye rahatlıkla girip çıkabilen, değerli olan geçmişimizle, geleceğimizle dünya insanları olmak bizlerin de hakkı.

2025 yılına girdik, akaryakıttan tutun da iğneden ipliğe her şeye zam geldi. Otobanlar insanların belini büyütüyor, İstanbul'un Avrupa yakasından İzmir'e misafirlerim geldi, Yavuz Sultan Selim Köprüsünü kullanmışlar, yalan olmasın 4 bin TL. gibi bir ücretten bahsettiler. Bunun bir de yakıtı var, yemesi içmesi var, ne olacak, otobüsle gitsen o da ayrı bir bütçe... Tek kişi deseniz anlarım, 4 kişilik bir ailenin gidiş dönüş masrafı tanımlı bir firma ile seyahat ettiğini varsayarsak 8 bin 700 TL. civarında... Yolda bir şeyler yedin, minimum 800 TL. desen, 9 bin 500 TL. yuvarlama 10 bin TL. diyelim.

Asgari ücretli ya da emekli desek, evinin kapısına çıkması mümkün değil. İnsanların bir yerden bir yere gidebilmeleri için ekonomilerinin düzgün olması lazım. Sektör olarak milyonlarca lira yatırım yapıyor, yeni araçlarla filolar yenileniyor. Bu yatırımlar sektöre olan saygınlıkları ve insanlara verdikleri önemi gösteriyor. Kazanamazlarsa eski araç ve yetersiz personelle hizmet vermeye çalışacaklar, eski araç demek bakıma sürekli ihtiyaç duyan araç demek, yeni teknolojilerle donatılmış araç ile eski teknoloji araç bir olur mu? Tabii ki olmaz, bu yüzden burada Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımıza çok iş düşüyor. Sektörümüzü bir an önce istikrara kavuşturabilmesi, öncelikle akaryakıt fiyat desteği ile otoban ücretleriyle otogar giriş çıkış ücretleri konusunda destek olmaları gerekmektedir. Sektörümüzün insanlara ve ülkemize daha iyi hizmet verebilmeleri, daha dikkatli ve emniyetli olabilmeleri, daha eğitilmiş ve doğru kadrolaşmaları için Bakanlığımızın, ivedilikle çözüm bulması gerekmektedir.

Şehirlerarası ve turizm taşımacılık yatırımlarına devam ediyor. Üretici firmalar, temmuz ve ağustos ayında teslim edeceği araçlar için kaparo alıyor, ancak önümüzde kocaman 11 ay var. Yeni araçlar için kafa bulandırılanlar var: "Bu paralar ödenir mi, iş olur mu?" Şahsım adına konuşuyorum, 2024 Aralık ve 2025 yılı bugüne kadar ikinci el araç soranlar bir elimin parmak sayısı kadar değil. Bu sene zorlu bir sene olacak. Yine de bekleyip göreceğiz, her şeyin hayırlısını isteyelim.

Kalın sağlıcakla. ■



“Benim Ustam Bir Kahraman” Ustalar ve Çıraklarla Buluşuyor

TotalEnergies ve ELF, otomobil tamir ve bakım ustalarına yönelik eğitici bir kitapçık hazırladı. “Benim Ustam Bir Kahraman” adlı resimli kitap, usta-çırak ilişkisini eğlenceli ve öğretici bir dille anlatırken, mesleki ustalık ve iş güvenliğinin önemini vurguluyor.

Ünlü karikatürist Erdil Yaşaroğlu'nun çizimleriyle hayata geçen kitap, oto bakım sektöründeki ustalara ve çıraklara yol gösterici nitelikte. Kitapta, işine özen gösteren Kahraman Usta, işin kolayına kaçan Çakal Usta ve her iki ustadan da kendine dersler çıkaran Çırak karakterleri yer alıyor. Kahraman Usta, mesleğini titizlikle icra ederken, Çakal Usta güvenlik kurallarını hiçe sayıyor. Çırak ise Kahraman Usta'yı örnek alarak iyi bir usta olma yolunda ilerliyor.

Ustalık, iş güvenliği ve mesleki etik gibi kritik konuları mizahi bir dille ele alan kitap, genç ustaların gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyor. “Benim Ustam Bir Kahraman”, oto bakım sektöründe çalışanlara rehber niteliğinde bir kaynak sunarken, eğlenceli anlatımıyla mesleki bilinci artırmayı hedefliyor. ■

7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi Geniş Katılımla Yapıldı

Treylerciler 100 Bin Üretimle Dünya Üçüncülüğü Hedefi Koydu

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) ve Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) iş birliğiyle düzenlenen 7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi, 20 Şubat'ta Crowne Plaza Asia'da gerçekleştirildi. "Mega Trendler Merkezinde Türkiye" ana temasıyla düzenlenen zirvede, treyler ve ağır vasıta sektörünün geleceğini şekillendiren trendler ve yenilikler ele alındı.

Taşımacılık sektörüne yön veren gelişmelerin ışığında gerçekleştirilen 7. Ağır Vasıta, Treyler Zirvesi geniş bir katılımı gerçeğe dönüştürdü. Sektörün gelecek vizyonunun değerlendirildiği, yapay zeka, otomasyon ve robot teknolojileri gibi hem üreticilere hem de taşımacılara etki eden konular masaya yatırıldı.

Şentürk: Sektörün Hedefi Avrupa'da Birinci, Dünyada Üçüncü Olmak

Zirvenin açılışında konuşan **Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) Başkanı Yalçın Şentürk**, sektörün 2023 yılında 60 bin adetlik üretimle tarihi bir rekor kırdığını belirterek, "İnşallah bu seviyeleri tekrar görür, hatta üzerine çıkarız. Eğer 100 bin adetlik üretime kavuşursak, Avrupa'da birinci, dünyada üçüncü olacağız" dedi.

Şentürk, 2024 yılının zorluklarına dikkat çekerken, 2025'in daha da çetin geçeceğini vurguladı. Treyler üreticilerine seslenen Şentürk, ihracatta geri adım atmamak gerektiğini belirterek, "Kazandığımız mevzileri kaybetmeyelim. Kalitemizle ve rekabet gücümüzle Türk treylerinin yolu açık olacaktır" ifadelerini kullandı.

Saltık: Avrupa'da İkinci Olmanın Gururunu Yaşıyoruz

TREDER Başkan Yardımcısı Kaan Saltık, Türk treyler sektörünün uluslararası pazardaki konumunu güçlendirmek adına önemli adımlar attıklarını belirtti. Saltık, "Bugün, Türk treyler sektörünün Avrupa'da ikinci konuma yükselmesinin haklı gururunu yaşıyoruz. TREDER, bu başarının gerekli temellerini oluşturmuştur" dedi.

Sektörün bu noktaya gelmesinde birlikteliğin gücüne inandığını vurgulayan Saltık, Türkiye'nin üretim kapasitesi, kalite standartları ve ihracattaki başarısının sektörün yükselişinde kritik rol oynadığını ifade etti.

Hoşgören: Teknoloji İle Rekabet Gücümüzü Artıracağız

Türkiye Ağır Vasıta Distribütörleri Derneği (TAİD) Başkanı Burak Hoşgören, yapay zeka ve robot teknolojilerinin sanayiye entegrasyonunun kaçınılmaz olduğunu vurguladı. Hoşgören, KOBİ'lerin ve sanayi kuruluşlarının bu dönüşüme ayak uydurması gerektiğini söyledi. Hoşgören, "Robot yatırımını planlamak, sanayide verimliliği artırmak ve ülkemizi rekabet edebilir hale getirmek için adımlar atmalıyız" diyerek, bu alandaki yatırımların hızlandırılması gerektiğine dikkat çekti.



Aras: Karayolu Ve Treyler Bir Bütündür

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Şerafettin Aras, treyler sektörünün 70'ten fazla ülkeye 800 milyon dolar değerinde treyler ihraç ettiğini belirterek, "Biz lojistikçiler de üretilen treylerlerle Türk ihracat ürünlerini dünyaya taşıyoruz. Karayolu taşımacılığı olmadan lojistik düşünülemez. Sektörümüzün büyümesi ve rekabetçiliğinin artması ülke ekonomisi için kritik öneme sahip" dedi. Aras, geçtiğimiz yıl Türkiye'den TIR'larla yapılan ihracat seferi sayısının 2 milyon 95 bini geçtiğini ve taşınan yüklerin toplam değerinin 107 milyar doları bulduğunu belirtti.

Tüzmen: Dinamizmiyle Bu Sektör 1 Milyar Dolarlık İhracatı Aşacaktır

Devlet Eski Bakanı Kürşad Tüzmen, Türkiye'nin treyler sektöründe 1 milyar dolarlık ihracat hedefine henüz ulaşamadığını belirterek, "Sektör kümelenme çalışmalarını yürüttüğü için önümüzdeki yıllarda dünyadaki sıkıntıları aşarak bu hedefi geçeceğine inanıyorum" dedi.

Tüzmen, küresel belirsizliklerin sektörü zorladığını da dikkat çekti. Avrupa'daki ekonomik durgunluğa da değinen Tüzmen, "AB mutlaka girdi maliyetlerini azaltan çalışmalar yapacaktır. Ancak Avrupa şu anda yavaşlıyor, ABD ise AB'nin iki katı hızla büyüyor. Avrupa'daki bu yavaşlama, en çok bu bölgeye ihracat yapan bizleri etkiliyor" dedi.

Atılgan: Türk Treyler Sektörü Tecrübesi Ve Esnekliğiyle Öne Çıkıyor

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılgan, treyler ve ağır vasıta sektörünün Türkiye'nin Avrupa'da liderlik için mücadele verdiği, son derece tecrübeli ve iddialı olduğu bir sektör olduğunu söyledi. Treylere olan talebin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğini kaydeden Atılgan, "Türkiye, hem Avrupa'ya hem Orta Doğu'ya hem de Afrika'ya üretim yapabilen eşsiz bir coğrafi konuma sahip. Sektördeki tecrübesi, esnekliği ve tedarik ağının da gelişimi rakiplere göre çok daha öne çıkmamıza olanak veriyor" ifadelerini kullandı.

Şahin: TSE Olarak Rekabetçi Üretim Süreçlerini Teşvik Ediyoruz

TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin, treyler sektörünün güvenli, çevreci ve rekabetçi bir yapıya kavuşması için standartlaşma, belgelendirme, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarında atılması gereken adımları anlattı.

Şahin, Türk Standartları Enstitüsü (TSE)'nin treyler sektörüne yönelik test, sertifikasyon, tip onay ve belgelendirme faaliyetleri ile Yeşil Mutabakat ve dijital dönüşüm gibi küresel trendlere uyum sağlama çabaları hakkında bilgiler verdi ve "TSE olarak sanayimizin küresel rekabet gücünü artırmak, güvenli ve kaliteli üretim süreçlerini teşvik etmek için çalışıyoruz" dedi.

Prof. Dr. Emre Alkin Global Riskleri Anlattı

Topkapı Üniversitesi Rektörü Ekonomist, Yazar Prof. Dr. Emre Alkin, yaptığı

sonuçta global risklerin etkileriyle ilgili görüşlerini paylaştı. Alkin, "Kalıcı ve çoklu riskler dönemine girdik. Eskiden krizler 10-11 yılda bir oluyordu şimdi sürekli krizler oluyor" dedi. Alkin, önümüzdeki dönemde şirket cirolarının önemli ölçüde artacağını ancak o zamana kadar ayakta kalmanın asıl sorunu olarak durduğunu söyledi. ■



SEKTÖR TEMSİLCİLERİ 3 FARKLI PANELDE SON TRENDLERİ KONUŞTU

Ağır Vasıta ve Treyler Zirvesi kapsamında düzenlenen 3 farklı panelde, sektörün önde gelen temsilcileri son gelişmeleri ve sektörel trendleri değerlendirdi.

İlk Panel: Girişimcilik ve Yenilikçi Çözümler

Neva Orman Genel Müdürü ve SATSO Kadın Girişim Başkanı Girişim **Elvan Bilgehan Dikici**'nin başkanlığında gerçekleştirilen ilk panelde, ağır vasıta ve treyler sektöründe inovasyon, sürdürülebilirlik ve yeni teknolojilerin etkileri tartışıldı. Panelde şu isimler yer aldı: Saf Holland Group EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Bölge Başkanı **Christoph Günter**, Neva Group Yönetim Kurulu Başkanı **Mesut Sayar**, BPW Avrupa Satış Direktörü **Daniel Twilling-Birkholz**, Prometeon Türkiye, Rusya ve CIS Pazarlama Müdürü **Ömer Tunaz**, İntermobil Treyler ve Aftermarket Satış Direktörü **Uğur Dal** ve Versus Türkiye Müdürü **İlhan Tat**.

İkinci Panel: Ulaşım ve Altyapı Politikaları

İkinci panel, OSD Genel Sekreteri **Özlem Güçlüer**'in moderatörlüğünde gerçekleştirildi. Panelde, ulaşım ve altyapı politikaları, otomotiv endüstrisinin geleceği ve sektördeki regülasyonlar üzerine konuşuldu. Panel katılımcıları şu isimlerden oluştu: Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Daire Başkanı **Sinan Oğuz**, TSE Ulaşım Sistemleri Merkezi Başkanı **Mehmet Ertağrul Kaya**, Sigma Expo Group Genel Müdürü **Sergey Alexandrov**, Römork Alt Komite Başkanı, Kıdemli Homologasyon Uzmanı **Tanver Talas**.

Üçüncü Panel: Ticari Araçlar ve Stratejik Gelişmeler

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) tarafından düzenlenen üçüncü panelin moderatörlüğünü Schmitz Cargobull Türkiye CEO'su **M. Kerem Taş** üstlendi. Panelde ticari araçlar sektöründeki stratejik gelişmeler, sektörel işbirlikleri ve geleceğe yönelik hedefler ele alındı. Panelde; TAİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi **İffet Türken**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt** ve Marubeni Dağıtım ve Servis Ticari Araçlar COO'su **Kıvanç Kızılkaya** katıldı.



Sertel Grup Lojistik Filosu 255 Actros ve Atego ile Büyüdü

Mercedes-Benz Türk, Yurt içi ve uluslararası nakliye alanında faaliyet gösteren Sertel Grup Lojistik, 255 adet yeni Actros ve Atego modeliyle filosunu genişletti. İzmir'de düzenlenen teslimat töreni, Has Otomotiv ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk, lojistik sektörünün dev firmalarına araç teslimatlarını sürdürüyor. Yurt içi ve uluslararası nakliye alanında faaliyet gösteren Sertel Grup Lojistik, filosunu 255 adet Mercedes-Benz Actros ve Atego model araçlarla güçlendirdi. İzmir'de düzenlenen teslimat töreni, Has Otomotiv ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, "Sertel Grup Lojistik ile 15 yılı aşkın süredir devam eden iş ortaklığımızı bugün 255 yeni araç teslimatıyla daha da ileri taşıyoruz. Sertel Grup Lojistik'in filosundaki araçların büyük çoğunluğunun Mercedes-Benz olması, uzun yıllardır süregelen iş birliğimizin bir göstergesi" dedi.

Sertel Grup Lojistik, 1993 yılından bu yana Türkiye genelinde 15 farklı hizmet noktasında lojistik hizmeti sunuyor. Yeni araçlarını soğuk zincir, tenteli ve silobas taşımacılığı alanlarında kullanacak olan şirket,



Mercedes-Benz Türk üretimi kamyon ve çekicilerle filo yaş ortalamasını gençleştirmeyi hedefliyor.

Törene Sertel Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa Kemal Sert**, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Abdullah Sert**, Yönetim Kurulu Üyesi **Fatih Sert** ve Mercedes-Benz Türk yöneticileri katıldı. **Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali** ise, "Sertel Grup Lojistik ile iş ortaklığımız uzun yıllara dayanıyor. Satışını gerçekleştirdiğimiz 255 yeni aracın şirketin operasyonel verimliliğini arttıracığına inanıyoruz" dedi.

Sertel Grup Lojistik Başkanı **Mustafa Kemal Sert** ise, "Yeni yatırımlarla sektördeki liderliğini pekiştirmeyi hedefliyor. Mercedes-



Benz Türk ile uzun yıllardır devam eden iş birliğimizden büyük memnuniyet duyuyoruz" ifadelerini

kullandı. Şirket, Yeni yatırımlarla sektördeki liderliğini pekiştirmeyi hedefliyor." ■

Mercedes-Benz Türk Bayileri Yeni Actros L'nin Özelliklerini Eğitimlerle Daha Yakından Tanıyor!

Mercedes-Benz Türk, devrim niteliğindeki yeni kabin tasarımı ProCabin ve yenilikçi donanımlarla yollara çıkmaya başlayan Mercedes-Benz yeni Actros L'yi düzenlediği lansman eğitimleriyle bayilerine tanıtmaya devam ediyor. Her gün ortalama 50 katılımcıyla gerçekleştirilen eğitimlerde yeni Actros L'nin segmentinde çitayı daha da yükselten özellikleri bayilere aktarılıyor.

Yeni Actros L ProCabin özellikleri, Genel Emniyet Yönetmeliği kapsamındaki yeni güvenlik sistemleri üzerine düzenlenen eğitimler kapsamında 250 bayi çalışmanı eğitim aldı.

Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, mükemmeliyetçi üretim yaklaşımı ile olduğu kadar geniş ve yetkin bayi ağıyla da müşterilerine üst düzey hizmet sunuyor. Kısa bir süre önce



yeni Actros L modelini tanıtan şirket, yeni aracın özelliklerini içeren lansman eğitimlerini bayi ağına vermeye devam ediyor. Geniş bayi ağına stratejik hedefleri kapsamında sürekli eğitim veren Mercedes-Benz Türk, bayilerinin gelişimlerini ve mükemmeliyetçi hizmet kalitesinin sürdürülebilirliğini sağlıyor.

Mercedes-Benz Yeni Actros L, devrim niteliğindeki **yeni kabin tasarımı ProCabin** ve yenilikçi donanımlarla dikkat çekiyor. Araç, önceki modele göre **yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu** sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk, 1 gün süren yeni Actros L lansman eğitimleriyle

bayi ağını yeni ürün konusunda bilgilendiriyor. Her gün ortalama 50 katılımcıyla gerçekleştirilen eğitimlerde yeni Actros L'nin segmentinde çitayı daha da yükselten özellikleri bayilere aktarılıyor. Yeni Actros L'nin özellikleri ve Genel Emniyet Yönetmeliği kapsamındaki yeni güvenlik sistemleri üzerine düzenlenen eğitimlerden **250 bayi çalışmanı** faydalandı. Mercedes-Benz Türk, şirketin stratejik hedefleri doğrultusunda **2025 yılında da eğitimlerine hız kesmeden devam ediyor.** ■





Scania Gebze 2025 Top Team Türkiye Şampiyonu Oldu!

Scania'nın küresel çapta düzenlediği Top Team yarışmasının Türkiye ayağı, Mersin'deki Akdeniz Ağır Vasıta'da gerçekleştirildi. Scania Gebze ekibi, uygulamalı ve teorik sınavlardan oluşan parkurları başarıyla tamamlayarak Türkiye şampiyonu oldu.

Kazanan ekip, İtalya'da düzenlenecek bölge finalinde Türkiye'yi temsil edecek. Başarılı olmaları halinde, 2026'da İsveç Södertälje'deki dünya finaline katılacaklar.

Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereşer, ödül töreninde yaptığı konuşmada, müşterilere en kaliteli ve güvenilir servis hizmeti sunmanın önemine vurgu yaptı ve Scania Gebze ekibinin bölge finalinde de başarılı olacağına inandıklarını belirtti.

Scania Gebze ekibi, 2007 yılından bu yana 8'inci kez yarışmaya katılıyor. 1995'ten bu yana faaliyet gösteren Gebze Yetkili Servisi, Scania araçlarına geniş bir servis ağıyla hizmet veriyor. ■



Thermo King Türkiye En İyi 3 Distribütör Arasında!

Doğuş Otomotiv'in distribütörlüğünü üstlendiği Thermo King Türkiye, 28-30 Ocak 2025'te Katar'da düzenlenen Dealer Principals Conference etkinliğinde, 2024 yılı kamyon üniteleri satışlarında en iyi performans gösteren ilk 3 distribütör arasında yer aldı.

Thermo King Marka Müdürü Adnan Yücel, Türkiye'nin büyüme potansiyeliyle markanın en önemli pazarlarından biri olduğunu belirterek, sürdürülebilir büyüme ve müşteri

odaklı yaklaşımlarının başarıdaki rolüne dikkat çekti.

Soğuk zincir taşımacılığının gıda, ilaç ve aşı lojistiğindeki kritik önemine vurgu yapan Yücel, Thermo King'in kesintisiz ve sürdürülebilir çözümlerle pazardaki rekabet avantajını güçlendirdiğini söyledi. 2025'te yeni ürün eklemeleriyle soğuk zincir pazarındaki etkinliklerini artırmayı hedeflediklerini belirtti.

Thermo King, bu başarısını sürdürülebilir yatırımlarla ileriye taşımayı planlıyor.



DENETİMLER BAŞLADI. CEZA ÖDEMİYİN!

K Belgesi: Almak mı, Cezasını Ödemek mi?

Öncelikle sizlerle 16 yıllık Transport Danışmanlık firmamızla birçok şirkete hizmet vermiş olmamızın yanında Taşıma Dünyası gazetesinde her sayımızda Karayolu Taşıma Yönetmeliği hakkında siz değerli okuyucularımıza bilgilendirme yapmaktan onur duyduğumu belirtmek isterim.



Mesut
VAROL

SRC Belgesi Neden Önemli?

SRC Belgesi, ticari amaçla yük ve yolcu taşımacılığı yapan sürücülerin alması zorunlu olan bir yeterlilik belgesidir. Bu belgeye sahip olmayan sürücüler, yasal olarak ticari taşımacılık

yapamaz. SRC Belgesi, sürücünün mesleki yeterliliğe sahip olduğunu gösterir ve güvenli sürüş için gerekli bilgi ve becerileri kazandığını kanıtlar.

Belgesi olmayan sürücüler, trafik denetimlerinde ciddi para cezalarıyla karşılaşabilir ve araçları trafikten men edilebilir. Ayrıca, kazaların önlenmesi açısından eğitilmiş ve bilinçli sürücülerin trafikte olması büyük önem taşır. SRC Belgesi bu anlamda sadece bir yasal zorunluluk değil, aynı zamanda toplumsal güvenlik adına büyük bir adımdır.

Psikoteknik Değerlendirmenin Önemi

SRC Belgesi kadar önemli olan bir diğer husus ise Psikoteknik Değerlendirmedir. Bu değerlendirme, sürücünün dikkat, refleks, algılama ve karar verme yeteneklerini test eder. Trafikte yaşanan birçok kazanın temelinde sürücü hataları yatmaktadır. Psikoteknik testleri, sürücülerin bu yeteneklerini ölçerek riskli bireyleri belirlemeye yardımcı olur.

Psikoteknik belgesi almayan veya süresi dolan sürücüler, denetimlerde cezai yaptırımlarla karşılaşabilir. Ayrıca, işverenler de belgesi eksik sürücülerle çalıştıkları takdirde sorumluluk altına girebilir.

Ceza Bedelleri ve Sonuçları

SRC ve Psikoteknik belgesi olmadan taşımacılık yapan sürücüler için yüksek para cezaları uygulanmaktadır. 2024 yılı itibarıyla bu cezalar artarak devam etmektedir. Bu belgeler olmadan ticari taşımacılık yapan sürücüler için sadece para cezası değil, aynı zamanda trafikten men edilme riski de bulunmaktadır.

Sonuç

SRC Belgesi ve Psikoteknik Değerlendirme, ticari taşımacılıkla uğraşan her sürücü için olmazsa olmaz bir gerekliliktir. Sadece yasal zorunluluk olarak değil, güvenli ve bilinçli bir trafik akışı sağlamak adına da büyük önem taşır. Belgeleri almak, cezalarla uğraşmaktan çok daha kolay ve uzun vadede büyük faydalar sağlar.

Unutmayalım, bilinçli sürücüler güvenli bir trafik demektir! ■

Karayolu Taşıma Yönetmeliği Yetki belgesi alma zorunluluğu

K türü yetki belgesi: Yurtiçi eşya taşımacılığı veya hususi taşımacılık yapacak gerçek ve tüzel kişilere verilir. Taşımanın şekline göre aşağıdaki türlere ayrılır:

- K1 yetki belgesi:** Ticari amaçla eşya taşımacılığı yapacaklara,
- K2 yetki belgesi:** Hususi taşımacılık yapacaklara,
- K3 yetki belgesi:** Ticari amaçla taşınma eşyası taşımacılığı yapacaklara,

Firmalar, belgelerin temini sürecinden sonra yönetmeliğin getirdiği sorumluluklar çerçevesinde takip işlemlerinde bazı zorluklar yaşamaktadır. Transport Danışmanlık firması olarak bizler tüm süreçlerde K Belgesi Alma, SRC ve PSİ-KOTEKNİK belgelerinin alınması, UTTS sistemine kayıt, veri işleme ve montaj hizmeti ile aylık takip ve raporlama sunarak hizmet sağlamış olup, cezai müeyyideler ile karşı karşıya gelinmesini önlemekteyiz.

Ülkemizde yük taşımacılığı yapan birçok kişi ve firma, maalesef yasal zorunlulukları göz ardı edebiliyor. Bunlardan en önemlilerinden biri de K Belgesi. Peki, K Belgesi neden bu kadar önemli? Almazsa ne gibi cezalarla karşılaşılır? Gelin birlikte inceleyelim.

K Belgesi, ticari amaçla yük taşımacılığı yapan her araç sahibi için zorunlu bir yetki belgesidir. Yani eğer aracınızla ticari yük taşıyorsanız ve bu belgeye sahip değilseniz, ciddi cezalarla karşılaşabilirsiniz. Türkiye'de Karayolu Taşıma Yönetmeliği kapsamında belirlenen bu belge, hem taşımacılık sektöründe düzeni sağlamak hem de güvenliği artırmak adına büyük bir öneme sahiptir.

Ancak birçok kişi, bu belgeyi almayı maliyetli ve gereksiz bir prosedür olarak görüp göz ardı ediyor. Oysa belgesi olmadan ticari taşımacılık yapmanın cezası, belgeyi almaktan çok daha ağır olabiliyor. 2024 yılı itibarıyla K Belgesi olmadan taşımacılık yapanlara ciddi para cezaları uygulanıyor. Ayrıca trafik denetimlerinde belgesiz araçlar bağlanabiliyor ve trafikten men edilebiliyor.

Bazı taşımacılar, "Nasil olsa denetimlere yakalanmam" düşüncesiyle belgesiz taşımacılık yapmaya devam ediyor. Ancak bu, hem yüksek ceza riskini göze almak hem de sektörde güvenilirliğini kaybetmek anlamına geliyor. Müşteriler, belgeli ve yasal taşımacılarla çalışmayı her zaman daha çok tercih ediyor. Yani K Belgesi sadece bir zorunluluk değil, aynı zamanda profesyonel bir gereklilik.

Kısacası, K Belgesi almak mı daha mantıklı, yoksa sürekli ceza ödemek mi? Kararı siz verin. Ancak unutulmamalıdır ki belgesiz taşımacılık, yalnızca bir maliyet unsuru değil, aynı zamanda ciddi bir hukuki sorundur. İşinizi güvence altına almak, cezalarla uğraşmaktan çok daha kolay ve akıllıca bir seçenektir.

SRC Belgesi Alma ve Psikoteknik Almanın Önemi

Günümüzde taşımacılık sektöründe çalışan sürücüler için yalnızca direksiyon başına geçmek yeterli değil. Yasal düzenlemeler çerçevesinde, ticari araç kullanacak her sürücünün belirli yetkinliklere sahip olduğunu kanıtlanması gerekiyor. İşte bu noktada SRC Belgesi ve Psikoteknik Değerlendirme devreye giriyor.

ABS Transport 5 Multi Ride aldı Tırsan yine Avrupa rotasında

Tırsan, ABS Transport'a 5 adet yeni nesil Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracı teslim edildi.

Komple ve parsiyel taşımacılıktan iş makinelerine kadar geniş bir taşımacılık portföyü bulunan ABS Transport, filosundaki 29 adet Tırsan treyler ile İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda ve Belçika gibi ülkelerde aktif olarak faaliyet gösteriyor.

Tırsan'ın Adapazarı Mega kampüsünde düzenlenen törene, ABS Transport'u temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Ermeç ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci ile katıldı.

ABS Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Ermeç, Tırsan'ı tercih etmelerindeki en büyük etkenlerin ürün kalitesi, satış öncesi ve sonrası

süreçlerdeki profesyonel yaklaşım ve geniş servis ağı olduğunu vurguladı.

Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci de, "ABS International'a, bize olan güvenlerinden dolayı teşekkür ediyoruz. Bugün teslim ettiğimiz 5 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride aracımız, çift süspansiyon sistemi ve K-Fix yük güvenlik sistemi gibi özellikleriyle ABS International'ın operasyonel verimliliğini artıracak ve filo yönetiminde esneklik sağlayacak" dedi. ■



Ford Otosan ve Mars Logistics'ten Çevreci Demiryolu Hattı ile Yeni Lojistik Dönemi Başlıyor

Ford Otosan ve Mars Logistics, lojistik süreçlerini çevreci ve maliyet etkin hale getirmek için intermodal taşıma hattı kurdu. Romanya Craiova Fabrikası ile Türkiye arasında demiryolu taşımacılığı başlatılırken, karayoluna kıyasla %63 daha az emisyon hedefleniyor.

Haftada dört karşılıklı seferle yılda 12 bin araç demiryoluyla Türkiye'ye taşınacak, üretim parçaları ise

Romanya'ya sevk edilecek. Ford Otosan Lideri Güven Özyurt, sürdürülebilir lojistik modelinin rekabet avantajı sağladığını belirtti. Mars Logistics Başkanı Garip Sahillioğlu ise demiryolu taşımacılığında öncü adımlar attıklarını vurguladı.

Bu iş birliği, karbon salınımı azaltarak lojistik sektöründe çevreci çözümleri yaygınlaştırmayı hedefliyor. ■

Özyurt: "Sürdürülebilir Bir Ekosistem İnşa Ediyoruz"



Ford Otosan Lideri Güven Özyurt, projeye ilişkin yaptığı açıklamada, "Craiova Fabrikamızda üretilen Ford Puma ve Courier modellerinin bir bölümünü

bu yeni lojistik modeliyle Türkiye'ye getiriyoruz. Karayolu ve denizyoluna kıyasla maliyet avantajı sağlayarak rekabetçiliğimizi artırırken, çevreye duyarlı bir lojistik modeliyle sürdürülebilirlik hedeflerimize de katkıda bulunuyoruz. Ford Otosan olarak yalnızca kendi üretim süreçlerimizi değil, tedarik zincirimizle birlikte tüm ekosistemimizi de güçlendiriyoruz" dedi.

Sahillioğlu: "Demiryolu Taşımacılığında Öncü Adımlar Atıyoruz"



Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu ise iş birliğini şu sözlerle değerlendirdi: "Uzun süredir fizibilite çalışmalarını

yaptığımız projelerimizi hayata geçirmenin gururunu yaşıyoruz. Mars Logistics olarak Türkiye'de demiryolu taşımacılığı alanında tarihi adımlar atıyoruz. Ford Otosan'ın Craiova Fabrikası'nda üretilen araçları Türkiye'ye taşırken, üretim parçalarını da Ford Otosan'ın Türkiye'deki tedarikçilerinden toplayarak demiryolu ile ulaştırıyoruz."



Ford Trucks, 300 Bininci Kamyonunu Hattan İndirdi

Türkiye'nin ağır ticari araç sektöründeki öncü markası Ford Trucks, Eskişehir'deki fabrikasında ürettiği 300 bininci kamyonunu törenle üretim hattından indirdi. Türkiye'nin mühendislik gücünü ve üretim kapasitesini gözler önüne seren bu önemli kilometre taşı, markanın sektördeki konumunu daha da güçlendirdi.



Emrah Duman

Eskişehir'de Üretilen 300 Bininci Kamyon

Ford Otosan'ın 60 yılı aşkın deneyimiyle ağır ticari araç sektöründe faaliyet gösteren Ford Trucks, 300 bininci aracını Eskişehir Fabrikası'nda düzenlenen törenle tanıttı. Törene, Ford Otosan Genel Müdürü Güven Özyurt, Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, Eskişehir Fabrikası Lideri Namık Kemal Keskin ve fabrika çalışanları katıldı.

Özel tasarım detaylarıyla dikkat çeken 300 bininci kamyon, markanın uluslararası ödüllü modeli F-MAX'in kişiselleştirilmiş versiyonu olarak Özel Araç Merkezi'nde (TAC) üretili.

Ford Trucks Avrupa'da Güçleniyor

Türkiye'de araç, dizel motor ve güç aktarma organlarını aynı merkezde üreten tek tesis olan Eskişehir Fabrikası, ihracat başarısıyla da dikkat çekiyor. Fabrikada üretilen araçların büyük bir bölümü ihraç edilirken, Ford Trucks'ın toplam ihracatında en büyük payı %69 oranıyla Avrupa Birliği ülkeleri alıyor.

"Bu Başarı Müşterilerimizin ve Çalışanlarımızın Eseri"

Törende konuşan Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Emrah Duman, bu önemli başarıyı şu sözlerle değerlendirdi:

"Ford Trucks olarak 300 bininci kamyonumuzu Eskişehir fabrikamızda üretmenin gururunu yaşıyoruz. Bu başarı, sadece üretim kapasitemizin değil, aynı zamanda yenilikçi mühendislik anlayışımızın ve müşteri odaklı vizyonumuzun bir sonucudur. Eskişehir'de başlayan hikayemiz, küresel pazarlarda büyüyerek devam ediyor. Bugün ulaştığımız noktada, çalışanlarımızın emeği, iş ortaklarımızın desteği ve müşterilerimizin güveni en büyük gücümüz oldu."

Tamamen Elektrikli Ford Trucks Bu Yıl Yollarda

Ford Trucks, ağır ticari araç sektöründe sıfır emisyon hedefiyle büyük bir dönüşüm başlattı. 2024 yılında Hannover Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda tanıtılan %100 elektrikli kamyon, bu yıl Eskişehir Fabrikası'nda üretime girecek. Tamamen Ford Trucks mühendisleri tarafından geliştirilen aracın 2025 yılında yollara çıkması planlanıyor.

Bunun yanı sıra, şirket hidrojenle çalışan yakıt hücreli elektrikli (FCEV) F-MAX üzerinde çalışmalarını sürdürüyor. Avrupa Birliği'nin "Sıfır Emisyonlu Taşımacılık Ekosistemi" projesi kapsamında geliştirilen bu model, taşımacılık sektöründe yeni bir dönemin kapılarını aralayacak. ■





Türkiye Karayolu Taşımacılığında Rekor Kırdı

Geçtiğimiz yıl Türkiye sınırlarından 2 milyon 95 bin ihracat seferi gerçekleştirildi. **UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras**, karayolu taşımacılığının ülke ekonomisi ve ticareti açısından kritik bir sektör haline geldiğini belirtti.

UND 2024 Değerlendirmesini Açıkladı

5 Şubat'ta UND Genel Merkezi'nde düzenlenen basın toplantısında, sektörün 2024 yılı değerlendirmesi ve 2025 yılına yönelik beklentiler paylaşıldı. Başkan Aras, pandemi, savaşlar ve küresel krizlerin etkisiyle karayolu taşımacılığına olan ilginin arttığını ifade etti.

Dış Ticarete Karayolu Öne Çıkıyor

Türkiye, 70 ülkeye kara yolu bağlantısı ile lojistik avantaj sağlıyor. Aras, dünya ticaretinin %85'inin denizyolu ile yapıldığını ancak Türkiye'den yapılan ihracatın %41'inin karayolu ile gerçekleştiğini belirtti. 2023'te 2 milyon 26 bin olan ihracat sefer sayısı, 2024'te %3 artarak 2 milyon 95 bine ulaştı.

Karayolu Taşımacılığı Döviz Kazandırıyor

Geçtiğimiz yıl uluslararası karayolu taşımacılık sektörü 6 milyar dolar hizmet ticareti geliri elde etti. Aras, karayolu taşımacılığının Türkiye'nin transit ülke olma potansiyelini artırabileceğini vurgulayarak, bu alandaki mevzuat iyileştirmeleriyle hizmet ihracatında birinci sıraya çıkılabileceğini söyledi.

En Fazla Taşıma Irak'a Yapıldı

2024'te yapılan 2 milyon 95 bin ihracat seferinin %71'i Türk araçlarıyla gerçekleşti. En fazla taşıma 492 bin sefer ile Irak'a yapıldı. Suriye, Almanya, Romanya ve Gürcistan diğer önemli ihracat pazarları oldu. Avrupa'ya yapılan ihracat taşımalarında Almanya başı çekerken,

toplamda 65 milyar dolarlık karayolu ihracatı gerçekleştirildi.

Orta Doğu ve Orta Asya Ön Planda

Toplam ihracat taşımalarının %57'si Orta Doğu ve Orta Asya ülkelerine yapıldı. Orta Doğu'ya 816 bin ihracat seferi gerçekleştirirken, Orta Asya ülkelerine 367 bin taşıma yapıldı. İthalat taşımaları ise %5 artarak 1 milyon 41 bine ulaştı.

Türkiye Küresel Lojistik Güç Olabilir

Başkan Aras, Türkiye'nin lojistik koridorlarda merkezi bir konumda olduğunu belirterek, Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Zengezur Koridoru'nun aktif hale gelmesiyle Türkiye'nin küresel ticaretteki rolünün daha da güçleneceğini söyledi.

UND'nin 2024 Çalışmaları

2024'te UND, sektör sorunlarına yönelik önemli adımlar attı. Kapıkule ve Gürbulak sınır kapısı ziyaretleri, UBAK ve Ulaştırma Mevzuatı Çalıştay gibi etkinliklerle çözüm önerileri geliştirildi. TOBB işbirliğiyle düzenlenen "Türkiye Yüzyılında Ulaştırma Koridorları ve Transit Taşımacılık" konferansı ile sektörün talepleri kamu yetkililerine sunuldu.

Kadın sürücü istihdamını artırmak amacıyla Kadın Sürücü Akademisi başlatıldı. Türk sürücülerin vize sorunları Avrupa Birliği ve diğer uluslararası kuruluşlarla görüşülerek gündeme taşındı. UND ayrıca, Türk Devletleri Taşımacılık Dernekleri Birliği'ni (OTS-URTA) kurarak uluslararası iş birliklerini güçlendirdi.

2025 Hedefleri

Başkan Aras, 2025 yılında ulaştırma koridorlarının ve Suriye taşımalarının öncelikli gündem maddeleri olacağını belirtti. Sınır kapılarında geçişleri hızlandırmak, lojistik maliyetleri düşürmek ve Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakat çerçevesinde sektörü dijitalleştirmek için çalışmalar sürdürülecek. ■

Tam elektrikli mikserle donatılan beş akslı Renault Trucks E-Tech C.

Renault Trucks ve Schwing-Stetter, beton taşımacılığında dekarbonizasyon için yenilikçi bir çözüm sundu.

Yeni iş uygulamalarına yönelik olarak elektrikli batarya teknolojilerini genişletmek, özel çözümlerin geliştirilmesini gerektiriyor. Yüksek taşıma kapasitesine ihtiyaç duyan beton taşımacılığı ise batarya ağırlığından doğrudan etkileniyor.

Bu konuya çözüm getirmeye odaklanan Renault Trucks ve Alman üstyapı üreticisi Schwing-Stetter, operasyonel verimlilik, ekonomik performans ve dekarbonizasyon



zorunluluğunu birleştirmek için ikili inovasyon geliştirdiler: **10 m³'e kadar beton taşıma kapasitesine sahip, tam elektrikli mikserle donatılan beş akslı Renault Trucks E-Tech C.**

Bu araç, 7-13 Nisan 2025 tarihleri arasında Münih'te düzenlenecek **Bauma Fuarı'nda Schwing Stetter standında** özel olarak sergilenecek. ■

Gemlik Aktaş-1 Lojistik'ten 50 Yeni Renault Trucks Çekici Yatırımı

Gemlik Aktaş-1 Lojistik, filosunu genişletmek amacıyla **50 adet Renault Trucks T 480 çekici** satın alarak yılın ilk büyük yatırımını gerçekleştirdi. Yeni araçlarla birlikte, firmanın filosundaki Renault Trucks çekicilerin sayısı **100'e** ulaştı.

Gemlik Aktaş-1 Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı **Faik Aktaş**, Genel Müdürü **Nuray Eryiğit**, araçlarını Renault Trucks adına Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mahmut Koçasan** ve Genel Müdürü **Mesut Süzer**'den teslim aldılar.

Renault Trucks ile **25 yıllık iş birliğini** güçlendiren Gemlik Aktaş-1, yeni çekicilerini yurt içi ve uluslararası operasyonlarında kullanacak. **Satış sonrası hizmetlerin sağladığı verimlilik** ise firmanın tercihinde önemli rol oynadı.

Araçların teslimatında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı **Faik Aktaş**,



kaliteli hizmetten ödün vermeden maliyetleri yönetmenin önemine vurgu yaptı. Genel Müdür **Nuray Eryiğit** ise **lojistik sektöründeki rekabetin arttığını, bu süreçte hız ve verimliliğin kritik faktörler olduğunu** belirtti.

Firmanın yeni araçları, **Koçasanlar Otomotiv tarafından sağlanan Renault Trucks Excellence Servis Sözleşmesi** kapsamında düzenli bakım ve onarımla **operasyonel verimliliği artıracak.** ■



KEYOU, Allison Şanzımanlı 18 Tonluk İlk Hidrojen Kamyonunu EP-Trans'a Teslim Etti

Almanya merkezli **KEYOU**, hidrojen içten yanmalı motora (**H2ICE**) sahip **ilk 18 tonluk kamyonunu** lojistik firması **EP-Trans'a** teslim etti. **Mercedes-Benz Actros** şasisi üzerine inşa edilen araçta, **Deutz motor** ve **Allison 3000 Serisi™ tam otomatik şanzıman** bulunuyor. **Paul Nutzfahrzeuge** iş birliğiyle dönüştürülen kamyon, **2025'in başında** uluslararası bir çelik grubunun lojistik operasyonlarında kullanılacak.

210 kW (281 bg) güç ve 1.000 Nm tork üreten 7,8 litrelik Deutz motoru, **Allison 3000 Serisi™ şanzımanla** birleşerek güçlü ve çevre dostu bir alternatif sunuyor. **KEYOU Pazarlama Müdürü Jürgen Nadler**, "**Bu teslimat, emisyonuz lojistik için önemli bir adım**" derken, **EP-Trans Genel Müdürü Markus**



Pumpf, "**Elektrikli kamyonlar yerine hidrojen teknolojisine odaklandık**" dedi.

KEYOU'nun hidrojen motor teknolojisi, **CO2 emisyonlarını %99,7 oranında azaltırken**, işletme maliyetlerini de düşürüyor. **Allison Transmission Bölge Satış Müdürü Christian Bock**, hidrojen motorlu araçlarda şanzımanın önemine **dikkat çekerek**, bu teknolojinin **sürüş kabiliyeti ve menzili artırdığını** belirtti.

KEYOU'nun geliştirdiği hidrojen kamyonları, sıfır emisyon hedefiyle lojistik sektöründe **dizel araçlara güçlü bir alternatif** sunuyor. ■

Allison Transmission'dan İngiltere'deki Gıda Atığı Toplama Araçlarına Destek

Allison Transmission, İngiltere'de 2025'te işletmeler, 2026'da ise haneler için zorunlu **haftalık gıda atılımı toplama** uygulamasına destek olmak amacıyla **2500 xFE™ ve 3000 xFE™ tam otomatik çalışır modellerde beş yıllık çalışma garantisi** sunuyor.

İngiltere'de **Simpler Recycling** mevzuatı kapsamında yerel yönetimlerin **2.000 yeni araç** temin etmesi bekleniyor. Atık toplama araçlarında yaygın olarak kullanılan Allison tam otomatik güçler, **sık aralıklarla aralıklı işlemlere uyum sağlarken**, kesintisiz direksiyon hakimiyetini artırarak daha güvenli bir sürüş sunuyor.

Allison'ın **xFE teknolojisi**, yakıt tasarrufunu optimize ederken karbon emisyonunu azaltıyor. Biffa tarafından yapılan bir gelişme, bu

oyuncuların standart modellerine kıyasla **%4,8 yakıt tasarrufu** kanıtlandı.

Allison Transmission İngiltere Satış Müdürü **Nathan Wilson**, **garantiyi uzatarak filolar için maliyet avantajı ve büyümenin sürdürülebilirlik sunduğunu** belirtti. **%100 parça ve kiralama** ile yol yardım özelliklerini içeren bu paket, atık yönetim sektöründe uzun vade güvencesi sağlamayı hedefliyor. ■



BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş.
Kurucusu,
Değerli İş İnsanı

Yılmaz ULUSOY'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı



Sümer YIĞCI
Turizm Taşımacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.Ş.
Kurucusu,
Değerli İş İnsanı

Yılmaz ULUSOY'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

AŞTİ Kooperatif Başkanı

Çavuş Çiçek'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

İnova Otomotiv kurucu ortaklarından Ayhan Necipoğlu ve İdari işler sorumlusu Necmettin Necipoğlu'nun babaları

Kadir NECİPOĞLU'nun

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır. Merhuma Allah'tan rahmet, sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAşSAĞLIĞI

Yılmaz ULUSOY Holding A.ř.
Kurucusu,
Değerli İř İnsanı

Yılmaz ULUSOY'un

vefatından dolayı üzüntülyüz.
Merhuma Allah'tan rahmet,
sevenlerine, başsağlığı ve sabırlar dileriz.



Mehmet ÖKSÜZ
Yönetim Kurulu Başkanı



YENİLENEN ÖZELLİKLERİYLE, YOLLARIN ÖNDE GELENİ.

Mercedes-Benz seyahat otobüsleriyle her yolculuk,
benzersiz bir deneyime dönüşüyor.

Teknolojiden ve gelecekte ilham alarak, konforlu ve güvenli yolculukları
odağımıza alıyor, yollara getirdiğimiz yeniliklerle fark yaratıyoruz.
Yenilenen özellikleri ve teknolojileriyle, güvenliğin ve konforun
önde geleni Mercedes-Benz Travego ve Turismo'yu yollarda keşfedin.

[#YollarınÖndeGeleni](#)

Mercedes-Benz
The standard for buses.

